

MÄKLARRÄTT

Detta är ett nyhetsbrev från [Krzymowski Juristbyrå](#)

Vill du prenumerera på nyhetsbrevet? Maila till ak@krzymowski.com

SKADESTÅNDSKLAUSULER

Det är vanligare än vad många tror att uppdragsgivare i efterhand försöker pruta ned mäklarens provision genom att helt enkelt inte betala och på så sätt tvinga mäklaren inleda en rättslig process eller nöja sig med en förlikning som går ut på att mäklaren bara får en del av sitt arvode oftast långt senare än förfallodagen. I värsta fall har uppdragsgivaren dessutom hunnit bli ett tomt bolag utan tillgångar som inte kan betala alls. Genom att införa skadeståndsklausuler i uppdragsavtalet försätts mäklaren i en bättre situation än annars.

Alla mäklare har varit med om följande situation: Uppdraget utförs, överlåtelseavtal tecknas, köparen inträder och mäklaren ställer ut faktura för sitt arbete i enlighet med vad som avtalats vid uppdragets start. Uppdragsgivaren vägrar att betala, antingen helt eller delvis. Skälen som anges kan vara antingen någon efterhandskonstruktion, svepskäl eller inte några skäl alls. Oavsett varför uppdragsgivaren vägrar betala tvingas mäklaren nu antingen vidta rättsliga åtgärder eller nöja sig med att inte få betalt. Denna efterhandsprutning på priset strider mot alla avtalsrättsliga regler, men det handlar ofta om att utnyttja att mäklaren inte har tid eller ekonomisk kraft att driva in tvisten. Hamnar man i domstol så ligger det också i domstolens uppgift att verka för att parterna hittar en samförståndslösning. Utgångspunkten för en sådan förhandling är att mäklaren kräver ett arvode, låt oss säga 100, och uppdragsgivaren vitsordar, låt oss säga 20, som skäligt arvode i och för sig. Domstolen kommer då försöka hitta en lösning mellan 100 och 20. Har man tur hamnar man i det övre spektrumet men i slutändan är det ändå mindre än de 100 som man enligt avtalet hade rätt till. Egna rättegångskostnader tillkommer också, även om mäklaren har försäkring så utgår en självrisk.

Provisionsavtalet är till sin natur utformat på ett sådant sätt att uppdragsgivare kan lockas att i efterhand optimera sin affär och försöka slingra sig ur betalningsskyldighet. Genom att formulera

uppdragsavtalet på så vis att utebliven betalning enligt avtalet utgör ett avtalsbrott kan avtalsbrottet sanktioneras. Detta kan ske antingen genom att man inför en skadeståndsklausul eller en kännbar dröjsmålsränta. Det kan dessutom vara en god idé att binda firmatecknaren personligen i ett betalningsansvar för avtalsbrott. På så sätt kan mäklaren freda sig mot de helt ogrundade betalningsinvändningarna och skapa en förhandlingsbuffert inför eventuella förlikningsförhandlingar. □

Kontakt:

Jur. kand. Adriana Krzymowska
adriana@krzymowski.com

Nyhetsbrevet *Mäklarrätt* nr #29

Nyhetsbrevet *Mäklarrätt* syftar till att öka företagsmäklarnas medvetenhet om de juridiskt komplexa frågeställningar som dominerar företagsmäklarens arbete. Nyhetsbrevet belyser viktiga vägledande domar ur vilka rekvisit uttolkas för att klart markera var gränserna går för företagsmäklarens rättigheter och skyldigheter.

Tidigare nyhetsbrev i pdf-format:

www.krzymowski.com/nyhetsbrev

*Krzymowski Juristbyrå är en renodlad affärsjuridisk byrå med särskild kompetens i mäklarrätt.
Läs mer på www.krzymowski.com*

Ansvariga utgivare: jur. kand. Adriana Krzymowska och jur. kand. Antonia Krzymowska

© Krzymowski Juristbyrå 2017