



Frantzeska Papadopoulou medverkar regelbundet med en frågespalt som tar upp de problem som ledningen för ett typiskt plastföretag ofta ställs inför. Frantzeska Papadopoulou är jurkand och verksamhetsansvarig för Svensk Plastindustriförning och expert på bl a avtalsrätt och immaterialrätt. Maila din fråga till frantzeska@sinf.se eller publicera vi frågan anonymt om så önskas.

Rätt till provision vid utebliven affär?

När och under vilka förutsättningar har företagsmäklaren rätt till provision? Krävs det verkligen att köpet fullföljts eller räcker det att avtal har träffats mellan köparen och säljaren? Lagen är "tyst" i den punkten men Högsta Domstolen kom fram till en intressant slutsats i ett nytt rättsfall (NJA 2010 s. 58).

Företagsmäklaren hade anvisat en köpare som säljaren skrev avtal med.

Problemet uppstod när köparen valde att inte dyka upp vid tillträdet samt att inte betala köpeskillingen. Säljaren hävde köpet och tillerkändes i skiljeförärande skadestånd av köparen motsvarande skillnaden mellan det avtalade priset och vad företaget senare såldes för.

Mäklaren krävde provision av säljaren, vilket säljaren inte ville utge eftersom tillträde inte genomfördes.

HD kom fram till att företagsmäklaren hade rätt till provision. HD framhöll skillnaden i förhållande till handelsagenter som enligt lag inte har rätt till provision om avtalet inte fullgörs av tredje man.

Det ingår i mäklares uppdrag att medverka i samband med tillträdet. Av NJA 2010 s 58 framkommer att rätten till provision uppkommer redan när avtalet sluts, även om tillträdet inte blir av. Mäklarens rätt till provision inträder alltså innan han utfört alla de tjänster som ingår i uppdraget.

HD uttryckte i 2010 års fall att mäklaren bär *avtalsrisken* men inte *fullgörlefsrisken*. I teorin är det skillnad mellan å ena sidan avtal som inte "fullbordas" (dvs inte kommer till stånd) på grund av att vissa villkor för avtalet inte har uppfyllits och å andra sidan avtal som hävs på grund av avtalsbrott.

I NJA 2010 s 58 fanns två avtalsklausuler som rörde betalningsdröjsmål: "Skulle Köparen inte fullgöra sina åligganden enligt detta Avtal läger Säljarna rätt att häva detsamma och erhalla skadestånd". Och: "Äganderätten till Andelarna i Bolaget övergår till

Köparen först sedan Köpeskillingen i dess helhet har erlagts."

Det är inte alldeles enkelt att avgöra om dessa formuleringar innebär att avtalet villkorats av att köpeskillingen erlaggs eller om utebliven betalning istället ger säljaren rätt att häva.

Man skulle enkelt kunna säga att om avtalet innebär att säljaren har rätt till skadestånd för utebliven vinst, så har mäklaren rätt till provision. När mäklaren medverkat till att säljaren fått en förmögenhetstillgång - dvs. rätt till ersättning av köparen för utebliven vinst om avtalet inte fullföljs - har mäklaren rätt till provision. Visserligen står säljaren därmed risken för köparens ekonomiska förmåga att utge skadestånd avseende mäklarprovisionen samt risken för att mäklaren - som i 2010 års fall - framställer sitt anspråk på provision först efter det att köparens skadeståndsskyldighet fastställs. Men i normalfallet kommer säljaren att kunna kompensera sig för mäklarprovisionen genom skadeståndet från köparen.

Viktigt att komma ihåg:

1. Man bör se till att reglera i uppdragsavtalet att mäklarens provision är beroende av att köparen betalar köpeskillingen vid tillträdet.
2. Säljare som har rätt till skadestånd p.g.a att köparen inte fullföljt ett avtal, ska inkludera mäklarprovision i skadeståndsanspråket.
3. Handpenningen bör vara så hög att den täcker både risken för utebliven vinst och mäklarprovisionen.

Kommer du att sälja ditt bolag? Vill du ha hjälp med att formulera ett uppdragsavtal som skall garantera att du inte får betala för tjänster du inte kan dra nytta av?

Mejla dina frågor till: frantzeska.papadopoulou@sinf.se