

# **Transaktionsprocess och transaktionskostnader för småhusfastigheter: En internationell jämförelse**

**Sylwia Lindqvist**

---

Bygg- och fastighetsekonomi  
Fastigheter och Byggande  
Kungliga Tekniska högskolan



Fastighetsvetenskap  
Teknik och samhälle  
Malmö högskola



MALMÖ HÖGSKOLA

© Sylwia Lindqvist 2006

Meddelande 6:72  
Avd för Bygg- och fastighetsekonomi  
Inst. för Fastigheter och Byggande  
Kungliga Tekniska högskolan (KTH)  
SE-100 44 Stockholm

Tryckt av Tryck & Media, Universitetsservice US-AB, Stockholm

ISBN 91-975984-0-2

ISSN 1104-4101

ISRN KTH/BFE/M--06/72--SE

## SAMMANFATTNING

Denna studie behandlar fastighetstransaktioner för småhusfastigheter och syftar till en jämförande kartläggning och analys av transaktionsprocesser och kostnader i sex utvalda länder: Sverige, Finland, Norge, Polen, England och USA. Studien identifierar huvuddragen i den normala processen i respektive land och extraherar fram kostnader i samband med processen. Inledningsvis finns en grundläggande beskrivning av egenskaperna hos de utvalda ländernas fastighetsmäklarinstitut, avseende bland annat yrkesdefinition samt de krav som ställs för att man ska få arbeta som fastighetsmäklare.

Studiens slutsatser är att transaktionsprocessen skiljer sig betydligt mellan länderna och att storleken på transaktionskostnader varierar. Endast i Sverige och Norge kan fastighetsmäklare genomföra hela transaktionsprocessen medan det i Polen, England och USA ställs krav på antingen en notarie, advokat eller annan behörig aktör i samband med överlåtelseprocessen. I Finland krävs det ett köpevitne som bestyrker köpet. Att gruppera länderna på ett tydligt sätt är svårt, därför att även om de utvalda länderna liknar varandra i vissa aspekter, kan de skilja sig i andra.

Det finns inget klart samband mellan hur stor roll fastighetsmäklaren spelar i processen och fastighetsmäklarens utbildningsnivå.

De totala transaktionskostnaderna exklusive skatter varierar från ca 3-3.5 % av fastighetens pris i Norge och Sverige upp till ca 8-8.5 % av fastighetens pris i USA och Polen. Transaktionskostnaden blir lägre t.ex. ju mer välordnat registreringssystem är och ju större roll fastighetsmäklaren har i processen samt om överlåtaren, den aktör som formellt överför äganderätten till en fastighet från säljare till köpare, är opartisk. Kostnaden kan även, dock inte alltid, vara lägre om det är en och samma fastighetsmäklare som arbetar med ett uppdrag och om fastighetsmäklaren åläggs att vara neutral, d.v.s. åläggs att bistå båda parter i processen.

I de länder där fastighetsmäklaren har högre utbildning och spelar större roll i processen, är mäklararvodena inte högre jämfört med de andra länderna i undersökningen.

**Sökord:** fastighetstransaktion, transaktionsprocess, transaktionskostnad, fastighetsmäklare, fastighetsförmedlingsprocess.

## ABSTRACT

The study deals with real estate transaction for one-family houses and aims to compare and analyse the transaction processes and costs in six countries: Sweden, Finland, Norway, Poland, England and USA. The study identifies the main features of the normal transaction in each country and tries to measure the costs of the process. A basic description of the role of the real estate agent/broker is presented, referring among others to legal role of the agent/broker and the requirements for being allowed to work as real estate agent/broker.

The conclusions of the study are that transaction processes differ considerably between the countries and that transaction costs vary. Only in Sweden and Norway, can and may a real estate broker carry out the whole transaction while in Poland, England and USA either a notary, an attorney or an otherwise authorized person is also required in the process. In Finland a purchase witness is required to confirm the purchase. It is difficult to arrange the countries in a clear way according to their rules, because even if a group of countries resemble each other in some aspects, they differ in others.

There is no clear connection between how large part a real estate broker plays in the process and the broker's education level.

The total transaction costs excluding taxes vary from approx. 3-3.5 % of selling price in Norway and Sweden and up to approx. 8-8.5 % of selling price in USA and Poland. The transaction cost is, for example, lower if the recording system is well arranged, if a real estate broker has a bigger part in the process and the conveyancer, the professional who assists in the legal transfer of property, is impartial. The cost can also, but not always, be lower if only one real estate broker works with one commission and if the real estate broker is impartial, i.e. is enjoined to assist both parts in the process.

In the countries where a real estate broker has a higher level of education and plays bigger part in the process, the estate agents remuneration is not higher compared to other studied countries.

**Keywords:** real estate transaction, transaction cost, real estate broker, real estate agent, real estate agency.

## **FÖRORD**

Min förhoppning är att denna studie skall vara av intresse för branschföretag som vill orientera sig om hur transaktionsprocesser är utformade i andra länder och vilka kostnader som är knutna till dessa. Jag hoppas att studien inspirerar till vidare studier i ämnet med tanke på det stora informationsbehov som finns, och med tanke på att kunskap om andra länder kan vara till hjälp vid skapande av nationella regler.

Jag vill tacka alla som har hjälpt mig med material och synpunkter. Jag vill särskilt tacka min handledare Hans Lind, för den tid och det engagemang som han har lagt ner.

Malmö, juni 2006

## FÖRKORTNINGAR OCH FÖRKLARINGAR

<b>AFM</b>	Auktoriserad fastighetsmäklare
<b>AHM</b>	Auktoriserad hyreslägenhets- och hyreslokalsmäklare
<b>ARELLO</b>	Association of Real Estate License Law Officials
<b>AvgL</b>	Förordning (1987:452) om avgifter vid de allmänna domstolarna
<b>Avyttringslagen</b>	LOV 1992-07-03 nr 93: Lag om avyttring av fast egendom
<b>BK</b>	Real estate broker
<b>CEPI</b>	European Council of Real Estate Professions
<b>CK</b>	Lag från den 23 april 1964 Civilkodex
<b>CLC</b>	Council for Licensed Conveyancers
<b>FiFL</b>	Lag om förmedling av fastigheter och hyreslägenheter 15.12.2000/1074
<b>FiFRF</b>	Statsrådets förordning om fastighetsförmedlingsrörelser och rörelser för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler 15.2.2001/143
<b>FiFRL</b>	Lag om fastighetsförmedlingsrörelse och rörelse för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler 15.12.2000/1075
<b>FiJB</b>	Jordabalk 12.4.1995/540
<b>FiKVF</b>	Köpevittnesförordning 5.12.1996/958
<b>FiÖSL</b>	Lag om överlåtelseskatt 29.11.1996/931
<b>FMF</b>	Fastighetsmäklarförbundet
<b>FML</b>	Fastighetsmäklarlag (1995:400)
<b>FMN</b>	Fastighetsmäklarnämnden
<b>FSBO</b>	For sale by owner
<b>Förmedlingslag</b>	Lag om förmedling av fastigheter och hyreslägenheter 15.12.2000/1074
<b>Förmedlingsrörelselag</b>	Lag om fastighetsförmedlingsrörelse och rörelse för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler 15.12.2000/1075
<b>HCR</b>	Home Condition Report
<b>HIP</b>	Home Information Pack
<b>ICREA</b>	International Consortium of Real Estate Associations
<b>IHINA</b>	Independent Home Inspectors of North America
<b>IM</b>	Inskrivningsmyndighet
<b>JB</b>	Jordabalk (1970:994)
<b>KAMFS</b>	Kammarkollegiets författningssamling
<b>LM</b>	Lantmäteriet
<b>MLS</b>	Multiple Listing System
<b>MyFlorida</b>	The Official Portal of The State of Florida
<b>NAEA</b>	National Association of Estate Agents
<b>NAR</b>	National Association of Realtors
<b>NEF</b>	Norges Eiensomsmeidlerforbund
<b>NoAL</b>	LOV 1992-07-03 nr 93: Lag om avyttring av fast egendom

<b>NoFFF</b>	FOR 1990-03-20 nr 177: Föreskrift om fastighetsförmedling
<b>NoFFL</b>	LOV 1989-06-16 nr 53: Lag om fastighetsförmedling
<b>NoRAL</b>	LOV 1982-12-17 nr 86: Lag om rättsavgifter
<b>ODPM</b>	Office of the Deputy Prime Minister
<b>OFT</b>	Office of Fair Trading
<b>PFRN</b>	Polish Real Estate Federation
<b>PGN Press</b>	Polsk Fastighetsmarknad
<b>PICFSL</b>	Lag från den 9 september 2000 om skatt för civilrättsliga förrättningar
<b>PIFEL</b>	Lag från den 21 augusti 1997 om fastighetsekonomi
<b>PMA</b>	Property Misdescriptions Act 1991
<b>RICS</b>	Royal Institution of Chartered Surveyors
<b>RP</b>	Regeringens proposition
<b>SBR</b>	Svenska Byggingenjörers Riksförbund
<b>SFF</b>	Samfundet för fastighetsekonomi
<b>SL</b>	Salespeople/Sales Associates
<b>Stämpelskattelagen</b>	Lag (1984:404) om stämpelskatt vid inskrivningsmyndigheter
<b>StämpL</b>	Lag (1984:404) om stämpelskatt vid inskrivningsmyndigheter
<b>Visam-Gruppen</b>	Visam-Gruppen Värderingsföretag i samverkan





# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>1 Inledning</b>	<b>11</b>
1.1 Bakgrund	11
1.2 Syfte och frågeställningar	12
1.3 Avgränsningar	12
1.4 Målgrupp	13
1.5 Disposition	13
<b>2 Metod</b>	<b>15</b>
2.1 Metod och materialinsamling	15
2.2 Diskussion av tänkbara problem med metod och material	16
<b>Del 1 Fastighetstransaktionsprocessen</b>	<b>19</b>
<b>3 Transaktionsprocessen ur ett teoretiskt perspektiv</b>	<b>21</b>
3.1 Definition av transaktionsprocess	21
3.2 Transaktionsdimensioner	21
3.3 Klassificering av en typisk småhustransaktion utifrån fem olika dimensioner	25
3.4 Generell modell över transaktionsprocessen	26
<b>4 Aktörer i processen</b>	<b>28</b>
4.1 Aktörer	28
4.2 Definition av fastighetsmäklare/fastighetsförmedling	30
4.3 Mäklarfunktionen	34
<b>5 Krav som ställs på mäklare</b>	<b>39</b>
5.1 Registrerings-/licenskrav	39
5.2 Utbildningskrav	41
5.3 Försäkring	44
5.4 Tillsyn och bransch	46
<b>6 Vilken är den vanligaste försäljningsmetoden?</b>	<b>49</b>
6.1 Vad säger regelverk	49
6.2 Den vanligaste försäljningsmetoden	50
<b>7 Uppdragsavtal och ersättning till mäklaren</b>	<b>52</b>
7.1 Initiering av förmedling	52
7.2 Uppdragsavtalets former	53
7.3 Ersättning till mäklare	61
<b>8 Marknadsexponering av objekt</b>	<b>66</b>
8.1 Marknadsföringsåtgärder	66
8.2 MLS som ett marknadsexponeringsverktyg	69
<b>9 Fastighetsbesiktning</b>	<b>72</b>
9.1 Undersöknings- och upplysningsplikt	72
9.2 Professionell besiktning	75
<b>10 Hur avtal ingås</b>	<b>79</b>
10.1 Anbudsförfarande	79
10.2 Budgivning – bindande eller ej	84

<b>11 Köpekontrakt</b>	<b>87</b>
11.1 Aktörer vid kontraktsskrivning	87
11.2 Kontraktsform	89
<b>12 Avslut</b>	<b>95</b>
12.1 Vad händer efter att köpekontrakt är tecknat	95
<b>Del 2 Transaktionskostnader</b>	<b>105</b>
<b>13 Transaktionskostnader - teori</b>	<b>107</b>
13.1 Definition av transaktionskostnader	107
13.2 Transaktionskostnader och effektivitet i en organisation	108
13.3 Analys av transaktionskostnader	108
13.4 Koordinations- och motivationskostnader i samband med en fastighetstransaktion	110
<b>14 Direkta transaktionskostnader</b>	<b>112</b>
14.1 Obligatoriska skatter	112
14.2 Obligatoriska avgifter och övriga avgifter i normala transaktioner	115
14.3 Mäklararvoden och arvoden för besiktning	119
14.4 Inteckningskostnader	121
14.5 Kapitalvinstbeskattning	124
14.6 Försäljningstid	125
14.7 Transaktionskostnader – räkneexempel på en typfastighet	126
<b>Del 3 Analys och slutsatser</b>	<b>133</b>
<b>15 Avslutande analys</b>	<b>135</b>
15.1 Transaktionsprocessen	135
15.2 Transaktionskostnadens storlek och tänkbara förklaringar	137
15.3 Tänkbara lärdomar för den svenska fastighetsmarknaden	141
<b>Referenser</b>	<b>143</b>
Bilaga 1: Transaktionskostnad - räkneexempel på en typfastighet	159

# 1 INLEDNING

## 1.1 Bakgrund

Transaktioner är centrala inom och mellan organisationer. De utgör en grundläggande analysenhet i ekonomisk organisationsteori. En central fråga i teorin är beteendet hos de individer som genomför transaktionerna. Huvudsyftet för ekonomiska organisationer är att koordinera olika aktörers handlingar för att de skall kunna forma en sammanhängande plan samt motivera dessa aktörer till att handla i enlighet med planen (Milgrom & Roberts 1992, sid 21).

Hur väl en marknad fungerar beror på det sätt på vilket dess transaktioner är organiserade. Frågan är hur man skall avgöra, vilket som är det bästa eller det mest effektiva sättet. Människor utvärderar organisationer utifrån deras effektivitet. När man talar om effektivitet måste man dock ta hänsyn till de människor organisationen tjänar samt de arrangemang som är överhuvudtaget möjliga att genomföra. Det kan hända att arrangemang som inte tycks vara effektiva, ändå kan vara det, om det inte finns andra möjliga alternativ som individer skulle föredra. Trots att transaktionskostnadsteorin hävdar att organisationer är utformade för att minimera den totala kostnaden för att genomföra transaktionen, innebär effektiviteten inte alltid minimalisering av transaktionskostnaden (ibid., sid 21-23). Att lägga ner mer kostnader på transaktionen kan innebära fördelar i andra aspekter.

Intresset för gränsöverskridande handel ökar idag. Planer på att implementera principen om fri rörlighet inom fastighetsmäklarbranschen har lett till diskussioner om harmonisering inom branschen. Harmonisering förutsätter kunskaper inte bara om det egna utan även om andra system. Kunskaper om det sätt på vilken fastighetstransaktioner är organiserade i andra länder samt om kostnader knutna till dessa är bristfälliga idag i Sverige. Att titta på transaktionskostnader kan vara intressant utifrån en diskussion om vad som är det mest effektiva sättet att organisera fastighetstransaktionerna.

Problem knutna till rörlighet på bostadsmarknaden är en av de effekter som transaktionskostnader har. Leuenteijn och Ommeren (2003) skriver att transaktionskostnader hindrar rörligheten på bostadsmarknaden därför att transaktionskostnaderna har en starkt negativ effekt på ägarens möjlighet att flytta. De visar på sambandet mellan transaktionskostnader och graden av rörlighet på bostadsmarknaden, och deras teoretiska och empiriska studier visar att transaktionskostnader kan skapa en inlåsnings effekt. Enligt Leuenteijn och Ommeren anses de negativa välfärdseffekterna av transaktionskostnader vara avsevärda och det leder till underkonsumtion av bostäder och minskning av rörligheten på arbetsmarknaden, vilket i sin tur kan leda till en sämre ekonomisk utveckling och högre arbetslöshet.

I likhet med Leuenteijn och Ommeren har Haurin och Gill (2001) kommit fram till att transaktionskostnaderna i samband med en försäljning är mycket viktiga för beslutet om man ska äga sin bostad. Enligt Haurin och Gill har många forskare direkt eller indirekt ignorerat transaktionskostnader när man identifierat kostnaderna för ägandet. De påpekar dock att sådana kostnader inte är obetydliga. Haurin och Gill hänvisar till Potepan och Montgomery som visar att transaktionskostnader knutna till bostadsförsäljning är förklaringen till varför vissa bostadsägare renoverar sin bostad istället för att köpa en ny. De hänvisar även till Brueckner och Follain som har kommit fram till att transaktionskostnader påverkar den framtida rörligheten på bostadsmarknaden.

## 1.2 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna licentiatavhandling är att kartlägga skillnader och likheter mellan utvalda länder i fråga om fastighetstransaktionsprocessen. Som en inledning till denna kartläggning avser jag att genomföra en grundläggande beskrivning av egenskaperna hos de utvalda ländernas fastighetsmäklarinstitut, med avseende på bland annat yrkesdefinition samt de krav som ställs för att kunna arbeta som fastighetsmäklare. Syftet med arbetet är även att klarlägga transaktionskostnader i samband med processen, samt analysera om det finns något samband mellan processens utformning och transaktionskostnaders storlek i de studerade länderna. Jag ämnar analysera om det går att gruppera de utvalda länderna på något sätt och diskutera om det finns några bakomliggande faktorer som kan förklara eventuella mönster. Analysen innefattar även samband mellan transaktionskostnader och det sätt på vilket transaktioner är organiserade, d.v.s. om man kan förklara skillnader i transaktionskostnader med skillnader i transaktionsprocesser.

De främsta frågeställningar som tas upp är alltså:

- Hur går fastighetstransaktionsprocessen till i olika länder?
- Vilka uppgifter och roller kan man urskilja i processen?
- Vilka kostnader kan man identifiera i processen?
- Hur stor är kostnaden för säljaren respektive köparen?
- Finns det något mönster i utformningen av processer i de utvalda länderna?
- Finns det något samband mellan transaktionskostnader och sättet på vilket transaktionerna är organiserade?

## 1.3 Avgränsningar

Jämförelsen mellan länderna är faktabetonad med utgångspunkt i den lagstiftning som finns, och den litteratur som funnits tillgängliga för respektive land. Studien utgår från lagtext och beskrivande litteratur, kompletterad med intervjuer, för att därigenom klargöra hur processen är utformad och för att fastställa kostnaderna. Det primära syftet är att identifiera huvuddragen i den normala processen och extrahera fram kostnader för att genomföra transaktioner. Rättsfall som källor används inte, bl.a. därför att gränsdragningsproblem av olika slag spelar mindre roll när fokus ligger på den normala transaktionsprocessen.

Transaktionsprocessen som beskrivs är alltså den dominerande processen i respektive land med utgångspunkt i materialet som funnits, och i samband med en frivillig flyttning. Transaktionsprocessen i denna avhandling åsyftar en process i samband med försäljning av en småhusfastighet som är privat ägd. På grund av begränsningar i avhandlingens omfattning behandlas andra äganderättsformer inte här. Transaktionsprocessen och fastighetsmäklarinstitutet beskrivs utifrån den aktuella lagstiftning när studien genomfördes (2005) och pågående revideringar av lagar tas inte hänsyn till.

Urvalet av länder beskrivs i nästa kapitel. Eftersom det finns betydande skillnader inom Storbritannien är det viktigt att understryka att texten i avhandlingen berör endast England och ej hela Storbritannien.

## 1.4 Målgrupp

Med tanke på det växande intresse för internationellt samarbete som finns i branschen och diskussioner kring fri rörlighet för tjänster, vänder sig denna studie främst till branschens näringsliv, d.v.s. de i branschen, som är intresserade av att bredda sina kunskaper i syfte att kunna erbjuda kunden bättre service. Studien förutsätter en grundläggande kunskap i fastighetsmäklarbranschens terminologi.

## 1.5 Disposition

I detta inledande kapitlet har avhandlingens bakgrund och syfte presenterats, liksom avgränsningar. Härfter följer ett metodkapitel med redogörelse för undersökningens tillvägagångssätt. Avhandlingen är vidare uppdelat i tre delar. Del 1 omfattar kapitel 3-12, del 2 omfattar kapitel 13-14 och del 3 omfattar kapitel 15. Nedan följer en beskrivning av de olika kapitlen.

### Del 1

#### **Kapitel 3**

Definition av begreppet transaktionsprocess samt beskrivning av transaktionsdimensioner

#### **Kapitel 4**

Beskrivning av aktörer i samband med fastighetstransaktionsprocessen, definition av fastighetsmäklare/fastighetsförmedling samt beskrivning av mäklarens roll i processen

#### **Kapitel 5**

Grundläggande beskrivning av egenskaperna i utvalda ländernas fastighetsmäklarinstitut, med avseende på registrerings-, utbildnings- och försäkringskrav samt existerande tillsynsmyndigheter

#### **Kapitel 6**

Kraven som regelverk ställer i samband med fastighetstransaktioner samt den vanligaste försäljningsmetoden

#### **Kapitel 7**

Presentation av den första fasen i transaktionsprocessen, med inledande beskrivning av hur processen initieras, vilka uppdragsavtalsformer som finns samt hur mäklaren ersätts för sina tjänster

#### **Kapitel 8**

Beskrivning av de olika marknadsföringsåtgärder som används i samband med marknadsexponering av objekt till salu i respektive land samt beskrivning av multipel-lisningssystem som används i vissa av de utvalda länderna

#### **Kapitel 9**

Frågor kring fastighetsbesiktning, köparens undersökningsplikt och säljarens upplysningsplikt samt hur långt mäklarens ansvar sträcker sig när det gäller uppgifter om fastighetsskick

## **Kapitel 10**

Beskrivning av försäljningsformer samt hur själva anbudsförfarandet går till

## **Kapitel 11**

Klarläggning av kontraktsformer samt vem i respektive land som hjälper parterna med detta transaktionsmoment

## **Kapitel 12**

Beskrivning av vad som händer efter köpekontrakts undertecknande

## Del 2

## **Kapitel 13**

Definition av begreppet transaktionskostnad samt beskrivning av hur transaktionskostnaden kan brytas ner i olika delkostnader

## **Kapitel 14**

Uppskattning av storleken på transaktionskostnaderna, givet olika definition, o de studerade länderna

## Del 3

## **Kapitel 15**

Summering av arbetet och avslutande analys

## 2 METOD

### 2.1 Metod och materialinsamling

#### *Arbetsmetod*

Studien började med att definiera problem som skulle studeras samt att bestämma uppbyggnaden av metoden.

Vidare valde jag sex länder: Sverige, Finland, Norge, Polen, England och USA. Eftersom det finns vissa omfattande skillnader inom Storbritannien, valde jag att titta på England och inte hela Storbritannien.

Avsikten med att välja dessa länder var jämförelsemöjligheterna mellan länderna. De utvalda länderna representerar tre olika rättsfamiljer, nordisk- (Sverige, Finland och Norge), angloamerikansk- (England och USA) och kontinentaleuropeisk rättsordning (Polen).

Metodansatser som används i avhandlingen är studier av gällande lagstiftningar, litteratur i ämnet samt kompletterande intervjuer. Min studie utgår från lagstiftning och litteratur endast för att klargöra hur processen är utformad och för att fastsätta kostnaderna för transaktionerna. Den litteratur som används är i regel fastighetsrelaterad litteratur från respektive land som används i samband med utbildningen till fastighetsmäklare.

För att komplettera informationen använde jag mig även av intervjuer och kontakter via e-mejl. Jag har valt att inte använda mig av renodlad intervjusituation. Intervjuerna har liknat samtal och diskussioner. Jag har intervjuat verksamma fastighetsmäklare och andra fastighetsexperter i Finland och Polen. I Finland har jag intervjuat en fastighetsmäklare samt representanter för Finlands Fastighetsmäklarförbund. I Polen har jag intervjuat två praktiker med bred kompetens inom fastighetsområdet. I de resterande länderna skedde kontakten via e-mejl. Kontakten via e-mejl var med verksamma fastighetsmäklare och representanter för nationella branschorganisationer.

Syftet med intervjuer och kontakter via e-mejl var en säkerhetskontroll av de fakta som jag har funnit i litteraturen samt hjälp med förståelse av vissa begrepp. Syftet var även att få hjälp med att hitta relevant information, t.ex. böcker och webbsidor.

Jag har kommit i kontakt med ovannämnda personer genom att utnyttja redan existerande kontakter samt genom att mejla till nationella branschorganisationer i respektive land. De redan existerande kontakterna var exempelvis personer som jag kommit i kontakt med under en branschkonferens.

Insamling av data har ägt rum på olika sätt. En del material har anskaffats med hjälp av Internet, genom olika typer av databaser, hemsidor för olika myndigheter eller professionella branschorganisationer. Med professionella hemsidor menas Internetsidor som är utarbetade av professionella och erkända branschorganisationer.

Insamlat material har systematiseras och sammanställs i form av en jämförelse. Avslutningsvis har jag analyserat de kartlagda skillnaderna och likheterna i syfte att hitta ett samband mellan utvalda länder gällande transaktionsprocesser och transaktionskostnader. Jag har även

analyserat om det finns något samband mellan transaktionskostnader och det sätt på vilket transaktioner är organiserade.

### *Vetenskaplig metod*

Jag har i denna avhandling, som ett vetenskapligt förhållningssätt, valt att använda mig av en kvalitativt inriktad multipel fallstudie. En kvalitativ fallstudie är en intensiv och helhetsinriktad beskrivning och analys av en specifik företeelse (Merriam 1994, sid 29). Ett avgränsat eller definierat system väljs för att det är viktigt och intressant eller för att det knutet till någon form av hypotes (ibid., sid 24). Syftet med en fallstudie är att ta fram en hypotes eller för att illustrera något (Eriksson & Wiedersheim-Paul 2001, sid 103). Fallstudier används bland annat som redogörelser från praktiker för hur något har gjorts eller skall göras. Enligt Gummesson (2004) innebär fallstudiebaserad forskning att ett eller flera verkliga fall används som empiriskt underlag för forskning, särskilt när kunskap om ett område helt eller delvis saknas och när det rör sig om komplexa fenomen (Gummesson 2004, sid 115-116). Fallstudier anses vara teorigenererande. Ordet teori inbegriper kategorier, begrepp och modeller som successivt kan bilda en mer specifik teori om hur olika fenomen är relaterade till varandra. Fallstudier gör man när ett fenomen inte är särskilt väl känt för att få en grundläggande uppfattning om dess kärna och formulera begrepp och testbara hypoteser (ibid., sid 118). En fallstudie kan även vara multipel vilket innebär att samma undersökning innehåller flera enkla fallstudier som sedan jämförs med varandra. Den studie som presenteras här är alltså multipel och jämförelsen multilateral.

När det gäller insamling av information står forskaren fri inför sitt val. I en fallstudie kan alla metoder för att samla in vetenskaplig information användas (Merriam 1994, sid 24-25).

## **2.2 Diskussion av tänkbara problem med metod och material**

### *Jämförelsen och dess problem*

Avhandlingen är skriven i form av en komparativ studie, där man med hjälp av bl.a. lagstiftning och litteratur jämför olika transaktionsmoment och transaktionskostnader mellan utvalda länder.

Bogdan (2003) skriver att jämförelser handlar om att ställa jämförbara element mot varandra och fastställa deras likheter och skillnader. För att jämförelsen överhuvudtaget skall bli meningsfullt ställs det krav på ett gemensamt *tertium comparationis*, vilket innebär att jämförelseobjekten skall ha något gemensamt drag (Bogdan 2003, sid 56-57).

Bogdan (2003) skriver vidare att när man jämför rättsregler från olika länder bör man eftersträva att jämföra sådana regler vilka reglerar samma situation. De jämförda rättsreglerna skall motsvara varandra funktionellt, vilket innebär att de skall beröra samma problem (ibid., sid 57-59).

### *Studier av utländsk lagstiftning*

Studier av utländsk lagstiftning kan innebära många faror. En av dessa, enligt Bogdan (2003), kan vara att man medvetet eller omedvetet utgår ifrån att exempelvis en mängd juridiska begrepp eller tolkningsmetoder i den egna rättsordningen är gångbara också i det utländska



rättsystemet. Sådana antagande kan dock vara felaktiga. Bogdan (2003) skriver att trots att goda kunskaper om den egna rättsordningen underlättar studier av utländska rätt, särskilt när man ägnar sig åt en rättsordning som är besläktad med den egna, måste man vara medveten att våra grundläggande attityder och begreppsapparat påverkas i stor utsträckning av utbildningen (Bogdan 2003, sid 40-41).

Ett annat viktigt problem som Bogdan (2003) berör är att man inte kan anta att det undersökta problemet i främmande rättsordningar regleras inom samma del av rättsordningen som i svensk rätt, vilket innebär att man inte endast kan leta på det ställe där motsvarande problem löses inom den egna rättsordningen (ibid., sid. 46).

Översättningsproblem är en annan stor fara, eftersom vissa utländska termer och begrepp saknar motsvarighet i det svenska språket. Bogdan (2003) skriver att även om det finns ett motsvarande svenskt ord, innebär det inte att betydelsen är densamme (Bogdan 2003, sid. 48). Risk för missförstånd ökar också när man studerar utländsk lagstiftning. Det kan därför vara till fördel att skaffa sig kontakter i de främmande länderna, vilket ger möjlighet att ställa kompletterande frågor (ibid., 39-40).

### *Multipel fallstudie*

Fallstudier spelar en viktig roll när det gäller att utveckla kunskapsbasen inom ett visst område. Tid och ekonomi kan dock utgöra en begränsning när man eftersträvar en rik och tät beskrivning (Merriam 1994, sid 46-47). Merriam (1994) skriver att även om man ger sig tid att producera en kvalitativt sett bra fallstudie, kan produkten bli för lång, för detaljerad eller alltför ingående för att målgruppen skall kunna ta del av den (ibid., sid 47).

När man väljer två eller fler länder lägger man till jämförelsemöjligheter mellan länderna. Detta innebär dock vissa begränsningar, eftersom man ägnar mindre arbete åt varje enskilt land.

### *Validitet och reliabilitet*

Validitet handlar om att mäta det som är relevant i ett visst sammanhang. I denna studie har t.ex. kontakterna med representanter i de olika länderna varit ett sätt att minska risken att fel information samlats in. Om valda metodansatser är de mest relevanta i den typen av avhandlingen är det svårt att avgöra, eftersom tidigare studier saknas. Så länge det inte finns ett betydligt bättre sätt att genomföra studien, får man acceptera det val man har gjort. I början fanns det funderingar på att använda sig av metoden participation (delaktig observation). Avsikten var att man skulle vara delaktig i förmedlingsprocesser i olika länder i syfte att skaffa sig mer praktiska kunskaper. En sådan studie kunde dock inte genomföras av ekonomiska skäl.

Reliabilitet i sin tur handlar om att mäta på ett tillförlitligt sätt, d.v.s. man måste kunna lita på mätningarna. Även om vi mäter rätt sak så behöver det inte betyda att det blir rätt. Man måste vara medveten om riskerna när man exempelvis gör vissa uppskattningar (Rosengren & Arvidson 2002, sid 47, sid 195-204).

Källkritiken är mycket viktig. Det är inte alltid lätt att avgöra hur trovärdig och fullständig källan är och om den är aktuell.

Bogdan (2003) skriver att när man studerar främmande rättsordningar, antas det att det är bäst att direkt studera de officiella rättskällorna i det landet man studerar, som exempelvis lagtext. Detta är dock inte alltid möjligt och inte heller nödvändigt. Språkkunskaperna kan exempelvis innebära vissa begränsningar. Ibland kan det även vara till fördel att använda sig av sekundära rättskällor som exempelvis läroböcker, om man exempelvis inte förstår och inte kan tillgodogöra sig innehållet av de primära källorna (Bogdan 2003, sid 41-43).

Eftersom det primära syftet med min avhandling inte är juridiskt, används de juridiska källorna endast till att identifiera huvuddragen i transaktionsprocessen och extrahera fram kostnader. När det gäller lagstiftning är det dock viktigt att försäkra sig att man utgå från den senaste lag. Under arbetets gång kan det pågå revideringar av lagar, vilket kan innebära att vissa ändringar hinner ske.

När det gäller använd litteratur så kan det exempelvis vara svårt att avgöra hur pass fullständig den är och om den är aktuell, särskilt när den grundar sig på lagstiftning. Det är även svårt att avgöra om författaren som skrev boken har låtit sig påverkas av något eller någon och om boken innehåller hans eller hennes egna tankningar av exempelvis praxis eller lagar. Man kan heller inte glömma att det kan smyga sig in ett tryckfel.

Till viss del har jag även använt mig av information som jag har hittat på Internet, exempelvis olika typer av hemsidor för professionella organisationer. Trots att Internet är en värdefull källa måste man noggrant kontrollera trovärdigheten hos de källor som hittats där. Det finns alltid en risk för att funnet material inte är fullt uppdaterat eller att det förekommer något fel. Ändringar kan ha skett nyligen som inte hunnit publiceras.

När det gäller intervjuer och kontakter med utländska fastighetsexperter måste man vara medveten att det kan finnas olika uppfattningar hur exempelvis lagar skall talkas eller hur praxis ser ut.

Kombinationen av olika källor - lagtext, böcker, Internet och intervjuer - bör dock minska risken för större felaktigheter.

# **DEL 1**

## **TRANSAKTIONSPROCESSEN**



### 3 TRANSAKTIONSPROCESSEN UR ETT TEORETISKT PERSPEKTIV

I detta kapitel definieras begreppet transaktionsprocess och en beskrivning ges av olika transaktionsdimensioner. Därefter klassificeras en typisk småhustransaktion utifrån de fem identifierade dimensionerna och avslutningsvis tas det fram en generell modell över transaktionsprocessen.

#### 3.1 Definition av transaktionsprocess

Begreppet *fastighetstransaktionsprocess* är ett av avhandlingens huvudbegrepp och det är mycket centralt för hela avhandlingen. Transaktion betyder överföring av varor eller tjänster från en individ (eller företag) till en annan (Milgrom & Roberts 1992, sid 21). Fastighets-transaktionsprocess är en hel process under vilken äganderätten till en fastighet övergår från säljare till köpare.

Påståendet att transaktioner utgör en grundläggande enhet av ekonomisk analys har först lyfts fram av John R. Commons (1934). Williamson (1981) skriver att en transaktion inträffar när en vara eller en tjänst ”is transferred across a technologically separable interface.” (Williamson 1981, sid 552). Ju bättre samspelet mellan parterna fungerar desto smidigare kan transaktionen genomföras. Vissa transaktioner är enkla och lätta att genomföra, medan andra är komplicerade och kräver mera resurser (ibid., sid 552-553).

För att förstå transaktioner delar man dem i olika dimensioner. Transaktionsdimensionerna är avgörande faktorer vid bestämmande av hur transaktioner skall organiseras på bästa sätt (Milgrom & Roberts 1992, sid 30). Williamson (1991) urskiljer tre dimensioner: *uncertainty*, *frequency* och *asset specificity*. Beskrivningen av dessa, i Milgrom & Roberts (1992) tolkning, följer i nästa avsnitt.

I samband med dimensionerna pratar Williamson (1991) också om två antaganden som har direkt koppling till dimensionerna. Dessa antaganden, som har sin grund i det beteendet som anses ligga i den mänskliga naturen, är *bounded rationality* och *opportunism*.

Begreppet *bounded rationality* kommer ursprungligen från Herbert Simon och refererar till människans begränsade mentala förmåga som innebär att vi inte kan förutse alla tänkbara situationer och beräkna det optimala beteendet i varje situation. Det refererar även till människans språkbegränsningar där begrepp inte är entydiga vilket förhindrar en fullständig kommunikation (Milgrom & Roberts 1992, sid 129-130).

Opportunism utgår från att människan agerar i egen nytta. Opportunistisk beteende i en transaktion är ett försök att realisera personliga vinster genom att inte vara helt ärlig gällande sina avsikter (Williamson 1973, sid 317). Oförutsedda omständigheter kan ge tillfälle att utnyttja en annan part utan att formellt bryta mot kontraktet.

#### 3.2 Transaktionsdimensioner

De många olika sätt på vilka transaktioner är organiserade återspeglar det faktum att transaktioner skiljer sig i vissa grundläggande attribut. Sådana attribut är främst: (1) hur specifika investeringar som krävs för att genomföra en transaktion, (2) frekvensen med vilken

liknande transaktioner inträffar och varaktighet eller tidsperiod över vilken de upprepas, (3) komplexiteten hos transaktionen och osäkerheten om vilken prestation som kommer att krävas, (4) svårigheten att mäta prestationer i transaktionen, och (5) hur transaktionen kopplas till andra transaktioner (Milgrom & Roberts 1992, sid 30).

### *Specifika investeringar*

Transaktioner kan kräva specifika eller icke-specifika investeringar. De investeringar som man måste göra för att en transaktion skall komma till stånd är en viktig dimension som skiljer transaktioner från varandra (Milgrom & Roberts 1992, sid 30). Enligt Williamson (1981) är denna dimension den viktigaste och mest utmärkande dimensionen. Detta eftersom när en särskild investering för en transaktion har gjorts, har båda parter i transaktionen ett intresse i att förlänga relationen med varandra (Williamson 1981, sid 555). Enligt Milgrom & Robert (1992) kallas vissa investeringar för specifika investeringar på grund av att de skulle förlora mycket av sitt värde utanför den specifika transaktionen. Som en illustration ger Milgrom & Roberts (1992) följande exempel.

När en enskild konsument köper bröd från en bagare, gör ingen av parterna någon investering med den särskilda transaktionen i åtanke. Bagaren investerar i sin butik och en ugn, men han eller hon använder dessa tillgångar för att tillgodose många olika kunder. När däremot en underleverantör gör vingmonteringar för en särskild modell av Boeing, investerar han eller hon i att skapa en produktionslinje för att göra dessa specifika monteringar. Underleverantören skulle inte vilja göra en investering såvida inte han eller hon hade en fast och säker beställningsorder från sin kund, eller åtminstone trovärdig försäkran om kommande beställningar. Ett annat exempel som Milgrom & Roberts (1992) ger är en arbetstagare som inte vill investera i en specifik utbildning i ett neråtgående företag när utsikter för en fortsatt anställning är dåliga (Milgrom & Roberts 1992, sid 30-31).

Milgrom & Roberts (1992) skriver att transaktioner som kräver specifika investeringar, oftast kräver ett kontrakt eller en praxis för att skydda investerare mot att kontraktet upphör i förtid eller mot opportunistiska omförhandlingar av villkoren i kontraktet (Milgrom & Roberts 1992, sid 30-31). I likhet med Milgrom & Roberts (1992) skriver Williamson (1991) att transaktionsspecifika investeringar leder till en beroendeställning mellan transaktionsparter och att de utgör en kontraktsrisk (Williamson 1991, sid 282).

Enligt Williamson (1991) finns det sex former av transaktionsspecifika investeringar. Dessa är: (1) platsspecifika investeringar, (2) investeringar i specifika fysiska resurser, (3) investeringar i specifika mänskliga resurser, (4) kundspecifika investeringar, (5) varumärkesinvesteringar, och (6) tidsspecifika investeringar. Platsspecifika investeringar är när en leverantör utför sitt arbete i närheten av kunden i syfte att spara på lager och transportkostnader. Investeringar i specifika fysiska resurser handlar om att man investerar i en maskin som endast kan användas till att producera en specifik produkt. Investeringar i specifika mänskliga resurser är när man exempelvis lär sig av att göra något. Kundspecifika investeringar uppstår i samband med en produktion för en särskild kundbeställning. Investeringar i varumärke handlar om uppbyggnad av företagets namn och rykte, medan tidsspecifika investeringar är när man exempelvis investerar i en säsongvara (Williamson 1981, sid 555; Williamson 1991, sid 281).

### *Frekvens och varaktighet*

Denna dimension handlar om med vilken frekvens en transaktion upprepas. Vissa transaktioner är engångsaffärer medan andra upprepas ofta, genom att involvera samma parter under mer eller mindre liknande villkor över en längre tidsperiod (Milgrom & Roberts 1992, sid 31).

Om transaktionen är en engångsaffär, förväntar man sig ofta, att parterna använder sig av de i samhället allmänt tillgängliga mekanismerna för att kontrollera transaktionerna. I sådana situationer använder man sig oftast av ett standardkontrakt och tvister gällande kontraktet kan lösas av en domstol. Där parterna istället interagerar ofta, förväntar man sig helt andra mekanismer som är speciellt anpassade till parternas förhållande. Milgrom & Roberts (1992) ger som exempel en arbetsledare och en arbetstagare. Tvister mellan en arbetsledare och en arbetstagare på en arbetsplats hamnar sällan i domstolen. Istället brukar det finnas någon intern instans med representanter från olika anställningsnivåer som hanterar konflikter som dessa. En annan lösning kan vara en ombudsman som lyssnar till klagomål och förmedlar en lösning. Den typen av mekanismer kan skräddarsys för särskilda omständigheter och håller nere kostnader för lösningar av tvister. De kan även ständigt förbättras med hänsyn till omständigheter i det särskilda företaget (ibid., sid 31).

När liknande transaktioner ofta inträffar över en längre tidsperiod och involverar samma parter, kan de som interagerar upprepade gånger finna det värdefullt att utveckla och introducera lågkostnadsrutiner för att sköta dessa transaktioner (ibid., sid 31). En hög frekvens leder till man konstruerar särskilda transaktionsstrukturer som med tiden kan leda till sänkning av transaktionskostnader.

Enligt Milgrom & Roberts (1992) har frekvensen och varaktigheten också en annan effekt. Parter involverade i en lång, nära relation med ofta förekommande interaktion har många möjligheter att välja att antingen ge eller avstå från att ge tjänster till varandra. Möjligheten att belöna trogna partners och straffa andra i en långtidsrelation minskar behovet av formella mekanismer för att genomdriva en överenskommelse. Parterna kan också utveckla förståelse och rutiner som minskar behovet av tydlig planering för att koordinera deras handlingar. Dessa metoder kan ibland eliminera behovet av formella, detaljerade avtal, både på grund av att parterna förstår vad som förväntas av dem och på grund av att de inte har något behov av att dokumentera dessa avtal för utomstående. Sådana lösningar kan innebära avsevärda kostnadsbesparingar (ibid., sid 31).

### *Osäkerhet och komplexitet*

Dimensionen ger, enligt Williamson (1985), upphov till bounded rationality, eftersom det är omöjligt att förutse alla tänkbara situationer under transaktionens lopp. Ovissheten om framtiden gör att det är omöjligt att skriva ett kontrakt som kan fullkomligt förutse framtidsutveckling, d.v.s. i vilket varje tänkbar situation förutses och förpliktelser mellan parterna i detalj förklaras för varje situation.

Milgrom & Roberts (1992) skriver att grunden för en marknadstransaktion kan vara ett kontrakt som specificerar vad som förväntas från var och en av parterna. Ett sådant kontrakt kan exempelvis specificera att visst antal av en viss produkt kommer att levereras för ett specificerat pris till ett särskilt ställe vid en särskild tidpunkt. Ett sådant kontrakt är då mycket enkelt. Däremot är ett kontrakt för att bygga en energianläggning i syfte att förse en annan

anläggning med el mycket komplicerat. Den beräknade efterfrågan på elen kan ändras under konstruktionen samtidigt som bränslekostnad och tillgänglighet också kan ändras. Anordningarnas miljöpåverkan kan vara okänd i början av projektet och kostnaden för att förse dem med nödvändiga miljö-, hälso- och säkerhetsåtgärder kan vara oförutsägbar. Beslutet om hur projektet kommer att gå till, hur lång tid det kommer att ta och om det kommer att avslutas överhuvudtaget kan komma att behöva göras senare, d.v.s. efter att kontraktet signerats och utförandet påbörjats. Om projektet ändras, försenas eller avbryts, måste det finnas ett sätt att avgöra vilka betalningar som skall göras (Milgrom & Roberts 1992, sid 31-32).

Osäkerhet om villkor som kommer att råda när ett kontrakt verkställs, tillsammans med komplexiteten hos uppgiften gör det omöjligt, eller åtminstone oekonomiskt, att bestämma i förväg vad som borde göras i varje tänkbar situation. I sådana fall kan kontraktet istället specificera vem som har rätt att fatta vilka beslut inom vilka gränser (ibid., sid 31-32).

Kontraktet mellan en flygplanstillverkare och dess underleverantör kan ta itu med osäkerhet om framtida flygplansförsäljningar genom att specificera att leverantören ska förse tillverkaren med det antal enheter som köparen kräver enligt en särskild prissättningsformel. I gengäld kan köparen lova i kontraktet att köpa vingmonteringar endast från den leverantören så länge som leverantören kan möta efterfrågan. Köparen kan också lova att i förväg leverera bedömningar av efterfrågan, t ex inom ett visst intervall (ibid., sid 31-32).

#### *Svårighet att mäta prestationen*

Det kan vara svårt och kostsamt att mäta den aktuella prestationen i en transaktion. Som exempel ger Milgrom & Roberts (1992) en person som anlitar en advokat i ett skilsmässoförfarande. Den personen har oftast ingen aning om huruvida uppgörelsen, som advokaten har förhandlat fram, är en bra uppgörelse eller om en bättre advokat skulle kunna förhandla fram en bättre uppgörelse. Likaledes kan en låg produktion av en grupp av anställda i ett företag bero på bristande ansträngningar, dåligt material, eller dåliga produktionsmetoder som företaget använder sig av. När en taxi som har körts av flera förare under en tidsperiod går sönder, kan det vara omöjligt för taxibolagets ägare att avgöra vilken (om någon) av förarna som har misskött bilen, eller har missat att underhålla den när det behövts, eller om skadan istället beror på bilens bristfälliga konstruktion eller helt enkelt otur. Om taxin inte går sönder omedelbart, men felaktig användning idag gör framtida problem mer sannolika, blir det nästan omöjligt att mäta kostnaden för missbruket. Milgrom & Roberts (1992) skriver att det är svårt att förse aktörer med effektiva incitament, såvida man inte exakt kan mäta prestationen. Om advokatens, fabriksarbetarens eller taxiförarens prestation kunde gå att noggrant värdera, skulle då advokatens kund, fabrikschefen eller taxibolagets ägare kunnat hålla dem ansvariga för deras prestationer. En sådan situation skulle antagligen leda till mera ansträngningar och bättre resultat (Milgrom & Roberts 1992, sid 32).

De skriver vidare att när det är svårt att mäta prestationen, arrangerar människor sina affärer på så sätt att det blir lättare att mäta eller så att vikten av noggranna mätningar minskas. I taxiexemplen kan taxin endast tilldelas en förare, så att ansvar för alla uppenbara skador kan avgöras lättare. Ett annat exempel kan vara att taxin ägs av föraren och då förluster orsakade av missbruk eller bristfälligt underhåll täcks direkt ur ägarens/förarens ficka (ibid., sid 32).



### *Koppling till andra transaktioner*

Transaktioner kan även skilja sig i hur de hänger ihop med andra transaktioner. Vissa transaktioner är till stor del oberoende av alla andra medan andra transaktioner är mycket mer beroende av varandra (Milgrom & Roberts 1992, sid 32-33).

Som ett exempel på en beroende transaktion ger Milgrom & Roberts (1992) järnvägen i USA på artonhundratalet, där olika järnvägsföretag misslyckade med att samordna sina val av spårdimensioner. På grund av att järnvägsvagnar var anpassade till en dimension av spår kunde de inte användas på spår som hade annat mått, så resultatet var att varor som skulle fraktas långt måste lastas om på olika vagnar vid flera punkter under resan. Den slutliga standardiseringen av järnvägsmått i USA resulterade i mycket snabbare och mindre kostsamma frakter av varor och till utveckling av den västra delen av landet (ibid., sid 33).

Ett annat exempel som Milgrom & Roberts (1992) ger är en datortillverkare som konstruerar en ny datormodell. En fungerande modell kan inte levereras förrän alla relevanta komponenter är tillgängliga i tillräcklig mängd för att börja montering. Dessutom måste operativsystemet för datorn vara färdigt, annars finns det ingenting som datorn för närvarande kan göra. Tillverkarna av de olika delarna och programvaran måste koordinera sina aktiviteter. Antalet olika komponenter som olika leverantörer är i stånd att leverera måste stämma med varandra. För att skydda mot kostsamma misstag måste därför de centrala koordinationsmekanismerna stärkas. Detta kan betyda att det sker fler möten mellan människor involverade i individuella transaktioner, eller att ansvariga chefer spenderar mer tid på tillsyn, eller viss kombination av dessa saker. Ett annat sätt kan vara att minska antalet olika människor involverade, så att färre människor behöver koordineras. Enligt Milgrom & Roberts (1992) kan nya informations-teknologier minska dessa kostnader och möjliggöra mer komplexa nätverk av företag (ibid., sid 33).

### **3.3 Klassificering av en typisk småhustransaktion utifrån fem olika dimensioner**

Det centrala med småhustransaktioner är att det rör komplexa objekt och att parterna gör transaktioner sällan. Dessutom rör det varor av stort ekonomiskt värde.

#### *Specifika tillgångar*

För att genomföra en typisk fastighetstransaktion krävs det inga specifika investeringar, varken från säljarens eller köparens sida. Inte heller fastighetsmäklaren gör några signifikanta investeringar med just en särskild transaktion i åtanke. Mäklaren investerar i sin kontors-utrustning som exempelvis en dator med ett antal mäklarprogram, abonnemang hos informationskällor eller annonsplatser i tidningar men han eller hon använder dessa tillgångar för att tillgodose många olika bostadssäljare eller bostadsköpare. Sådana investeringar förlorar inte sitt värde så länge mäklaren håller sig till fastighetsförmedling. Det finns dock ett antal mindre investeringar som kan användas endast till en specifik transaktion, som exempelvis ett prospekt.

#### *Frekvens och varaktighet*

Att köpa eller sälja en bostad är en engångsaffär både för en säljare och köpare. Även om det kan hända att säljaren respektive köparen kommer tillbaka rör det sig inte om ett frekvent

interagerande. Mäklaren interagerar inte regelbundet med en särskild säljare respektive köpare men ändå genomför han eller hon en liknande transaktion ofta, vilket leder till att mäklaren med tiden utvecklar rutiner för att sköta transaktioner. Kontrakt som används i sådana situationer är oftast standardkontrakt, som eventuellt justeras för att anpassas till särskilda förhållanden. En viktig förklaring till att det finns en mäklare är rimligen att köpare och säljare så sällan gör dessa transaktioner och att det handlar om en vara med stort värde.

#### *Osäkerhet och komplexitet*

Kontrakt i samband med fastighetsförsäljningar, exempelvis uppdragsavtal som tecknas mellan en fastighetsmäklare och en potentiell säljare, anger vad som förväntas av mäklaren samt andra detaljer gällande transaktionen. Det går dock inte specificera allt, som exempelvis priset som fastigheten skall säljas för, som efterhand måste justeras beroende på marknads-situation och efterfrågan. Det kan vara svårt att avgöra det exakta värdet på fastigheten med tanke på att omständigheterna i samband med transaktionen kan ändras. Mäklarens agerande i ett antal situationer kan inte heller regleras i detalj. Därför är man tvungen att ta vissa beslut senare när kontraktet är skrivet. Man kan heller inte förutsätta hur lång tid en transaktion kommer att ta.

#### *Svårighet i mätning av prestation*

Att mäta mäklarens prestation kan vara svårt. Säljaren eller köparen kan ha svårt att avgöra om det avtal mäklaren förhandlat fram är ett bra avtal eller om en annan mäklare skulle förhandla fram ett bättre villkor. Å andra sidan har även mäklaren svårt att avgöra om exempelvis säljaren verkligen vill sälja sitt objekt eller bara göra en ”marknadsundersökning” på mäklarens bekostnad. Mäklaren vet inte om alla upplysningar som han eller hon erhåller från säljaren är korrekta och måste därför ofta kontrollera dem, vilket höjer kostnaden.

#### *Koppling till andra transaktioner*

Fastighetstransaktioner måste ibland koordineras med en del andra transaktioner. Fastighets-transaktioner kräver involvering av en rad olika aktörer med olika roller och olika ansvar. Det krävs att dessa aktörer har en viss kompetens i att koordinera sina roller med varandra. Mäklarens arbete måste exempelvis koordineras med en notarie, banken eller besiktningsman. Mäklarens prestation är ofta beroende av de andra aktörernas prestation med tanke på att det är oftast mäklaren som görs ansvarig för helheten av resultatet. En viss transaktion kan också vara del i en ”flyttkedja”.

### **3.4 Generell modell över transaktionsprocessen**

Transaktionsprocessen kan illustreras i form av ett förlopp som är uppdelat på olika faser. Processen kan skilja sig mellan olika länder samt beroende på vilken alternativ säljare respektive köpare väljer. Ordningen på de olika faserna kan variera.

En enkel modell över transaktionsprocessen innehåller följande moment:

- A) Marknadsföring från säljare samt informationsinsamling från köpare
- B) Potentiella säljare och köpare lokaliserar varandra
- C) Förhandlingar om villkor
- D) Avtal

- E) Registrering av avtal
- F) Tillträde

I en fastighetstransaktion finns det två huvudparter (aktörer) – säljare och köpare. De båda spelar olika roller i processen, och de ser transaktionsprocessen ur olika perspektiv. Båda parter står inför ett val som avgör hur hela processen ser ut, hur lång tid den tar och hur mycket den kostar. Vissa val är oundvikliga på grund av lagens lydelse.

I vissa länder på grund av sin komplexitet förutsätter köpeproceduren en professionell assistans. En fastighetstransaktion kan kräva involvering av en rad olika yrkesmän samt offentliga organ. De yrkesmän som kan vara involverade i en transaktionsprocess, ibland frivilligt och ibland på grund av landets rättsliga krav, kan exempelvis vara fastighetsmäklare, advokater, notarie, köpevittne, besiktningsmän och värderingsmän. De olika experternas roll likväl som myndigheternas roll är att stödja fastighetsägare med sina expertutlåtanden (Stubkjaer 2003, sid 1-18).

I denna avhandling beskrivs transaktionsprocessen ur fastighetsmäklarens perspektiv. Processen har därför strukturerats på följande sätt:

- A) Uppdragsavtal
- B) Marknadsexponering av objekt
- C) Fastighetsbesiktning
- D) Budgivning och kontraktsförhandlingar
- E) Köpekontrakt
- F) Avslut

## 4 AKTÖRER I PROCESSEN

Detta kapitel presenterar de aktörer som kan delta i transaktionsprocessen samt deras roll i processen. Här ges även definitioner av begreppen fastighetsmäklare och fastighetsförmedling. Därefter presenteras mäklarfunktionen utifrån mäklarens relation till olika avtalsparter, liksom olika regler kring mäklarverksamheten.

### 4.1 Aktörer

En fastighetstransaktion kan involvera av en rad olika personer. Personerna har olika roller, olika ansvar samt ställer olika krav.

#### *Säljare*

Initiativtagare i en fastighetsaffär är oftast en säljare. Beroende på hur mycket kunskaper säljaren besitter, kan han eller hon välja att sälja själv eller använda sig av professionell hjälp. Säljaren är den som styr hela affären och har det slutliga ordet. Säljaren bestämmer själv till vem han eller hon vill sälja sitt objekt. I samband med försäljningen har dock säljaren vissa skyldigheter.

#### *Köpare*

En köpare kan också vara initiativtagare till en fastighetstransaktion. Köparen kan själv leta efter det rätta objektet på marknaden eller så kan han eller hon vända sig till exempelvis en fastighetsmäklare. Råder det en säljarens marknad så finns det flera köpare per objekt, vilket gör att konkurrensen är stor och chansen att få köpa sitt valda objekt liten. Trots att köparen lägger mycket ansträngning på processen och kanske ger det högsta budet riskerar han eller hon att gå miste om affären. Köparen har ingen garanti att det just är han eller hon som får köpa objektet, eftersom det, som nämndes ovan, i regel är säljaren som bestämmer.

#### *Fastighetsmäklare*

En fastighetsmäklare är en mellanhand, som yrkesmässigt förmedlar bostäder och lokaler i en fastighetsaffär. Fastighetsmäklarens roll är att sammanföra säljare och köpare. Mäklaren säljer en tjänst vilken är att hjälpa parterna att överföra äganderätten till ett objekt från säljaren till köparen. Definitionen av en fastighetsmäklare kan skilja sig mellan olika länder. I vissa länder är fastighetsmäklaren en fysisk person, medan i andra länder finns det istället så kallade fastighetsförmedlingsrörelser, d.v.s. mäklarföretag där det räcker att endast en person på företaget innehar den nödvändiga kompetensen. Mäklarens förpliktelser gentemot avtalsparter kan också skilja sig från land till land. I vissa länder är mäklaren en opartisk mellanman, i andra länder intar mäklaren ombudsrollen och företräder en uppdragsgivare (se nedan). Det finns även länder där mäklaren kan växla mellan olika roller beroende på uppdragets lydelse. Avtalsparter vänder sig till mäklare oftast på grund av mäklarens marknadskännedom och behovet av säkerhet kring affären. Trots att en fastighetstransaktion kan involvera en rad olika aktörer är det i regel fastighetsmäklaren som är ansvarig för helhetsresultatet inför kunden. Även om fastighetsmäklaren inte har ett finansiellt ansvar för andras misstag, är mäklaren den första personen som kunden kommer att göra anspråk till. Även om det oftast är säljaren respektive köparen som är initiativtagare till transaktionen, observeras det mer och mer att mäklaren aktivt letar efter affärer på marknaden.

### *Notarie*

Notarie, notarius publicus, är en jurist med speciell utbildning. I de flesta europeiska länder finns det krav på att använda sig av en notarie i samband med överlåtelsehandlingar. Notarien upprättar då ett köpeavtal, kontrollerar nödvändiga dokument och bestyrker köpet. Det finns dock länder där notarien kan agera som en mellanhand i en fastighetsaffär. Notarien kan då inta fastighetsmäklarens roll.

### *Advokat*

För att få hjälp med en fastighetsaffär kan avtalsparter istället för att vända sig till en mäklare eller en notarie vända sig till en advokat. I vissa länder kan advokater sälja sina kunders fastigheter. Deras roll skiljer sig dock betydligt från mäklarens mellanhandsroll. Advokater arbetar ofta som ombud för sina uppdragsgivare. Det finns länder där exempelvis en säljare vänder sig till en mäklare och köparen istället anlitar en advokat, som kan skydda hans eller hennes intressen i försäljningen. Advokater kan också anlitas i den avslutande delen av processen, d.v.s. i samband med upprättande av överlåtelsehandlingar. Advokaten kan då upprätta avtalet, kontrollera om handlingar är rättsligt korrekta och bestyrka köpet.

### *Köpevittne*

I vissa länder, som exempelvis Finland, ställs det krav på ett köpevittne i samband med fastighetsköp. Köpevittnens roll är då, liknande notariens, att bestyrka överlåtelsehandlingar. Vilka personer som får vara köpevittne definieras av nationella lagar (se Köpevittnesförordning 5.12.1996/958).

### *Behörig fastighetsöverlåtare*

En behörig fastighetsöverlåtare är en fastighetsjurist i England, med kunskaper i fastighetsrätt, som innehar en licens tilldelat av Council for Licensed Conveyancers (CLC). Fastighetsöverlåtarens roll är att formellt överföra äganderätten till en fastighet från säljaren till köparen (CLC 2006).

### *Besiktningsman*

Besiktningsmannen utför en byggnadsteknisk undersökning i samband med köpet. En överlåtelsebesiktning i Sverige är ett sätt för köparen att få hjälp med sin undersökningsplikt samtidigt som det ger säljaren möjlighet att lämna information om huset och fullgöra sin upplysningsplikt. Besiktningsmannen upprättar ett utlåtande där den mest väsentliga informationen om fastighetens fysiska skick anges. En sådan information kan sedan ligga till grund för köparens och säljarens diskussion om överlåtelsevillkoren (se t.ex. Visam-Gruppen 2003; SBR 2006). Besiktningsmannens omfattning samt kraven som ställs på besiktningsmannens kompetens skiljer sig från land till land.

### *Värderingsman*

Regelverket i Sverige ställer inga krav på att man måste anlita en värderingsman i samband med fastighetsförsäljning. Det är oftast fastighetsmäklaren som bedömer ett värde på objektet vilket han eller hon sedan justerar under processens gång. Det finns dock vissa situationer där hjälp av en värderingsman kan krävas och/eller kan vara användbar.

Uppdrag till värderingsman kan ges exempelvis i samband med fastighetsförsäljning där fastigheten belånas eller säljs på exekutiv auktion. Andra ändamål kan vara omläggning av lån, tvist, skilsmässa, dödsfall, bokslut m.m. (Visam-Gruppen 2003).

## 4.2 Definition av fastighetsmäklare/fastighetsförmedling

### Översikt

Med fastighetsmäklare i Sverige avses fysiska personer. Rätt att utöva fastighetsförmedlingsverksamhet i Finland har en enskild näringsidkare eller juridisk person som har registrerats som fastighetsförmedlingsrörelse. Tillstånd att driva fastighetsförmedling tilldelas i Norge både en enskild näringsidkare med mäklarlicens och en juridisk person (ansvarigt bolag). Den polska fastighetsmäklaren definieras som en fysisk person med yrkeslicens. I England finns det ingen lagstadgad definition av begreppet fastighetsmäklare. I USA definieras en fastighetsmäklare (real estate broker) som en person eller ett företag med yrkeslicens (en fysisk eller juridisk person); se tabell 1.

Tabell 1 Vad är en mäklare?

<b>Sverige</b>	En fysisk person
<b>Finland</b>	En enskild näringsidkare eller juridisk person
<b>Norge</b>	En enskild näringsidkare eller juridisk person
<b>Polen</b>	En fysisk eller juridisk person
<b>England</b>	-
<b>USA</b>	En fysisk eller juridisk person

### Sverige

Definitionen av den svenska fastighetsmäklaren finns i 1 § fastighetsmäklarlagen (FML) som säger att med *fastighetsmäklare* avses fysiska personer som yrkesmässigt förmedlar fastigheter, delar av fastigheter, byggnader på annans mark, tomträtter, bostadsrätter, andelsrätter avseende lägenheter, arrenderätter eller hyresrätter. Definitionen understryker tydligt att det endast är fysiska personer och inte juridiska personer som får förmedla fastigheter. Detta betyder att en fastighetsmäklare personligen åtar sig ett förmedlingsuppdrag.

Fastighetsmäklarens uppdrag är, enligt 19 § FML, att anvisa säljaren en köpare som accepterar pris och övriga förutsättningar. Mäklaren skall verka för att köparen och säljaren träffar överenskommelse i frågor som behöver lösas i samband med överlåtelsen. Mäklaren är även skyldig att hjälpa köparen och säljaren med att upprätta de handlingar som behövs för överlåtelsen, om inte annat har avtalats, 19 § FML.

För att arbeta som fastighetsmäklare i Sverige måste man vara registrerad hos Fastighetsmäklarnämnden. Detta gäller dock inte advokater och inte heller fastighetsmäklare som ägnar sig åt enbart följande verksamheter: (1) kommunal förmedling av hyresrätter, (2) vederlagsfri förmedling av hyresrätter till personer inskrivna vid ett universitet eller en högskola, (3)

förmedling av hyresrätter för fritidsändamål, (4) förmedling av hyresrätter till lokaler, eller (5) förmedling av hyresrätter till rum där hyrestiden uppgår till högst två veckor, 5 § FML.

### ***Finland***

Enligt den finska lagstiftningen, 1 § lagen om fastighetsförmedlingsrörelse och rörelser för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler (FiFRL), avses med *fastighetsförmedling* verksamhet där någon i syfte att få inkomst eller annan ekonomisk fördel sammanför avtalsparter (1) för överlåtelse av en fastighet eller en del av en sådan, en byggnad eller aktier eller andelar, vilka ger besittningsrätt till en viss fastighet eller en del av en sådan, en byggnad eller en lägenhet eller lokal, (2) för att få till stånd ett hyresavtal eller ett avtal om överlåtelse av annan nyttjanderätt till egendom som avses i första punkten.

Rätt att utöva förmedlingsverksamhet i Finland har en enskild näringsidkare eller juridisk person som har registrerats som fastighetsförmedlingsrörelse. Rätt att förmedla hyreslägenheter och hyreslokaler har en enskild näringsidkare eller juridisk person som har registrerats som rörelse för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler eller som fastighetsförmedlingsrörelse, 3 § FiFRL.

Med en *förmedlingsrörelse* avses, enligt 2 § lagen om förmedling av fastigheter och hyreslägenheter (FiFL), den som för att få inkomst eller annan ekonomisk nytta för samman avtalsparter i syfte att få till stånd ett köp, ett byte, ett hyresavtal eller ett avtal om överlåtelse av någon annan nyttjanderätt (förmedlingsobjekt). Enligt 1 § FiFRL avses med förmedlingsrörelse en fastighetsförmedlingsrörelse och en rörelse för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler.

Benämningen *fastighetsmäklare* eller förkortningen AFM (auktoriserad fastighetsmäklare) får i Finland användas endast av den som har avlagt ett fastighetsmäklarprov. Benämningen *hyreslägenhets- och hyreslokalsmäklare* eller *bostadsförmedlare* eller förkortningen AHM (auktoriserad hyreslägenhets- och hyreslokalsmäklare) får endast användas av den som har avlagt ett fastighetsmäklarprov eller ett prov för hyreslägenhets- och hyreslokalsmäklare. Förkortningen AFM får även användas av fastighetsförmedlingsrörelse samt förkortningen AHM får användas av en rörelse för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler, 16 § FiFRL.

En förmedlingsrörelse skall ha en ansvarig *föreståndare*, 5 § FiFRL. Den ansvariga föreståndaren skall vara en fysisk person. Om den som utövar förmedlingsrörelse är en fysisk person, kan han eller hon själv vara ansvarig föreståndare, RP 61. En ansvarig föreståndare är skyldig att se till att god förmedlingssed iakttas vid förmedlingsverksamheten och att verksamheten utövas lagenligt. Den ansvariga föreståndaren skall dessutom sörja för att det vid varje verksamhetsställe inom förmedlingsrörelsen finns en person som deltar i förmedlingsverksamheten och som har den yrkeskompetens som krävs, och att även övriga personer som deltar i förmedlingsverksamheten har tillräcklig yrkesskicklighet för uppgiften, 5 § FiFRL.

### ***Norge***

Den norska definitionen av fastighetsförmedling hittas i 1 kap lagen om fastighetsförmedling (NoFFL) och lyder enligt följande:

Med *fastighetsförmedling* förstås att uppträda som mellanhand och vara ansvarig för uppgörelsen, i samband med: (1) omsättning av fast egendom (2) ingående och överlåtelse av arrende- eller hyreskontrakt till fast egendom, (3) omsättning av aktier, andelsbrev, pantbrev eller andra åtkomsthandlingar i samband med hyresrätt till bostad eller annan area i bebyggd egendom, (4) omsättning av andelar i företag, eller aktier i aktiebolag eller bolag som inte är börsnoterade, om omsättningen huvudsakligen siktar på överlåtelse av egendom eller rättigheter som nämnts i nr. 1 till 3, och (5) omsättning av tidsandelar (time-share) som faller under lagen från den 13 juni 1997 om försäljning av tidsandelar i fritidsbostad.

Som mellanhand räknas varje person som driver uthyrningsverksamhet med syfte att förmedla arrende- eller hyreskontrakt till fast egendom. Som fastighetsförmedling räknas inte förmedling av avtal om uthyrning av sommarstuga eller privatbostad eller rum för fritidsändamål, inte heller förmedling av rum i hotell, vandrarhem m.m. för övernattnings eller vistelse. Undantaget omfattar inte time-share som faller in under lagen från den 13 juni 1997 nr. 37 om försäljning av time-share i fritidsbostad, 1 kap 1 § NoFFL.

Fastighetsförmedling mot ersättning kan bara bedrivas om man innehar licens enligt reglerna i 2 kap 1 § NoFFL eller om man innehar norsk advokatlicens, när advokaten har ställt säkerhet enligt 222 § domstolslagen. Detta gäller inte för fastighetsförmedling som äger rum i enstaka fall i samband med tillvaratagande av andra ekonomiska intressen för uppdragsgivarens räkning. Det gäller inte heller för banker som har ansvar för en uppgörelse, 1 kap 2 § NoFFL.

För att kunna uppträda som mellanhand vid omsättning av fast egendom krävs det ett offentligt tillstånd. Vem som kan tilldelas tillståndet regleras i 1 kap 2 § och 2 kap 1 § NoFFL. Tillståndet kan ges till en enskild näringsidkare med mäklarlicens eller en juridisk person, ansvariga bolag, aktiebolag eller allmänna aktiebolag. Även bank och bostadsbyggbolag kan i enstaka fall ges tillstånd till att bedriva fastighetsförmedling. Bostadsbyggbolag kan emellertid också utan tillstånd medverka till omsättning av andelar i bostadsrättsförening i hus som företaget byggt.

### ***Polen***

Den polska fastighetsmäklaren är, enligt art 179 lagen om fastighetsekonomi (PIFEL), en fysisk person med yrkeslicens. Titeln *fastighetsmäklare* är skyddad i Polen. Rätt att använda titeln har endast personer registrerade i ett centralt register för fastighetsmäklare. En juridisk person, d.v.s. ett företag, kan vara verksam inom fastighetsförmedling endast om verksamheten utförs av fastighetsmäklare, art 179 PIFEL.

Enligt art 180 PIFEL går fastighetsförmedling ut på att ge service som leder till slutande av avtal i samband med försäljning eller köp av äganderätter till en fastighet, försäljning eller köp av bostadsrätter eller kommersiella hyresrätter samt uthyrning eller arrende av en fastighet eller delar av denna.

Fastighetsmäklaren utför sitt arbete personligen eller med hjälp av andra personer som assisterar fastighetsmäklaren och som verkar under mäklarens direkta övervakning, och för vilkas handlingar mäklaren är ansvarig. I fastighetsförmedlingens service ingår att sammanföra inblandade parter i en fastighetsaffär i syfte att genomföra en transaktion, leta fram och anvisa en fastighet som skall vara föremål för en transaktion, genomföra förhandlingar, anordna anbudsförfarande, ge råd om fastighetsmarknaden samt andra handlingar som leder till slutande av avtal. Enligt art 180 PIFEL, definieras omfattningen av fastighetsmäklarens



uppgifter i ett uppdragsavtal. Fastighetsförmedling behöver inte omfatta alla ovannämnda tjänster. Fastighetsmäklaren kan träda in i förmedlingsprocessen i varje fas som leder till avtalsslutning.

### ***England***

En fastighetsmäklare i England kallas för "Estate Agent". I Estate Agent Act 1979 finns det ingen lagstadgad definition av begreppet fastighetsmäklare. En implicit definition blir dock följande: "an estate agent is someone who does estate agency work which is defined in the Act" (Perkins, red., 2005, sid 1/3).

Utöver fastighetsmäklare är även hypoteksföreningar (building societies), banker, försäkringsbolag och andra finansiella institutioner aktivt involverade i fastighetsförmedling, direkt eller indirekt. Andra aktörer som kan syssla med fastighetsförmedling såsom advokater och behöriga fastighetsöverlåtare omfattas inte av Estate Agents Act 1979 under förutsättning att de tillhör sina respektive yrkessammanslutningar. Property Misdescriptions Act 1991 (PMA) inkluderar dock advokater när de säljer fastigheter inom lagens definition (ibid., sid 1/4).

Eftersom det inte finns någon specifik definition av en fastighetsmäklare, betyder det att man inte behöver kallas fastighetsmäklare för att omfattas av Estate Agents Act. Detta betyder även att man kan vara fastighetsmäklare och ändå inte omfattas av Estate Agents Act, men endast under förutsättning att man inte utför "estate agency work". Exempel på ett sådant begränsat förmedlingsarbete kan vara när mäklaren enbart ska sköta förhandlingar, och där någon annan redan har sammanfört parterna (ibid., sid 1/3-1/4).

Fastighetsförmedling handlar om att agera enligt kundens instruktioner och anvisa kunden en motpart som önskar att köpa, sälja eller arrendera fastigheten i frågan (ibid., sid 1/4).

### ***USA***

I USA är mäklari en affärsverksamhet i syfte att föra ihop människor i en fastighetsaffär. En fastighetsmäklare, som i USA kallas "real estate broker" (BK), definieras som en person eller ett företag, d.v.s. kan vara både fysisk eller juridisk person, med yrkeslicens för försäljning, köp eller arrende av fastigheter för andras räkning och som tar ut ersättning för sina tjänster. En fastighetsmäklare agerar som en kontaktperson mellan två eller flera personer i förhandlingar. En mäklare kan vara en agent för köpare (köparmäklare), säljare (säljarmäklare) eller för båda, men man kan även tänka sig att mäklaren inte är någons agent. Fastigheten kan vara en bostadsfastighet, en kommersiell fastighet eller en industrifastighet. "Salespeople"/"Sales Associates" (SL), som i fortsättningen kallas för försäljare, är personer som är anställda hos licensinnehavaren, eller personer som är associerade med en mäklare (broker). De arbetar under mäklarens ledning och kontroll och sköter förmedlingsaktiviteter för mäklarens räkning. Det är dock mäklaren som ansvarar för deras handlingar (Galaty et al. 2003, sid 3). Försäljare kan endast utföra uppgifter som de får från en övervakande mäklare och de får inte ta emot ersättning från någon annan än den övervakande mäklaren. Som agent för en mäklare har en försäljare ingen befogenhet att upprätta kontrakt med någon annan part eller motta ersättning från någon annan part. Fastighetsmäklare är ansvarig för försäljarens handlingar inom ramen för anställningsavtalet (ibid., sid 67). Utöver ovannämnda personer finns det i USA även så kallade "broker-associates", d.v.s. personer som har samma kvalifikationer som en broker har, men som arbetar som försäljare anställda hos någon annan broker.

### 4.3 Mäklarfunktionen

#### Översikt

Den svenska och norska fastighetsmäklaren är en opartisk mellanhand som tillvaratar både säljarens och köparens intresse. I Finland är mäklaren ombud för sin uppdragsgivare men som dock även beaktar motpartens intresse. I Polen företräder mäklaren sin uppdragsgivare men kan även företräda båda parter samtidigt. I England och i USA företräder mäklaren sin uppdragsgivare men i USA kan mäklaren även företräda båda parter samtidigt; se tabell 2.

Tabell 2 Mäklarens ställningstagande gentemot avtalsparter

<b>Sverige</b>	Opartisk mellanhand som tillvaratar både säljarens och köparens intresse
<b>Finland</b>	Ombud för sin uppdragsgivare som dock beaktar motpartens intresse
<b>Norge</b>	Opartisk mellanhand som tillvaratar båda parter intresse
<b>Polen</b>	Företräder sin uppdragsgivare men kan även företräda båda parter
<b>England</b>	Företräder sin uppdragsgivare
<b>USA</b>	Företräder sin uppdragsgivare men kan även företräda båda parter

Som följd av den opartiska ställningen, finns det i Sverige förbud för mäklare att ägna sig åt annan, förtroenderubbande verksamhet. Situationen är liknande i Norge, där det finns förbud att utan tillstånd ägna sig åt annan verksamhet. I Finland, England och USA kan fastighetsförmedling kombineras med verksamheter i andra närliggande branscher. Detsamma gäller i Polen, så länge en intressekonflikt inte uppstår; se tabell 3.

Tabell 3 Annan verksamhet

<b>Sverige</b>	Förbud att ägna sig åt annan, förtroenderubbade verksamhet
<b>Finland</b>	Kan kombineras med verksamheter i andra närliggande branscher
<b>Norge</b>	Förbud att ägna sig åt annan verksamhet utan tillstånd
<b>Polen</b>	Kan kombineras med verksamheter i andra branscher så länge intressekonflikt inte uppstår
<b>England</b>	Kan kombineras med verksamheter i andra närliggande branscher
<b>USA</b>	Kan kombineras med verksamheter i andra närliggande branscher

I Sverige och Norge finns det ett tydligt förbud att handla med egna objekt samt i förhållande till närstående. I Finland, Polen, England och USA skall alla situationer där ett särskilt intresse uppstår meddelas uppdragsgivaren; se tabell 4.

Tabell 4     *Intressekonflikt*

<b>Sverige</b>	Förbud att handla med egna objekt samt i förhållande till närstående
<b>Finland</b>	Alla situationer när ett särskilt intresse uppstår meddelas uppdragsgivaren
<b>Norge</b>	Förbud att handla med egna objekt samt i förhållande till närstående
<b>Polen</b>	Alla situationer när ett särskilt intresse uppstår meddelas uppdragsgivaren
<b>England</b>	Alla situationer när ett särskilt intresse uppstår meddelas uppdragsgivaren
<b>USA</b>	Alla situationer när ett särskilt intresse uppstår meddelas uppdragsgivaren

### *Sverige*

Kärnan i fastighetsmäklarens uppdrag ligger i att sammanföra parter som har ett intresse av att sluta avtal med varandra. Den svenska fastighetsmäklaren skall vara en *opartisk mellanhand* som tillvaratar både säljarens och köparens intresse, 12 § FML. I Sverige finns det förbud för fastighetsmäklare att vara ombud. Fastighetsmäklaren får dock åta sig att genomföra begränsade åtgärder i den mån god fastighetsmäklarsed medger det, 15 § FML. Förbudet mot ombudsuppdrag gäller i första hand rena ombudssituationer, d.v.s. när fastighetsmäklaren av uppdragsgivaren får fria händer att företräda denna i anslutning till förmedlingsuppdraget. Förbudet gäller inte rättshandlingar av enbart formell betydelse. Mäklaren kan företa vissa konkreta ombudsåtgärder med stöd av fullmakt under förutsättning att samtliga avtalspunkter mellan parterna är uppklarade och att inga oklarheter finns kvar att avhandla (Katzin 2005, sid 39-41).

Enligt 16 § FML skall fastighetsmäklaren, i den mån god fastighetsmäklarsed kräver det, ge köpare och säljare de råd och upplysningar som dessa kan behöva om fastigheten och andra förhållanden som har samband med överlåtelsen. Mäklaren skall verka för att säljaren före överlåtelsen lämnar de uppgifter om fastigheten som kan antas vara av betydelse för köparen, liksom att köparen före förvärvet undersöker eller låter undersöka fastigheten. Enligt 12 § FML skall fastighetsmäklaren utföra sitt uppdrag omsorgsfullt och i allt iaktta god fastighetsmäklarsed. Mäklaren skall agera som en sakkunnig mellanhand som både säljaren och köparen kan förlita sig på.

I den svenska lagen finns det förbud för mäklare att ägna sig åt annan verksamhet som kan rubba förtroendet för mäklaren. Enligt 14 § FML får en svensk fastighetsmäklare inte bedriva handel med fastigheter. Detta innebär ett förbud för fastighetsmäklaren att handla med egna objekt. Han får inte heller köpa en fastighet som han har i uppdrag att förmedla och inte heller förmedla en fastighet till någon sådan närstående som avses i 4 kap 3 § konkurslagen (1987:672), 13 § FML. Avsikten med sådana regler är att mäklarens oberoende ställning inte skall gå att ifrågasättas.

### *Finland*

Finländska fastighetsmäklare företräder oftast säljaren. Företräde av köpare ökar dock, speciellt vid försäljning av dyrare objekt. Fastighetsmäklarrörelsen agerar som en mellanhand mellan säljaren och köparen. Även om mäklaren tecknar ett uppdragsavtal med den ena parten, är mäklaren förpliktad enligt lag att även skydda den andra partens intresse.

Mäklarens främsta uppgift är att sammanföra säljaren och köparen. Trots att förmedlingsrörelsen i första hand handlar såsom *ombud* för sin uppdragsgivare, skall förmedlingsrörelsen

också beakta motpartens intresse. Förmedlingsrörelsen skall tillvarata både uppdragsgivarens och dennes motparts intresse, 7 § FiFL. Detta är viktigt i synnerhet när uppgifter lämnas om förmedlingsobjektet och andra omständigheter som påverkar ingåendet av ett avtal. Förmedlingsrörelsen är skyldig att upplysa uppdragsgivaren och dennes motpart om allt som enligt vad rörelsen vet eller borde veta påverkar köpebeslutet samt skall ge objektiva uppgifter om sådana omständigheter som är negativa ur uppdragsgivarens synvinkel. Beaktandet av motpartens intresse är också viktigt när köpebrevet sätts upp. Förmedlingsrörelsen skall sträva efter att se till att avtalet inte innehåller oskäliga villkor för någondera av parterna, RP 58.

Har förmedlingsrörelsen eller någon av dess anställda för avsikt att ingå ett avtal om köp, hyra eller någon annan nyttjanderätt för egen räkning eller har något särskilt intresse att bevaka i avtalet, skall detta meddelas uppdragsgivaren. Om informationen kan påverka beslutet att ingå ett uppdragsavtal, skall informationen ges innan avtalet ingås, 8 § FiFL. Att ingå ett köp eller ett hyresavtal eller något annat avtal om nyttjanderätt för förmedlingsrörelsens eller någon av dess anställdas räkning är i enskilda fall lagenligt under förutsättning att uppdragsgivaren har upplysts om en eventuell intressekonflikt. Att aktivt och kontinuerligt erbjuda sig att köpa förmedlingsobjekt anses dock strida mot god förmedlingssed. God förmedlingssed förutsätter att förmedlingsrörelsen avhåller sig från direkt köp, om det inte är säkert att köpet också är förenligt med uppdragsgivarens intresse, RP 61.

Fastighetsmäklare i Finland får sälja nybyggda bostäder. Mäklare kan även förvalta fastigheter under förutsättning att han eller hon är registrerad även som förvaltare, som i Finland kallas "disponent". Ett stort utbud av kringtjänster kan erbjudas i samband med förmedling.

### **Norge**

Enligt lag är den norska fastighetsmäklaren en mellanhand. Det föreligger inget anställnings- eller underordningssystem mellan uppdragsgivaren och mellanmanen. De flesta mäklare erhåller ett säljuppdrag, men ingenting förbjuder en fastighetsmäklare att ta emot ett köpeuppdrag, d.v.s. ett uppdrag som går ut på att hitta en bostad åt köparen (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 18). Oavsett vem som är fastighetsmäklarens uppdragsgivare är mäklaren skyldig att tillvarata båda parter intresse på ett tillfredställande sätt.

Fastighetsmäklaren i Norge skall vara en *opartisk mellanhand* och har skyldighet att tillvarata båda parter intresse på bästa möjliga sätt. Detta kan ibland leda till en intressekonflikt eftersom uppdragsgivaren kan förvänta sig att mäklaren tillvaratar hans eller hennes intresse. Mäklarens skyldigheter är inte samma gentemot uppdragsgivaren och uppdragsgivarens medkontrahent. Mäklaren arbetar primärt för att uppdragsgivaren skall få bästa möjliga kontrakt, köpeskilling och övriga kontraktsvillkor (ibid., sid 23). Detta gäller dock bara inom vissa gränser, eftersom mäklaren samtidigt måste uppträda på ett sådant sätt gentemot medkontrahenten, att denne inte behöver anlita en egen mäklare för att vara säker på att hans eller hennes intressen tillvaratas vid kontraktsutformningen och senare vid genomförandet av handeln. Detta har sin utgångspunkt i den rådgivnings- och upplysningsplikt som mäklaren har gentemot båda parter, 3 kap 6 och 1 § NoFFL.

Auktoriserade mäklare i Norge får inte delta i andra former av affärsverksamhet utöver fastighetsförmedling utan tillstånd från myndigheterna. Person eller bolag med licens får inte driva annan näringsverksamhet än fastighetsförmedling. En fastighetsmäklare som själv driver eller är anställd på ett mäklarföretag, kan inte själv driva eller vara anställd hos en

person eller ett företag som driver annan näringsverksamhet, eller vara ägar- eller medarbetarrepresentant i företagsstyrelse där annan näringsverksamhet bedrivs. En advokat, som driver fastighetsförmedling, skall inte åta sig uppdrag där hans personliga ekonomiska intressen kan komma i konflikt med klienters intressen eller påverka vederbörandes oberoende ställning, 2 kap 6 § NoFFL. Fastighetsförmedlingsföretag med licens kan utan särskilt tillstånd bedriva följande typer av verksamheter: fastighetsförvaltning, värdering av fast egendom, assistans i genomförandet av fastighetsindelning samt förmedling av kredit, där ingen licens krävs, 4 kap 5 § NoFFF.

Enligt 2 kap 12 § NoFFL finns det i Norge förbud mot egenhandel. Så fort ett personligt eller ekonomiskt intresse uppstår skall uppdraget nekas eller sägas upp omgående. Motsvarande gäller i förhållande till närstående.

### *Polen*

Den polska fastighetsmäklaren är en mellanhand. Fastighetsmäklaren företräder sin uppdragsgivare, men kan också, enligt 23 § PFRN:s yrkesstandard för fastighetsmäklare, företräda två parter samtidigt. Möjlighet att agera som dubbel agent ges under förutsättning att båda parter informeras om detta.

Fastighetsförmedling i Polen kan kombineras med verksamheter i andra branscher så länge intressekonflikt inte uppstår. Polska fastighetsmäklare kan sälja nybyggda bostäder. Det är även vanligt att en och samma person äger både mäklar- och byggföretag. När det gäller situationer där mäklaren själv är intresserad av objektet som han eller hon fått till förmedling, så är detta inte reglerat i lagen. Mäklaren måste dock informera säljaren om detta eftersom etiska normer kräver att mäklaren informerar parterna så fort ett intresse i handeln uppstår.

### *England*

Den engelska fastighetsmäklaren måste under alla omständigheter uppträda uppriktigt och i kundens bästa intresse. Mäklaren måste agera på ett sådant sätt att intressekonflikt inte uppstår. Mäklaren får inte sälja sin egen fastighet till sin kund och inte heller köpa sin kunds fastighet, utan att informera kunden om detta. Sådan information måste ges skriftligen så fort som möjligt (Perkins, red., 2005, sid 1/19).

Mäklaren i England är skyldig att utföra alla lagliga instruktioner som han eller hon erhåller från sin kund, i enlighet med det avtal som denne har med sin kund. Möjligheten att ta egna initiativ är strikt begränsad. Mäklaren har inte handlingsfrihet och skall inte avvika från givna instruktioner, men om det finns några tvivel, skall klargörande av instruktionerna sökas (ibid., sid 1/20).

Engelska fastighetsmäklare kan erbjuda ett stort utbud av kringtjänster som exempelvis finansieringsassistans och försäkringservice. Enligt 1991 Orders and Regulations skall dock fastighetsmäklare som önskar att erbjuda tilläggstjänster, för vilka mäklaren får betalt, ge kunden en tydlig och detaljerad information om detta (ibid., sid 1/41). Många fastighetsmäklare i England sysslar även med fastighetsförvaltning (ibid., sid 1/6).

## USA

I USA måste mäklaren avgöra om denne vill representera säljaren, köparen eller båda parter, om delstatens lagar tillåter detta (Galaty et al. 2003, sid 39). Att representera två motsatta parter i en och samma transaktion leder till en så kallad "dual agency". Denna typ av uppdrag kräver att båda parter informeras och samtycker till detta (ibid., sid 51). Mäklaren måste även bestämma på vilket sätt denne vill samarbeta med andra mäklare (ibid., sid 39).

Mäklarens uppgift är att hitta en bra match för säljaren respektive köparen. I USA agerar mäklaren som *ombud* för sin uppdragsgivare. Där delstatens lagar tillåter, väljer ett ökande antal mäklare att representera endast köpare (ibid., sid 39). I denna typ av uppdrag arbetar mäklaren för köparen och hjälper denne att avgöra, utifrån köparens inkomst och besparingar, hur mycket pengar denne har råd att lägga på sin nya bostad. Mäklaren kan även assistera köparen i att hitta en långivare, lokalisera objektet och representera köparen i prisförhandlingar.

Relationen mellan fastighetsmäklarlicensinnehavaren och den person som denne företräder kallas i USA för "agency". Denna relation utvecklades från *herre-tjänare-relationen* under engelsk common law, där tjänaren var skyldig absolut lojalitet till sin herre. Så som herrar använde service av tjänare för att åstadkomma det de inte kunde eller inte ville göra själva, använder sig uppdragsgivaren idag av mäklarens tjänster. Fastighetsmäklaren anses vara en expert som uppdragsgivaren kan lita på när det gäller yrkesmässig rådgivning (ibid., sid 39-40).

Lojalitet är i USA en av fem förtroendeskyldigheter (care, obedience, accounting, loyalty och disclosure). Lojalitet kräver att mäklaren sätter uppdragsgivarens intressen framför alla andras intressen, inklusive sitt eget. Alla delstater förbjuder att mäklaren, utan att informera sin uppdragsgivare och erhålla samtycke från honom eller henne, köper, för egen räkning eller för någon annans räkning där mäklaren anses ha ett intresse i, en fastighet som han eller hon har till förmedling. Mäklaren kan inte heller sälja en fastighet som han eller hon har ett personligt intresse i, utan att informera köparen om detta (ibid., sid 46).

Utöver fastighetsförmedlingsverksamheten sysslar många amerikanska fastighetsmäklarfirmor även med andra verksamheter som exempelvis fastighetsvärdering, fastighetsförvaltning, fastighetsexploatering, besiktning, rådgivning, finansiering och utbildning (ibid., sid 9).

## 5 KRAV SOM STÄLLS PÅ MÄKLARE

Detta kapitel presenterar en utredning om förutsättningarna för att vara verksam som fastighetsmäklare i utvalda länder med fokusering på registrerings-, utbildnings- och försäkringskrav samt existerande tillsynsmyndigheter.

### 5.1 Registrerings-/licenskrav

#### *Översikt*

Endast registrerade fastighetsmäklare får syssla med fastighetsförmedling i Sverige och registrering i Sverige sker hos Fastighetsmäklarnämnden. I Finland förs det register över förmedlingsrörelser men inte över fastighetsmäklare som individer. Registret förs av länsstyrelsen. Norska och polska fastighetsmäklare måste enligt lag inneha en yrkeslicens. I Norge är det Kredittilsynet som har tillsyn och kontroll över fastighetsmäklare medan det i Polen är ministern för byggande, fysisk planering och bostadsfrågor. I England ställs det inga krav på licens i motsats till USA där kraven finns, men de skiljer sig från delstat till delstat.

Tabell 5 Registrerings-/licenskrav i respektive land

<b>Sverige</b>	Ja
<b>Finland</b>	Ja
<b>Norge</b>	Ja
<b>Polen</b>	Ja
<b>England</b>	Nej
<b>USA</b>	Ja

#### *Sverige*

För att syssla med fastighetsförmedling måste svenska fastighetsmäklare, enligt 5 § FML, vara *registrerade* hos Fastighetsmäklarnämnden. För att en fastighetsmäklare skall bli registrerad krävs det, enligt 6 § FML, att han eller hon (1) inte är minderårig, försatt i konkurs eller underkastad näringsförbud eller har förvaltare enligt 11 kap 7 § föräldrabalken, (2) har försäkring för skadeståndsskyldighet som kan drabba honom, om han åsidosätter sina skyldigheter, (3) har tillfredsställande utbildning, (4) har för avsikt att vara yrkesverksam som fastighetsmäklare, samt (5) är redbar och i övrigt lämplig som fastighetsmäklare.

Fr.o.m. den 1 oktober 2003 finns två typer av registreringar i Sverige, *fullständig registrering* och *registrering för hyresförmedlare*. Den fastighetsmäklare som har fullständig registrering får förmedla alla typer av objekt. Den fastighetsmäklare som har registrering för hyresförmedlare får enbart förmedla hyresrätter. Alla fastighetsmäklare som är registrerade fr.o.m. den 1 oktober 2003 har fullständig registrering (FMN 2006).

#### *Finland*

I Finland finns det *register över förmedlingsrörelser*, dock inget register över fastighetsmäklare som individer. Förmedlingsrörelseregistret förs i Finland av länsstyrelserna. Anmälan

för upptagning i registret görs, enligt 7 § FiFRL, till länsstyrelsen i det län inom vars område rörelsens förvaltning huvudsakligen kommer att skötas.

Enligt lag skall länsstyrelsen registrera den som gjort en registeranmälan som fastighetsförmedlingsrörelse eller rörelse för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler, om den som gjort anmälan (1) har rätt att utöva näring i Finland, (2) är myndig, inte har försatts i konkurs och vars handlingsbehörighet inte har begränsats, om den som gjort anmälan är en fysisk person, (3) har en ansvarsförsäkring, vars försäkringsbelopp med beaktande av förmedlingsverksamhetens art och omfattning kan bedömas vara tillräckligt för att de skador som verksamheten eventuellt ger upphov till skall kunna ersättas och vilken till sina övriga villkor motsvarar sedvanlig försäkringspraxis i branschen, och (4) har anmält en ansvarig föreståndare (se avsnitt 4.2). Är det uppenbart att den som har gjort anmälan har för avsikt att utöva förmedlingsverksamheten som bulvan för någon annan, kan länsstyrelsen neka registrering, 8 § FiFRL.

De krav, som ställs på en ansvarig föreståndare är följande. En ansvarig föreståndare skall, enligt 5 § FiFRL: (1) vara myndig, (2) vara tillförlitlig, vilket betyder att inte genom en lagakraftvunnen dom under de fem senaste åren har dömts till fängelsestraff eller under de tre senaste åren till bötesstraff för ett brott som kan anses visa att personen i fråga är uppenbart olämplig som ansvarig föreståndare och inte genom sin tidigare verksamhet har visat sig uppenbart olämplig som ansvarig föreståndare, (3) inte vara försatt i konkurs, (4) inte ha begränsad handlingsbehörighet, och (5) ha yrkeskompetens som har visats i ett fastighetsmäklarprov och ansvariga föreståndaren för en rörelse för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler yrkeskompetens som har visats i ett prov för hyreslägenhets- och hyreslokalsmäklare eller i ett fastighetsmäklarprov.

### ***Norge***

Norska staten kräver att norska fastighetsmäklare innehar en *licens* för att genomföra fastighetstransaktioner. Licensen är obligatorisk enligt lagen och licensinnehavaren måste uppfylla vissa utbildningskrav samt klara en fastighetsmäklarexamination. Det krävs även två års praktisk erfarenhet under tillsyn av en jurist eller fastighetsmäklare. Krav på löpande fortbildning finns inte i Norge. Endast personer med fastighetsmäklarcertifikat har rätt att använda titeln *Statligt auktoriserad Fastighetsmäklare*. För att kunna uppträda som mellanhand vid omsättning av fast egendom krävs det ett offentligt tillstånd. Vem som tillståndet kan ges regleras i 1 kap 2 § och 2 kap 1 § NoFFL (se avsnitt 4.2).

### ***Polen***

I Polen regleras kraven för *yrkeslicens* i art 182 PIFEL. En fysisk person kan erhålla en licens om denne: (1) har rättslig handlingsförmåga, (2) inte har varit straffat för brott som kan påverka yrkesutövning, (3) har akademisk utbildning, (4) har påbyggnadsutbildning med inriktning mot fastighetsförmedling, (5) genomgått sex månaders praktik, samt (6) blivit godkänd i behörighetsproceduren och det slutliga provet. Kravet som nämns i pkt 4 rör inte personer som har en akademisk utbildning i ämne relaterade till fastighetsbranschen.

En person med utländskt medborgarskap kan erhålla en licens om han eller hon uppfyller de villkor som finns i lagen samt talar flytande polska, art 182 PIFEL. Vidareutbildning är i Polen, enligt art 181 PIFEL, obligatorisk. Licensen beviljas för livstid men om man inte följer vidareutbildningskraven, kan licensen återkallas.



Kvalifikationsproceduren leds i Polen av Statliga Kvalifikationsnämnden. Kvalifikationsproceduren består av två etapper. I den första etappen kontrollerar man om ansökningshandlingarna uppfyller formella krav samt om praktikkravet är uppfyllt. I den andra etappen genomförs en examination som omfattar en skriftlig och en muntlig del (Infrastrukturministrernas föreskrifter från den 17 februari 2005).

### **England**

I England finns det inget krav från staten att fastighetsmäklare inom bostadsförmedling skall inneha en licens för att sköta fastighetstransaktioner. Det finns dock, enligt Estate Agents Act 1979, tre undantag, när det kan vara straffbart att engagera sig i förmedling. Director of Fair Trading har makt att under vissa omständigheter förbjuda en person från att engagera sig i fastighetsförmedling, med motiveringen att personen är olämplig för detta. Det första skälet handlar om personer som har förklarats skyldiga till någon sorts brott, exempelvis våldsbrott, bedrägeribrott, diskrimineringsbrott i samband med förmedling, respektive inte har följt skyldigheter ålagda i lagen. Det andra skälet handlar om bankruttförklarade personer medan tredje skälet relaterar till de grundläggande kompetensstandarderna (CEPI 2005).

### **USA**

Amerikanska fastighetsmäklare, både brokers och försäljare, är skyldiga att inneha en *licens* för att genomföra fastighetstransaktioner. Advokater som erbjuder fastighetservice som är knutna till en annan kundservice samt individer involverade i en fastighetstransaktion för sin egen räkning behöver inte ha licens. För att erhålla en licens krävs det fullbordande av minimiutbildningskraven samt en godkänd examination i respektive delstat. I många delstater ställs det även krav på löpande fortbildning för att innehavaren ska få behålla licensen (Galaty et al. 2003, sid 21).

Som ett exempel på licenskrav kan ges delstaten Florida, där sökande för både broker- och försäljarlicens skall vara minst 18 år gammal, ha gymnasiekompetens, uppfylla vissa utbildningskrav (se avsnitt 5.2) samt klara en för hela delstaten gemensam examination. Enhetlig policy och standard för administration och upprätthållande av delstatens lagar främjas i USA av ARELLO, Association of Real Estate License Law Officials (ibid., sid 64).

## **5.2 Utbildningskrav**

### **Översikt**

För att kunna registreras som fastighetsmäklare i Sverige krävs det en 2-årig akademisk utbildning plus 10 veckors praktik. I Finland finns det inga särskilda krav på utbildning men för att bli mäklare måste man ha godkänts i fastighetsmäklarprovet. För att bli statsauktoriserad mäklare i Norge med licens krävs det en 3-årig akademisk utbildning och 2 års relevant praktik. I Polen omfattar utbildningskraven minst 3-årig akademisk utbildning plus 6 månaders praktik samt att man måste ha godkänts i en statlig examination. England har inga särskilda krav på utbildning. I USA skiljer sig kraven från delstat till delstat, det vanligaste är dock det inte ställs något särskilt krav på utbildning men det finns en skriftlig examination; se tabell 6.

Tabell 6      *Utbildningskrav*

<b>Sverige</b>	2-årig akademisk utbildning + 10 veckors praktik
<b>Finland</b>	Ej krav på utbildning dock ett mäklarprov
<b>Norge</b>	3-årig akademisk utbildning + 2 års praktik
<b>Polen</b>	3-årig akademisk utbildning + 6 mån praktik + examination
<b>England</b>	Ej krav
<b>USA</b>	Skillnad från delstat till delstat, vanligast ej krav på utbildning dock en skriftlig examination

### *Sverige*

I Sverige krävs det 80 akademiska poäng (120 ECTS), vilket motsvarar en 2-årig utbildning på heltid. Utbildningen tillhandahålls av ett flertal universitet och högskolor i landet. Utöver den teoretiska utbildningen krävs det även 10 veckors praktik handledd av en registrerad fastighetsmäklare. För den som uppfyller ett annat lands krav för yrkesutövning som fastighetsmäklare prövas utbildningen i varje särskilt fall, se 9-10 §§ fastighetsmäklar-förordningen (1995:1028); FMN 2005:1. För att bli auktoriserad fastighetsmäklare, d.v.s. erhålla branschorganisationens auktorisation, krävs det en löpande fortbildning som tillhandahålls av branschorganisationen.

### *Finland*

I Finland finns det inga speciella krav på utbildning för att börja arbeta som fastighetsmäklare. Sökande skall dock ha godkänts i fastighetsmäklarprovet. Ansvarig för mäklarprovet är fastighetsmäklarnämnden. Fastighetsmäklarnämnden tillsätts av Centralhandelskammaren för tre år i taget. Mäklarnämnden har till uppgift att minst två gånger om året arrangera fastighetsmäklarprov och prov för hyreslägenhets- och hyreslokalsmäklare, 12 § FiFRL.

Centralhandelskammaren har rätt att ta ut en avgift för deltagande i mäklarprovet. Avgifterna får högst motsvara kostnaderna för arrangerandet av provet, 13 § FiFRL. Centralhandelskammarens mäklarnämnd skall minst två månader innan ett fastighetsmäklarprov eller ett prov för hyreslägenhets- och hyreslokalsmäklare arrangeras fastställa en förteckning över den lagstiftning, litteratur och det övriga material som provfrågorna baserar sig på. En information om fastighetsmäklarprovet och provet för hyreslägenhets- och hyreslokalsmäklare skall publiceras i officiella tidningar och i tre tidningar med allmän spridning minst 30 dagar innan provet arrangeras. Annonser skall innehålla anvisningar om hur man anmäler sig till och deltar i provet samt uppgift om hur man får tillgång till den förteckning som nämns ovan, 2 § FiFRF.

Som nämndes ovan finns det inte i Finland ett särskilt grundutbildningsprogram för fastighetsmäklare. Det finns dock olika utbildningsmöjligheter. En lämplig utbildning är exempelvis merkonomexamen (merkantil/ekonomisk utbildning) eller en högskoleexamen inom fastighetsekonomi. Dessutom anordnas utbildning för fastighetsmäklare av olika organisationer inom branschen. I Finland ställs det inga krav på fortbildning (Finlands Fastighetsmäklarförbund 2005).

## *Norge*

I Norge ställs det bara utbildningskrav på en person i varje företag – föreståndaren. Föreståndaren skall vara statsauktoriserad fastighetsmäklare eller advokat. Det ställs inte utbildningskrav på andra anställda. För att bli statsauktoriserad fastighetsmäklare krävs det en 3-årig akademisk utbildning genomförd på Handelshögskolan BI i Oslo eller Stavanger (se 1 kap 1 § NoFFF) samt 2 års relevant praktik. Den 3-åriga utbildningen leder till *Diplomekonom i Fastighetsförmedling*. Efter att praktikkravet är uppfyllt kan man ansöka till Kredittilsynet om titeln *statsauktoriserad fastighetsmäklare*. För NEF:s (Norges Fastighetsmäklarförbund) medlemmar finns det krav på obligatorisk löpande fortbildning (NEF 2005).

Examination i utbildningen består av minst en skriftlig examination i varje ämne och en muntlig examination på slutet. Den muntliga examinationen tas efter det att den skriftliga examinationen har klarats, 1 kap 4 § NoFFF. Efter godkänd examination i alla ämnen utfärdar utbildningsinstitutionen ett examinationscertifikat. Examinationer i varje ämne skall hållas årligen, 1 kap 7 § NoFFF. En underrättelse om tid och plats för examinationen skall publiceras i "Norsk lysingsblad" och i minst en nationell tidning, inte senare än 8 veckor före examinationen. Om examination i ett eller flera ämnen inte har klarats, kan en ny examination tas efterföljande år när det hålls examinationer i motsvarande ämne. En examinand kan gå upp i samma examination max 3 gånger. I särskilda fall kan dock Kredittilsynet göra ett undantag från denna begränsning, 1 kap 10 § NoFFF.

Anställning inom fastighetsförmedling, inklusive en juristfirma med tillräckligt omfattande fastighetsförmedlingsverksamhet anses som godkänd praktisk erfarenhet. Ansvarsområdet måste täcka alla aspekter av fastighetsförmedling. Vikariat och andra former av begränsad tidsanställning likställs med permanent anställning. Kredittilsynet kan godkänna anställning vid inskrivningsmyndighet, bostadsbyggbolags försäljningskontor eller i offentlig tjänst relaterad till fastighetsförvaltning, markkonsolidering eller liknande och av minst ett års varaktighet. Kredittilsynet kan även godkänna motsvarande arbetserfarenheter från utlandet, 1 kap 12 § NoFFF.

När det gäller relation till andra länders utbildning är Norge med hänsyn till EU regler (ESS-avtalet) förpliktat till att godkänna utländsk fastighetsmäklarutbildning om personen har rätt att driva fastighetsförmedling i det land där han eller hon är utbildad. Personer som har svensk registrering som mäklare faller under dessa regler, men det är inte tillräckligt med svensk utbildning. För att bli statsauktoriserad fastighetsmäklare måste personer som tillägg till svensk registrering också fullborda en lämplighetsprövning eller en provperiod. Provperioden är tre år och den kan genomföras som anställd mäklare i ett norskt fastighetsmäklarföretag, 1 kap 13-14 §§ NoFFF.

## *Polen*

Utbildningskraven i Polen omfattar en valfri akademisk utbildning tillsammans med en påbyggnadsutbildning med inriktning mot fastighetsförmedling eller en fastighetsrelaterad akademisk utbildning, art 182 PIFEL. Det finns dock inget entydigt svar på vilka fastighetsrelaterade akademiska utbildningar som uppfyller kraven. Utbildningsplanen jämförs med det minimiutbildningsprogram som är fastställt av Infrastrukturdepartementet. Bedömningen görs av Infrastrukturministern eller Statliga Kvalifikationsnämnden. Utöver utbildningen ställs det krav på sex månaders praktik.

## **England**

I England erfordras det inga specifika akademiska kvalifikationer för individer som önskar att arbeta med bostadsfastigheter. Alla kan arbeta som fastighetsmäklare tills de visar att de är olämpliga för det. National Association of Estates Agents (NAEA) pekar på följande skickligheter som skall vara de väsentliga vid förmedling: "good communication skills, possess strong interpersonal skills, ability to preserve when things are moving slowly, be literate, be numerate". Kvalifikationer från kurser i "business studies" (affärsutbildning) är meriterande. Många företag erbjuder strukturerat internutbildningsprogram för att öka de anställdas kunskaper. Vissa organisationer driver utbildningsprogram som efter fullbordande ger erkända kvalifikationer. Det finns dock inget nationellt erkänt utbildningskrav för fastighetsmäklare (CEPI 2005).

## **USA**

Utbildningskraven i USA skiljer sig mellan olika delstater. Licenslagar i respektive delstater fastställer grundläggande utbildningskrav för att erhålla och behålla licensen. Löpande fortbildning är obligatorisk i många delstater. Det vanliga lämplighetskravet säger att individen skall vara minst 18 år gammal, skall ha en gymnasiekompetens samt skall ha klarat en skriftlig examination. Examinationen är mer omfattande för brokers än för försäljare. De flesta delstater kräver att sökande för en generell försäljningslicens skall ha fullbordat mellan 30 och 90 undervisningstimmar. Licensen måste vanligen förnyas vart eller vartannat år, oftast utan att behöva examineras på nytt, dock med ett intygande om att vidareutbildningskraven har följts (ICREA 2005).

I exempelvis delstaten Florida ställs det krav på 63 utbildningstimmar (lektionstimme = 50 min) för försäljare och 72 timmar för brokers. Utbildningen måste ha klarats innan man får lov att gå upp i examination. Verksamma advokater och individer med universitetsexamen som omfattar fyra år är undantagna från utbildningskraven, dock måste de klara examinationen. I Florida ställs det även krav på en kompletterande utbildning efter att man har erhållit licensen och, innan den initiala licensen går ut, 45 utbildningstimmar för försäljare och 60 timmar för broker. Personer med universitetsexamen är undantagna från kravet. Advokater måste dock fullfölja efterlicensutbildningen. Utöver ovannämnda utbildningskrav ställs det även krav på en löpande fortbildning för att behålla licensen. Vidareutbildningskraven omfattar 14 timmars utbildning vartannat år. Verksamma advokater behöver inte följa vidareutbildningskraven (MyFlorida 2004).

## **5.3 Försäkring**

### **Översikt**

I samband med fastighetsförmedling ställs det i Sverige, Finland, Norge och Polen krav på en försäkring. I England och USA finns det inga krav på försäkring eller annan säkerhet; se tabell 7.

Tabell 7      *Försäkring eller annan säkerhet*

<b>Sverige</b>	Ca 160.000 euro per fall
<b>Finland</b>	42.000-168.000 euro per fall
<b>Norge</b>	Ca 2.400.000 euro (ca 622.000 euro per uppdrag)
<b>Polen</b>	25.000 euro
<b>England</b>	Ej krav
<b>USA</b>	Ej krav

### *Sverige*

I Sverige ställs det inte krav på någon annan säkerhet än den försäkring som fastighetsmäklaren måste teckna. Den obligatoriska försäkringen utgör mäklarens försäkringsskydd intill 1,5 milj. svenska kronor (ca 160.000 euro) för varje skadefall, 11 § fastighetsmäklarförordningen (1995:1028).

### *Finland*

I Finland finns det krav på en obligatorisk ansvarsförsäkring för skador som eventuellt uppkommer på grund av rörelsens agerande. Försäkringen är också en förutsättning för registrering, RP61.

Ansvarsförsäkringen skall täcka alla företagets anställda. Försäkringsbeloppet sätts med hänsyn till förmedlingsverksamhetens art och omfattning och skall vara tillräckligt för att kunna ersätta de skador som verksamheten eventuellt ger upphov till enligt 8 § förmedlingsrörelselagen. Vanligaste försäkringsbeloppet per fall är mellan 42.000 och 168.000 euro (Finlands Fastighetsmäklarförbund 2005).

### *Norge*

Personer eller företag i Norge med licens att driva fastighetsförmedling och advokater som driver fastighetsförmedling skall ha en försäkring som täcker det ansvar de kan åta sig under utövning av fastighetsförmedlingsverksamheten. Finansdepartementet ger närmare föreskrifter om försäkringen, inklusive det minsta beloppet per skadetillfälle. Finansdepartementet kan istället för försäkring godta annan betryggande säkerhet, 2 kap 5 § NoFFL.

Säkerheten skall ställas i Norge innan verksamheten har påbörjats och under hela den tid som verksamheten bedrivs, 2 kap 1 § NoFFF. Säkerheten skall täcka det ansvar, som mäklarfirmen åtar sig i sin verksamhet, 2 kap 3 § NoFFF. Garantibeloppet i Norge skall vara minst 20 milj. norska kronor (ca 2.400.000 euro). Ansvarsskyldigheten för varje uppdrag kan begränsas genom avtal, men kan inte vara mindre än 5 milj norska kr (ca 622.000 euro), 2 kap 5 § NoFFF.

### *Polen*

I Polen är försäkringen obligatorisk. Om en fastighetsmäklare utövar sin verksamhet med hjälp av andra personer som arbetar under mäklarens övervakning, ställs det krav på en försäkring som även gäller för skador orsakade av de anställda. Försäkringsintyget bifogas i

uppdragsavtalet, art 181 PIFEL. Det minsta försäkringsbelopp som rekommenderas av Polish Real Estate Federation (PFRN) är 25.000 euro (PFRN 2005)

### **England**

I England finns det inga krav på att mäklaren skall ställa någon sorts säkerhet. Försäkring för fastighetsmäklare inom kommersiella och bostadsfastigheter är för närvarande inte heller obligatorisk. Om en fastighetsmäklarfirma anställer personal måste företaget enligt lagen teckna en arbetsgivaransvarsförsäkring. Ett annat skydd som rekommenderas är så kallat "public liability cover" eller "Professional Indemnity". Fastighetsmäklarlagen (Estate Agents Act) föreskriver att mäklare tecknar en försäkring i händelse av missbruk av kundens pengar. Den obligatoriska försäkringen har dock ännu inte implementerats (CEPI 2005).

### **USA**

I USA finns det för närvarande inget försäkringskrav enligt lag. Det finns inte heller krav på att informera kunden om detta utan kunden måste själv fråga. Någon sort av skydd rekommenderas dock, exempelvis "errors-and-omissions and liability coverage" (Taylor 2004).

## **5.4 Tillsyn och bransch**

### **Översikt**

Tillsyn och registreringsmyndighet i Sverige är Fastighetsmäklarnämnden. Liknande roll i Finland har länsstyrelsen. I Norge är det Kredittilsynet som har tillsyn och kontroll över fastighetsmäklare. I Polen åvilar tillsyn ministern för byggande, fysisk planering och bostadsfrågor. Verksamheten i England kan granskas av Office of Fair Trading (OFT) och i USA sköts tillsyn av samma myndigheter som utfärdar licenser; se tabell 8.

Tabell 8 Tillsynsmyndigheter

<b>Sverige</b>	Fastighetsmäklarnämnden
<b>Finland</b>	Länsstyrelsen
<b>Norge</b>	Kredittilsynet
<b>Polen</b>	Ministern för byggande, fysisk planering och bostadsfrågor
<b>England</b>	Office of Fair Trading
<b>USA</b>	Fastighetsdepartementen i respektive delstat

### **Sverige**

Tillsyns- och registreringsmyndighet i Sverige är *Fastighetsmäklarnämnden* (FMN). Nämnden startades 1995. Fastighetsmäklarnämnden för ett register över fastighetsmäklare, av vilket framgår bl.a. om en person är registrerad som fastighetsmäklare och om tillsynsmyndigheten meddelat mäklaren varning de senaste fem åren (FMN 2006).

Nämndens uppgift är att se till att fastighetsmäklarna i sin verksamhet iakttar sina skyldigheter. En registrerad mäklare är skyldig att låta Fastighetsmäklarnämnden granska akter, bokföring och övriga handlingar som hör till verksamheten samt att lämna de uppgifter som begärs för tillsynen, 7 § FML. FMN:s praxis i tillsynsärenden bidrar till att utveckla god fastighetsmäklarsed.

De två största branschorganisationerna i Sverige är *Mäklarsamfundet* och *Fastighetsmäklarförbundet* (FMF). Organisationerna bildades 1919 respektive 1957. Medlemskapet är frivilligt och omfattar enskilda mäklare. Mäklarsamfundet organiserar, per den 1 april 2006, 4011 av Sveriges 5507 fastighetsmäklare (Mäklarsamfundet 2006). FMF organiserar ca 1100 fastighetsmäklare (FMF 2005).

### ***Finland***

Registreringsmyndighet i Finland är *länsstyrelsen*. Länsstyrelsen har även uppgift att övervaka förmedlingsverksamhet och som följd av det är en förmedlingsrörelse skyldig att på begäran lämna ut uppdragsdagboken och alla andra handlingar som hör till uppdraget. Länsstyrelsen skall förbjuda förmedlingsverksamhet som utövas utan registrering. Förbudet kan även gälla en person som är anställd av en rörelse som utövar dylik verksamhet eller någon annan som agerar för dennes räkning, 17 § FiFRL.

Den största branschorganisationen i Finland är *Finlands Fastighetsmäklareförbund*. Organisationen bildades 1946. Medlemskapet är frivilligt och omfattar både företag och enskilda mäklare. Idag omfattar organisationen ca 405 medlemsföretag (ca 1300 personer inom de företagen), d.v.s. ca 42 % av branschens alla aktörer (juni 2005). Utöver Finlands Fastighetsmäklarförbud finns det organisationer av bankbundna företagskedjor (Finland Fastighetsmäklarförbund 2006). Sammanlagt finns det i Finland 1881 registrerade fastighetsförmedlingsrörelser (juli 2005).

### ***Norge***

Tillsyn och kontroll över fastighetsmäklare i Norge har enligt lagen om fastighetsförmedling *Kredittilsynet*. Kredittilsynet bestämmer i vilken utsträckning och på vilket sätt kontrollen skall genomföras. Person eller företag med licens är skyldiga att ge Kredittilsynet de upplysningar som kan vara nödvändiga angående fastighetsförmedling. De är även skyldiga att för kontroll lämna ut de verksamhetsböcker och övriga dokument samt utskrifter av elektroniskt lagrad information som rör fastighetsförmedling. Kontroll och tillsyn skall även gälla de företag som är fräntagna rätten att driva fastighetsförmedling. Kredittilsynet har även tillsyn över utbildningen och följer upp ansökningar, 2 kap 7 § NoFFL.

Norges största branschorganisation heter *Norges Eiendomsmeglerforbund* (NEF) och grundades 1932. Organisationen har ca 1200 medlemmar. Ca 80 % av bostadsförmedlingarna i Norge sker genom NEF:s medlemmar (NEF 2005).

### ***Polen***

Tillsyn och kontroll över fastighetsmäklare i Polen åvilar, enligt art 193a PIFEL, *ministern för byggande, fysisk planering och bostadsfrågor* eller en person som denne ger fullmakt till.

Den största branschorganisation i Polen är *Polish Real Estate Federation* (PFRN) som grundades 1995. PFRN organiserar 23 regionala yrkessammanslutningar (fastighetsmäklare och fastighetsförvaltare), dock garanterar de regionala sammanslutningarna fullständig autonomi. Organisationen omfattar ca 1500 medlemmar (PFRN 2005). I Polen finns det för närvarande ca 5000 mäklare.

### **England**

I England kan man syssla med fastighetsförmedling utan att tillhöra administrativa auktorisations- eller tillsynsmyndigheter. Alla affärsverksamheter kan dock underkastas granskning av *Office of Fair Trading* (OFT) (Perkins, red., 2005, sid 1/4).

Den största branschorganisationen i England är *National Association of Estate Agents* (NAEA). Organisationen representerar nästan 10 000 medlemmar (NAEA 2006).

### **USA**

Tillsynsmyndigheter i USA är samma myndigheter som utfärdar licenser i respektive delstater, d.v.s. något av *fastighetsdepartementen*. Departementen kan granska mäklarens verksamhet samt utreda anmälda tjänstefel och försummelse.

Den största branschorganisationen i USA heter *National Association of Realtors* (NAR). NAR organiserar ca en miljon medlemmar (Realtor.org 2005).



## 6 Vilken är den vanligaste försäljningsmetoden?

Detta kapitel är en inledning till den beskrivning av transaktionsprocessen som ges i efterföljande kapitel. Här presenteras kraven som regelverket ställer i samband med transaktioner samt den vanligaste försäljningsmetoden.

### 6.1 Vad säger regelverk

Hur en transaktionsprocess går till kan skilja sig mellan olika länder. De rättsliga kraven kan se olika ut. I vissa länder kan säljare och köpare genomföra en fastighetsaffär själva medan det i andra länder ställs krav på professionell hjälp. När det gäller kravet på ett köpekontrakt är dock alla länder eniga. Ett köpekontrakt är en viktig rättshandling som hänger ihop med rätten att äga, därför skall det alltid upprättas och senare även registreras. Hur det skall utformas och vem som är behörig att göra detta kan dock variera från land till land.

Nedan följer en sammanställning av de olika aktörer som är nödvändiga i samband med en fastighetsöverlåtelse. Lagfartsregistratorer erfordras i varje land, men hänsyn till denna aktör tas inte här; se tabell 9.

Tabell 9 Obligatoriska aktörer

---

<b>Sverige</b>	Ej krav
<b>Finland</b>	Köpevitne
<b>Norge</b>	Ej krav
<b>Polen</b>	Notarie
<b>England</b>	Överlåtare (advokat/behörig fastighetsöverlåtare)
<b>USA</b>	Ej krav, dock mer än vanligt med någon sorts överlåtare (se kommande kapitel)

---

Utöver fastighetsmäklare, har även advokater i Sverige, Norge och England behörighet att förmedla fastigheter. I Finland och Polen har advokater inte en sådan behörighet. För att en advokat i USA skall kunna arbeta med fastighetsförmedling, måste han eller hon komplettera sin utbildning och ansöka om licens; se tabell 10.

Tabell 10 Advokater med behörighet att förmedla fastigheter

---

<b>Sverige</b>	Ja
<b>Finland</b>	Nej
<b>Norge</b>	Ja
<b>Polen</b>	Nej
<b>England</b>	Ja
<b>USA</b>	Nej

---

Sveriges traditionella tänkande har varit, att två parter skall kunna genomföra en fastighetsaffär, köpa eller sälja en fastighet, på ett lagligt sätt utan inblandning av tredje parti. Även i Norge kan säljare och köpare genomföra en fastighetstransaktion utan inblandning av andra aktörer, medan det i Finland ställs krav på ett *köpevittne*.

Köpevittnets uppgift i Finland är att granska och bestyrka överlåtelsehandlingen. Han eller hon skall bestyrka köpet i närvaro av samtliga som har undertecknat köpebrevet. Vem som får vara köpevittne definieras i köpevittnesförordningen (958/1996).

I Polen finns det krav i lagen (27 § PIFEL) på att köpekontrakt skall vara i form av en notariehandling, vilket betyder att en *notarie* alltid måste vara närvarande vid överlåtelsen. Notarius publicus är en person med offentligt förtroende och endast han eller hon kan förbereda ett köpekontrakt.

När man köper eller säljer en fastighet i England är antingen en *advokat* eller en *behörig fastighetsöverlåtare* nödvändig. Deras roll liknar en notaries.

I USA skiljer sig lagen från delstat till delstat. I regel kan köpare och säljare genomföra affären själva. Privata försäljningar kallas för FSBO-försäljningar (for sale by owner). Trots att det inte ställs krav på professionell hjälp, är det mer än vanligt att man använder sig av sådan. En fastighetsmäklare, som inte samtidigt är advokat, kan inte i USA upprätta ett köpekontrakt. En fastighetsmäklare kan dock hjälpa parterna att fylla i ett redan färdigt och godkänt dokument. Om en advokat i USA vill arbeta inom fastighetsförmedling, räcker det inte att han eller hon innehar en advokatlicens. Advokaten måste komplettera sin utbildning och ansöka om fastighetslicens.

## 6.2 Den vanligaste försäljningsmetoden

### Översikt

I Sverige förmedlas ca 80 % av småhusöverlåtelse av fastighetsmäklare. I Finland genomförs ca 85 % av alla bostadstransaktioner med hjälp av fastighetsförmedlingsrörelse eller enskilda fastighetsmäklare. I Norge går nästan 100 % av det som säljs på den öppna marknaden genom fastighetsmäklare och advokater som driver fastighetsförmedling. I Polen förs det ingen statistik, men det bedöms att mer än 50 % fastighetsöverlåtelse går via fastighetsmäklare. Uppgifter om England saknas. I USA använder sig mer än 75 % av bostadskonsumenterna av mäklares hjälp.

Tabell 11 Andel av transaktioner som genomförs med hjälp av fastighetsmäklare

<b>Sverige</b>	Ca 80 % av småhustransaktionerna
<b>Finland</b>	Ca 85 % av bostadstransaktionerna
<b>Norge</b>	Nästan 100 % av bostadstransaktionerna
<b>Polen</b>	Mer än 50 % av bostadstransaktionerna
<b>England</b>	Ej uppgift
<b>USA</b>	Mer än 75 % av bostadstransaktionerna

Att anlita en fastighetsmäklare i Sverige är idag det vanligaste sättet att sälja sin bostad. Enligt Värderingsdata förmedlas ca 80 % småhusöverlåtelser av fastighetsmäklare (se Värderings-Data.se). För att få hjälp med kontraktsskrivningen och andra dokument, som är nödvändiga vid en fastighetstransaktion, kan man även anlita en advokat. Fastighetsmäklare och advokater är de enda yrkesgrupperna i Sverige som enligt lag har rätt att utöva fastighetsförmedling. Advokater är behöriga att sälja sina kunders fastigheter och behöver inte, i motsats till fastighetsmäklare, vara registrerade hos Fastighetsmäklarnämnden eftersom de redan finns upptagna i Advokatsamfundets register.

I Finland är det, liksom i Sverige, rätt vanligt att man ger uppdraget att sälja till en fastighetsmäklare. Enligt uppgifter från Finlands Fastighetsmäklarförbund genomförs ca 85 % av alla bostadsfastighetsaffärerna med hjälp av fastighetsförmedlingsrörelse eller enskilda fastighetsmäklare. Resterande del genomför fastighetsägarna själva. Tidigare var advokater i Finland behöriga för förmedling av fastigheter, men idag är de inte det längre, såvida de inte innehar en fastighetsmäklarlicens.

I Norge är det endast fastighetsmäklare och advokater som direkt kan vara involverade i fastighetstransaktioner och få betalt för förmedling, 1 kap 2 § NoFFL. Andra yrkesgrupper är inte behöriga till affärsavslutning. Nästan 100 % av det som säljs på den öppna marknaden går igenom fastighetsmäklare och advokater som driver fastighetsförmedling. De affärer som äger rum inom familjer i samband med exempelvis ett generationsskifte sker ofta utan mäklare.

I Polen genomfördes för några år sedan ca 50 % av transaktionerna privat men idag vänder sig fler och fler säljare och köpare till en fastighetsmäklare. Detta beror i hög grad på äganderättsutvecklingen samt på hypotekstillkomst. Många har insett att köp av en fastighet via en privat annons kan innebära en risk.

I England är oftast den snabbaste och effektivaste vägen att köpa eller sälja en fastighet att göra det med hjälp av en fastighetsmäklare. Att använda sig av en mäklares hjälp är dock inte nödvändigt, och många affärer genomförs privat (CEPI 2005).

I USA är det vanligaste sättet att genomföra en transaktion med hjälp av en yrkesman med licens att genomföra fastighetstransaktioner, d.v.s. en fastighetsmäklare respektive en advokat med mäklarlicens. Enligt NAR:s 2005 Profile of Home Buyers and Sellers, använde sig mer än 75 % av konsumenterna som köpte eller sålde en bostad år 2005 av mäklares hjälp.

I efterföljande kapitel (kapitel 7-12) beskrivs och jämförs huvuddragen i transaktionsprocessen. Processen har delats upp i 6 moment: (1) uppdragsavtal, (2) marknadsexponering, (3) besiktning, (4) hur avtal ingås, (5) köpekontrakt, och (6) avslut. Beskrivningen som följer har sin utgångspunkt i hur småhustransaktionen i respektive land vanligen går till.

## 7 UPPDRAGSAVTAL OCH ERSÄTTNING TILL MÄKLAREN

I detta kapitel presenteras den första fasen i transaktionsprocessen, med inledande beskrivning av hur processen initieras, vilka uppdragsavtalsformer som finns samt hur mäklaren ersätts för sina tjänster.

### 7.1 Initiering av förmedling

En transaktionsprocess med hjälp av en fastighetsmäklare börjar i regel när fastighetens ägare kontaktar mäklaren. Den första fasen i processen kallas i Sverige *intag*. Intaget omfattar i stora drag följande: (1) inhämtning av information om objektet, (2) genomgång av objektets tekniska status, (3) bestämmande av utgångspris, (4) information till säljaren om hur själva överlåtelsen går till, (5) information till säljaren om hans eller hennes skyldigheter och rättigheter i samband med uppdraget, (6) förhandlingar om uppdragets form och ersättning till mäklaren, samt (7) förberedelse av marknadsplan (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 51).

Efter att säljaren kommit i kontakt med mäklaren är den första uppgifter för mäklaren att kontrollera all nödvändig information gällande fastigheten, såsom bland annat ägarförhållande, fastighetens benämning, taxeringsvärde, areal, inteckningar, servitut eller nyttjanderätter som belastar fastigheten samt uppgifter om själva byggnaden (ålder, storlek, byggnadssätt o.s.v.). Denna information används senare till att upprätta en fastighetsbeskrivning. Det finns olika sätt att hämta informationen på. I Sverige till exempel kan informationen hämtas on-line genom att abonnera på en sådan tjänst hos Lantmäteriverket, som disponerar över ett heltäckande fastighetsregister (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 51-52).

I Norge måste man vända sig till tingsrätten i den krets egendomen ligger och hämta ett utdrag ur fastighetsboken. Tingsrättssystemet i Norge planeras dock att ersättas med ett nytt fastighetsregister i ett elektroniskt format, ”matrikkel”. Systemet beräknas vara klart 2006/2007 (se Statens kartverk).

Finland har sedan juni 2005 ett gemensamt rikstäckande fastighetsdatasystem. Systemet består av ett fastighetsregister, som upprätthålls av 13 lantmäteribyråer och 86 kommuner, och ett lagfarts- och inteckningsregister, som upprätthålls av tingsrätterna. Utdrag ur fastighetsdatasystemet kan man bland annat få från lantmäteribyråerna, kommunerna, tingsrätterna och magistraterna (se Lantmäteriverket).

Efter att upplysningar om fastigheten är inhämtade går man igenom objektets tekniska status för att få en uppfattning om objektets skick. Mäklaren har i regel ingen undersökningsplikt, men exempelvis i Norge, där mäklaren inte enligt lag behöver besiktiga fastigheten, kräver god mäklarsed att mäklaren företar en fysisk besiktning av fastigheten. En sådan besiktning består då av mäklarens egna observationer, säljarens upplysningar, dokument mäklaren erhållit från säljaren eller själv inhämtat t.ex. från ett offentligt register. Mäklaren går igenom rapporten med säljaren och gör säljaren uppmärksam på upplysningsplikten (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 25, sid 67-68). I de flesta länder använder sig mäklare av en frågelista som säljaren får fylla i.

Nästa steg är att bestämma ett lämpligt utgångspris. Korrekt värdering av fastigheten är mycket viktig för både säljaren, köparen och finansörerna. De flesta fastighetsvärderingar görs av fastighetsmäklarfirmor i samband med affären. Det kan dock hända att en långivare kräver att man använder sig av professionella värderingsmän. Den vanligaste typen av värdering som mäklaren gör, är genom att analysera priser som erhållits för jämförbara fastigheter. Om en adekvat jämförelse inte kan göras, eller om objektet är unikt på ett visst sätt, kan en formell beräkning av fastighetens värde göras.

I Finland, liksom i Polen, är det allmän praxis att utgångspriset bestäms något högre än det förväntade priset. Även i England sätter man utgångspriset till den maximala nivån man tror marknaden är villig att betala. I Sverige skiljer sig praxis mellan olika områden i landet. I stora städer som exempelvis Stockholm är utgångspriset lågt i förhållande till det slutgiltiga priset, och relation till det pris som säljaren är beredd att acceptera. Sådana priser kallar man för "lockpriser". Ute på landsbygden sätts utgångspriset, liksom i Finland, på lite högre nivå än det förväntade priset, vilket ger utrymme till en budgivning neråt istället. Utgångspunkt i Norge är att det pris för vilket ett objekt läggs ut på marknaden bör vara så nära det slutliga priset som möjligt. I USA varierar praxis. Det vanliga är dock att budgivningen sker neråt.

Utöver alla ovannämnda uppgifter är mäklaren skyldig att informera den potentiella uppdragsgivaren om vad uppdraget innebär, vilka moment som det består av samt vad mäklaren förväntar sig av sin uppdragsgivare, d.v.s. vilka skyldigheter och rättigheter uppdragsgivaren har. Tillsammans förbereder de en marknadsplan. Avslutningsvis förhandlar mäklaren med den potentiella uppdragsgivaren om uppdragets form samt den ersättning mäklaren skall erhålla för sina tjänster. När säljaren slutligen bestämmer sig för att anlita mäklaren tecknar de ett uppdragsavtal.

## **7.2 Uppdragsavtalets former**

### ***Översikt***

I Sverige kan man urskilja två uppdragsformer, uppdrag med eller utan ensamrätt. I Finland använder man sig av uppdragsavtal med ensamrätt men det finns en möjlighet att ge uppdrag till flera mäklare så länge arbetsfördelningen är preciserad. Den vanligaste avtalstypen i Norge är uppdragsavtal med ensamrätt. Andra avtalsformer som finns i Norge så kallad ameta-uppdrag, vilket innebär att flera mäklare delar på uppdraget och provisionen, och honoraruppdrag, vilket innebär att endast delar av uppdraget utförs av mäklaren. I Polen, liksom i Sverige, finns det uppdragsavtal med och utan ensamrätt, medan England erbjuder många olika typer av uppdrag: sole agency, sole selling rights, joint agency, multiple agency och sub agency. I USA finns det exclusive-right-to-sell, exclusive-agency och open listing; se tabell 12.

Tabell 12 Uppdragsavtalets former

<b>Sverige</b>	Uppdrag med och utan ensamrätt
<b>Finland</b>	Uppdrag med ensamrätt eller med preciserad arbetsfördelning
<b>Norge</b>	Uppdrag med ensamrätt, ameta-uppdrag, honoraruppdrag
<b>Polen</b>	Uppdrag med och utan ensamrätt
<b>England</b>	Sole agency, sole selling rights, joint agency, multiple agency och sub agency
<b>USA</b>	Exclusive-right-to-sell, exclusive-agency, open listing

### *Sverige*

I Sverige finns det två typer av uppdragsavtal, *uppdragsavtal med ensamrätt* och *uppdragsavtal utan ensamrätt*. Uppdragsavtal med ensamrätt betyder att en uppdragsgivare ger en mäklare exklusiv rätt att förmedla hans eller hennes bostad. Uppdragsgivare kan då inte under ensamrättstiden på annat sätt sälja sin bostad. Skulle uppdragsgivaren trots allt sälja sin bostad på egen hand eller via en annan mäklare, så har den kontrakterade fastighetsmäklaren rätt till full provision. Vid uppdrag utan ensamrätt har mäklaren ingen provisionsrätt enbart genom att försäljning kommit till stånd under uppdragstiden. Vid denna typ av avtal måste mäklare ha anvisat köparen, och det skall föreligga ett orsakssamband mellan anvisningen och köpehandlingen (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 54-55).

Branschorganisationerna i Sverige har tagit fram uppdragsblanketter för båda avtalsformerna. Uppdragsavtalet tecknas mellan uppdragsgivare och en fysisk fastighetsmäklare, vilket betyder att ett förmedlingsuppdrag är ett personligt uppdrag för mäklaren och mäklaren har ett ansvar för att det kan fullföljas (Zacharias 2001, sid 203; Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 56).

Ett uppdragsavtal skall upprättas *skriftligen*, enligt 11 § FML. Mäklaren får inte åberopa ett avtalsvillkor som inte har tagits in i uppdragsavtalet eller på annat sätt har avtalats skriftligen. Detta gäller dock inte överenskommelser om ändring av förmedlingsobjektets pris och andra villkor för överlåtelsen eller upplåtelsen.

Om uppdraget är förenat med ensamrätt, får tiden för ensamrätten bestämmas till högst tre månader åt gången. En överenskommelse om förlängning får träffas tidigast en månad innan uppdragsavtalet skall upphöra att gälla. Uppdragsavtal upphör inte att gälla i och med att tiden för ensamrättstiden löpt ut. Efter ensamrättstidens utgång löper nämligen avtalet vidare som ett tillsvidareavtal, men utan ensamrätt om inte ett sådant avtal dessförinnan har förnyats. Avtal utan ensamrätt i form av ett tillsvidareavtal skall innehålla en överkommen uppsägningstid. Tiden är normalt 10 dagar (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 54-55).

Såväl uppdragsgivaren som fastighetsmäklaren skall kunna säga upp ett ensamrättsavtal ensidigt om de kan uppge ett godtagbart skäl. Saknas skälet, kan såväl uppdragsgivaren som fastighetsmäklare drabbas av skadestånd för eventuellt uppkommen skada (Zacharias 2001, sid 208-212).

Uppdragsavtalet skall innehålla följande uppgifter: (1) uppdragsgivarens namn och adress, (2) namnet på den person som utför uppdraget, (3) uppdragets innehåll, (4) ersättning till mäklare, (5) den dag uppdraget togs emot samt uppdragets giltighetstid.

## ***Finland***

Enligt 5 § FiFL skall ett uppdragsavtal upprättas *skriftligen* eller *elektroniskt*, så att avtalsvillkoren inte kan ändras ensidigt och så att uppdragsgivaren har tillgång till dem. Förmedlingsrörelsen kan inte åberopa ett avtalsvillkor som inte upprättats på detta sätt. Angående ändringar av förmedlingsobjektets pris och andra avtalsvillkor som gäller förmedlingsobjektet kan dock överenskommas också på något annat sätt under den tid förmedlingsavtalet gäller. Krav på ett skriftligt uppdragsavtal ställs i Finland, liksom i Sverige, endast i konsumentförhållande.

I uppdragsavtalet skall, enligt 5 § FiFL, ingå åtminstone följande uppgifter: (1) uppdragsgivarens namn och adress, (2) förmedlingsrörelsens firma, besöksadress och namnet på den person som utför uppdraget, (3) en tillräcklig specifikation av uppdragets innehåll och av den ersättning som betalas för att uppdraget utförs, samt (4) den dag uppdraget togs emot och uppdragets giltighetstid.

Ett uppdragsavtal kan tecknas för högst fyra månader i sänder. En överenskommelse om förlängning av avtalet får ingås tidigast en månad innan avtalet löper ut, 5 § FiFL.

Uppdragsgivaren har rätt att säga upp uppdragsavtalet under dess giltighetstid om det finns en skälig anledning till detta. En skälig anledning är t.ex. uppdragsgivarens sjukdom eller en närstående persons sjukdom eller död, någon lag eller myndighetsåtgärd eller någon annan huvudsakligen av uppdragsgivaren oberoende orsak. Uppdragsgivaren får säga upp avtalet med omedelbar verkan innan denne har antagit ett anbud som gäller förmedlingsobjektet, 6 § FiFL.

I Finland finns det möjlighet att ge uppdrag till flera mäklare men endast under förutsättning att det finns en särskilt preciserad arbetsuppdelning. Uppdragsavtal utan ensamrätt existerar inte.

## ***Norge***

Enligt 3 kap 2 § NoFFL skall uppdragsavtal i Norge ingås på en blankett fastställd av finansdepartementet. Uppdragsavtalet skall innehålla följande upplysningar: (1) mäklarens och uppdragsgivarens namn och adress, (2) uppdragets karaktär (försäljning, köp, uthyrning eller annat), (3) vid säljuppdrag - vilken egendom uppdraget gäller, (4) vad som är avtalat om mäklarens ersättning, inklusive vad mäklaren kan kräva om affären inte kommer till stånd, (5) vad som är avtalat om mäklarens rätt att kräva täckning för sina utlägg, (6) uppdragets varaktighet och vad som gäller vid uppsägning av uppdraget, samt (7) mäklarens eventuella rätt till ersättning om affären sluts genom någon annan eller utan mellanman och i så fall om de närmare villkor för denna rätt.

Uppdraget skall ges för en bestämd tid som inte kan vara längre än sex månader. Uppdraget kan förnyas för upp till sex månader åt gången. Förnyelsen skall vara skriftlig. Utanför konsumentförhållande kan uppdrag ges och förnyas för längre tid än sex månader. Uppdraget kan sägas upp utan varsel av var och en av parterna. Uppsägning bör vara skriftlig. Mäklaren har rätt till en rimlig ersättning för utfört arbete om uppdraget sägs upp av uppdragsgivaren. Täckning för utlägg kan krävas i överensstämmelse med avtalet utan hänsyn till uppsägning, 3 kap 3 § NoFFL.

Utöver uppdragsavtal med ensamrätt finns det även i Norge så kallade *ameta-uppdrag* och *honoraruppdrag* (*uppgörelseuppdrag*).

*Ameta-uppdrag* är ett speciellt uppdragsavtal som innebär att två mäklare samarbetar om ett uppdrag och delar provisionen vilket framgår av avtalet. Båda mäklarna är ansvariga för att uppdraget utförs i överensstämmelse med gällande regler (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 74).

*Honoraruppdrag* går ut på att man avtalar att bara delar av ett fastighetsmäklaruppdrag skall utföras av mäklaren. Man avtalar exempelvis att mäklaren endast skall hjälpa till med den ekonomiska uppgörelsen, då köpekontraktet mellan parterna redan är skrivet. Det vanligaste honoraruppdraget är att köpare och säljare har funnit varandra på förhand och att de kontakter mäklare för att få kontrakt upprättat och göra den ekonomiska uppgörelsen. Sådana uppdrag omfattas av fastighetsförmedlingslagen, vilket innebär att uppdragsblankett måste användas, kraven om mäklarens upplysnings- och undersökningsplikt i 3 kap 6-7 §§ NoFFL måste tas hänsyn till och alla i lag bestämda upplysningar skall ges innan affären avslutas. Mäklaren är skyldig att ge samma upplysningar som om fastigheten var marknadsförd och såld genom mäklaren (ibid., sid 75).

### ***Polen***

Det finns två typer av uppdragsavtal i Polen, *uppdragsavtal med ensamrätt* och *uppdragsavtal utan ensamrätt*. I 25 § PFRN:s yrkesstandard och samarbetsprinciper står det, att en fastighetsmäklare skall sträva efter ett uppdragsavtal med ensamrätt. Ett uppdragsavtal i Polen måste upprättas *skriftligen*, annars är det ogiltigt. I avtalet måste anges namn på den mäklare som är ansvarig för uppdraget samt hans eller hennes licensnummer. Till uppdragsavtalet skall även ett försäkringsintyg bifogas, art 180 PIFEL.

Uppdragsavtalet kan tecknas både med en mäklare eller ett mäklarföretag. Avtalet tecknas med en enskild mäklare endast om mäklaren själv är företagare (Brzezinski, red., 2005, sid 144). Tecknas avtalet med ett mäklarföretag, måste namnet på den mäklare som är ansvarig för uppdragets utförande anges (ibid., sid 148).

Uppdragsavtalet kan tecknas för tid överenskommen med kunden. Uppdragsavtal utan ensamrätt tecknas oftast för en obestämd tid, tills försäljningen kommit till stånd, och med möjlighet till uppsägning när som helst. Uppdragsavtal med ensamrätt tecknas i regel för en i förväg bestämd tid. Det finns dock ingen begränsning i lagen gällande tiden. En vanlig uppdragstid är mellan tre månader och ett år. Det blir mer och mer vanligt idag att ett uppdragsavtal med ensamrätt efter uppdragstidens slut övergår till ett uppdrag utan ensamrätt som löper tillsvidare. Båda ovannämnda avtalsformer ger mäklaren rätt till ersättning efter att uppdragstiden gått ut, om fastighetstransaktion med den part, som mäklaren anvisat under uppdragstiden, kommer till stånd inom en viss tid efter att uppdragstiden gått ut (ibid., sid 149). Både mäklarföretag och kunden har i Polen rätt att häva avtalet om någon av parterna inte fullgör sina förpliktelser.

Omfattningen av mäklarens arbetsuppgifter regleras i uppdragsavtalet. Om det exempelvis i uppdragsavtalet med köparen står att mäklaren endast är skyldig att överlämna fastighetens adress till denne och detta berättigar honom eller henne till arvodet, då begränsas mäklarens uppgifter till detta (ibid., sid 143).



I Polen kan både säljare och köpare vara uppdragsgivare eller båda samtidigt, vilket förutsätter att mäklaren erhåller ersättning från båda parter.

### **England**

I England kan man urskilja flera olika typer av förmedlingskontrakt. Dessa är: *sole agency*, *sole selling rights*, *joint agency*, *multiple agency* och *sub agency*.

*Sole agency agreement* och *sole selling rights* innebär en exklusiv rätt att förmedla objektet i frågan. Båda avtalsformerna hindrar säljaren från att anlita flera olika mäklare under en specificerad tidsperiod. Mäklaren har rätt till ersättning även om säljaren skulle sälja sitt objekt med hjälp av en annan agent (behöver ej vara mäklare, kan exempelvis vara en revisor eller bankman) under kontraktstiden, eller om objektet säljs till någon, som mäklaren har anvisat under uppdragstiden, efter att tiden har gått ut. En avsevärd skillnad är dock att *sole agency* ger säljaren rätt att sälja objektet själv utan ersättningsförpliktelser gentemot mäklaren, medan *sole selling rights* inte ger säljaren ett sådant utrymme. I samband med denna typ av avtal använder man sig ofta av begreppet ”ready willing och able purchaser”, vilket innebär, att om mäklaren har anvisat en potentiell köpare enligt säljarens instruktioner, har mäklaren rätt till ersättning även om köparen senare drar sig ur köpet. Vid ovannämnda uppdragsformer har kunden större förväntningar på den utvalda mäklaren. I utbyte mot att inte ge uppdrag till andra mäklare, förväntar sig säljaren bättre eller mer omfattande service (Perkins, red., 2005, sid 1/21, sid 1/41-1/43; CEPI 2005; ICREA 2005).

*Joint sole agency*, som används ganska sällan, uppstår då säljaren önskar anlita två eller flera mäklare, som gemensamt skall arbeta för honom eller henne utan att konkurrera med varandra. Avtalet ingås för en specificerad tidsperiod. Under förutsättning att någon av mäklarna lyckats och försäljningen kommer till stånd, har de alla rätt till en del av arvudet, vanligen delar man lika oavsett vem som har hittat köparen. Som vid alla former av *sole agency* samtycker säljaren till att inte anlita andra mäklare (agenter) under kontraktstiden. Skulle säljaren anlita fler mäklare, kan han eller hon bli skyldig att betala fullt arvode till alla mäklare, oavsett vem som lett till köpets fullbordning (Perkins, red., 2005, sid 1/37).

*Multiple agency* innebär att uppdragsgivaren kan ge ett uppdrag till flera mäklare. Arvudet betalas då endast till den mäklare, som har anvisat köparen. Ett sådant avtal kan när som helst upphävas, utan förvarning, av båda parter och anses automatiskt upphävt så fort ett ovillkorligt kontrakt med en köpare är tecknat (ibid., sid 1/23, sid 1/37-1/38).

*Sub-agency* innebär att två eller flera mäklare kan vara inblandade. Vid ett sådant uppdrag kan fastighetsmäklaren, med säljarens tillåtelse, inbjuda utvalda mäklare till att agera i egenskap av underagenter. Som följd av det delas arvudet mellan huvudagenten och underagenten. Mäklare delar med sig av sitt uppdrag till andra mäklarfirmor och instruerar underagenter, enligt anvisningar från uppdragsgivaren. Alla mäklare som arbetar på detta sätt är skyldiga att alltid upplysa uppdragsgivaren om detta och inhämta samtycke (ibid., sid 1/23, sid 1/37-1/38).

Enligt lag är mäklaren skyldig att ge sin kund en skriftlig bekräftelse av de instruktioner som han eller hon har erhållit från sin kund. Uppgifter om mäklarens ersättning, utgifter i samband med uppdraget samt uppdragsvillkor skall ges skriftligen. Alla dessa upplysningar skall ges till kunden innan denne har tagit ställning och åtagit sig ansvar gentemot mäklaren (CEPI 2005).

## USA

I USA urskiljer man två uppdragsformer, *express agency* och *implied agency*.

*Express agency* innebär att fastighetsmäklaren och uppdragsgivaren formellt uttrycker sin avsikt att teckna ett avtal samt bestämmer avtalets tidsram och villkor. Avtalet kan vara antingen muntligt eller skriftligt. Trots att ett skriftligt avtal vanligen föredras, anser vissa delstater att ett muntligt avtal är bindande. Relationen mellan säljaren och mäklaren skapas genom ett skriftligt anställningskontrakt, vanligen ett listingavtal, vilket befullmäktigar mäklaren till att hitta en köpare. Liksom ett listingavtal kan ett avtal även upprättas mellan köparen och mäklaren, som skapar grund för deras relation och anger skyldigheter gentemot köparen (Galaty et al. 2003, sid 40).

*Implied agency* innebär att en relation mellan mäklaren och uppdragsgivaren kan skapas genom ett underförstått/indirekt avtal, vilket kan inträffa när parternas agerande indikerar, att de har givit ett ömsesidigt samtycke till ett uppdrag. Inget formellt avtal existerar, vare sig muntligt eller skriftligt (ibid., sid 40).

I USA avgör ersättningskällan inte uppdragsrelationen. En fastighetsmäklare behöver inte nödvändigtvis representera den person som betalar hans eller hennes arvode. Uppdragsrelation kan existera även om ingen betalning utgår. Ett exempel på detta kan vara en situation där en säljare samtycker till att betala ersättning till köparens mäklare, även om mäklaren representerar köparen (ibid., sid 41).

Som nämndes i kapitel 4 kan både säljare och köpare vara uppdragsgivare i USA. Vare sig mäklaren anlitas av säljaren eller köparen är mäklaren ansvarig endast inför uppdragsgivaren. Köparmäklaren är en relativt ny uppdragsform, som har sitt ursprung i de missförstånd, som ofta uppstår i samband med "multiple-listing-service" (MLS) eller "sub-agency", där köparen trots, att underagenten varit hans eller hennes representant, medan både agenten och underagenten i själva verket varit säljarens representanter (ibid., sid 49-50).

Utöver säljar- och köparmäklare finns även i USA så kallade "dual agency", där både säljaren och köparen är uppdragsgivare och mäklaren representerar båda i samma transaktion. Den typen av uppdrag kräver samma lojalitet gentemot båda parter och båda parter måste informeras och ge sitt samtycke till detta (ibid., sid 51).

Som nämndes ovan kan ett uppdragsavtal, ett listingavtal, vara antingen muntligt eller skriftligt (ibid., sid 78). Vissa delstater rekommenderar eller ställer krav på, att man använder sig av specifika avtalsformer. Muntliga avtal som tecknas för mindre än ett år tillåts i vissa delstater (ibid., sid 180) medan andra kräver ett skriftligt avtal för att det skall vara giltigt.

I USA är det endast brokers, som får representera uppdragsgivaren och dennes objekt gentemot tredje part, trots att försäljare kan utföra de flesta uppgifter. Ett uppdragsavtal tecknas alltid med en broker. Avtalet tillåter vanligen att brokern använder sig av sina anställdas hjälp, försäljare med licens och andra brokers i kooperativet (ibid., sid 78).

Det finns olika typer av samarbete med andra brokers. De kan antingen assistera huvudmäklaren som underagenter, köparagenter (köparens agent) eller "nonagents" (en mellanman mellan säljare och köpare som assisterar båda parter i transaktionen utan att representera någondera) (ibid., sid 78).

I USA kan man urskilja flera olika typer av uppdragsavtal: *exclusive-right-to-sell*, *exclusive-agency* och *open listing*. Genom ett uppdragsavtal kallat *exclusive-right-to-sell*, ensamrätt att sälja, anlitar säljaren endast en mäklare och måste betala ersättning till denne oavsett om det är han eller hon eller säljaren själv som hittar en köpare, förutsatt att köparen är funnen inom uppdragstiden. Med ett uppdragsavtal kallat *exclusive-agency* ges mäklaren en ensamrätt på att representera säljaren, men säljaren kan undvika att betala en ersättning till mäklaren genom att sälja fastigheten till någon som inte är anvisad av mäklaren. Säljaren behåller rätt att sälja sitt objekt utan förpliktelse gentemot mäklaren så länge han eller hon hittar köparen själv. Under tiden uppdraget gäller, kan säljaren annonsera sin fastighet som FSBO (ibid., sid 79).

Vid ett uppdragsavtal kallad *open listing* (*nonexclusive listing* eller *general listing*) måste fastighetsmäklaren för att ha rätt till provision finna en köpare, som är beredd, villig, och i stånd att köpa på säljarens villkor innan fastigheten säljs av säljaren själv eller av en annan mäklare. Här kan det finnas flera agenter och endast den som säljer är berättigad till ersättning. Säljaren behåller rätten att sälja själv utan förpliktelse (ibid., sid 79).

I vissa uppdragsavtal kan det även finnas särskilda avtalsvillkor. En *multiple-listing-klausul* kan finnas i ett uppdragsavtal *exclusive-right-to-sell* eller *exclusive-agency*. Klausulen används av mäklare som är medlemmar i Multiple Listing Service (MLS) och ger mäklaren rätt och skyldighet att distribuera uppdraget vidare till andra medlemmar i organisationen (se avsnitt 8.2) (ibid., sid 80).

När det gäller uppdragsformer där köparen är uppdragsgivaren, kan man urskilja följande: *exclusive buyer agency agreement* (*exclusive right to represent*), *exclusive-agency buyer agency agreement* och *open buyer agency agreement*. Det väsentliga här är att mäklaren representerar köparen och hjälper köparen att hitta ett lämpligt objekt. Köparen är då skyldig att betala ersättning till mäklaren om han eller hon köper ett objekt, som stämmer överens med beskrivningen som finns i uppdragsavtalet. Mäklaren är berättigad till ersättning oavsett om det är mäklaren eller köparen själv som hittar objektet (ibid., sid 93).

*Exclusive-agency buyer agency agreement* begränsar mäklarens rätt till ersättning. Mäklaren är berättigad till ersättning endast om det är han eller hon som hittar objektet som köparen sedan köper. Köparen kan själv hitta ett lämpligt objekt utan ersättningskyldigheter (ibid., sid 93).

*Open buyer agency agreement* tillåter köparen att teckna liknande avtal med obegränsat antal mäklare. Köparen är förpliktad att ersätta endast den mäklare, som lokaliserar objektet, som köparen slutligen förvärvar (ibid., sid 93).

Ett uppdragsavtal är ett personligt avtal mellan fastighetsmäklaren och uppdragsgivaren och mäklaren får inte överlåta uppdraget till någon annan utan uppdragsgivarens skriftliga samtycke (ibid., sid 81). Uppdragsavtalet skall ange en tid för vilken uppdraget gäller. I de flesta delstater kan brist på angivande av avtalets giltighetsdatum leda till suspendering eller återkallelse av licensen. En automatisk förlängningsklausul i uppdragstypen *exclusive listing* är olaglig i de flesta delstater. En sådan klausul anses inrätta en *open listing* snarare än en *exclusive agency*. Vissa uppdragsavtal innehåller en för mäklaren skyddande klausul, som säger att mäklaren har rätt till ersättning från säljaren, om säljaren inom ett specificerat antal dagar efter att avtalet löpt ut, säljer fastigheten till någon som mäklaren under uppdragstiden

anvisat till säljaren. Tiden för en sådan klausul brukar motsvara uppdragsavtalets varaktighet (ibid., sid 82).

Vissa mäklare utformar sina egna uppdragsavtal, men de flesta använder sig av redan färdiga blanketter. Ett uppdragsavtal innehåller information såsom typ av uppdragsavtal, mäklarens befogenhet och förpliktelse, listingpris, uppdragets varaktighet, information om fastigheten, villkor för mäklarens ersättning samt villkor för köparens tillträde (ibid., sid 97-98).

Tid för vilken ett uppdragsavtal kan tecknas i USA är en förhandlingsfråga mellan mäklaren och uppdragsgivaren. Det vanliga är att säljuppdrag tecknas för mellan tre månader upp till ett år. Ett köpuppdrag tecknas i regel för 30 dagar.

### ***Sammanfattning***

I alla av de beskrivna länderna kan man identifiera någon sorts avtal med ensamrätt. I England kallas ett sådant avtal "sole selling rights agreement" och i USA "exclusive-right-to-sell listing". Både i England och USA använder man sig dessutom av en annan form och ensamrättsavtal, kallat i England "sole agency" och i USA "exclusive-agency", där avtalet innebär en exklusiv rätt för mäklaren att förmedla fastigheten ifråga, dock med undantag för uppdragsgivarens rätt att sälja objektet själv. Uppdragsgivaren kan sälja sin egen fastighet under kontraktstiden och utan ersättningsförpliktelse gentemot mäklaren.

Avtal utan ensamrätt existerar i Sverige, Polen, England och USA. I Finland och Norge använder man sig dock inte av denna typ av avtal. Norges "ameta-uppdrag" skulle man kunna jämföra med Englands "joint agency" där exempelvis två mäklare kan samarbeta om ett uppdrag och dela provision med varandra oberoende av vem som säljer objektet. I England finns även ett uppdrag, kallat "sub-agency", som på sätt och vis liknar den amerikanska "multiple-listing-klausulen", som kan skrivas in i det amerikanska avtalet och som ger mäklaren rätt att sprida uppdraget vidare till andra mäklare i organisationen, i syfte att snabbare hitta en villig köpare. Även i Polen arbetar man mer och mer på det sättet.

Hur lång tid ett uppdragsavtal får gälla är i vissa länder reglerat i lagen medan det i andra är en fråga om överenskommelse mellan mäklaren och uppdragsgivaren. Exempelvis kan ett avtal med ensamrätt i Sverige bestämmas till max 3 månader, i Finland till max 4 månader medan ett sådant avtal inte kan vara längre än 6 månader i Norge. När det gäller uppsägning av ett avtal gäller i regel att båda avtalsparter kan säga upp avtalet om någon av parterna inte uppfyller sina skyldigheter eller om det finns en skälig anledning till detta, i annat fall riskerar de att betala någon form av ersättning till sin motpart.

Uppdragsgivare i alla beskrivna länder kan vara både säljare och köpare och i vissa länder, som exempelvis Polen eller USA, kan båda parter samtidigt vara uppdragsgivare. I Sverige är det mäklaren som individ som är avtalspart. I Finland kan avtalet tecknas med en förmedlingsrörelse, dock under förutsättning att namn på personen som utför uppdraget anges i kontraktet. I Polen är det tillåtet att ett företag är avtalspart så länge själva förmedlingsarbetet sköts av fastighetsmäklare och den ansvariga mäklarens namn finns angivet i avtalet. Även en mäklarassistent kan i Polen teckna ett uppdragsavtal istället för mäklaren men endast under förutsättning att han eller hon har en fullmakt från den övervakande mäklaren. I USA tecknas avtalet alltid med en broker eller en brokerfirma. En försäljare kan inte teckna ett avtal såvida han eller hon inte innehar en fullmakt från mäklaren.

### 7.3 Ersättning till mäklare

#### Översikt

Den genomsnittliga provisionen ligger i Sverige mellan 2 och 4 % inklusive moms på 25 %. I Finland är provisionen 3-4 % plus moms på 22 % medan den i Norge är 1-2.5 % plus moms på 24 %. I Polen skiljer sig provisionens storlek beroende på om det är en eller båda parter som betalar. Är det båda parter som betalar, brukar provisionen ligga på 1-3 % från varje part. Om det endast är en part som betalar, uppgår provisionen till 4-6 %. Momssatsen i Polen är 22 %. I England ligger en genomsnittlig provision på 1.5-2 % respektive 3 % plus moms på 17.5 % medan den vanliga provisionsstorleken i USA ligger mellan 5 och 7 %. I USA har man inte moms på mäklarens ersättning; se tabell 13.

Tabell 13 Genomsnittlig mäklarprovision

	Utan moms	Moms	Med moms
<b>Sverige</b>	1.5-3 %	25 %	2-4 %
<b>Finland</b>	3-4 %	22 %	3.5-5 %
<b>Norge</b>	1-2.5 %	24 %	1.5-3 %
<b>Polen</b>	2-3 % (båda parter)	22 %	2.5-3.5 %
	4-6 % (en part)	22 %	5-7 %
<b>England</b>	1.5-2 % (sole agency)	17.5 %	2-2.5 %
	3 % (joint agency)	17.5 %	3.5 %
<b>USA</b>	5-7 %	-	5-7 %

#### Sverige

Enligt 21 § FML, skall, om inte annat har avtalats, fastighetsmäklarens ersättning beräknas efter viss procent på köpeskillingen, *provision*. Att ersättningen skall betalas i form av provision är en dispositiv regel, vilket betyder att mäklaren och uppdragsgivaren kan komma överens om en annan ersättningsform. Det kan exempelvis vara ett fast pris, eller så kan ersättningen beräknas efter arbetad tid oberoende om uppdraget har lett till någon överlåtelse eller ej. Vidare har fastighetsmäklaren enligt 21 § FML rätt till provision endast om avtalet om överlåtelse har träffats genom mäklarens förmedling mellan uppdragsgivaren och någon som har anvisats av mäklaren. Detta betyder att det skall finnas tre förutsättningar för att provisionen skall utgå: (1) det skall föreligga ett förmedlingsuppdrag, (2) mäklaren skall ha anvisat köpare, samt (3) bindande avtal om överlåtelse skall ha ingåtts genom mäklarens förmedling (Katzin 2005, sid 48-51).

Vid uppdrag med ensamrätt har mäklaren rätt till ersättning även om avtal om överlåtelse träffats utanför hans förmedling, dock under ensamrättstiden. Utöver provisionen finns det även möjlighet för mäklaren att få ersättning för kostnader i samband med uppdraget, som exempelvis visningsresor eller annonser. Förutsättning för detta är dock, enligt 22 § FML, att en särskild överenskommelse om detta har träffats. Enligt 23 § FML kan fastighetsmäklarens ersättning sättas ned, om mäklaren vid uppdragets utförande har åsidosatt sina skyldigheter mot köparen eller säljaren (*ibid.*, sid 48-51).

Det vanligaste i Sverige är att det är säljaren som ersätter mäklaren. Uppdragsgivaren och mäklaren får själva komma överens om när ersättningen skall betalas. Ersättningen skall i regel inte krävas förrän alla villkor för köpet har uppfyllts. Det finns inga fastställda taxor gällande ersättningen. Uppdragsgivaren och mäklaren får själva komma överens om ersättningens storlek. Överenskommelse om detta skall alltid ske i samband med uppdragsavtalet. En fastighetsmäklare måste noga informera sin uppdragsgivare om vilka regler som gäller för provision, d.v.s. när mäklaren har rätt till provision, hur provisionen beräknas, när provisionen skall betalas, att det utgår moms på mäklararvodet och att mäklaren inte har rätt till ersättning för kostnader om inte annat särskilt avtalats (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 56). Mäklartjänsten är momspliktig och i ett konsumentförhållande ingår momsen alltid i den överenskomna ersättningen (Fastighetsmäklarnämndens faktablad). Momsen är 25 %. Den genomsnittliga provisionen ligger i Sverige mellan 2 och 4 % av försäljningspriset.

### *Finland*

Enligt 20 § FiFL har förmedlingsrörelsen rätt till förmedlingsarvode endast när ett köp, ett hyresavtal eller ett avtal om någon annan nyttjanderätt kommer till stånd, om inte något annat har överenskommit i uppdragsavtalet. Förmedlingsarvodet får uppbäras endast hos uppdragsgivaren. Om parterna i ett avtal som gäller ett förmedlingsobjekt var för sig är förmedlingsrörelsens uppdragsgivare, får förmedlingsrörelsen uppbära ett belopp, som motsvarar endast ett förmedlingsarvode. Förmedlingsarvodet skall vara skäligt med beaktande av förmedlingsuppdragets art, det arbete som har utförts och om uppdraget har skötts på ett ekonomiskt ändamålsenligt sätt och andra omständigheter. Förmedlingsrörelsen har inte rätt till förmedlingsarvode för ett avtal som har slutits för förmedlingsrörelsens eller någon av dess anställdas räkning. I uppdragsavtalet får inte tas in ett villkor, enligt vilket förmedlingsrörelsen skulle ha rätt att som arvode få den del av köpeskillingen som överstiger det försäljningspris för förmedlingsobjektet som nämns i uppdragsavtalet eller en viss del av köpeskillingen, 20 § FiFL.

Enligt 21 § FiFL har förmedlingsrörelsen rätt att få arvode av uppdragsgivaren för ett avtal som har slutits beträffande förmedlingsobjektet efter det att uppdragsavtalets giltighetstid har löpt ut, endast om detta har överenskommit med uppdragsgivaren och om det kan antas att förmedlingsrörelsens åtgärder under uppdragsavtalets giltighetstid väsentligt har bidragit till att avtalet kom till stånd. Förmedlingsrörelsen har dock inte rätt till förmedlingsarvode för ett avtal som slutits senare än sex månader efter det uppdragsavtalets giltighetstid löpte ut. Har uppdragsgivaren i det fall som avses ovan, sedan uppdragsavtalets giltighetstid löpt ut, ingått ett uppdragsavtal med en annan förmedlingsrörelse, är uppdragsgivaren skyldig att betala förmedlingsarvode endast till den förmedlingsrörelse med vilken ett uppdragsavtal var i kraft när uppdragsgivaren antog anbudet på förmedlingsobjektet. Förmedlingsrörelserna skall då dela förmedlingsarvodet sinsemellan i förhållande till sina prestationer, 21 § FiFL.

Mäklararvodet är oftast i form av en viss procentsats, som beräknas på köpeskillingen, men kan även vara i form av ett fast belopp. Provisionen ligger mellan 3 och 4 % plus moms som är 22 % (Viitanen et al. 2003).

### *Norge*

Enligt 4 kap 3 § NoFFL förfaller provisionen till betalning när handel har kommit till stånd. Mäklaren har rätt att kräva ersättning av uppdragsgivaren på de villkor och i den omfattning som är avtalat i uppdraget. Det kan inte avtalas att någon annan än uppdragsgivaren skall

betala ersättning till mäklaren, inklusive utlägg, 4 kap 1 § NoFFL. Om avtalad ersättning är i form av provision, har mäklaren rätt till ersättning, om affären har kommit till stånd under uppdragstiden, även om man inte kan tillskriva det mäklarens insats. Mäklaren har även rätt till provision om affär har kommit till stånd inom tre månader efter uppdragstidens slut, om affären har kommit till stånd med någon som mäklaren har förhandlat med under uppdragstiden, eller som efter förfrågan har fått upplysningar om egendomen från mäklaren under uppdragstiden. Affären anses ha kommit till stånd när parterna är slutgiltigt bundna, 4 kap 2 § NoFFL.

Mäklaren kan i uppdraget förbehålla sig rätt till ersättning för nedlagda kostnader, styrkta utlägg, av närmare specificerade slag, som har uppkommit i samband med uppdraget och som skall ges utöver den ordinarie ersättningen, 4 kap 4 § NoFFL. Arvodet kan inte delas med köpare eller säljaren eller med någon som inte själv har rätt att driva fastighetsförmedling, 4 kap 5 § NoFFL. Arvodeskravet kan sättas ned eller helt falla bort om företaget väsentligt har åsidosatt sina förpliktelser gentemot köparen eller säljaren. Om upplysningsplikten inte är uppfylld, bortfaller kravet på ersättning, 4 kap 6 § NoFFL.

Mäklararvodets storlek är i Norge, liksom i Sverige och Finland, inte reglerat i lagen och uppdragsgivaren och fastighetsmäklaren kan själva komma överens om ersättningens storlek. Detta måste dock ske i samband med uppdragsavtalet. Ersättningen är oftast i form av provision men kan även vara ett fast belopp. Enligt uppgifter från den norska Fastighetsmäklarförbundet varierar provisionen från ca 1 - 2.5 %. Mäklartjänsten är momspliktig och momsen är 24 %.

### ***Polen***

Enligt art 180 PIFEL skall ersättningens form och storlek anges i uppdragsavtalet. Om det inte finns någon överenskommelse om betalning, har mäklaren rätt till ersättning som motsvarar den ersättning som är vanlig vid liknande uppdrag. Mäklaren har rätt till ersättning endast om transaktionen har kommit till stånd, om inte annat har avtalats. Utgår ingen ersättning på grund av att köpet inte har kommit till stånd, har mäklaren rätt till ersättning för nedlagda kostnader om överenskommelse om detta finns. Uteblir köpet på grund av fel begått av säljaren, har mäklaren rätt till full ersättning. I Polen kan man urskilja olika ersättningsformer. Ersättning i form av provision är den vanligaste formen. Utöver den kan det även förekomma ersättning i form av ett fast belopp eller ersättning baserad på arbetad tid (Brzezinski, red., 2005, sid 149-150; PGN Press 2005).

Mäklararvodet betalas av uppdragsgivaren. Är båda parter uppdragsgivare betalas arvodet av båda parter. Provisionen varierar och ligger i genomsnitt på 2-3 % av transaktionsvärdet (båda parter betalar) eller 4-6 % (en part betalar) plus moms 22 %. Transaktionsvärdet kan definieras på olika sätt. Med transaktionsvärde kan ibland menas utgångspris och ibland det slutgiltiga försäljningspriset (Brzezinski, red., 2005, sid 149-150). Det finns i Polen en så kallad "direktoffert" där mäklarens ersättning är inkluderad i offertens pris (det anbud som säljaren går ut med), vilket innebär att det inte utgår någon ersättning till mäklaren från köparens sida, arvodet från båda parter är redan inkluderat i objektets pris.

### ***England***

Enligt Estate Agents Regulations 1991 skall information till en potentiell kund inkludera även information gällande ersättning för uppdraget. Regelverket säger ingenting om ersättningens

storlek utan endast att ersättningens form och storlek skall anges i kontraktet. Arvodet anges i form av ett fast belopp eller så anges en formel för dess beräkning, vilken oftast refererar till försäljningspriset. Vissa mäklare förbehåller sig rätten att ta ut en avgift, en annulleringsavgift, ifall säljaren skulle vilja dra sig ur försäljningen. Ersättningen kan bestämmas till vilken nivå som helst. Det enda kravet är att en potentiell kund skall få information om alla finansiella följder i samband med försäljningen i förväg, innan han eller hon är slutgiltigt bunden till uppdraget. Säljaren skall informeras om alla direkta kostnader i samband med försäljningen, inklusive information om moms. Om inte uppdragsgivaren och mäklaren kommit överens om något annat, har mäklaren rätt till ersättning endast om det är mäklarens handlingar som lett till försäljningen. I syfte att motverka informella karteller skall varje mäklare förhandla om ersättningens storlek individuellt med sin uppdragsgivare. Ersättningen kan vara i form av ett fast belopp eller en viss procent av försäljningspriset. Det senare är mer vanligt (Perkins, red., 2005, sid 1/32, sid 1/36).

I England är det säljaren som betalar arvodet till mäklaren. Vid "sole agency" ligger mäklararvodet mellan 1.5 och 2.0 % av överenskommet pris, vid "joint agency" delar alla mäklare på ca 3 % av försäljningspriset. Momsen är 17.5 % (ICREA 2005).

## **USA**

Fastighetsmäklarens ersättning specificeras i kontraktet med uppdragsgivaren. Ersättningen kan vara i form av ett fast belopp, en viss procent beräknad på försäljningspriset eller så kan den beräknas efter arbetad tid. Storleken är förhandlingsbar och försök att hålla sig till en fast i förväg bestämd procentsats är lika med överträdelse av lagen. En fastighetsmäklare kan dock bestämma en minimiprocentsats som accepteras på hans eller hennes firma. Det viktigaste är att mäklaren och kunden kommer överens om ersättningen innan uppdragsavtalet tecknas. En provision kan bestämmas till vilken procentsats som helst som marknaden är beredd att betala. Listingmäklare i USA tar vanligen ut en provision som ligger mellan 5 % och 7 % av försäljningspriset. Mäklaren är berättigad till arvodet när arbetet för vilket mäklaren har anlåtats är fullbordat. Så fort säljaren accepterar ett bud från en köpare, som är beredd att köpa på säljarens villkor, har mäklaren rätt till ersättning. Mäklare har rätt till ersättning även om köpet uteblir på grund av att uppdragsgivaren inte fullgör sina skyldigheter (Galaty et al. 2003, sid 68-70).

Storleken på den ersättning som en försäljare har rätt till, bestämmas genom en överenskommelse mellan mäklaren (brokern) och försäljaren. Provisionen går i regel först till en broker eller en brokerfirma, vilken sedan betalar en del av provisionen till den försäljare, som varit involverad i transaktionen. I de flesta delstater är det förbjudet för en mäklare att betala ersättning till en försäljare som inte är anställd hos honom eller henne. Arvodet kan inte heller betalas till en person utan licens som utför tjänster för vilka licens krävs. Under senare år har dock flera delstater antagit lagar som tillåter delning av provisionen med en yrkesman utan licens från ett land utanför USA, om landet i vilket personen arbetar inte har licenskrav. Betalning till en försäljare sker i form av en fast lön eller en del av provisionen från transaktionen som försäljaren genomfört. I vissa firmor har man implementerat en hundra procentprovisionsplan, varigenom försäljare erhåller hela sin provision från transaktionen men istället måste betala en serviceavgift varje månad för användning av företagets resurser och hjälpmedel. Försäljare betalar då alla sina utgifter själv. Det är i USA även vanligt med ett bonussystem, varigenom en bonus betalas till högproduktiva försäljare i slutet av året (Galaty et al. 2003, sid 68-70; ICREA 2005).



I USA är det oftast säljaren som betalar hela provisionen. Säljaren betalar arvodet till sin mäklare (broker) som sedan betalar en del av arvodet till den mäklare, som har arbetat med eller för köparen. Köparen betalar i regel ingenting. De flesta transaktioner involverar två mäklare, en som har tagit emot uppdraget, hjälper säljaren och marknadsför objektet och en som anvisar köparen. Hur provisionsdelningen skall ske är inte fastställt, och det är upp till varje listingbroker att bestämma. En jämn uppdelning är vanlig (Galaty et al. 2003, sid 68-70).

### ***Sammanfattning***

Ersättningens form och storlek regleras i ett uppdragsavtal. Uppdragsgivaren skall alltid informeras innan han eller hon blir bunden av avtalet. Förutsättningen för att betalning skall utgå är att mäklaren har uppfyllt sina kontraktsskyldigheter och att köpet har kommit till stånd eller, som exempelvis i USA, att en köpare som är villig att köpa på säljarens villkor är funnen, respektive ett objekt som uppfyller köparens önskemål är funnet. Mäklaren har rätt till arvodet även om köpet inte har kommit till stånd av en anledning som har orsakats av säljaren, under förutsättning att mäklaren har hittat en köpare som är villig att köpa på säljarens villkor. För att mäklaren skall kunna få ersättning för sina nedlagda kostnader utöver arvodet måste en överenskommelse om detta finnas. Mäklararvudet betalas i regel av uppdragsgivaren. I Polen debiteras båda parter om uppdragsavtalet tecknas med båda. Den vanligaste ersättningsformen i alla länder är provision beräknad på försäljningspriset.

## 8 MARKNADSEXPONERING AV OBJEKT

I detta kapitel ges en kort beskrivning av de olika marknadsföringsåtgärder som används i samband med marknadsexponering av objekt till salu i respektive land, samt en beskrivning av en multipel-lisning-system som används i vissa av de utvalda länderna.

### 8.1 Marknadsföringsåtgärder

#### *Översikt*

De vanligaste marknadsföringsverktygen som används i de utvalda länderna är följande: annonser i tidningar och skyltfönster, olika typer av presentationsfolder och broschyrer, in-house publikationer, skyltar placerade på fastigheten samt annonser på Internet på egna hemsidor och Internetbaserade bostadsmarknader. Se tabell 14 för exempel på fastighetsportaler.

*Tabell 14 Exempel på fastighetsportaler*

---

<b>Sverige</b>	<a href="http://www.hemnet.se">www.hemnet.se</a> , <a href="http://www.bovision.se">www.bovision.se</a>
<b>Finland</b>	<a href="http://www.etuovi.com">www.etuovi.com</a> , <a href="http://www.oikotie.fi">www.oikotie.fi</a> , <a href="http://www.asuntoverkko.com">www.asuntoverkko.com</a>
<b>Norge</b>	<a href="http://www.finn.no">www.finn.no</a> , <a href="http://www.tinde.no">www.tinde.no</a>
<b>Polen</b>	<a href="http://www.mls.org.pl">www.mls.org.pl</a> , <a href="http://locumnet.pl">locumnet.pl</a>
<b>England</b>	<a href="http://www.rightmove.co.uk">www.rightmove.co.uk</a> , <a href="http://www.primelocation.com">www.primelocation.com</a> , <a href="http://www.propertyfinder.co.uk">www.propertyfinder.co.uk</a> , <a href="http://www.findaproperty.co.uk">www.findaproperty.co.uk</a> , <a href="http://www.fish4homes.co.uk">www.fish4homes.co.uk</a> , <a href="http://www.yourmove.co.uk">www.yourmove.co.uk</a> , <a href="http://www.propertylive.co.uk">www.propertylive.co.uk</a>
<b>USA</b>	<a href="http://www.buybankhomes.com">www.buybankhomes.com</a> , <a href="http://www.realtor.com">www.realtor.com</a>

---

#### *Sverige*

I Sverige ställs det krav på en objektbeskrivning enligt 18 § FML. Paragrafen säger, att när förmedlingen avser en fastighet som en konsument köper, huvudsakligen för enskilt bruk, skall fastighetsmäklaren tillhandahålla köparen en skriftlig beskrivning av fastigheten. 17-18 §§ FML specificerar vilka uppgifter som en sådan objektbeskrivning skall innehålla. En objektsbeskrivning delas inte ut till alla spekulanter. Det är endast den slutliga köparen som erhåller en objektbeskrivning i samband med överlåtelsetillfället. Beskrivning av fastigheten i marknadsföring har ett annat syfte (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 59-60). De flesta mäklare upprättar även en enklare s.k. till-salu-beskrivning vilken inte skall förväxlas med objektsbeskrivningen (Katzin 2005, sid 44).

Marknadsexponering av objekt till salu i Sverige sker genom annonser i tidningar, skyltfönster och på Internet. Ofta upprättas det även en presentationsfolder som delas ut exempelvis i samband med visningar. Annonser sätts in i dagstidningar eller i tidningar som Metro Hus & Hem som för närvarande delas ut i Stockholmsområde och Skåne-regionen och som omfattar de flesta objekt till salu i respektive region. Dagspressannonsering är relativt dyrt och därför väljer vissa mäklare att profilannonsera sitt företag och sin tjänst i dagliga tidningar och annonsera ut objekten i andra sammanhang. Exponering genom Internet sker via egna hemsidor men även via Internet-baserade bostadsmarknader som bl.a. Hemnet och

Bovision. I Sverige är Hemnet för närvarande den största marknadsplatsen för bostäder på Internet. Svenska fastighetsmäklare har gått samman för att skapa ett gemensamt system för hela landet och som följd av detta omfattar Hemnet nästan alla landets bostäder som finns till försäljning. Populärt i Sverige är även skyltning på bank eller eget skyltfönster. Men innan mäklaren överhuvudtaget annonserar går han eller hon i regel igenom sitt kundregister i syfte att hitta en match (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 67-68).

Visningar som anordnas för kunden är antingen enskilda eller allmänna. Allmänna visningar sker ofta på söndagar och är öppna för allmänheten, utan krav på tidsbokning. Vid enskilda visningar bokar man tid hos en mäklare som sedan anordnar ett visningstillfälle. En enskild visning sker antingen med en intressent eller med en mindre grupp av intressenter (ibid., sid 72-73).

Marknadsföring oavsett form skall ske på ett korrekt sätt. I Sverige styrs marknadsföringen av marknadsföringslagen (1995:450), konsumentverkets riktlinjer för tillhandahållande, utförande och marknadsföring av fastighetsmäklartjänster i konsumentförhållande samt fastighetsmäklarlagen (1995:400). Två väsentliga krav är att informationen inte skall vara vilseledande på något sätt samt att en sändarangivelse (mäklarens kontaktuppgifter) skall finnas (ibid., sid 66-67). En marknadsplan bör alltid upprättas tillsammans med uppdragsgivaren för att mäklaren skall kunna bilda sig en uppfattning om kundens önskemål.

### ***Finland***

Marknadsföring i Finland sker oftast i form av tidnings- och Internetsannonsering. Den viktigaste ansikte-mot-ansikte-marknadsföringen sker på söndagar, då det anordnas öppna visningar (Viitanen et al. 2003, sid 29). I Finland finns det ett flertal Internetbaserade bostadsmarknader. Ett exempel på en sådan Internetmarknad är [www.etuovi.com](http://www.etuovi.com) där endast fastighetsmäklare, företag och enskilda näringsidkare kan lägga ut sina objekt. Sidan omfattar de flesta objekt. Denna sida är den mest omfattande i Finland och nästan alla fastighetsförmedlingskedjor är med i etuovi-service. En stor kedja som nuförtiden inte är med i etuovi-service är Huoneistokeskus. En annan känd Internetsida är [www.oikotie.fi](http://www.oikotie.fi), som ägs av en tidning och där både mäklarfirmor och privatpersoner kan lägga ut sina objekt. Servicen ägs av tidningsbolaget Sanoma Oy. Alla kedjorna och nätverken har i regel sina egna sidor, exempelvis [www.huoneistokeskus.fi](http://www.huoneistokeskus.fi), [www.kiinteistomaailma.fi](http://www.kiinteistomaailma.fi), [www.skv.fi](http://www.skv.fi). Finlands Fastighetsmäklarförbund har sin egen sida, [www.asuntoverkko.com](http://www.asuntoverkko.com), där alla medlemmar som har tecknat ett avtal om denna service får lägga ut sina objekt. För tillfället har alla medlemmar, som är med i [www.asuntoverkko.com](http://www.asuntoverkko.com), sina objekt både på [www.etuovi.com](http://www.etuovi.com) och [www.asuntoverkko.com](http://www.asuntoverkko.com). Mäklarna kan välja vilka sidor de vill använda. De som är verksamma i huvudstadsregionen använder mest [www.oikotie.fi](http://www.oikotie.fi) (Finlands Fastighetsmäklarförbud 2005).

I Finland styrs marknadsföringen av bl.a. stadsrådets förordning (130/2001) om uppgifter som skall lämnas vid marknadsföring av bostäder. Denna förordning föreskriver vilka uppgifter en näringsidkare skall lämna när denne marknadsför en bostad. Förordningen berör uppgifter i samband med annonsering och visning. Den klargör bl.a. vilken information som en broschyr, som skall finnas tillgänglig för en intressent vid tillfälle då intressenten bekantar sig med bostaden, skall innehålla.

## *Norge*

I Norge ställs det krav på att upprätta en så kallad ”salgsoppgave” (ett prospekt) som ger köparen de upplysningar som köparen behöver som beslutunderlag för att lägga bud på fastigheten. Ett sådant prospekt måste uppfylla vissa formkrav. Prospektet skall ge nödvändig information om egendomen och göra egendomen attraktiv för en potentiell köpare. Det skall även uppfylla den upplysningsplikt som säljaren och mäklaren har gentemot fastighetens intressenter. Både fastighetsmäklarlagstiftningen och konsumentombudsmannens rundskrivelse om marknadsföring av bostäder ställer formella krav på hur ett prospekt skall utformas. Prospektet bör utformas med tanke på att den kommer att läsas av två grupper: de som får den på visningen och de som får den hos mäklaren innan de har sett objektet (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 81-82).

Utformningen av annonser måste följa 1-3 §§ marknadsföringslagen. Alla upplysningar som medtas i prospektet kan inte tas in i annonser. Den vanligaste annonsen är att man ger en kort beskrivning av bostaden med några bilder. Annonsering i tidningar har hittills varit det vanligaste sättet att marknadsföra ett objekt på. De flesta objekt läggs också ut på nätet. Annonsering i egna annonstidningar har på senaste tiden börjat användas, dock i en okänd omfattning. Ett förslag till annonstext skall alltid godkännas av säljaren innan den skickas till en tidning eller läggs ut på nätet. Godkännandet skall helst vara skriftligt (ibid., sid 98-100). I samband med fastighetsförsäljning är det vanligt att bostaden öppnas för potentiella köpare så att de får möjlighet att få se objektet. En visning genomförs då ibland av säljaren själv och ibland av en fastighetsmäklare eller en assistent.

De två största webbaserade marknadsföringsplatserna i Norge är [www.finn.no](http://www.finn.no) och [www.tinde.no](http://www.tinde.no). Webbplatserna ägs av mediekoncerner. Schibsted som är Norges största och en av Nordens ledande mediekoncerner äger Finn och Orkla Media som är Nordens femte största mediebolag och en del av Orkla-koncernen står bakom Tinde. Fastighetsportalerna är öppna för allmänheten. Det är dock endast fastighetsmäklare som får annonsera.

## *Polen*

Den första rutinen när man marknadsför ett objekt i Polen är att gå igenom den egna kunddatabasen i syfte att hitta en potentiell intressent. Marknadsföringsverktyg som används är både de traditionella som tidningsannonser samt de moderna, d.v.s. baserade på Internet. I praktiken har de flesta tidningar förlorat sin betydelse eftersom varje tidning har en egen hemsida där samma information finns. På Internet annonserar mäklarföretagen både på den egna hemsidan samt på olika typer av webbaserade marknadsplatser. Ett annat marknadsföringsverktyg är mäklarkontorets skyltfönster samt olika typer av broschyrer. Skyltar placerade på fastigheten med mäklarkontorets logo är en allmänt använd teknik. Till saluinformation (reklam) med mäklarens uppgifter placeras direkt på fastigheten. Detta skall dock inte göras senare än den andra eller tredje dagen efter att uppdragsavtalet har tecknats och används endast vid uppdrag med ensamrätt. Detta anses vara det mest effektiva sättet att hitta köpare. Utöver ovannämnda åtgärder vänder sig mäklare mer och mer till andra mäklare från andra företag med erbjudande om samarbete. Allmänna visningar sker ofta på lördagar eller söndagar. Objektet visas då utan ägarens närvaro (Belniak & Wierzchowski 2004, sid 82-84; Brzezinski, red., 2005, sid 130-131).

## **England**

I England finns det ett brett utbud av nationella, regionala och lokala reklampubliceringar. Fastigheter till salu annonseras i tidningar, veckotidskrifter och månadstidskrifter. Många firmor producerar sina egna "in-house" fastighetspubliceringar och i vissa områden har mäklarna gått samman för att gemensamt publicera specifika tidskrifter, vilket sänker kostnaden för annonserna (ICREA 2005).

De flesta mäklarfirmor i England har utvecklat egna webbsidor och anslutit sig till ett antal nationella fastighetsportaler. Den mest använda portalen är idag [www.rightmove.co.uk](http://www.rightmove.co.uk). Andra portaler är exempelvis: [Primelocation.com](http://Primelocation.com), [PropertyFinder.co.uk](http://PropertyFinder.co.uk), [FindaProperty.co.uk](http://FindaProperty.co.uk), [Fish4Homes.co.uk](http://Fish4Homes.co.uk) och [YourMove.co.uk](http://YourMove.co.uk). NAEA driver en egen portal [Propertylive.co.uk](http://Propertylive.co.uk) (Perkins, red., 2005, sid 5/16).

## **USA**

I USA finns det en mängd olika marknadsföringsverktyg som multiple-listing-system (MLS), nationella och internationella exponeringssystem, olika fastighetsföretagarnätverk, reklam i form av fastighetstidskrifter, tidningar, olika typer av broschyrer och flygblad, Internet och visningar. Objekten till salu finns tillgängliga för allmänheten på Internet, genom hemsidor för mäklarfirmor och andra webbsidor som bl.a. [BuyBankHomes \(www.buybankhomes.com\)](http://BuyBankHomes.com) och NAR:s hemsida ([www.realtor.com](http://www.realtor.com)).

Det är vanligt i USA att man anordnar en gemensam visning för mäklare i området, innan man låter intressenter att titta på objektet. Detta i syfte att minska antalet visningar.

### **8.2 MLS som ett marknadsexponeringsverktyg**

MLS, *multiple-listing-system*, är en marknadsföringsorganisation vars medlemmar (fastighetsmäklare) kommit överens om att dela med sig till varandra av sina uppdrag i syfte att snabbare hitta en villig köpare. I utbyte mot en potentiellt större publik samtycker fastighetsmäklare till att dela med sig till varandra av sina provisioner. Servicen är datorbaserad och förser mäklare med detaljerad information om bostäderna. MLS är baserad på samarbetsvilja. När en fastighetsmäklare lägger sin uppdragsgivares bostad i systemet, innebär det i stort sett att han eller hon inbjuder andra fastighetsmäklare från andra företag till att samarbeta med honom eller henne och gemensamt representera säljaren. Att lägga ihop information genom MLS förbättrar matchningstekniken, vilket gör att sannolikheten för en träff ökar (Galaty et al. 2003, sid 80).

MLS har sitt ursprung i USA, där begreppet *multiple listing* nämndes redan 1907. 1920 blev MLS allmänt accepterat och de följande åren fortsatte MLS att spridas genom landet (Winfrey 2002). Idag är MLS använt i många europeiska länder.

I USA är MLS oftast ett regionalt omfattande system. Systemet är stängt för allmänheten, d.v.s. säljare och köpare kan få tillgång till systemet genom att kontakta en mäklare som är med i kooperativet. MLS är troligen det mest signifikanta särdraget för fastighetsförmedlingsindustri i USA. MLS anses som en mekanism som eliminerar handelsfriktion, som är resultatet av ofullständig information, och bringar husmarknaden närmare en perfekt konkurrenskraftig marknad (Yavas 1994, sid 169-195).

MLS erbjuder fördelar för både fastighetsmäklare och säljare. Säljarna vinner på grund av att deras fastighet exponeras på en större marknad. Både köpare och säljare drar fördelar från att få tillgång till information om hela marknaden via endast en mäklare (Miceli 1991, sid 548-566; Dale-Johnson & Hamilton 1998, sid 275-307). Tekniken har ökat fördelarna med medlemskap i MLS. Förutom ständig tillgång till information om de listade fastigheternas status, erbjuder MLS ofta annan användbar information om in-teckningslån, taxering och även information om kommuner och skoldistrikt. Här kan även finnas information som en mäklare kan använda för att göra en marknadsanalys i syfte att fastställa fastighetens värde innan han eller hon föreslår ett lämpligt listingpris. Sökningar med hjälp av datorer hjälper också köpare att välja ut de fastigheter som uppfyller deras önskemål.

På en marknad där mäklare arbetar självständigt har varje mäklare en egen pool av köpare och säljare. I system som MLS förenar mäklarna sina pools och skapar en gemensam pool, med vars hjälp de sammanför nästan alla säljare och köpare. I en matchningsprocess ökar träffarnas kvalitet och kvantitet med poolens storlek. För köpare och säljare betyder detta att MLS ger större sannolikhet för en match samt lägre sökningskostnader. MLS eliminerar köparens respektive säljares behov att besöka flera mäklare för att tillförsäkra sig en tillräcklig marknadsbevakning respektive marknadsexponering (Yavas 1994, sid 169-195).

Fastighetsmäklare i MLS ger ett unilateralt (ensidigt) erbjudande om samarbete och ersättning till andra mäklare. Mäklaren måste ha säljarens samtycke i skriftlig form för att kunna lämna in fastigheten till MLS. Fastighetsmäklaren som har uppdraget är säljarens agent. Fastighetsmäklare i MLS representerar säljaren på samma sätt som den ursprungliga mäklare som har erhållit uppdraget, under den ursprungliga fastighetsmäklarens uppdragsavtal. Om en mäklare väljer att representera köparen till en fastighet i MLS, måste denna mäklare underrätta den mäklare, som har uppdraget, innan någon kontakt med säljaren äger rum. Alla mäklare måste bestämma ett lämpligt sätt att skydda sina kunder (Galaty et al. 2003, sid 80-81). Om en mäklare i MLS-organisationen hjälper den ursprungliga fastighetsmäklaren att sälja ett objekt, betalar den ursprungliga fastighetsmäklaren till den mäklare som hjälpte honom med försäljningen en så kallad "co-op fee" från sin egen provision. Uppdelningen brukar ligga på 50/50, 60/40 respektive 40/60 (Miceli 1991, sid 548-565).

Kontraktsskyldigheter mellan fastighetsmäklare varierar mycket. De flesta MLS kräver att en fastighetsmäklare lämnar över nya uppdrag till MLS inom en specificerad och ganska kort tidsperiod efter att mäklaren erhållit uppdraget. Tiden under vilken mäklare med uppdrag kan erbjuda en fastighet själv utan att underrätta andra mäklare varierar. Vissa MLS ger en mäklare upp till 5 dagar innan han eller hon måste lämna in uppdraget till MLS (Galaty et al. 2003, sid 80)

De två första MLS-systemen i Polen startade den 1 maj 2002 (Mäklarsamfundet Warmy-Mazury) respektive den 16 oktober 2002 (Mäklarsamfundet Warszawa). Den 19 juni 2004 bildade de båda organisationerna ett mellanregionalt MLS-system ([www.mls.org.pl](http://www.mls.org.pl)), som har blivit fundamentet till att skapa ett nationellt omfattande system för mäklare anslutna till PFRN genom sina regionala mäklarsamfund (Brzezinski, red., 2005, sid 155). Alla objekt i systemet är tillgängliga för alla Internetanvändare genom webbsidan för MLS-systemet ([www.mls.org.pl](http://www.mls.org.pl)) samt fastighetsportalen Locumnet.pl.

I England finns det ingen MLS-system med nationell omfattning. I många delar av landet är det dock vanligt för mäklare att multilista objekt, genom att dela med sig av sina uppdrag till en eller flera mäklarfirmor. Det finns även ett antal av franchisinggrupper som har egna

system. Många självständiga mäklarfirmor har anslutit sig till ett så kallat "referral network", där de två mest betydande är HomeLink ([naeahomelink.co.uk](http://naeahomelink.co.uk)), som drivs av NAEA och National Homes Network ([www.nationalhomesnetwork.co.uk](http://www.nationalhomesnetwork.co.uk)). I ett sådant nätverk väljer mäklare att dela med sig till varandra av sin information gällande en potentiell köpare som flyttar från ett område till ett annat i utbyte mot betalning. Den mäklaren som anvisar köparen respektive säljaren kallas "referring agent" och den som tar emot information kallas "receiving agent" (ICREA 2005).

## 9 FASTIGHETSBESEIKTNING

Detta kapitel kretsar kring fastighetsbesiktning som utförs i samband med fastighetsköp, och berör frågor rörande köparens undersökningsplikt och säljarens upplysningsplikt, samt hur långt mäklarens ansvar sträcker sig när det gäller uppgifter om fastighetsskick.

### 9.1 Undersöknings- och upplysningsplikt

#### *Översikt*

I köparens intresse ligger det att noggrant undersöka fastigheten innan förvärvet. Fastighetsmäklaren har i regel ingen undersökningsplikt. Säljare i Sverige, Finland, Norge och många av USA:s delstater har en upplysningsplikt. I Sverige, Finland och Norge åligger det mäklaren en kontrollskyldighet av de uppgifter säljaren lämnat om det finns en anledning att misstänka riktigheten i dem.

Tabell 15 Undersöknings- och upplysningsplikt

	Upplysningsplikt för säljare	Kontrollskyldighet för mäklare	Undersökningsplikt för köpare
<b>Sverige</b>	Ja	Ja	Ja
<b>Finland</b>	Ja	Ja	Ja
<b>Norge</b>	Ja	Ja	Ja
<b>Polen</b>	Ja	Ej uppgift	Ja
<b>England</b>	Nej	Nej	Ja
<b>USA</b>	Ja	Ej uppgift	Ja

#### *Sverige*

I Sverige har köparen en undersökningsplikt enligt 4 kap 19 § jordabalken (JB). Undersökningsplikten innebär att köparen står för fel som varit möjliga att upptäcka, och därför ligger det i köparens intresse att noggrant undersöka fastigheten som han eller hon har för avsikt att förvärva. Undersökningsplikten kan uppfyllas genom att antingen köparen själv undersöker fastigheten och ställer frågor till säljaren, eller genom att köparen anlitar en professionell besiktningsman. Att anlita en besiktningsman frångår dock inte köparens skyldighet att undersöka fastigheten (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 61-62; Zacharias 2001, sid 283-300). Säljaren i Sverige har skyldighet att upplysa köparen om de fel han eller hon känner till eller misstänker finns (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 60-61).

Den svenska fastighetsmäklaren har ingen undersökningsplikt, han eller hon har inte skyldighet att på ett mera ingående sätt undersöka fastigheten (ibid., sid 62-63). Mäklaren har dock skyldighet att kontrollera riktigheten i en uppgift som säljaren lämnat i det fall fastighetsmäklaren har anledning att misstänka att uppgiften kan vara felaktig. Kontrollskyldigheten regleras i 17-18 §§ FML (ibid., sid 53).



Fastighetsmäklaren i Sverige har även en upplysningsplikt avseende väsentliga fel i en fastighet som förvärvaren inte känner till och som fastighetsmäklaren fått till sin kännedom genom egen iakttagelse, upplysning från säljaren eller kännedom om att viss byggnadstyp brukar vara behäftad med detta fel (ibid., sid 53-54). Fastighetsmäklaren skall informera köparen om hans eller hennes undersökningsplikt samt är skyldig att informera säljaren om hans skyldigheter att ge köparen alla upplysningar om fastigheten. Enligt 16 § FML skall fastighetsmäklaren ge köparen och säljaren de råd och upplysningar som dessa kan behöva om fastigheten och andra förhållanden som har samband med överlåtelsen. Mäklaren skall verka för att säljaren före överlåtelsen lämnar de uppgifter om fastigheten som kan antas vara av betydelse för köparen, liksom att köparen före förvärvet undersöker eller låter undersöka fastigheten.

### ***Finland***

Köparen i Finland har, liksom i Sverige, en undersökningsplikt och kan inte efteråt resa krav på sådana saker som han eller hon borde ha upptäckt innan beslutet, 2 kap 17-22 §§ jordabalken (FiJB). Enligt 22 § FiJB får köparen inte som ett kvalitetsfel åberopa en omständighet som skulle ha kunnat konstateras vid en granskning av fastigheten före köpslutet. Köparen är inte skyldig att utan särskild orsak kontrollera riktigheten i de uppgifter som säljaren har lämnat och inte heller att utsträcka granskningen till sådana omständigheter som förutsätter tekniska åtgärder eller andra åtgärder som avviker från det sedvanliga.

Säljaren har en upplysningsplikt, enligt 17-20 §§ FiJB, och detta gäller om fastigheten är behäftad med kvalitetsfel, rådighetsfel eller ett rättsligt fel. Enligt 20 § FiJB svarar säljaren, om han eller hon har företrätts av en fastighetsförmedlare eller någon annan, också för uppgifter som den senare lämnat samt för försummelse av upplysningsplikten.

Enligt 11 § FiFL har förmedlingsrörelse i Finland skyldighet att kontrollera information. Har förmedlingsrörelsen skäl att misstänka att uppgifter som nämns i 9-10 §§ FiFL, som rörelsen fått, är felaktiga eller bristfälliga, skall rörelsen försäkra sig om att informationen är riktig och rätta en eventuell felaktig eller bristfällig uppgift. Är det inte utan oskäligt besvär möjligt att fastställa om en uppgift är riktig, skall förmedlingsrörelsen meddela uppdragsgivarens motpart att uppgiften inte har kunnat kontrolleras. Enligt 8 § FiFL, skall förmedlingsrörelsen ge uppdragsgivaren all den information som enligt vad förmedlingsrörelsen vet eller borde veta påverkar ett beslut om ett köp eller ett hyresavtal eller något annat avtal om nyttjanderätt. När en förmedlingsrörelse bjuder ut ett förmedlingsobjekt skall denna enligt 9 § FiFL ge uppdragsgivarens motpart all den information som enligt vad förmedlingsrörelsen vet eller borde veta påverkar ett beslut om ett köp eller ett hyresavtal eller något annat avtal om nyttjanderätt.

### ***Norge***

3 kap 10 § lagen om avyttring av fast egendom (NoAL) ålägger köparen i Norge en undersökningsplikt. Försummar köparen denna undersökningsplikt, kan han eller hon inte senare ställa krav på prisnedsättning eller liknande på grund av fel som en undersökning skulle ha avslöjat. Enligt 3 kap 10 § NoAL kan köparen inte göra gällande som fel något köparen kände till eller måste ha känt till vid avtalslutning. Har köparen innan avtalet slutits undersökt fastigheten eller utan rimlig grund låtit bli att följa en uppmaning från säljaren att undersöka, kan köparen heller inte göra gällande som fel något som köparen borde ha upptäckt vid undersökningen.

Säljaren i Norge är skyldig att upplysa om allt rörande egendomen som han eller hon känner till och som är av betydelse för köpet. Upplysningar måste vara korrekta. Säljaren skall uppfylla sin upplysningsplikt redan i prospektet. Om en egendom inte uppfyller krav ställda i lagen eller föreskrifter, föreligger det ett fel. Säljaren är i så fall ansvarig även om han eller hon varken har vetat om lagbrottet eller har någon skuld i det, så länge egendomen säljs utan en "as-is" (befintlig skick) klausul (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 119).

Fastighetsmäklaren i Norge skall, enligt 3 kap 7 § NoFFL, så långt det anses rimligt, inhämta och kontrollera nödvändiga upplysningar om egendomen. Har mäklaren inte inhämtat och kontrollerat nödvändiga upplysningar, skall köparen innan avslut ges en skriftlig orientering om skälet till detta. Mäklarens upplysningsplikt i Norge regleras i 3 kap 1 § NoFFL som säger att mäklaren skall ge köparen och säljaren upplysningar av betydelse för handeln och genomförande av denna.

### ***Polen***

Att kontrollera fastighetens skick är den potentiella köparens skyldighet. Köparen kan utföra undersökningen själv eller anlita en specialist, exempelvis en byggnadsexpert. Fastighetsmäklaren skall kunna bedöma fastighetens skick. Mäklarens ansvar omfattar dock inte dolda fel, vilket innebär att om säljaren inte har informerat mäklaren om dolda fel och mäklaren inte kunnat upptäcka felen själv, har mäklaren inget ansvar. Mäklaren är skyldig att se till att köparen får tillgång till byggnaden samt eventuellt täcka av byggnadsfundament (Brzeski et al. 2004, sid 309-310).

### ***England***

I England är det köparen som själv måste försäkra sig om att fastighetens skick är godtagbart. Ansvar ligger på hans eller hennes sida. Säljare i England har inte skyldighet att tala om fel i fastigheten för köparen, ("caveat emptor" doktrin). En fastighetsbesiktning är också frivillig (Crossmans Guide).

Säljarens mäklare i England har inte skyldighet att tillråda köparen att genomföra en besiktning, även om den värdering som krävs i samband med inteckningslån saknas. Om mäklaren hjälper köparen kan detta äventyra försäljningen och innebära ett förpliktelsebrott från mäklarens sida gentemot säljaren. I många fall strävar dock säljarens mäklare efter att anordna ett inteckningslån för köparen och då är en värdering oundviklig, vilket leder till intressekonflikt. Fastighetsmäklare som anordnar finansiering är skyldiga att tillråda sökande av ett inteckningslån att åtminstone ta fram en husköparrapport som uppfyller RICS:s standard (Perkins, red., 2005, sid 4/8).

### ***USA***

Tidigare rådde i USA doktrinen "caveat emptor" (let the buyer beware), vilket betydde att ansvaret (bevisbördan) för alla fel i fastigheten helt och hållet var på köparens sida. Säljaren hade ingen skyldighet att tala om fel i fastigheten. Situationen började dock ändras i mitten på 60-talet då konsumentskyddsnormer i samband med försäljning av varor började tillämpas. Situationen ändrades då vissa domstolar började hålla mäklare ansvariga för säljarnas fel och för utelämnande av information, vilka mäklare, som professionella yrkesmän, borde ha upptäckt och talat om för potentiella köpare. Mäklarna välkomnade en idé som gick ut på säljaren skulle fylla i ett detaljerat formulär (förklaring), som handlade om fastighetsskick, i

syfte att minska mäklarnas rättsliga ansvar. En sådan förklaring skulle senare ges till en potentiell köpare. Detta gagnade köparen, eftersom han eller hon fullödigt informerades om fastighetsskick innan han eller hon bestämde sig för att köpa (Nanda 2005; Lefcoe 2004).

Kravet på upplysningsplikt för säljaren introducerades först under 80-talet och den första delstaten var Kalifornien. Idag ställs krav på upplysningsplikt för säljaren i nästan två tredjedelar av de amerikanska delstaterna. I regel måste säljaren upplysa om alla fel han eller hon känner till. Fastighetsskickförklaringen från säljaren är ingen garanti för objektets skick. Det är snarare en framställning av information om fastighetens skick vid tiden för försäljningen. Säljarens skyldighet att avslöja fastighetens skick kan inte ersättas med en ”pre-sale” fastighetsbesiktning eftersom vissa defekter som säljaren känner till kan vara svåra att upptäcka även av en besiktningsman, eller så ingår det inte i de saker som besiktningsmannen kontrollerar (Nanda 2005). Säljaren är inte skyldig att göra en undersökning för att hitta dolda fel (Arouh 2002).

Säljarens fastighetsskickförklaring förhindrar framtida tvister mellan säljare och köpare och även mellan köpare och mäklare. Säljarens fastighetsskickförklaring har dock lett till att fler köpare börjat anlita en besiktningsman i syfte att kontrollera de varningssignaler som kan finnas i säljarens förklaring (Nanda 2005; Lefcoe 2004).

Mäklare rekommenderar ofta säljaren att han eller hon anordnar en egen ”pre-sale” besiktning (Chongchua 2004) och lämnar över en kopia till en potentiell köpare. Säljarens ”pre-sale” besiktning eliminerar inte köparens behov att utföra en egen besiktning, utan den kan endast ta fram de problem som kan finnas, vilket snabbar upp själva processförloppet (Arouh 2002). En sådan besiktning ger säljaren möjlighet att åtgärda de fel som besiktningsmannen har hittat innan en potentiell köpare ser huset, vilket kan bidra till att undvika överraskningar och även eliminera prisförhandlingar (Austin 2000).

Fastighetsmäklaren skall i USA informera köparen om möjligheten att utföra en besiktning.

## **9.2 Professionell besiktning**

### *Översikt*

I Sverige är det vanligt att köparen anlitar en besiktningsman. I Finland granskas bostäder av konditionsgranskare med behörighetsexamen vid fastighetsköp eller Centralhandelskammarens auktoriserade varubesiktningsmän. I Norge utförs besiktningen av en ”takstmann” och i USA av så kallad ”home inspector”. I England heter den vanligaste besiktningen RICS Homebuyer’s Report and Valuation. I de flesta länderna utförs besiktningen av köparen (eller på dennes uppdrag) i samband med köpekontrakt, medan det i Norge och USA är vanligt att besiktningen utförs av säljaren (eller på dennes uppdrag) innan fastigheten läggs ut på marknaden.

### *Sverige*

I Sverige är det vanligt att köparen anlitar en besiktningsman som utför en omsorgsfull byggteknisk undersökning (Lärobok i fastighetsförmedling, sid 80-81). Besiktningen görs antingen innan man förvärvar fastigheten eller efter att köpekontrakt är tecknat. I det senare

fallet måste dock kontraktet vara villkorat av att en sådan besiktning skall genomföras för att den överhuvudtaget skall ha någon betydelse för köpet, som exempelvis ge rätt till att häva köpet eller rätt att förhandla om försäljningspriset (Zacharias 2001, sid 283-300).

### ***Finland***

Idag är det vanligt i Finland att fastighetens ägare respektive mäklare anordnar en besiktning av en auktoriserad besiktningsman innan affären är avslutad (Viitanen 2003, sid 63). En konditionsgranskare med behörighetsexamen vid fastighetsköp (AKK-examen) gör ett utlåtande om bostadens eller fastighetens kondition. Bostäder granskas även av Centralhandelskammarens auktoriserade varubesiktningsmän. Granskningen varken minskar eller utesluter det ansvar som föreskrivits för säljare som skall iakttas vid bostadsköp. Köparens plikt att noggrant bekanta sig med objektet innan köpet avgörs, upphävs inte heller (Länstyrelsen i Södra Finlands län 2005).

### ***Norge***

En teknisk besiktning kan i Norge utföras av en "takstmann", som ofta är en byggnadsingenjör med tilläggsutbildning. Därefter utarbetas en rapport om objektets tekniska status. Vanligtvis är det säljaren som anlitar besiktningsmannen och rapporten utarbetas innan objektet läggs ut på marknaden.

### ***England***

Det finns tre olika besiktningar i England. Den första heter "Bank eller Building Society Valuation" (Mortgage Valuation Report) som är en enkel besiktning/värdering som utförs å långivarens vägnar för att denne skall bli säker på att fastigheten utgör en adekvat säkerhet för lån. En sådan värdering ersätter dock inte en rapport om fastighetens skick. Man kan dock anordna att långivarens besiktningsman samtidigt utför en besiktning av fastighetens skick, vilket kan spara pengar men också vara till nackdel, eftersom besiktningsmannen rapporterar till långivaren, som i sin tur kan villkora lånet och hålla inne en del av lånet tills reparationer är utförda. En annan besiktning är "RICS Homebuyer's Report and Valuation" som är en mer detaljerad rapport om fastighetens skick samt en fastighetsvärdering. De flesta långivare accepterar denna rapport i stället för en "mortgage valuation report". En mer omfattande byggnadskonstruktionsbesiktning heter "Building Survey" eller "full structural survey" (Crossmans Guide; Irwin Mitchell 2005).

År 2007 skall en ny lagstiftning träda i kraft i England (enligt Housing Act 2004), som enligt regeringen skall förbättra transaktionsprocessen för bostäder genom att göra processen snabbare och mer effektiv. Lagen innebär att man inte kommer att kunna sälja ett hus utan att säljaren anordnar en så kallad "Home Information Pack" (HIP). HIP skall bl.a. innehålla en "Home Condition Report" (HCR), som är en fysisk fastighetsbesiktning och inkluderar information om fastighetens energieffektivitet (energicertifikat). En kopia av HIP skall tillhandahållas en potentiell köpare på dennes begäran. Tills den nya lagstiftningen träder i kraft är HIP inte obligatorisk, men används redan nu av vissa i branschen (ODPM 2005).

HCR innebär att besiktningen utförs innan objektet läggs ut till försäljning. En sådan besiktning är inte en fullständig byggnadskonstruktionsbesiktning. Den motsvarar den besiktning som idag kallas för RICS Homebuyer's Report, dock utan värdering. Det är antingen husägare eller säljarmäklare som skall ta fram HIP. HCR kommer även att kunna

användas av långgivare. Långgivare kommer fortfarande att ställa krav på värdering i samband med låneansökan som idag, men kommer förmodligen vilja maximera användningen av rapporten för att förbättra sina värderingar och sänka kostnaderna för konsumenten. Köpare, säljare och långgivare kommer att kunna lita på rapporten ur rättslig synpunkt och köpare kommer inte att behöva anordna en egen besiktning. En besiktningsman (home inspector) som kommer att ha behörighet att utföra HCR skall ha en försäkring och licens, där särskilda kvalifikationer ställs som krav (ODPM 2005).

## **USA**

Enligt uppgifter från NAR använde år 2003 66 % köparna av ett nytt hus och 87 % av köparna av ett tidigare ägt hus en besiktningsman. En besiktning utförs antingen innan man signerar köpekontraktet eller inom en i kontraktet specificerad period. Det rekommenderas även att en ombesiktning anordnas om mer än 45-60 dagar har gått mellan besiktningen/kontraktet och avslutningen. Besiktningen kan vara en förutsättning för att häva avtalet eller ålägga säljaren skyldighet att rätta till felen (Arouh 2001). En besiktning är inte obligatorisk.

En besiktningsman (home inspector) utför en omfattande visuell undersökning av fastighetens konstruktionssystem och skick och upprättar en analytisk rapport. I vissa delstater ställs det krav på att en besiktningsman skall inneha en licens (Galaty et al. 2003, sid 4).

Ibland rekommenderar säljarens mäklare en potentiell köpare en särskild besiktningsman eller en lista med exempelvis tre stycken. Enligt många skapar det en intressekonflikt, om säljarens mäklare rekommenderar en besiktningsman. I vissa delstater är det överhuvudtaget olagligt för säljarens mäklare att rekommendera en besiktningsman (Rogoshewski 2005). Exempelvis så förbjuder Massachusetts lag mäklare att direkt rekommendera ett specifikt besiktningsföretag eller besiktningsman. Istället skall mäklaren, på begäran, förse en eventuell köpare med en komplett (fullständig) lista över behöriga besiktningsmän, sammanställd av Board of Home Inspectors. Förbudet gäller inte om det finns ett skriftligt avtal mellan köparen och mäklaren, enligt vilket mäklaren arbetar för köparen (Jane Brown Associates; IHINA).

Det rekommenderas även att alla inblandade parter inbjuds till besiktningen, vilken ger köparen möjlighet att ställa frågor till besiktningsmannen och besiktningsmannen att ställa frågor till säljaren. På det sättet blir många problem lösta i vittnens närvaro (Nichols 2000). En kopia av säljarens förklaring om fastighetsskick kan vara användbar för besiktningsmannen i samband med besiktning. Detta kan hjälpa till att klargöra om det finns några signifikanta skillnader mellan besiktningen och den information som finns i förklaringen. Förklaringen kan även göra besiktningsmannen uppmärksam på vissa problem som inte alltid kommer fram under en besiktning (Mandell 1996).

## ***Sammanfattning***

I alla de utvalda länderna ligger det i köparens intresse att noggrant undersöka fastigheten innan förvärvet. Regelverk i Sverige, Finland och Norge ålägger köparen en undersökningsplikt som innebär att köparen inte kan resa krav för fel som han eller hon borde ha upptäckt vid en undersökning.

Besiktningen kan utföras antingen av köparen själv eller med hjälp av en professionell besiktningsman. Besiktning utförs vanligen innan affären avslutas eller, som exempelvis i

Sverige, kan besiktningen utföras efter att köpekontraktet är skrivet, men då under förutsättning att kontraktet är villkorat. I Norge eller USA är det även vanligt att besiktning istället utförs på säljarens bekostnad och innan fastigheten läggs ut på marknaden.

Säljare i Sverige, Finland, Norge och många av USA:s delstater har en upplysningsplikt, som innebär att de måste upplysa om allt de känner till som rör fastigheten i fråga. I England är situationen annorlunda. Här har säljaren ingen skyldighet att upplysa om fel, utan köparen måste ta reda på eventuella fel själv. Detta kommer dock att ändras från och med nästa år då lagen om HCR träder ikraft.

Fastighetsmäklare har i regel ingen undersökningsplikt. I den svenska, finländska och norska lagstiftning står det dock tydligt att om det finns en anledning att ifrågasätta riktigheten i de uppgifter som säljaren har lämnat måste mäklaren kontrollera dessa uppgifter.

## 10 HUR AVTAL INGÅS

I detta kapitel tas det upp försäljningsformer i respektive land. Här beskrivs olika budgivningsformer samt hur själva anbudsförfarandet går till. Här tas det även upp information om handpenning, dock endast i de länderna där handpenning tas ut redan i samband med anbudsförfarandet.

### 10.1 Anbudsförfarande

#### *Översikt*

I Sverige kan ett bud lämnas både i muntlig och skriftlig form. I Finland ges i regel en intressent ett skriftligt köpeanbud tillsammans med en handpenning. I Norge lämnas det första budet alltid i skriftlig form. Ett bud i muntlig form kan endast lämnas om det rör sig om förnyelse av det ursprungliga budet. Budgivning i Polen sker också i skriftlig form. Så fort parterna i Polen når en överenskommelse, upprättas ett föravtal eller ett överenskommelseprotokoll, som bekräftar parternas avsikt att genomföra affären. I England är individuella förhandlingar den vanligaste försäljningsmetoden och budet lämnas här också i skriftlig form, liksom i USA där köpeanbudet upprättas i skriftlig form. I USA är det även vanligt att man i samband med ett köpeanbud lägger en handpenning. I vissa delstater upprättas en så kallad binder som en form av ett föravtal.

Tabell 16 Budets form

<b>Sverige</b>	Muntlig eller skriftlig
<b>Finland</b>	Skriftlig
<b>Norge</b>	Skriftlig, förnyelse muntlig
<b>Polen</b>	Skriftlig
<b>England</b>	Skriftlig
<b>USA</b>	Skriftlig

#### *Sverige*

Budgivning i Sverige är inte reglerad i lag, vilket betyder att den kan ske på många olika sätt. Det är säljaren som i samråd med mäklaren bestämmer hur budgivningen skall gå till. Ett bud kan ges både i muntlig och skriftlig form. I praktiken används det två typer av budgivningsformer, en sluten och en öppen budgivning. En sluten budgivning innebär att spekulanter får en viss tid på sig att lägga bud. Buden ges då vanligen i skriftlig form och spekulanterna informeras inte om varandras bud. En öppen budgivning innebär i sin tur att spekulanterna lämnar sina bud till mäklaren som senare löpande redovisar högsta budet till säljaren och till övriga spekulanter, vilket ger spekulanterna möjlighet att bjuda över varandra (Fastighetsmäklarnämndens faktablad).

Det är säljaren själv som bestämmer vem han eller hon vill sälja till och för vilket pris. Fastighetsmäklaren är skyldig att löpande vidarebefordra bud till säljaren. Det pris som har angetts i en annons eller under försäljningsförfarandet är säljaren inte bunden till. Spekulant med högsta budet ges ingen garanti om att få köpa. Spekulant får inte heller ges information

om de övriga spekulanterna och deras bud (Fastighetsmäklarnämndens faktablad). För att få vara med i budgivningen krävs det ofta ett lånelöfte från finansieringsanordnare.

### ***Finland***

En spekulant i Finland ger i regel ett skriftligt köpeanbud till säljaren eller mäklaren/förmedlingsrörelsen. I samband med köpeanbudet tar mäklaren en handpenning som utgör ett bevis på att spekulantens intresse är äkta (5-10 % av priset).

För att förmedlingsrörelsen skall kunna ta emot handpenning av anbudsgivaren för uppdragsgivarens räkning, måste överenskommelse om detta finnas i uppdragsavtalet. Förmedlingsrörelsen har rätt att ta emot handpenning endast från en enda spekulant. Förmedlingsrörelsen får inte ta emot anbud eller handpenning av någon annan spekulant förrän den första handpenningen har återbetalats till anbudsgivaren eller att det har blivit klart att handpenningen skall tillfalla uppdragsgivaren. När handpenningen tas emot skall en handling över anbudet upprättas med de villkor som gäller anbudet samt ett eventuellt villkor om förlust av handpenning. En handling behöver inte upprättas, om anbudet har gjorts under sådana förhållanden att skyldighet att upprätta en sådan handling skulle medföra oskäligt besvär, 16 FiFL.

Förmedlingsrörelsen skall dessutom upplysa anbudsgivaren om vad som anges i jordabalken om föravtalets form och ersättning för frånträdande av köp, 16 § FiFL. Om villkoren i anbudet inte uppfylls eller säljaren inte godkänner anbudet, skall handpenningen utan dröjsmål återbetalas till anbudsgivaren. Om säljaren har antagit anbudet, men något avtal inte kommer till stånd av orsak som beror på säljaren, skall förmedlingsrörelsen utan dröjsmål betala tillbaka handpenningen till anbudsgivaren om handpenningen inte har överlämnats till säljaren. Om ett köp av orsak som beror på anbudsgivaren inte kommer till stånd och handpenningen kvarstår hos uppdragsgivaren, får den andel som enligt uppdragsavtalet eventuellt tillfaller förmedlingsrörelsen vara högst hälften av denna handpenning, dock högst så stor som det avtalade förmedlingsarvodet, 17 § FiFL. Betalas förmedlingsrörelsen en för uppdragsgivaren avsedd handpenning, är betalningen giltig i förhållande till uppdragsgivaren utom om köparen visste eller borde ha vetat att förmedlingsrörelsen inte hade rätt att ta emot betalningen eller att den överskred sin befogenhet, 19 § FiFL. Kundens medel skall hållas åtskilda från förmedlingsrörelsens egna medel. Kundmedlen skall deponeras på ett bankkonto eller förvaras på något annat tillförlitligt sätt, 11 § FiFL.

### ***Norge***

I Norge ber mäklaren en spekulant om ett skriftligt köpeanbud. Muntliga bud avvisas på grund av brist på bevis. Det är dock endast det första budet som skall ges skriftligen, förnyelse av budet kan ges muntligen. Mäklaren hjälper ofta köpare med att fylla i en budgivningsblankett för att undvika missförstånd (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 103-105).

Säljaren i Norge kan acceptera eller förkasta budet. Budet kan accepteras när som helst innan budfristen löper ut. Säljaren behöver inte acceptera det högsta budet. När ett bud har accepterats, betyder det att bindande avtal mellan parterna har ingåtts. Det finns ingen ångerrvecka i Norge i samband med försäljning av fast egendom. Om säljaren avslår budet under acceptfristen, innebär det att budgivaren inte längre är bunden av sitt bud. Om budgivaren inte önskar vara bunden av sitt bud på grund av att det råder en osäkerhet om



huruvida köparen kommer att få lån eller om köparen kommer att få sin nuvarande fastighet såld, måste ett tydligt förbehåll finnas (ibid., sid 104-106).

Av köpeanbudet skall framgå vilket pris som köparen är villig att betala, hur lång acceptfristen är, hur och när skall uppgörelsen äga rum, tillträdesdatum, eventuellt förbehåll, betalningsplan osv. Det är en fördel om finansieringen kan dokumenteras. Så fort mäklaren tar emot ett bud är han eller hon skyldig att vidarebefordra budet till säljaren för att undvika bland annat att budgivaren tar tillbaka budet innan det har kommit till säljarens kännedom. Ett sätt att undvika den här problematiken, som dock inte är allmänt använt, är att i en budgivningsblankett skriva in en bestämmelse om att mäklarfirmen har rätt att ta emot ett bud på uppdragsgivarens vägnar. När mäklaren överlämnar budet till uppdragsgivaren, skall han eller hon ge sin utvärdering av budet. Så fort säljaren accepterar ett bud skall mäklaren skriftligt informera köparen och andra budgivare om detta (ibid., sid 104-106).

Efter att handeln kommit till stånd, kan köparen kräva full insyn i budgivningsjournalen. Säljaren skall då signera en kopia eller en utskrift av budgivningsjournalen. Andra budgivare har också rätt att kräva en kopia eller en utskrift av budgivningsjournalen utan att andra budgivares identitet framkommer, efter det att handeln kommit till stånd eller efter det att budgivningen är avslutad utan att handel kommit till stånd, 8 kap 5 § NoFFF.

Ett sätt att avsluta en budgivning i Norge är att använda sig av så kallad *stängd budgivning*, som går ut på att inblandade intressenter lägger sitt sista skriftliga bud i exempelvis ett kuvert som sedan öppnas för att se vem som givit det bästa budet. I situationer, då det endast finns en budgivare och säljaren inte vill acceptera hans eller hennes bud, kan mäklaren uppmana säljaren att komma med ett motbud, där säljaren erbjuder fastigheten för en viss summa under en viss tid (acceptfrist). Konsekvensen blir då att så fort köparen accepterar erbjudandet betraktas fastigheten som såld på de villkoren som finns i motbudet och säljaren får inte ändra villkoren (ibid., sid 106-107).

### ***Polen***

Försäljningar av bostadsfastigheter i Polen sker genom individuella förhandlingar mellan intressenter och säljare, med hjälp av mäklaren. Förhandlingarna är konfidentiella, art 72 civilkodex (CK). I regel lämnar mäklaren ett köpeanbud till säljaren (en köpeviljeförklaring) i skriftlig form från alla intressenter. I säljarens namn förhandlar mäklaren med en potentiell köpare. Arbetar mäklaren för båda parter samtidigt, hjälper han eller hon båda parter att nå en överenskommelse. En person som i Polen påbörjar och bedriver förhandlingar utan avsikt att teckna avtal, är förpliktad att ersätta skadan till sin motpart, art 72 § CK.

Ett köpeanbud gäller under en bestämd tid (tidsfrist). Om den som givit anbudet inte har skrivit in någon tidsfrist och anbudet ges i närvaro av motparten eller via ett direkt kommunikationsmedel, upphör anbudet att gälla om det inte antas direkt. Om anbudet givits på annat sätt, upphör anbudet att gälla efter den tid, under vilken den som givit anbudet, enligt ett vanligt handlingsförlopp, redan borde ha erhållit svaret, art 66 CK. Om accept om antagande av anbudet har kommit för sent, men det från acceptens textinnehåll framgår att accepten skickades inom tidsfristen, kommer avtalet till stånd, om inte anbudsgivaren omedelbart informerar sin motpart om att på grund av försening anser han eller hon avtalet inte är giltigt, art 67 CK. Alla ändringar av anbudets innehåll skapar ett motanbud, art 68 CK.

Om parterna är överens om köpevillkoren tecknas det antingen ett skriftligt föravtal eller, om ett föravtal inte kan tecknas, kan det upprättas ett överenskommelseprotokoll, som innehåller de viktigaste handelsdetaljerna. De överenskomna villkoren är grunden till senare avtal (föravtal och det slutliga köpeavtalet) samt en försäkran om parternas avsikter. Ett överenskommelseprotokoll är inte bindande utan en sorts "gentlemansavtal". En bekräftelse på att stänga förhandlingsetappen är ett föravtal. Ett föravtal är dock inte nödvändigt. Det är bara ett bevis på att parterna avser att teckna det slutliga köpeavtalet. I samband med föravtalet lämnas det även en handpenning på ca 10 % (Brzeski at al. 2004, sid 316-317; Brzezinski, red., 2005, 138-140).

### **England**

I England kan man urskilja tre försäljningsmetoder, så kallade *private treaty*, *auctioneers* och *tenders*.

*Private treaty* är den vanligaste försäljningsmetoden när det gäller försäljning av bostadsfastigheter. Säljarens mäklare kontaktar potentiella köpare eller deras agenter och öppnar förhandlingar med dem (Perkins, red., 2005, sid 4/8). Sådana förhandlingar är slutna. Mäklaren kommer överens med säljaren om ett "asking price", som bör vara mycket realistiskt. Det slutliga priset är en förhandlingsfråga som beror på omständigheterna och marknadssituationen. Alla bud vidarebefordras omgående till säljaren. Potentiella köpare informeras om villkor i samband med försäljning och alla förhandlingsaspekter hålls privat och konfidentiellt. Traditionellt skulle försäljningspriset förbli hemligt för utomstående när kontrakt mellan parterna utväxlades. Priset kunde offentliggöras endast om bägge parter var överens om detta. Idag upptas priset i den offentliga delen av Land Registry i statistiskt syfte. Det finns dock fortfarande möjlighet för parterna att hålla priset hemligt om så önskas (Pace Plc 2005).

Mäklaren i England informerar intressenter om det finns andra köpeanbud men de får inte avslöja beloppen som det rör sig om. När intressenten lämnar sitt köpeanbud till mäklaren överlämnar han eller hon anbudet direkt till säljaren och diskuterar det med honom eller henne. 1991 Orders and Regulations föreskriver att budet som överlämnas till säljaren skall vara i skriftlig form och överlämnandet skall ske på ett opartiskt sätt. I samband med att mäklaren överlämnar budet till säljaren, informerar mäklaren säljaren om intressentens finansiella ställning och möjlighet att skriva kontrakt inom en lämplig tidsram. Mäklaren är säljarens rådgivare och det är säljaren som tar beslutet. Säljaren kan antingen acceptera budet eller ge ett motbud. Överenskommelse mellan parterna är inte bindande förrän kontraktet är signerat och utväxlat (Pace Plc 2005).

*Auktioner* går ut på att säljaren inbjuder allmänheten till att bjuda på han eller hennes fastighet. Mäklarens skyldighet är då att väcka intresse hos intressenter och i samverkan med en behörig fastighetsöverlåtare förbereda alla detaljer. Marknadsföringen av fastigheten börjar ca fyra veckor innan auktionen. Fastighetens betraktas som såld så fort auktionsförrättarens klubb faller efter det högsta budet. Anbudsgivaren är då bunden att signera försäljningsmemorandum upprättat av säljarens fastighetsöverlåtare (Perkins, red., 2005, sid 4/8). Auktioner används vanligen till att avyttra kommersiella fastigheter, industrifastigheter, jordbruksfastigheter eller fastigheter där ägaren inte bor i fastigheten samt för mark. Finansiella institutioner kan begära att fastigheten säljs på auktion då in-teckningslåntagaren inte klarar avbetalningarna på lånet. På auktioner säljs ofta även fastigheter där det finns indikation på en stark konkurrens, fastigheter med stora defekter eller fastigheter där

kontantköp kan komma i fråga, som exempelvis i samband med försäljningar av jordlotter och fastigheter som kräver renovering respektive sanering. Vid auktionsförsäljning har konsumenterna ingen möjlighet att förhandla om försäljningsvillkoren, som i detta fall är offentliga. I samband med auktionsförsäljningar förväntas den vinnande köparen erlägga en handpenning på 10 %. Resterande belopp betalas i samband med avslutning några dagar och upp till ca 4 veckor senare och det finns ingen flexibilitet. Intressenter förväntas därför ha anordnat finansiering. En fullständig byggnadsbesiktning rekommenderas innan auktionsförfarandet (Pace Plc 2005).

Försäljning genom *tender* är i huvudsak en privat auktion, där säljaren inbjuder potentiella köpare till att inom en viss tid lämna ett skriftligt anbud på fastigheten. En försäljning blir då bindande så fort säljaren underrättar den vinnande anbudsgivaren om att dennes bud accepterats. Dokument i samband med handel upprättas av säljarens fastighetsöverlåtare i förväg (Perkins, red., 2005, sid 4/8). Denna form av försäljning är ovanlig i samband med bostadsfastigheter. Den anses dock ha mer flexibilitet jämfört med privata förhandlingar och mer diskretion jämfört med en offentlig auktion.

Man kan urskilja en *informell* och *formell tender*. En formell tender liknar till stor del en offentlig auktion med alla villkor och rättsliga dokument som publiceras i förväg. Alla intressenter inbjuds att lämna in sina bud genom att använda ett förtryckt tender-dokument inom en viss tid. I motsats till auktioner är budgivningen hemlig och följaktligen måste varje potentiell köpare bestämma sitt bud utan vägledning från konkurrenter. I budgivningsvillkoren reserverar säljaren ofta rätten att inte behöva acceptera det högsta budet eller något särskilt pris. I de flesta fallen är det dock det högsta priset som är avgörande. En formell accept skapar omedelbart ett bindande avtal, vilket skiljer formell tender från informell tender. Vid en informell tender är varje intressent inbjuden att lämna in sitt bästa och slutliga bud, och säljaren erbjuder den budgivare, som lagt det högsta budet, en kort men exklusiv period för att fullborda rättsliga undersökningar och utväxla kontrakten ovillkorligt. Ibland inbjuds alla potentiella köpare att delta i ett möte, där alla bud öppnas i deras och säljarens närvaro, så att de kan se att budgivningen varit anordnad på ett rättvist och opartiskt sätt (Pace Plc 2005).

## USA

I USA hjälper mäklaren en intressent att upprätta ett köpeanbud, vilket mäklaren senare presenterar för säljaren. Alla ändringar av villkoren, utom fall då anbudets språk klargörs, skapar ett motbud. Det ursprungliga köpeanbudet upphör att gälla om säljaren har avslagit det. Köparen kan acceptera eller avslå säljarens motbud. Om köparen vill, kan han eller hon fortsätta processen genom att göra ett annat motbud. Alla ändringar i det sista anbudet kan resultera i ett motbud tills antingen parterna når ett avtal eller en av dem hoppar av. Ett anbud eller motbud kan återkallas när som helst innan det har accepterats, även om personen som givit anbudet eller motbudet samtycker till att hålla budet öppet under en bestämd tidsperiod. Om säljaren samtycker till det ursprungliga anbudet eller ett senare motbud exakt som det gjorts och signerar dokument, betraktas anbudet som accepterat. Accept av ett bud innebär att ett kontrakt är upprättat. Mäklaren måste underrätta köparen om säljarens accept och erhålla godkännande av parternas advokater om kontraktet kräver det. Ett anbud anses inte accepterat förrän personen som givit budet har underrättats om den andra partens accept (Galay et al. 2003, sid 181).

I vissa delstater kan mäklare istället för ett fullständigt köpekontrakt förbereda ett kortare dokument, så kallad *binder*. I en binder finns de väsentliga köpevillkoren samt information om att mäklaren har mottagit en deposition från köparen. Ett mer formellt och fullständigt kontrakt upprättas av en advokat, så fort säljaren har accepterat och signerat en binder. Binder kan även användas där transaktionsdetaljerna är för komplexa för en köpekontraktsform av standardslag (ibid., sid 181).

Det är vanligt i USA att köparen i samband med ett köpebud erlägger en handpenning. Handpenningen utgör ett bevis på köparens avsikt att följa kontraktsvillkoren i god tro. Handpenningen överlämnas till mäklaren som förvarar den på ett särskilt konto. I vissa områden i landet är det vanligt att handpenningen istället förvaras av säljarens advokat. Om köpebudet inte accepteras, betalas handpenningen omedelbart tillbaka till den som har erlagt den. Beloppets storlek grundas på en överenskommelse mellan parterna. Beloppet skall vara skäligt, d.v.s. det skall vara tillräckligt för att avskräcka köparen från att inte fullgöra sina skyldigheter, kompensera säljaren för att han eller hon tagit bort objektet från marknaden samt täcka alla utgifter som säljaren kan få om köparen inte fullgör sina skyldigheter. Mäklaren måste föra en förteckning över alla deponerade medel. Kontot kan vara räntebärande, beroende på delstatens lag. Utgår det ränta på det deponerade beloppet så måste det finnas en bestämmelse i kontraktet som reglerar utbetalning av räntan. Mäklaren måste då tillhandahålla en ränteberäkning samt bestämma ett datum för utbetalning av räntan. I regel betalas räntan ut till köparen i samband med uppgörelsen, men man kan avtala att räntan tillfaller säljaren som en del av köpeskillingen (ibid., sid 181-182).

## 10.2 Budgivning – bindande eller ej

### Översikt

I Sverige är varken säljare eller köpare bunden av sitt bud förrän ett skriftligt köpeavtal undertecknats av båda parter. Köpebudet i Finland är inte heller bindande såvida det inte är utfärdat i samma procedur som ett köpekontrakt. Så fort ett bud i Norge har accepterats, innebär det att bindande avtal mellan parterna har ingåtts. Samma gäller i Polen, dock kan följderna av att bryta ett sådant avtal skilja sig åt i Polen beroende på budets form. Alla överenskommelsen som man når under förhandlingarna i England är inte bindande förrän ett köpekontrakt har utfärdats och utväxlats mellan parterna. Så fort ett bud i USA har accepterats och motparten har upplysts om accepten anses budet bindande.

Tabell 17 Bindande bud

<b>Sverige</b>	Nej
<b>Finland</b>	Nej
<b>Norge</b>	Ja
<b>Polen</b>	Ja
<b>England</b>	Nej
<b>USA</b>	Ja

## ***Sverige***

I Sverige är varken säljare eller köpare bunden förrän ett skriftligt köpeavtal undertecknats av båda parter i samband med fastighetsförsäljning. Innan dess kan säljare och köpare ändra sig utan att motparten kan ställa några krav. Säljaren är inte juridiskt bunden av några överenskommelser beträffande budgivningen. Han eller hon är inte heller bunden av ett löfte om att sälja, inte ens om löftet givits i skriftlig form. Säljaren kan ångra sig när som helst innan köpekontrakt skrivits (Fastighetsmäklarnämndens faktablad).

## ***Finland***

Enligt Jordabalken i Finland är köpeanbudet för köp av fast egendom inte bindande såvida det inte är utfärdat i samma procedur som ett köpekontrakt, exempelvis med ett köpevitne. I praktiken används en sådan inofficiell procedur för köpeanbud reguljärt i samband med lägenhetsförsäljningar. Skulle köparen till sist inte signera köpekontraktet efter att säljaren har accepterat köpeanbudet, kommer köparen att återfå handpenningen, men är förpliktad att betala kostnader som han eller hon förorsakat säljaren, eller tvärtom (Viitanen 2003, sid 63).

## ***Norge***

I Norge är budgivaren bunden av sitt bud från det att budet har kommit till säljaren, och tills den acceptfrist som är angiven i budet löpt ut. Att bud har kommit till mäklarens kännedom anses inte tillräckligt. Finns det ingen acceptfrist angiven gäller ”rimlig tid”. ”Konsumentinformation om budgivning”, som utarbetades av fastighetsmäklarbranschen i samarbete med Konsumentombudsmannen, säger att mäklaren skall uppmana budgivaren att det första budet har minst 24 timmars acceptfrist räknat från den senast annonserade visningen (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 103-105).

## ***Polen***

I Polen finns det olika former av viljeförklaringar (se avsnitt 10.1), fyra särskilda är: skriftlig form, skriftlig form med vidimering av datum, skriftlig form med vidimering av underskrift samt en notarieakt. I de flesta fall är muntlig form tillåten och bindande. Om exempelvis en person som önskar förvärva en fastighet säger till fastighetens ägare att han eller hon skall köpa hans eller hennes fastighet för ett visst pris och föreslår att avtalet tecknas nästa dag och säljaren accepterar det, betyder det att båda parter har tecknat en form av bindande avtal. Följden av att inte följa avtalet blir dock olika beroende på avtalets form. För att följa den skriftliga formen måste dokumentet innehålla en tydlig viljeförklaring och underskrift. Elektronisk form är tillåten (Brzeski et al. 2004, sid 116-117).

## ***England***

I samband med anbudsförfarandet i England är överenskommelse mellan parterna inte bindande förrän köpekontraktet är signerat och utväxlat (Pace Plc 2005).

## ***USA***

Så fort säljaren respektive köparen i USA har accepterat ett anbud från sin motpart, signerat dokumentet och dennes motpart blev underrättad om detta, betraktas anbudet som accepterat och ett bindande avtal mellan parterna är inrättad (Galay et al. 2003, sid 181).

## ***Sammanfattning***

Vid anbudsförfarandet i Sverige är varken säljare eller köpare bunden förrän ett skriftligt köpeavtal undertecknats av båda parter. Båda parter kan ändra sig utan att motparten ställer några krav. Ett bud kan i Sverige ges både i muntlig och skriftlig form. I Finland ges i regel en intressent ett skriftligt köpeanbud tillsammans med en handpenning. Köpeanbudet är dock inte bindande i Finland såvida det inte är utfärdat i samma procedur som ett köpekontrakt, exempelvis med ett köpevitne.

I Norge ges det första budet alltid i skriftlig form. Ett bud i muntlig form kan endast ges om det rör sig om förnyelse av det ursprungliga budet. Så fort ett bud i Norge har accepterats, innebär det att bindande avtal mellan parterna har ingåtts.

Budgivning i Polen sker också i skriftlig form. Om ett muntligt köpelöfte från en potentiell köpare accepteras av säljaren, anses det att ett bindande avtal har ingåtts. Följderna av att bryta ett sådant avtal skiljer sig dock beroende på budets form. Så fort parterna i Polen når en överenskommelse, upprättas ett föravtal eller ett överenskommelseprotokoll, som bekräftar parternas avsikt att genomföra handeln.

I England är individuella förhandlingar den vanligaste försäljningsmetoden. De överenskommelser som man når under förhandlingarna är dock inte bindande förrän ett köpekontrakt har utfärdats och utväxlats mellan parterna.

I USA upprättas ett köpeanbud i skriftlig form. Så fort ett bud har accepterats anses det bindande. Parterna har dock möjlighet att återkalla ett bud eller motbud under acceptfristen, så länge accepten inte hunnit nå budgivaren. Det är i USA även vanligt att i samband med ett köpeanbud erlägga en handpenning. I vissa delstater upprättas en så kallad binder som en form av ett föravtal.

Den som har det slutliga ordet i samband med budgivningsförfarandet är i alla länder säljaren, och därför måste mäklaren alltid vidarebefordra alla bud omgående. Det är säljaren själv, ibland med mäklarens rådgivning, som bestämmer vem som får köpa hans eller hennes objekt.

## 11 KÖPEKONTRAKT

Detta kapitel fokuserar på formkraven i samband med upprättande av köpekontrakt samt vem i respektive land som hjälper parterna med detta transaktionsmoment. Här tas det även hänsyn till handpenning som tas ut i samband med kontraktet.

### 11.1 Aktörer vid kontraktsskrivning

#### *Översikt*

I Sverige och Norge är det vanligen fastighetsmäklaren som hjälper parterna med att upprätta ett köpekontrakt. Desamma gäller i Finland, dock med det undantaget att här ställs det krav på att ett köpevittne skall bestyrka köpet. I Polen åligger kontraktsupprättande och bestyrkning en notarie, medan i England endast advokater eller särskilda fastighetsöverlåtare har behörighet att upprätta ett köpekontrakt. I USA får mäklaren inte upprätta ett kontrakt utan får enbart använda sig av en standardblankett.

*Tabell 18 Mäklare med behörighet att upprätta ett köpekontrakt respektive använda sig av en standardblankett*

<b>Sverige</b>	Ja
<b>Finland</b>	Ja
<b>Norge</b>	Ja
<b>Polen</b>	Nej
<b>England</b>	Nej
<b>USA</b>	Ja

#### *Sverige*

I Sverige är det vanligen fastighetsmäklaren, som hjälper parterna att upprätta ett köpekontrakt. Enligt 19 § FML skall, om inte annat har avtalats, mäklaren hjälpa köparen och säljaren med att upprätta de handlingar som behövs för överlåtelsen, samt verka för att köparen och säljaren träffar överenskommelse i frågor som behöver lösas i samband med överlåtelsen.

I regel använder man sig av förtryckta standardblanketter utarbetade av branschen. Köpevittne krävs inte vid undertecknande av köpeavtalet och civilrättsligt har bristen på bevittning ingen betydelse. När säljarens namn inte är bevittnat, ställer det emellertid till problem för köparen vid sökande av lagfart. Detta gör att ärendet tar längre tid på grund av att säljaren har möjlighet att inom viss tid väcka talan vid domstol om han eller hon anser att köpet är ogiltigt (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 29).

#### *Finland*

I Finland är det fastighetsförmedlingsrörelsen, enligt 12 § FiFL, som skall sätta upp det avtal som gäller förmedlingsobjektet samt sköta andra uppgifter i anslutning till själva avtalsslutet, om något annat inte avtalas.

I samband med fastighetsköp ställs det krav på ett köpevitne som skall bestyrka köpet i närvaro av samtliga som undertecknat köpebrevet. Köpevitnet bestyrker överlåtelsen genom att teckna bevis på överlåtelsehandlingen. Av beviset skall framgå namnet på dem som undertecknat överlåtelsehandlingen samt orten och dagen för bestyrkandet av överlåtelsehandlingen. Beviset skall undertecknas av köpevitnet som på beviset skall anteckna sin köpevittnesbeteckning. Om överlåtelsehandlingen är upprättad i flera exemplar, skall beviset tecknas på vart och ett av dem, 5 § FiKVF. Innan köpevitnet bestyrker överlåtelsehandlingen, måste han eller hon kontrollera identiteten hos de personer som har undertecknat överlåtelsehandlingen samt kontrollera att överlåtelsehandlingen har upprättats enligt lag. Finns det en välgrundad anledning att misstänka att överlåtelsen inte är giltig, får den inte bestyrkas. Köpevitnet skall även på begäran granska uppgifterna om äganderätten till fastigheten i lagfarts- och inteckningsregistret, om rättigheter och gravationer som hänför sig till fastigheten samt granska uppgifterna om fastigheten i fastighetsregistret. Köpevitnet skall på den karta som utgör bilaga till överlåtelsehandlingen för ett outbrutet område (område som ej styckats till en självständig fastighet vid en lantmäteriförrättning) och vid behov genom förfrågningar hos parterna kontrollera från vilken registerenhet området överläts, 4 § FiKVF. Köpevitnet skall ge förvärvaren anvisningar för sökande av lagfart, 6 § FiKVF.

Köpevitnet i Finland förvarar ett exemplar av en bestyrkt överlåtelsehandling och dess bilagor i köpevittnets journal. När hans eller hennes uppdrag upphör skickas journalen till vederbörande ämbetsverk eller tingsrätt för förvaring, 9 § FiKVF. Journalen är offentlig, 10 § FiKVF. Enligt 11 § FiKVF handlar ett köpevitne under tjänsteansvar. Köpevittnets verksamhet övervakas av den tingsrätt som har utfärdat förordnandet.

### *Norge*

I Norge är det vanligen fastighetsmäklaren som förbereder ett utkast till ett köpekontrakt. Har flera mäklare medverkat åligger detta säljarens mäklare. De flesta mäklare använder sig av ett standarddokument, exempelvis ett dokument som Norges Fastighetsmäklarförbund tillsammans med Konsumentombudsmannen och Konsumentverket har tagit fram (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 109-111).

### *Polen*

Ett köpeavtal i samband med försäljning av fast egendom i Polen måste alltid upprättas i form av en notariehandling, art 158 CK, vilket innebär att en notarie är nödvändig i samband med överlåtelsen. Om formen inte följs anses avtalet ogiltigt. Notariens uppgift är att formulera avtalet med utgångspunkt i lagen och utifrån egen erfarenhet. Det står dock parterna fritt att i avtalet skriva in formuleringar som man tycker är viktiga. Från år 1991 är notarier inte längre statligt anställda, utan idag arbetar de istället i privata kanslier (Brzeski et al. 2002, sid 38).

### *England*

I England är det endast advokater och behöriga fastighetsöverlåtare som kan upprätta ett köpekontrakt (Perkins, red., 2005, sid 4/1). Fastighetsmäklaren lämnar över alla detaljer i samband med försäljning till säljarens advokat respektive behörig fastighetsöverlåtare och säljarens advokat upprättar ett utkast till kontraktet som senare skickas till köparens advokat tillsammans med information om äganderättshandlingen.



## USA

Ett köpekontrakt kan i USA inte upprättas av en fastighetsmäklare som inte samtidigt har en advokatlicens. Mäklaren har dock behörighet att använda sig av en standarblankett. Det är dock vanligt i USA att parterna i en fastighetstransaktion lämnar både köpekontrakt och andra rättsliga dokument till sina advokater för granskning innan de skriver på, särskilt i de fall där förtyckta blanketter inte täcker särskilda transaktionsvillkor (Galaty et al. 2003, sid 179-180).

## 11.2 Kontraktsform

### Översikt

Köpekontrakt skall i regel upprättas i skriftlig form samt skall uppfylla vissa formkrav.

### Sverige

Enligt 4 kap 1 § JB slutes köp av fast egendom genom upprättande av köpehandling som undertecknas av säljaren och köparen. Eventuellt medgivande/fullmakt från make eller maka som inte är lagfaren ägare skall finnas med. För att ett köpeavtal skall vara bindande finns det vissa formkrav som avtalet måste uppfylla. Handlingen måste vara i *skriftlig* form och skall innehålla uppgift om köpeskillning och en tydlig överlåtelseförklaring. Det skall framgå av avtalet vem det är som säljer respektive köper fastigheten, samt beteckning på köpeobjektet. Utöver ovan nämnda uppgifter skall även alla de villkor för vilka köpets fullbordan eller bestånd görs beroende av anges, 4 kap 3 § JB.

Enligt 4 kap 4 § JB får köpets fullbordan eller bestånd inte göras beroende av villkor, som gäller mer än två år från den dag då köpehandlingen upprättades. Om längre tid har avtalats innebär det att köpet är ogiltigt. Om tiden inte bestäms, anses den vara två år. Tidsgränsen gäller inte för villkor, enligt vilka förvärvets fullbordan eller bestånd görs beroende av att köpeskillningen erlägges eller att fastighetsbildning kommer till stånd i samband med ett förvärv av endast en del av fastigheten. Om det i köpehandlingen har föreskrivits att köpebrev skall upprättas, skall det anses att förvärvets fullbordan eller bestånd gjorts beroende av köpeskillningens erläggande, 4 kap 5 § JB. Upprättas det två köpehandlingar, köpekontrakt och köpebrev, måste villkor om köpets fullbordan eller bestånd upptas även i köpebrevet, för att köpet fortfarande skall vara beroende av villkor, 4 kap 6 § JB. Köpebrevet måste uppfylla samma föreskrifter som en köpehandling, 4 kap 2 § JB. Som nämndes ovan måste en avsikt att upprätta ett köpebrev alltid anges i köpekontraktet. Köpebrevets funktion är att göra köpet definitivt men man blir bunden redan genom köpekontraktet. Köpebrevet utgör ett kvitto på köpeskillningen.

I Sverige finns det ingen ångervecka i samband med köp av fast egendom. Båda parter är bundna av avtalet. Under vissa förutsättningar kan dock avtalet hävas och köparen kan tillämpa sin rätt att göra avdrag på köpeskillningen. Ett exempel på sådan situation är om fastigheten inte stämmer överens med det som står i avtalet eller om den avviker från vad köparen med fog kunnat förutsätta vid köpet. Vid försummelse från motparters sida, kan dessutom den andra parten ha rätt till ersättning för eventuellt fel eller förlust.

I samband med upprättande av ett köpekontrat tar mäklaren ut en handpenning. En handpenning som fastighetsmäklaren har tagit emot skall, enligt 12 § FML, utan dröjsmål överlämnas till säljaren, om inget annat har överenskommit. Mäklaren har skyldighet att hålla pengar, som är klientmedel, på ett särskilt konto, skilda från sina egna och firmans tillgångar. För att mäklaren skall kunna ta emot handpenning måste det finnas ett handpennings- eller depositionsavtal som både köpare och säljare har undertecknat

### ***Finland***

Enligt 2 kap 1 § FiJB skall fastighetsköp i Finland slutas *skriftligen*. Köpebrev skall undertecknas av säljaren och köparen eller dessas ombud. Ett skriftligt samtycke från eventuell make eller maka skall finnas med om bostaden används som en familjebostad, även om make/maka inte äger fastigheten (Viitanen 2003, sid 57-58).

Köp av fast egendom är en rättshandling, som måste utföras i en specificerad form. Av köpebrevet skall framgå överlåtelseavsikten, vilken fastighet överlåtelsen gäller, säljaren och köparen samt köpeskillingen och annat vederlag. Om köpet inte har slutits i överensstämmelse med ovannämnda föreskrifter är köpet inte bindande, 2 kap 1 § FiJB. Signerat kontrakt, d.v.s. äganderätten, måste registreras.

Ett kontrakt omfattar även bestämmelser om betalningsvillkor, tidpunkt för besittningsövergång, inteckningar, ansvar för olika avgifter och andra belastningar (Viitanen 2003, sid 58). Ett köpekontrakt skall utföras i tre kopior, en till respektive part samt en till vittnen, som kontrollerar om den rättsliga formen har följts. Köpevittnen informerar senare den lokala inskrivningsenheten och kommunen om köpet (Viitanen et al. 2003, sid 39).

Det finns endast en köpehandling i Finland – köpebrev. Betalning av köpesumman bekräftas på baksidan av köpebrevet som då utgör ett kvitto. I regel signeras kontraktet på den bank, som är köparens finansiär (Viitanen 2003, sid 64).

Enligt 2 kap 2 § FiJB kan i köpebrevet avtalas om att köpet får hävas på någon annan än i Jordabalkens angiven grund eller att säljaren behåller äganderätten tills köpeskillingen har erlagts eller något annat villkor har uppfyllts. Ett villkor är, som nämndes ovan, inte bindande om det inte ingår i köpebrevet och inte heller till den del det har avtalats vara i kraft i mer än fem år från köpslutet. Om villkorets giltighetstid inte har angivits i köpebrevet, gäller det i fem år. Talan om att säljaren skall återfå fastigheten skall väckas inom tre månader efter att villkorets giltighetstid har löpt ut.

I Finland kan parterna avtala om det fastighetsköp som de ämnar sluta genom att ingå ett föravtal. I föravtalet kan överenskommas att det är bindande endast för den ena parten. Ett sådant avtal måste uppfylla samma formkrav som ett köpebrev. I avtalet skall dessutom anges den dag då fastighetsköpet senast skall slutas samt de villkor på vilka köpet sluts. Köpeskillingen och annat vederlag kan dock avtalas senare enligt de grunder som anges i föravtalet. Om föravtalets giltighetstid inte har bestämts gäller det i fem år från avtalslutet. En part har rätt att inom tre månader efter att föravtalets giltighetstid har löpt ut, genom talan yrka att den andra parten skall sluta fastighetsköpet i de i föravtalet angivna villkoren. Parten har dessutom rätt att få ersättning för skada som orsakats genom att föravtalet brutits. Den i föravtalet angivna köparen har rätt till skadestånd om säljaren överlåter fastigheten till någon annan i strid med föravtalet, 2 kap 7 § FiJB.

I samband med kontraktet tar mäklaren ut en deposition på ca 20 % av köpeskillingen inklusive tidigare erlagt handpenning (i samband med köpeanbudet).

### *Norge*

Enligt 1 kap 3 § NoAL kan avtal om avyttring av fast egendom i Norge upprättas i *skiftlig* eller *muntlig* form. Är avtalet upprättat i muntlig form, skall det sättas upp skriftligen när en av parterna begär detta. När kontraktet utformas ingår villkor i budet som en del av kontraktsvillkoren.

Köpekontrakt kan utfärdas elektroniskt om både köpare och säljare uttryckligen har godkänt detta, 3 kap 8 § NoFFL. I Norge råder det i samband med fastighetshandel avtalsfrihet mellan parterna, 1 kap 2 § NoAL. Huvudregeln är, att kontraktet skall följa upp och bekräfta det som redan har avtalats mellan parterna. Säljaren och köparen har dock möjlighet att ändra sina villkor, om båda är överens om detta. Det senast upprättade dokumentet gäller då (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 109-110).

Det finns två varianter av ett standardkontrakt, ett med så kallat "as is" (befintlig skick) klausul och ett utan. Utgångspunkten vid en "befintlig skick"-klausul är att fastigheten säljs i det skick den var vid köparens undersökning, 3 kap 9 § NoAL.

Så fort ett utkast till kontrakt är upprättat, anordnar mäklaren ett kontraktsmöte, där parterna bekantar sig med kontraktets innehåll och undertecknar kontraktet. Undertecknande av kontrakt bör inte ske via post. Kontraktet utfärdas i minst tre exemplar. Av köpekontraktet skall bland annat framgå parternas identitet, objektets beteckning, köpesumman, omkostnader, vem som skall företa en uppgörelse mellan parterna, tidpunkt för tillträde samt om det finns några förbehåll, som exempelvis låneförbehåll (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 110-115, sid 120).

I samband med undertecknande av kontraktet rekommenderas det i Norge att köparen betalar ett kontantbelopp som en säkerhet för senare uppföljning av kontrakt. Det råder dock avtalsfrihet gällande beloppets storlek. Det vanliga är ca 10 % av den totala köpesumman (ibid., sid 112-113). Enligt 3 kap 3-4 §§ NoFFF skall kundens medel utan dröjsmål deponeras på ett särskilt räntebärande konto och hållas skilt från mäklarens egna tillgångar.

I samband med undertecknande av köpekontraktet förpliktar sig en säljare i Norge till att underteckna ett köpebrev, som mäklaren har upprättat redan vid denna tidpunkt och som mäklaren sedan deponerar hos sitt företag som en försäkran mot att säljaren, när full uppgörelse från köparen har kommit till stånd, vägrar att underteckna köpebrevet. Köparen kan dock inte ställa krav på att få köpebrevet registrerat innan full uppgörelse har kommit till stånd. I vissa undantagsfall, mot en tillfredställande garanti som är utvärderad av mäklaren, kan dock köpare få möjlighet att få köpebrevet registrerat innan uppgörelsen ägt rum (ibid., sid 116- 117).

Ett dokument, som hindrar säljaren från att belåna fastigheten ytterligare samt från att överlåta egendomen till godtroende tredje man, är ett så kallat "sikringsdokumentet med urådighetspåtegnig". Dokumentets huvudsyfte är att det skall tjäna som säkerhet för delutbetalningar av köpesumman till säljaren. Köparens förskottsbetalning i samband med undertecknande av köpekontrat säkras genom att säljaren utfärdar ett in-teckningsdokument till fastighetsmäklar-företaget för hela köpesumman. Dokumentet utfärdas till fastighetsmäklar-

företaget, istället för till köparen, av praktiska skäl (ibid., sid 117). Sikringsdokumentet skall registreras av mäklaren för säljarens räkning så fort kontraktet är undertecknat (Hagen & Solli, red., 2003, sid 38). När en full uppgörelse mellan parterna är klar och köpebrevet har registrerats, kan mäklaren avlysa dokumentet (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 117).

### ***Polen***

I samband med de flesta fastighetstransaktioner i Polen väljer parterna att teckna ett föravtal innan de tecknar ett köpekontrakt. I föravtalet förpliktar sig parterna att inom en bestämd tid och på de redan bestämda villkoren teckna ett köpekontrakt. Ett föravtal ger parterna tid att förbereda sig inför det slutliga kontraktet (Brzezinski, red., 2002, sid 138). Ett föravtal kan exempelvis tecknas om ägaren först måste betala arvsskatt för att kunna sälja den fastighet som han eller hon har fått ärva efter sina föräldrar eller så behöver köparen lite mer tid för att avsluta alla formaliteter gällande bankkrediten. Finns det inga hinder, bör ett köpekontrakt upprättas (Puch 2004).

Ett föravtal innehåller alla väsentliga bestämmelser samt datum för köpekontraktsteckning och kan upprättas i form av en notariehandling eller i vanlig skriftlig form. I syfte att spara en notarieavgift upprättas i praktiken ett föravtal i vanlig skriftlig form. Ett avtal i form av en notariehandling innebär, att om en av parterna inte förföljer avtalet, kan den andra parten i ett domstolsförfarande kräva att avtalet kommer till stånd i strid mot motparten. När avtalet är upprättat endast i vanlig skriftlig form, binder sig parterna genom att erlægga en handpenning. Om en potentiell köpare har erlagt en handpenning och säljaren inte följer avtalet, kan den potentiella köparen avstå från avtalet (träda tillbaka) utan förpliktelse om att bestämma ett nytt datum, och han eller hon har rätt att få tillbaka sin handpenning i fördubblat belopp. Om det istället är den potentiella köparen som inte följer avtalet, kan säljaren behålla handpenningen. Avtalsparterna har rätt att komma överens om något annat, exempelvis ett straffbelopp istället för handpenning eller att parterna har rätt att häva avtalet utan påföljder. En handpenning ligger i regel på mellan 10 och 15 % (Brzezinski, red., 2002, sid 138).

Som nämndes i avsnitt 11.1, skall ett köpeavtal i Polen upprättas i form av en notariehandling, art 158 CK. Köpekontraktet skall bland annat innehålla uppgifter om objektet, pris och betalningsvillkor samt datum för tillträde (Brzeski et al. 2004, sid 120). I samband med att ett köpekontrakt tecknas övergår äganderätten ovillkorligen direkt till den nya ägaren i utbyte mot betalning. Enligt art 157 CK kan man inte avtala att äganderätten övergår till den nya ägaren på ett villkor, som exempelvis ett villkor om att betalning erlägges, eller med ett förbehåll gällande tidpunkten för överlåtelsen. Skulle ett sådant avtal med villkor eller förbehåll ha upprättats, krävs det ytterligare ett avtal som innehåller parternas samtycke till direkt övergång för att äganderätten skall övergå. Betalningsuppgörelsen sker i Polen ofta i samband med kontraktsskrivningen (Brzezinski, red., 2002, sid 140-141).

### ***England***

Enligt Law of Property Act 1989 skall ett kontrakt i samband med försäljning och köp av fast egendom i England upprättas i *skriftlig* form. Kontraktet skall innehålla alla bestämmelser som parterna uttryckligen kommit överens om (Perkins, red., 2005, sid 4/8). Kontraktet upprättas i två exemplar: ett exemplar signeras av säljaren och ett av köparen. Makes eller makas medgivande erfordras (Crossmans Guide).

Kontraktet träder ikraft genom utväxling av signerade dokument. När köparen och säljaren är beredda att binda sig, dateras kontraktet, och datum för avslutning skrivs in i kontraktet. Köparens advokat lämnar över ett kontrakt, signerat av köparen, till säljarens advokat och säljarens advokat lämnar över ett kontrakt signerat av säljaren till köparens advokat. Från denna tidpunkt är båda parter bundna att köpa respektive sälja, för det priset och på det datum som anges i kontraktet. Om en av parterna inte uppfyller sina kontraktsskyldigheter vilket leder till kontraktsbrott skall en ersättning till motparten utgå (Crossmans Guide).

I England är det antingen säljarens advokat eller behörig fastighetsöverlåtare som upprättar ett utkast till köpekontraktet. Utkastet, tillsammans med information om äganderättshandlingar, "property information form" (ett formulär med nyckelinformation om fastigheten) samt eventuella garantier och information om vad som följer med köpet, och vad som kommer tas bort av säljaren i samband med flytten, skickas till köparens advokat.

För att upprätta en sådan informationsblankett om fastigheten behöver säljarens advokat fastighetens "deeds" (en oavbruten kedja av överlåtelser). Om det finns en in-teckning på fastigheten, inhämtas handlingarna från långivaren. Kontraktet skall innehålla bland annat säljarens och köparens namn och adress, fastighetsbeskrivning, sammanställda detaljer av alla förhållanden som påverkar äganderätten, priset samt datum för avslutning. Efter att köparens överlåtare erhållit informationspaketet från säljarens advokat, genomför han eller hon ett antal relevanta undersökningar. Kontraktets bestämmelserna måste sedan accepteras av båda parter. Vidare accepterar köparen ett erbjudande om in-teckningslån som gäller endast på den specifika fastigheten i samband med att kontraktets villkor accepteras. När allting är klart bestämmer parterna datum för avslutning. Köpekontrakt kan då utväxlas (Crossmans Guide; Perkins, red., 2005, sid 4/1).

I samband med kontraktutväxling i England tas det ut en handpenning som inte är återbetalningsbar. En handpenning tas ut av säljarens överlåtare. Det är inte längre vanligt i England att fastighetsmäklare hanterar kundmedel och tar ut en handpenning innan kontraktet utväxlas. I vanliga fall är köparen förpliktad att betala en handpenning på 10 % av köpeskillingen till säljarens fastighetsöverlåtare. Syftet med handpenningen är motverka att köparen drar sig ur köpet. Skulle köparen göra det har säljaren rätt till omedelbar ersättning. Fastighetsöverlåtaren tar emot handpenningen antingen i egenskap av säljarens agent, vilket betyder att handpenningen kan användas av säljaren i samband med hans eller hennes eget köp eller annat syfte, eller så deponeras medlet av överlåtaren och betalas ut till säljaren endast i samband med avslutning. Om säljaren inte kan fullfölja köpet, återbetalas pengarna till köparen. Som ett alternativ till att betala en deposition (eller anordna ett banklån för en deposition) kan säljaren lämna en depositionsgaranti från ett försäkringsbolag eller en bank. Genom ett sådant försäkringsbrev garanteras det betalning av depositionen i samband med avslutning om köparen inte fullföljer köpet. Sådana garantier kan anskaffas med hjälp av fastighetsöverlåtare. Idag används de inte i någon stor utsträckning. Villkorade kontrakt är tillåtna i England, dock används de inte ofta (Perkins, red., 2005, sid 4/9-4/10).

## **USA**

Ett fastighetskontrakt är ett komplett avtal mellan köparen till fastigheten och säljaren. Ett sådant kontrakt är känt under olika namn såsom: "offer to purchase", "contract of purchase and sale", "purchase agreement", "earnest money agreement", eller "deposit receipt". Oberoende av vad kontraktet kallas, är det en offert på att köpa en fastighet så fort det är upprättat och signerat av köparen. Så fort dokumentet sedan accepteras och signeras av

säljaren, blir dokumentet ett köpekontrakt. I USA kallar man en sådan förvandlingsprocess för mognad. Köpekontraktet är det viktigaste dokumentet i samband med försäljning av fast egendom, eftersom det fastställer rättigheter och skyldigheter för köparen och säljaren. Av kontraktet skall bland annat framgå: försäljningspris och betalningsvillkor, fastighetsbeskrivning samt alla överenskomna villkor och bestämmelser (Galaty et al. 2003, sid 180).

Kontraktet skall upprättas i *skriftlig* form och signeras av alla parter. Ett köpekontrakt binder parterna definitivt, vilket betyder att köparen är bunden att köpa fastigheten för det pris som anges i kontraktet och säljaren är bunden att lämna äganderättshandlingen fri från in-teckningar och andra belastningar (bortsett från dem angivna i kontraktet) till köparen. Det vanliga är att kontraktet föreskriver att säljaren har rätt att häva köpet om köparen inte fullgör sina skyldigheter. Om någon av parterna lider en förlust på grund av att den andra parten inte fullgör sina skyldigheter, kan han eller hon stämma sin motpart för skadan i syfte att täcka förlusten. Insisterar en part på att transaktionen fullbordas, kan en domstol besluta att den andra parten iakttar avtalet (ibid., sid 186-187).

### ***Sammanfattning***

I Sverige och Norge är det vanligen fastighetsmäklaren som hjälper parterna med att upprätta ett köpekontrakt. Finns det i Norge flera mäklare involverade är det säljarens mäklare som gör det. I Finland ställs det krav på ett köpe vittne i samband med fastighetstransaktionen. I England är det endast behöriga fastighetsöverlåtare eller advokater som kan upprätta ett köpekontrakt. En liknande situation finns i USA med undantag av att mäklaren där inte kan upprätta ett kontrakt, men kan använda sig av ett godkänt förtryckt dokument. I Polen ställs det krav på att ett köpekontrakt skall vara i form av en notariehandling vilket innebär att en notarie behövs i samband med en fastighetstransaktion.

Ett köpekontrakt är en rättshandling som skall upprättas i skriftlig form och skall uppfylla vissa formkrav. Så fort handlingen är påskriven av alla parter, binder den parterna definitivt utan möjlighet att ångra sig. I samband med kontraktssignering krävs det även medgivande från make eller maka om fastigheten används som familjebostad.

Sverige och Norge använder sig av dubbla köpehandlingar, köpekontrakt och köpebrev. Köpebrevet i Norge signeras i samband med signering av köpekontrakt och deponeras sedan hos mäklaren.

I samband med kontraktet tas det i regel ut en handpenning som antingen deponeras hos mäklaren eller hos den aktör som tar hand om kontraktet.

I vissa länder, som exempelvis Sverige och Finland, finns det möjlighet att villkora ett köpekontrakt. I Sverige kan dock inte ett köps fullbordande eller bestånd göras beroende av villkor under mer än två år medan det i Finland rör det sig om fem år.

## 12 AVSLUT

Detta kapitel beskriver momenten mellan köpekontraktet och tillträdet, inklusive ansökan om inskrivning av äganderätten. Här tas det även upp vilka aktörer som tar hand om respektive moment.

### 12.1 Vad händer efter att köpekontrakt är tecknat

#### *Översikt*

Avslut består av den finansiella uppgörelsen mellan parterna och den faktiska övergången av äganderätten från säljaren till köparen. I Sverige är det i regel fastighetsmäklaren som tar hand om den avslutande delen av processen och ger köparen anvisningar för sökande av lagfart. Att ge köparen anvisningar för sökande av lagfart är i Finland köpevittnes skyldighet. I Norge sköts uppgörelsen av antingen fastighetsmäklaren eller en uppgörelsemedarbetare, medan i Polen transaktionen avslutas hos en notarie. Avslutet i England sköts av antingen en advokat eller en behörig fastighetsöverlåtare och i USA sköts avslutet i regel av advokater, title company eller escrow company.

Fastighetsöverlåtelsen registreras. I Sverige sker det hos inskrivningsmyndigheten medan i Finland, Norge och Polen sker inskrivning hos den tingsrätt inom vars domkrets fastigheten finns. I England registreras överlåtelsen hos HM Land Registry och i USA ansöker man om registrering hos County Clerk; se tabell 19.

*Tabell 19 Registrering av överlåtelsen*

<b>Sverige</b>	Inskrivningsmyndighet
<b>Finland</b>	Tingsrätt inom vars domkrets fastigheten finns
<b>Norge</b>	Tingsrätt inom vars domkrets fastigheten finns
<b>Polen</b>	Tingsrätt inom vars domkrets fastigheten finns
<b>England</b>	HM Land Registry
<b>USA</b>	County Clerk

#### *Sverige*

Anlitar man en fastighetsmäklare i Sverige i samband fastighetsförsäljning, är det mäklaren som tar hand om hela processen, inklusive avslut. Att söka lagfart åt köparen ingår dock inte i fastighetsmäklarens skyldigheter. Emellertid kan mäklaren på särskilt uppdrag av köparen åta sig att söka lagfart för dennes räkning (Katzin & Rosén 2005, sid 88).

Efter det att köpekontraktet är tecknat, återstår en del moment som måste genomföras innan köparen kan tillträda fastigheten och köpet fullbordas. Om tillträdesdagen inte har avtalats i samband med kontraktet, skall mäklaren i god tid före tillträdet kontakta båda parter och bestämma tid för avslutet. Tiden bestäms i regel i samråd med banken (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 118). Har man villkorat köpekontraktet, måste mäklaren se till att arbetet med att uppfylla villkoret påbörjas och slutförs utan onödiga fördröjningar. Att villkoren har uppfyllts och köpets fullbordning eller bestånd inte längre är beroende av något

villkor, är en förutsättning för att erhålla full lagfart (ibid., sid 124-125). Mäklaren skall även se till att säljarens obetalda räkningar betalas, så att köparen inte drabbas av extra kostnader (ibid., sid 113). Om köparen så önskar, kan mäklaren hjälpa till med att fylla i en låneansökan. Det är dock vanligt idag att ett lånelöfte från en finansieringsinstitution krävs redan i samband med budgivning, vilket hjälper till att undvika finansieringsproblem vid avslut. Övertas de befintliga lånen av köparen, tillhandahåller banken lånehandlingar i samband med slutuppgörelsen för påskrivning av låntagaren (ibid., sid 115). För att försäkra sig om att förhållandena sedan kontraktstillfället inte har ändrats, skall även en ny kontroll hos fastighetsdatasystemet genomföras strax innan tillträdet (ibid., sid 122).

I samband med slutuppgörelsen (tillträdet) upprättar mäklaren en likvidavräkning (slutavräkning), vilken är en uppställning över vad köparen skall betala och hur detta skall ske. Ibland, för att spara tid, upprättas en likvidräkning några dagar före tillträdet, vilket ger parterna god tid att kontrollera uppgifterna. Likvidavräkningen upprättas i tre exemplar och undertecknas av båda parter. Ett exemplar av likvidräkningen arkiveras av mäklaren. Det finns även möjlighet att upprätta separata likvidavräkningar för respektive part, med endast de uppgifter som berör den respektive parten. I samband med avräkningen kvitteras kontantbeloppet av säljaren. Handpenning som hålls deponerad hos mäklare överlämnas till säljaren tillsammans med upplupen ränta (ibid., sid 121-123).

Säljaren är skyldig att i samband med slutuppgörelsen överlämna till köparen alla handlingar rörande fastigheten, som köparen kan tänkas ha nytta av (ibid., sid 123-124). Säljaren är även skyldig att se till att bostaden på tillträdesdagen är väl städad och rengjord (ibid., sid 118).

Den viktigaste handlingen i samband med slutuppgörelsen är köpebrevet, som utgör en slutlig fångeshandling samt är kvittens på att köpeskillingen har erlagts. Köpebrevet används vid sökande av lagfart och måste uppfylla vissa minimikrav. Köpebrevet skall upprättas i skriftlig form. I handlingen skall anges säljarens och köparens namn och deras underskrifter skall finnas med. Information om hur stor del av fastigheten som respektive köpare (om det finns fler) förvärvat skall framgå. I handlingen skall även anges fastighetsbeteckning samt kommun, där fastigheten är belägen. Fastighetsbeteckningen samt säljare och köpare skall anges i köpebrevet på samma sätt som i köpekontraktet. Detta gäller även köpeskillingen, såvida inte parterna har överenskommit om annan köpeskillning sedan kontraktet skrevs. Köpebrevet skall innehålla en överlåtelseförklaring och parternas namnteckningar skall vara bevittnade (ibid., sid 124-125).

Enligt 20 kap 1 § JB skall den som med äganderätt förvärvat fast egendom söka inskrivning av förvärvet – lagfart – inom tre månader efter det att den handling på vilken förvärvet grundas (fångeshandling) upprättats (ibid., sid 125-126). Inskrivning sökes i Sverige hos inskrivningsmyndigheten (IM) och sedan våren 2001 är landet indelat i sju inskrivningsområden. Lagfartsuppgiften finns inskriven i fastighetsregistrets inskrivningsdel och talar om vem som äger fastigheten eller vem som senast sökt lagfart (Katzin & Rosén 2005, sid 88). Att söka lagfart så fort överlåtelsen är fullbordad är nödvändigt, både ur belåningssynpunkt och för andra åtgärder som har med fastigheten att göra (Lärobok i fastighetsförmedling 2005, sid 125-126).

## ***Finland***

Efter att överlåtelsen i Finland har bestyrkts skall köpevitnet, enligt 7 § FiKVF, inom sju dagar sända meddelande om överlåtelsen till den lantmäteribyrå samt den kommun där



föremålet för överlåtelsen finns. Meddelandet kan sändas som en särskild blankett, som en kopia av överlåtelsehandlingen eller enligt avtal i form av ett elektroniskt meddelande. Enligt 6 § FiKVF skall köpevittet ge förvärvaren anvisningar för sökande av lagfart.

Enligt 2 kap 12 § FiJB har köparen rätt att ta fastigheten i besittning omedelbart efter köpslutet om någon tidpunkt för överlåtelsen inte har avtalats. Fastigheten skall överlåtas till köparen i det skick som kan anses ha avtalats vid köpet. Säljaren skall till köparen överlämna de åtkomsthandlingar för fastigheten som behövs för lagfart och som han har i besittning. Detta gäller alla handlingar som köparen behöver i egenskap av fastighetsägare.

Köpeskillingen betalas i regel till säljaren vid samma tillfälle som säljaren överlämnar dokument i original till köparen, inklusive pantbrev och nycklar. Eftersom fastigheten som säljs oftast är belånad, överlämnas pantbrev till köparens bank. Säljaren betalar då tillbaka lånet till banken vid samma tillfälle eller överlämnar en viss annan motsvarande säkerhet till sin långivare. Pantbrev flyttas i regel från säljarens bank till köparens bank och pengarna i motsatta riktning (Viitanen 2003, sid 64).

Enligt 11 kap 1 § FiJB är var och en skyldig att söka lagfart på sitt förvärv av en fastighet. Lagfart skall sökas inom sex månader från upprättandet av överlåtelsehandlingen eller någon annan handling som förvärvet grundar sig på. Köparen ansöker själv om lagfart såvida inte han eller hon ger ett särskilt uppdrag till mäklaren. Inskrivningsmyndighet är i Finland den tingsrätt inom vars domkrets fastigheten finns, 5 kap 2 § FiJB. Enligt 12 kap 1 § FiJB skall den som söker lagfart lägga fram en utredning som visar, att hans förvärv är lagligt. Till ansökan skall fogas den handling som ligger till grund för förvärvet i original eller kopia som bestyrkts av ett köpevittne eller inskrivningsmyndigheten. Överlåtelseskatten skall i regel betalas av köparen. Efter att tingsrätten har granskat överlåtelsehandlingar, registreras de i det offentliga registret, äganderätten överförs till den nya ägaren, köparen, och köpebrevet lämnas tillbaka till köparen. Köparen skall då betala en registreringsavgift (ibid., sid 60). Köparens bank tar oftast hand om registrering av överlåtelsehandlingen och ansöker om ytterligare inteckningar om så krävs. I sådana fall betalas registreringsavgiften och överlåtelseskatten till banken (ibid., sid 64).

### *Norge*

Efter att köpekontraktet är undertecknat är det rätt vanligt att mäklaren överlämnar uppdraget till en uppgörelsemedarbetare som företar själva uppgörelsen. Slutuppgörelsen omfattar saker som inlösen av lån, utbetalning till säljaren, offentliggörande och registrering av dokument, upprättande av likvidavräkning osv. Om mäklarfunktion och uppgörelsefunktion i fastighetsmäklarföretag är uppdelat, är det viktigt att definiera var gränsen går och vilka uppgifter som skall avklaras innan mäklaren överlämnar uppdraget till uppgörelsemedarbetare. Uppgörelseuppgifter kan dock både mäklaren och uppgörelsemedarbetaren utföra och vem som gör vad beror på den arbetsfördelning som företaget finner mest ändamålsenligt (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 133). Information om vem som skall företa uppgörelsen måste finnas i köpekontraktet. Företas uppgörelsen av mäklaren, vilket är rätt vanligt, skall alla inbetalningar ske till mäklaren (ibid., sid 115).

I samband med uppgörelsen använder sig mäklaren av en uppgörelseblankett och en finansieringsblankett, som säljare respektive köparen har fyllt i vid kontraktsmötet. Uppgörelseblanketten ger information om hur säljare önskar att uppgörelsen skall ske. Finansieringsblanketten följer upp det köparen har upplyst om i budgivningsblanketten om

hur finansieringen skall ske (ibid., sid 134). När handeln har kommit till stånd, skall detta antecknas i en förmedlingsjournal som mäklaren, enligt 2 kap 4 § NoFFL, har skyldighet att föra.

När uppgörelse- och tillträdesdagen närmar sig kontaktar köparen eller köparens finansieringskälla mäklaren för att få nödvändiga ”inneståelseserkläringer” (ibid., sid 135). Inneståelseserkläring är en garanti från mäklarföretaget till köparens bank/finansieringskälla om att långgivarens inteckning kommer att registreras med den avtalade prioriteten. De flesta banker kräver prioritet nummer ett, och därför kräver låneinstitutioner att mäklarföretaget först registrerar en inteckning innan man utbetalar lånet. Problem kan uppstå då man inte kan pantsätta (inteckna) en fastighet förrän full betalning skett och köpebrevet är registrerat. Därför utfärdar mäklarföretaget inneståelseserkläring om att fastighetsmäklaren sörjer för att banken får sin förutsatta pant (Hagen & Solli, red., 2003, sid 43). Långgivaren kan då vara säker på att den får den säkerhet som lånelöftet är villkorat med. Då kan också lånebeloppet utbetalas till mäklaren innan säkerheten är etablerad (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 135).

Inneståelseserkläring ges av mäklarföretaget på vissa villkor och på egna förtryckta blanketter. Mäklarföretaget kräver bland annat att hela lånebeloppet skall betalas till mäklarföretagets klientkonto och pengarna måste vara mäklaren tillhanda på en given tidpunkt (Hagen & Solli, red., 2003, sid 43). Mäklaren kan också överlämna en inneståelseserkläring under förutsättning att inteckningsdokument och pengar sänds till mäklaren efter att långgivaren har mottagit inneståelseserkläring (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 135). I en inneståelseserkläring görs banken uppmärksam på att mäklarföretagets ekonomiska ansvar är begränsat till det mottagna beloppet. Pengar som banken betalar till mäklaren kan inte användas till delutbetalningar till säljaren. Pengarna skall hållas kvar på kontot tills bankens villkor är uppfyllt (Hagen & Solli, red., 2003, sid 43).

På uppgörelsedagen kontrollerar mäklaren fastighetsboken, i syfte att försäkra sig om att det inte tillkommit några ofrivilliga belastningar på fastigheten som exempelvis tvångsutlägg, konkursanmärkning eller liknande. Om det inte finns några anmärkningar eller nya belastningar kan säljaren få resterande köpesumma utbetald (ibid., sid 79).

När allt är betalt, äger själva tillträdet rum. Parterna går igenom fastigheten tillsammans för att kolla om fastigheten stämmer med den tidigare besiktningen. Köparen och säljaren undertecknar ett överlåtelseprotokoll. Har man signerat ett överlåtelseprotokoll betyder det inte att man är fråntagen rätten att reklamera eventuella fel och brister (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 135-136).

När köparen har tagit bostaden i besittning, skall mäklaren så snart som möjligt genomföra uppgörelsen med säljaren. Inteckningslån som behåftar egendomen och som inte skall övertas av köparen, måste strykas. Det kan ske antingen genom att restskulden samt upplupna, ej betalda räntor inlöses, eller genom att pantsäkerhet för lånet överförs till ett nytt pantobjekt. Mäklaren sätter vidare upp en ”pro & contra-uppgörelse” mellan parterna. En pro & contra-uppgörelse är en avräkning av de löpande utgifterna och intäkterna på egendomen. Uppgörelseuppställning skickas sedan till säljaren och till köparen (ibid., sid 136).

Så fort hela köpesumman är inbetald, skall mäklaren registrera köpehandlingar, dvs. köpebrev och köparens inteckningsdokument. Sikringsdokumentet skall då strykas från fastighetsboken (Inteckningsrätten strykes inte, bara själva ”urådigheten” - den ena delen av dokumentet). Väntar man med inskrivningen, riskerar man att egendomen blir ålagt en avgift som angår

säljaren (ibid., sid 136). Dokument skickas till tingsrätten i den domkrets egendomen ligger. Inskrivningsavgift och dokumentavgift skall betalas på förhand, eftersom betalda skatter och avgifter är ett av villkoren i samband med inskrivning (Hagen & Solli, red., 2003 sid 83).

### ***Polen***

Transaktionsprocessen i Polen avslutas hos en notarie. I samband med kontraktsskrivningen bestämmer man hur betalningsuppgörelsen och den slutliga avräkningen skall ske och man bestämmer även datum för tillträde. Avräkning mellan parterna sker ofta genom bankgiro, strax innan eller efter själva undertecknandet av köpekontrakt i form av notariehandling, och ibland även under själva undertecknandet (Brzeski et al. 2004, sid 317-318). Inbetalningar och utbetalningar regleras genom ett trepartsavtal, tecknat för den särskilda transaktionen mellan banken, säljaren och köparen. Den idealiska situationen är när köparen får tillträde till fastigheten i samband med kontraktsskrivningen. Köparen skall då ha gått igenom fastigheten strax innan (Brzezinski, red., 2002, sid 140-141). På grund av att de flesta bostadsfastigheter säljs av ägarna som för närvarande bor i dem, samt att många transaktioner är så kallade kedjetransaktioner är det svårt att förena själva försäljningsmomentet med betalning av hela köpeskillingen och tillträdet. Detta leder till att alla moment måste koordineras (Brzeski et al. 2004, sid 318).

Till varje fastighet finns det i Polen en jordebok. Äganderätten registreras där av tingsrätten för respektive domkrets. Tingsrätten grundar sitt beslut på notariehandlingen samt upplysningar från notarien. Till varje bok förs det så kallade "akta" där alla handlingar rörande fastigheten förvaras. Jordeböcker är offentliga och alla kan ta del av dem i närvaro av tingsrättens anställda. Endast en notarie respektive en person som har ett rättsligt intresse kan ta del av de handlingar, som förs i boken. En ny fastighetsägare är skyldig att omedelbart efter transaktionen lämna in en ansökan om offentliggörande (registrering) av hans eller hennes rätt i jordeboken, enligt lagen om jordregister och hypotek. Ett hypotek skall också inskrivas i jordeboken. Från den 1 juli 2003 har det pågått i Polen ett projekt, som går ut på att jordregistret i pappersformat omvandlas till elektroniskt format och synkroniseras med fastighetskadastern (ett offentligt register över mark och byggnader).

### ***England***

När kontrakten är utväxlade i England anordnar säljarens överlåtare med att lösa ut existerande in-teckningar på fastigheten. Köparens överlåtare upprättar ett relevant formulär med rekvisition för överföring av äganderätten och lämnar den till säljarens överlåtare. Köparens överlåtare anordnar för köparen att signera lånehandlingar och anhåller om pengar från långivaren samt den resterande summan från köparen. Köparens överlåtare utför relevanta sökningar för att kontrollera att det inte skett några ändringar i äganderätten sedan kontraktet skrevs samt om köparen har för avsikt att köpa med hjälp av en in-teckning. Han eller hon kontrollerar att det inte finns något konkursförfarande gentemot köparen. Om den kontrollerade informationen är tillfredställande, fortsätter avslutningsprocessen. Säljaren signerar då ett transferdokument, *the transfer*, genom vilket säljaren överlåter äganderätten till köparen. I vissa fall måste dokumentet signeras även av köparen. Om det finns några överenskommelser som inskränker på avtalet måste köparen bekräfta att han eller hon inte kommer att bryta dem, och om han eller hon skulle göra det, ersätta säljaren för skador. Finns det flera köpare måste alla signera dokumentet. På avslutningsdagen måste säljaren utrymma fastigheten så fort överlåtaren bekräftar att köpesumman har erhållits. Säljarens överlåtare skickar då till köparens överlåtare så kallade *title deeds* (transferdokument och andra

överlåtelsehandlingar). Efter avslutet anordnar köparens överlåtare så att transferdokument skickas till skatteverket (Inland Revenue) och stämplas, om så krävs. Överlåtelsen och inteckningen registreras sedan hos HM Land Registry (Perkins, red., 2005, sid 4/1-4/2; Crossmans Guide).

I samband med avslutet betalar säljarens överlåtare ersättning till mäklaren. Mäklaren förvarar nycklarna till fastigheten och lämnar inte över dem till köparen förrän säljarens överlåtare har bekräftat att han eller hon erhållit pengar från köparens överlåtare. Perioden mellan utväxling av kontrakt och avslutet är i allmänheten två veckor, men detta varierar. Registreringsprocessen tar flera veckor (Crossmans Guide).

## USA

Den avslutande delen av en fastighetstransaktion i USA omfattar både en procedur i samband med överlåtelse av rättstitel och transaktionens finansiella aspekter. I vissa delstater är fastighetsmäklarens jobb väsentligen slutfört så fort köpekontraktet är signerat och nästa aktör tar över. Mäklarens service fortsätter dock i regel hela vägen igenom avslutet. Innan avslutet äger rum hjälper mäklaren till med förberedelsen för att försäkra sig om att avslutet kommer att genomföras smidigt. Han eller hon förbereder registrering av äganderätten och hjälper parterna med de sista besiktningarna, dock utan att rekommendera någon särskild tjänstleverantör. Trots att mäklaren inte alltid leder själva avslutningsprocessen, närvarar han eller hon i de flesta fall (Galaty et al. 2003, sid 380).

I vissa delstater är mäklaren enligt lag skyldig att samordna och övervaka avslutningsaktiviteterna (ibid., sid 377). Avtalsparterna vänder sig ofta till sina mäklare för rådgivning, assistans och information, vilket betyder att mäklaren skall vara bekant med de olika stegen i den avslutande processen (ibid., sid 380). I vissa delstater är mäklaren skyldig att underrätta parterna om approximativa kostnader i samband med avslut när ett försäljningskontrakt undertecknas (ibid., sid 377).

I USA är det advokater, title company eller escrow company som tar hand om den avslutande delen av processen. I vissa delstater är det köparen som väljer en uppgörelseagent, vilket betyder att säljaren måste framföra alla sina särskilda behov redan i början av processen (ibid., sid 91). Andra aktörer som kan tillkomma i samband med avslut är exempelvis värderingsmän, besiktningsmän, långgivare och försäkringsagenter (ibid., sid 375).

Ett av villkoren i ett typiskt köpekontrakt är att säljaren är skyldig att överlämna *marketable title* (avyttringsbar rättstitel) till köparen vid avslut. Med *marketable title* menas att det inte skall finnas några allvarliga defekter i den, som kan inskränka den nya ägarens nyttjanderätt och innebära risk för processande. Dessutom skall den nya ägaren kunna avyttra och inteckna fastigheten i framtiden. Frågan om *marketable title* måste tas upp av köparen innan han eller hon accepterar en deed. I vissa delstater genomförs det en preliminär undersökning av rättstitel så fort ett köpebud har accepterats. I köpekontraktet ges köparen rätt att granska och godkänna *title report* (rapport över rättstitel) innan han eller hon fortsätter med köpet. En sådan preliminär rapport är även till fördel för säljaren genom att den ger honom eller henne möjlighet att på ett tidigt stadium rätta till eventuella defekter (ibid., sid 212).

*Title* (rättstitel) är ett bestyrkande (bevis) av äganderätten, ett sätt att referera till äganderätten, dock inte ett faktiskt tryckt dokument. Dokumentet med vilket ägaren överlåter äganderätten är *deed* (överlåtelsehandling). Deed är det skriftliga instrumentet som överför fastigheten och

måste registreras för att ge ett offentligt tillkännagivande av äganderättsinnehavaren. Överlåtelsehandlingen skall upprättas i skriftlig form och verkställs, d.v.s. signeras endast av överlåtaren (ibid., sid 192). Rättstitel till fastigheten övergår när överlåtaren överlämnar deed till personer som fastigheten överlåtes till och handlingen accepteras av köparen (ibid., sid 204).

De flesta delstater kräver att en giltig överlåtelsehandling innehåller följande element: överlåtelseförklaring, rättslig beskrivning av fastigheten, alla relevanta undantag eller reservationer samt överlåtarens underskrift. Överlåtaren skall ha rättslig behörighet att signera handlingar och personen som fastigheten överlåtes till skall vara namngiven med möjlighet att identifieras (ibid., sid 192-193). För att kunna registreras måste dokumentet upprättas och verkställas i enlighet med lag (ibid., sid 210). Vissa delstater kräver att överlåtarens underskrift skall vara bevittnad (ibid., sid 194) eller bestyrkt inför en notarie eller annan tjänsteman för att bestyrka att underskriften är äkta (ibid., sid 204). I vissa delstater, måste överlåtarens make eller maka signera överlåtelsehandlingen för att avstå från alla äktenskapliga eller dolda äganderätter. Många delstater kräver fortfarande att ett sigill skrivs eller trycks efter överlåtarens signatur (ibid., sid 195). Namnet på den person som upprättat dokumentet skall i vissa delstater finnas med. Det kan även finnas krav gällande dokumentets storlek, färg och papperskvalité (ibid., sid 210).

Strax innan avslutet äger rum i USA undersöker köparen i regel äganderättsbevis, säljarens deed samt dokument som påvisar avlägsnande av icke önskvärda inteckningar och andra belastningar. Köparen gör i regel en slutlig besiktning av fastigheten tillsammans med fastighetsmäklaren, så kallat "walk through", för att försäkra sig om att fastigheten är i utlovat skick samt att alla begärda reparationer har utförts. Om fastigheten köps med hjälp av ett inteckningslån, är en professionell besiktning ett krav från långivaren (ibid., sid 375-376).

Vidare granskar parterna med hjälp av sina advokater eller fastighetsmäklaren ett så kallat "closing statement" för att försäkra sig att alla pengar involverade i transaktionen har beräknats rätt (ibid., sid 376). Finansiella skyldigheter för utgifter fördelas mellan köparen och säljaren (ibid., sid 383). Säljaren är skyldig att ta fram en gällande "abstract of title" eller "title commitment" från ett title insurance company, vilken visar äganderättens status. När abstract of title används, granskar köparens advokat den och utger en så kallad "opinion of title" (utlåtande om rättstitel) (ibid., sid 376).

På det datum då överlämnande av överlåtelsehandlingen faktiskt äger rum har köparen title commitment eller abstract som utfärdats flera dagar eller veckor innan avslut. På grund av detta genomförs två sökningar i det offentliga registret. Den första sökningen, som vanligen betalas av säljaren, visar äganderättsstatus på datumet då första sökningen ägde rum. Den andra sökningen, så kallat "bring down", genomförs efter avslutet och betalas i regel av köparen. I samband med sökningen kan säljaren förpliktas till att utföra en så kallad "affidavit of title", vilket är ett edsvuret uttalande, i vilket säljaren försäkrar title insurance company och köparen att det inte ägt rum något domslut, bankrutt, eller skilsmässa som involverat säljaren, sedan det datum då undersökningen av rättstiteln ägde rum. Ett affidavit lovar att inga icke registrerade överlåtelsehandlingar eller kontrakt finns, inga reparationer eller förbättringar är obetalda och inga defekter i äganderätten har uppstått som säljaren känner till (ibid., sid 376-377). Det är i regel advokater eller title company som utför sökningar i det offentliga registret. Title companies utför sökningar innan de lämnar ut äganderättsförsäkring. Köparna utför sällan sökningarna själva. Fler och fler låneinstitutioner kräver äganderättsförsäkring i samband med lån (ibid., sid 209).

I samband med avslutet betalar säljaren ett existerande lån, vilket belopp finns i en så kallad "payoff statement" från långivaren. Alla relevanta dokument registreras sedan i rätt ordning för att säkerställa äganderättens kontinuitet (ibid., sid 377-378). Registrering äger rum hos County Clerk (ibid., sid 209). I samband med registrering, kräver många delstater att överlåtelseskatt betalas (ibid., sid 199).

För att bevisa rättstitel används vanligen tre olika dokumentformer: *certificate of title*, *title insurance*, eller *Torrens certificate* (ibid., sid 212-213).

*Certificate of title* utgör inte garanti för rättstitel. Det intygar äganderättens status, baserad på sökning i det offentliga registret. Certifikatet kan upprättas av title company, licensed abstractor eller en advokat på ägarens-, långivarens- eller säljarens begäran. Det som inte finns registrerat kan inte upptäckas, d.v.s. alla dolda defekter, och certifikatet utgör inte skydd mot dessa (ibid., sid 213).

I vissa delstater använder man istället *an abstract* och *attorney's opinion of title*. Dokumentet utgör en sorts utlåtande om rättstitel, baserad på granskning av abstract och liksom certifikat of title utgör det inte skydd mot dolda defekter, vilket leder till att många köpare därför tecknar äganderättsförsäkring för att skydda sin rättstitel från dessa defekter (ibid., sid 213).

*Title insurance* är en sorts försäkring som skyddar policyinnehavaren mot eventuella anspråk på fastigheten från tredje mans sida. Försäkringsbolaget ingår ett sådant försäkringsavtal endast när risken för ersättningsskyldighet är liten. Försäkringsbolaget baserar sin bedömning på granskning i det offentliga registret. Bolagen har även egna register om ägarförhållanden rörande fastigheter inom bolagets verksamhetsområde. Försäkringen skyddar försäkrings-tagaren från händelser som uppkommit innan policyn utfärdades. Försäkringspremien betalas i samband med avslut (ibid., sid 213-214; Bogdan 2003, sid 54-55).

*Torrens System* är ett inskrivningssystem, där registreringen utgör ett bevis för rättstitel utan att man behöver utföra ytterligare en sökning i det offentliga registret. Fastighetens ägare lämnar in en skriftlig ansökan om registrering av sin rättstitel. Om sökanden bevisar att han eller hon äger fastigheten, registreras rättstitel i systemet och registrator utfärdar ett certifikat (Galaty et al. 2003, sid 214-215).

I USA kan man urskilja två sätt att genomföra ett avslut på, ett så kallat *ansikte-mot-ansikte* och det andra så kallat *escrow closing*. Den första formen karakteriseras av två väsentliga saker: (1) löften givna i köpekontraktet fullbordas, samt (2) köparens lån fastställs och löses under ett enda möte, där parterna och deras advokater närvarar. Vid escrow closing träffas parterna aldrig. Allt pappersarbete utförs av en escrow agent (ibid., sid 377-378).

Avslut (ansikte-mot-ansikte) kan i USA äga rum hos title company, låneinstitutionen, en av parternas advokater, fastighetsmäklaren, inskrivningsenheten eller hos escrow company. Parterna som närvarar är köparen, säljaren, säljarens och köparens mäklare, säljarens och köparens advokater, en representant från title insurance company samt representanter från låneinstitutioner, både dem som tar hand om köparens nya inteckningslån och dem som tar hand om att lösa ut säljarens existerande lån respektive köparens övertagande av det befintliga lånet. Proceduren leds vanligen av en person som tar hand om den finansiella uppgörelsen. I vissa områden är det fastighetsmäklaren som sitter som ordförande, medan det i andra antingen är köparens eller säljarens advokat, eller en representant från långivaren, eller en representant från title company (ibid., sid 378).

*Escrow* är en metod för avslut i vilken en opartisk tredje part är befullmäktigad att agera som *escrow agent* (ibland kallat "escrow holder") och samordna avslutningsaktiviteterna. Escrow agent kan vara en advokat, title company, trust company, escrow company, eller escrow department hos en låneinstitution. En escrow agent väljs av en av parterna. Så fort köpekontraktet är signerat, lämnar mäklaren över handpenningen till en escrow agent, som deponerar den på ett speciellt konto. Köparen och säljaren deponerar alla relevanta dokument hos en escrow agent. En escrow agent har behörighet att undersöka bevis på rättstittel. När marketable title visas i köparens namn, alla andra överenskomna villkor har uppfyllts och inga belastningar kvarstår, kan escrow agent lämna över köpeskillingen till säljaren, minus alla avgifter och utgifter. Escrow agent registrerar sedan deed och inteckning. Om försäljningen av någon anledning inte kan genomföras, återgår parterna till sin tidigare status. Vissa transaktioner måste rapporteras till skatteverket (ibid., sid 378-380).

I USA erhåller köparen ingen lagfart i svensk mening. Han eller hon måste vid behov kunna bevisa sin rättstittel genom en oavbruten kedja av överlåtelsen. En sådan kedja kan gå ibland flera hundra år tillbaka i tiden (Bogdan 2003, sid 54-55).

Så kallad "one-stop shopping" ökar i popularitet i USA. En fastighetsmäklarfirma, en title insurance company, en inteckningsmäklare, en besiktningsfirma och en flyttfirma kan komma överens om att erbjuda ett servicepaket. Förutsättningen är dock att en konsument tydligt informeras om relationen mellan serviceleverantörerna och om att andra leverantörer finns tillgängliga (Galaty et al. 2003, sid 381).

### ***Sammanfattning***

Avslut berör två aspekter. Den första handlar om den finansiella uppgörelsen mellan parterna medan den andra handlar om den faktiska övergången av äganderätten från säljaren till en ny ägare. I Sverige är det vanligen fastighetsmäklaren som tar hand om hela processen inklusive den avslutande delen. Det är fastighetsmäklaren som hjälper till med den ekonomiska slutuppgörelsen mellan parterna och upprättar ett köpebrev samt ger anvisningar för sökande av lagfart. Lagfart söks i Sverige och i Finland av köparen själv såvida inte denne ger ett särskilt uppdrag till mäklaren. I Finland är det dock ett köpevittne som skall ge förvärvaren anvisningar för sökande av lagfart, efter att ha bestyrkt köpet och sänt meddelande om överlåtelsen till den lantmäteribyrå samt den kommun där föremålet för överlåtelsen finns. I Norge utförs uppgörelsen av antingen fastighetsmäklaren eller en uppgörelsemedarbetare. I Polen avslutas transaktionen hos en notarie. I England är det antingen en advokat eller en behörig fastighetsöverlåtare som tar hand om den avslutande processen. Även i USA är mäklarens jobb i allt väsentligt slutfört i samband med kontraktet. Att en fastighetsmäklare samordnar och övervakar avslutningsaktiviteter är dock mer än vanligt och i vissa delstater till och med reglerat. I USA är det advokater, title company eller escrow company som tar hand om avslut.

Överlåtelsen skall alltid registreras. I Sverige sökes inskrivning hos inskrivningsmyndigheten och landet är uppdelat i sju inskrivningsområden. Inskrivningsmyndigheten i Finland är den tingsrätt inom vars domkrets fastigheten finns. I Norge skickas dokument till tingsrätten i den domkrets egendomen ligger. Äganderätten i Polen registreras av tingsrätten för respektive domkrets. Överlåtelsen i England registreras hos HM Land Registry och i USA ansöker man om registrering hos County Clerk som registrerar överlåtelsen i det offentliga registret för den domkrets som fastigheten ligger i.





## **DEL 2**

# **TRANSAKTIONSKOSTNADER**



## 13 TRANSAKTIONSKOSTNADER - TEORI

I detta kapitel definieras begreppet transaktionskostnad och genomförs en analys av vilka komponenter som transaktionskostnaderna består av.

### 13.1 Definition av transaktionskostnader

Transaktionskostnader är kostnader som uppstår då man överför en vara från en aktör till en annan aktör. Kostnader kan vara av olika slag. När man exempelvis köper en vara i en butik, inbegriper kostnader inte bara den faktiska kostnaden för inhandlande av varan men även kostnader i samband med den energi och den ansträngning som krävs för att ta reda på vilken produkt man föredrar, var man kan få tag i den och till vilket pris. Även kostnaden för resa hemifrån till butiken och tillbaka, samt den tid man lägger ner för att stå i kö och annan ansträngning kring själva betalningen innefattas av begreppet transaktionskostnad (Wikipedia 2006).

Transaktionskostnadernas storlek beror på bl.a. på landets institutioner, rättsystem, politiskt system, sociala system, utbildningssystem och landets kultur (Williamson 1998, sid 73).

Det var Ronald Coase som först lade fram de fundamentala frågorna och teorierna kring transaktionskostnader. Enligt Coase (1960) varierar kostnaderna för att genomföra en transaktion beroende på transaktionens natur och sättet som den är organiserad på. Strävan efter effektivitet i ekonomin leder till tendensen att välja en sådan organisatorisk form som är den mest ekonomiska, d.v.s. med lägsta transaktionskostnader, givet att inga andra kostnader påverkas. Transaktioner på marknaden tenderar att ske där aktörer finner att marknaden är mest effektivt (Coase 1960, sid 7-8; Milgrom & Roberts 1992, sid 28-29).

Enligt Coase (1960) är det omöjligt att grundligt förstå hur det ekonomiska systemet fungerar och etablera en ekonomisk policy, utan att ta hänsyn till transaktionskostnader. Kostnader som är nödvändiga att ta hänsyn till är bland annat kostnader för att ta reda på vem det är man avser att göra affären med, och för att informera dessa människor om det och om de villkor man avser att göra affären på. Andra kostnader kan exempelvis vara kostnader i samband med förhandlingar, beslutsfattande och upprättande av kontrakt samt kostnader för att kontrollera om avtalsvillkor följs (Coase 1960, sid 7-10; Williamson 1981, sid 1544).

Sammanfattningsvis delas transaktionskostnader ofta in i tre grupper: (1) *search and information costs*, (2) *bargaining costs*, och (3) *policing and enforcements costs*. Den första gruppen omfattar bl.a. kostnader i samband med att man undersöker om en önskad vara eller tjänst är tillgänglig på marknaden och vem som har det lägsta priset, d.v.s. kostnader för att hitta bästa leverantör, partner eller kund. Bargaining costs är exempelvis kostnader i samband med de ansträngningar som krävs för att nå en överenskommelse med motparten och upprätta ett kontrakt, medan policing and enforcements costs är de kostnader som läggs på kontraktsövervakning i syfte att försäkra sig att motparten följer kontraktsvillkor, d.v.s. i syfte att upprätthålla och implementera kontraktet (Wikipedia 2006)

### 13.2 Transaktionskostnader och effektivitet i en organisation

Sättet på vilken en transaktion organiseras beror på vissa av transaktionens utmärkande drag. Om en transaktionsform ofta utförs på ett liknande sätt, utvecklar människor rutiner för att hantera den effektivt. Om en transaktion är ovanlig, kan parterna behöva förhandla om villkor, vilket höjer kostnaderna för att genomföra transaktionen (Milgrom & Roberts 1992, sid 21).

Deltagarna i transaktioner är människor, och deras intressen och beteende är av fundamental betydelse för att förstå organisationer. Det är människor – inte organisationer – som faktiskt tar beslut, röstar och agerar. Individens agerande bestämmer organisationens beteende och prestation. Ekonomiska organisationer bedöms utifrån hur väl de tjänar de syften som människorna i organisationen har. Det är människor som skapar och styr organisationer, bedömer deras prestationer, och omkonstruerar eller förkastar dem om prestationerna anses otillräcklig (ibid., sid 21).

I en analys av hur organisationer uppstår, hur de är strukturerade, hur de fungerar, och hur ekonomisk aktivitet är uppdelad mellan dem, använder man sig av ett antagande om att människor alltid kommer att sträva efter att uppnå effektivitet - att få ut så mycket som möjligt av de resurser de har. Effektivitet skall existera på planeringsnivå, i själva verksamhetens organisation, i förvaltningen, och även i ledningen av de institutioner människor skapar. Målet för varje ekonomisk organisation, inkluderande det ekonomiska systemet i sin helhet, är att tillfredställa behovet hos enskilda individer (ibid., sid 21-22).

### 13.3 Analys av transaktionskostnader

Transaktionskostnader är kostnader för att driva det ekonomiska systemet - driftskostnader. Enligt Milgrom & Roberts (1992) inkluderar transaktionskostnader kostnader för koordination och motivation som är en följd av de problem med koordination och motivation som uppstår i olika organisatoriska former (Milgrom & Roberts 1992, sid 29).

#### *Koordinationskostnader*

Koordinationskostnader är transaktionskostnader förknippade med koordinationsproblem och uppstår ur behovet att fastställa pris och andra transaktionsdetaljer, för att göra existens och lokalisering av potentiella köpare och säljare kända för varandra och för att sammanföra köpare och säljare i syfte att genomföra en affär (Milgrom & Roberts 1992, sid 29).

Som ett vanligt exempel på en marknad med låga koordinationskostnader är utbyte av finansiella tillgångar som aktier och obligationer på en organiserad börs. På andra marknader inkluderar koordinationskostnader t.ex. resurser som en säljare lägger ner på marknadsundersökningar för att bestämma köparnas smak, på annonsering och marknadsföringsutgifter för att göra produkten eller tjänsten känd, och på ledningsbeslut gällande priset. För köparens del inkluderar de också tid som köparen lägger ner för att söka efter leverantörer och för att få det bästa priset. Transaktionskostnader inkluderar även den tid och de resurser som går förlorade på grund av att matchningen av köpare och säljare är ofullständig och på grund av att transaktionen misslyckas därför att parterna inte kommer överens (ibid., sid 29).

Koordinationskostnader kan observeras även inom en hierarkisk organisation och dessa är då kostnader för att förmedla information inom hierarkin. Först förmedlas information som behövs för att bestämma en effektiv plan, sedan använder man information för att bestämma den plan som skall implementeras, och sedan kommuniceras planen vidare till dem som är ansvariga för dess genomförande. Dessa kostnader inkluderar inte bara direkta kostnader för att sammanställa och vidarebefordra information, utan även tidskostnader för fördröjning medan överföringen pågår och medan ledningen bestämmer planen. På grund av att överföring aldrig kan vara perfekt, kan man även urskilja transaktionskostnader som uppstår då beslutsfattaren har otillräcklig respektive felaktig information (ibid., sid 29).

### *Motivationskostnader*

Motivationskostnader är transaktionskostnader förknippade med att motivera transaktionsparter till att sammanföra deras intresse (Encycogov 2005). Enligt Williamson (1975) är det exempelvis kostnad i samband med fusk eller opportunistisk beteende.

Milgrom & Roberts (1992) urskiljer två olika typer av transaktionskostnader förknippade med motivationsproblem: (1) kostnader förknippade med asymmetrisk information, och (2) kostnader som uppstår på grund av att olika individer i organisationen inte har fullständigt förtroende för andra i organisationen (Milgrom & Roberts 1992, sid 29-30).

Asymmetrisk information är skillnaden mellan individer i den information de besitter, särskilt när informationen är viktig för att kunna besluta om en effektiv plan eller för att utvärdera en individuell prestation. Asymmetrisk information är en situation, där parterna i en potentiell eller en aktuell transaktion inte har all relevant information som behövs för att avgöra om avtalsvillkor är ömsesidigt acceptabla och om dessa villkor faktiskt följs. Parterna i ett potentiellt kontrakt måste nå en överenskommelse om tillvägagångssätt och betalning, och detta kräver någon sorts förhandlingar. Asymmetrisk information kan förhindra att man kommer överens om ett avtal. Det kan exempelvis ske när kostnaderna och nyttan i samband med kontraktet för respektive part är kända endast av parterna själva. Ett avtal som skulle kunna vara effektivt om det fanns en fullständig information, kan då misslyckas. Men även om ett avtal träffas, kan det inträffa att det inte är effektivt när man bedömer det utifrån den situation som skulle föreligga om informationen vore fullständig och allmänt känd, särskilt när avtalsparter kan välja att inte träffa ett avtal (ibid., sid 30).

Som exempel på en asymmetrisk information kan nämnas en potentiell köpare till en villa som kan ha svårt att avgöra om säljarens uppgifter är korrekta och undrar varför säljaren vill bli av med sin villa. En säljare kan ha svårt att avgöra om en agent, i detta fall en fastighetsmäklare, ägnar sin tid åt hög prestation och ansträngningar i säljarens intresse eller istället ägnar sig åt sina privata intressen under arbetstiden. Under sådana omständigheter kan ömsesidigt fördelaktiga transaktioner misslyckas på grund av att bägge parter är rädda för att bli lurade, eller så måste det företas kostsamma arrangemang för att skydda parterna mot opportunistiskt beteende (ibid., sid 30).

Bristande förtroende handlar om parternas oförmåga att binda sig på grund av de faror som uppstår ur farhågorna om att de löften som de givit till varandra senare kommer att förnekas. Som ett exempel ger Milgrom & Roberts (1992) en producent som söker efter en leverantör som kan göra en stor investering för att möta producentens specifika behov. Leverantören kan vara orolig för att så fort investeringen är gjord kommer tillverkaren att försöka pressa ner priset eller på annat sätt pressa leverantören, som då inte längre har så stora resurser. Farhågor

om att löften kanske inte hålls berövar parterna deras förmåga att lita på varandra. Det finns då risk att de kommer att gå miste om möjligheterna att göra affären eller så blir de tvungna att lägga ner extra resurser på att underlätta förbindelsen eller skydda sig mot opportunistisk. Om det inte fanns risk att producenten kommer att bete sig opportunistiskt så skulle leverantören vara mer villig att göra en investering. Att komma fram till ett åtagande kan vara svårt och därför krävs det ofta kostsamma åtgärder för att skydda parterna (ibid., sid 30).

#### 13.4 Koordinations- och motivationskostnader i samband med en fastighetstransaktion

Till koordinationskostnader kan man räkna kostnaden för att fastställa priset och andra transaktionsdetaljer, kostnaden för att göra existens och lokalisering av potentiella köpare och säljare kända för varandra samt kostnaden för att sammanföra köpare och säljare i syfte att genomföra affären. Här ingår exempelvis resurser som säljaren lägger på marknadsundersökning, resurser som mäklaren lägger ner för att lokalisera köpare, resurser som mäklaren lägger ner för att lokalisera objekt/säljare, resurser som läggs på annonsering och marknadsföringsutgifter för att göra objektet eller tjänsten känd, tid som köparen lägger ner för att söka efter objekt och för det bästa priset samt den tid och de resurser som går förlorade på grund av att matchning av köpare och säljare är ofullständig och på grund av att transaktionen misslyckas därför att parterna inte kommer överens.

Både säljare och köpare har ofullständig information om lokalisering av deras potentiella affärsparter samt om varandras reservationspriser och preferenser. Detta innebär att de måste vidga sina sökningsansträngningar för att hitta varandra. Det finns en viss osäkerhet som följer med sökningsprocessen. Det handlar om osäkerheten om att hitta en bra match. Även om en affärspart är lokaliserad, finns det fortfarande en viss osäkerhet om huruvida affären resulterar i ett avtal (Yavas 1994, sid 169).

Till motivationskostnader kan exempelvis räknas kostnader i samband med asymmetrisk information, d.v.s. kostnader i samband med att transaktionen misslyckas på grund av ofullständig information samt kostnader i samband med parternas oförmåga att binda sig på grund av de faror som uppstår ur risken för att de löften som de givit till varandra senare kommer att förnekas.

Transaktionskostnader i samband med köp och försäljning av en fastighet kan definieras som alla kostnader som uppstår i samband med att äganderätten till fastigheten överlåtes från säljaren till köparen. Här kan man urskilja vad som här kallas *direkta kostnader*, d.v.s. alla avgifter och skatter som är direkt knutna till transaktionsprocessen, inklusive mäklararvode eller andra aktörers arvode, om transaktionen genomförs med hjälp av en mäklare eller andra aktörer som är nödvändiga i processen.

De direkta kostnaderna delas här i *primära* och *sekundära* kostnader, se tabell 20. Under primära kostnader tas det upp alla obligatoriska kostnader samt de relativt vanliga som mäklararvode och besiktningkostnader. Under sekundära kostnader tas det upp kostnader som beror på säljarens/köparens egen situation, såsom in-teckningskostnader och kapitalvinstbeskattning.

I en fullständig transaktionskostnad ingår även *tidskostnader* som motsvarar den tid som säljaren och köparen lägger ner i samband med transaktionen.

En del av den fullständiga transaktionskostnaden utgör även så kallade *sociala kostnader* som associeras till förlorat nätverk, d.v.s. är knutna till själva omlokaliseringen, vilket innebär att grannskapet lämnas och informationen om den lokala, privata och offentliga sektorn förloras (Haurin & Gill 2001, sid 564).

Tabell 20 Kostnadsuppdelning

Fullständig transaktionskostnad			
Direkta kostnader		Tidskostnader	Sociala kostnader
Primära	Sekundära	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ köparen</li> <li>▪ säljaren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ förlorat nätverk</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ obligatoriska skatter</li> <li>▪ obligatoriska avgifter</li> <li>▪ mäklararvoden</li> <li>▪ övriga arvoden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ kostnader i samband med inteckningslån</li> <li>▪ kapitalvinstbeskattning</li> </ul>		

Eftersom jag tittar på en frivillig flyttning, väljer jag att inte diskutera sociala kostnader i denna avhandling. Jag väljer istället att fokusera på de direkta kostnaderna, som diskuteras mer ingående i nästa kapitel. Tidskostnader kommer inte att beröras eftersom det antas att transaktionen sker genom mäklare varför säljarens tidskostnader är begränsade. Köparnas tidskostnader kan antas variera mycket är förbigås också. En annan kostnad som inte berörs är flyttkostnader av möbler mm eftersom tonvikten här ligger på själva fastighetsförsäljningen. Även på denna punkt kan det antas att det finns mycket stora individuella skillnader beroende på hur mycket egendom man äger.

## 14 DIREKTA TRANSAKTIONSKOSTNADER

I detta kapitel beskrivs både de primära och sekundära kostnaderna. Under primära kostnader (avsnitt 14.1-14.3) tas det upp alla de kostnaderna som i regel alltid uppstår för säljaren/köparen vid en transaktion. Hit räknas alla avgifter och skatter direkt knutna till transaktionen. Här tas det även upp relativt vanliga kostnader som mäklararvode och kostnader i samband med besiktning. Under sekundära kostnader (avsnitt 14.4-14.5) behandlas de kostnader som beror på säljarens/köparens egen situation, såsom kostnader i samband med inteckning. Kapitalvinstbeskattning behandlas också under sekundära kostnader.

### 14.1 Obligatoriska skatter

#### Översikt

I Sverige betalas för förvärv av fast egendom stämpelskatt till staten. Den uppgår till 1.5 % och beräknas på köpeskillingen eller på taxeringsvärde. I Finland uppgår överlåtelseskatten till 4 % av köpeskillingen eller värdet av annat vederlag, medan i Norge betalas en så kallad dokumentavgift på 2.5 % av köpeskillingen. I Polen uppgår överlåtelseskatten (PCC) till 2 %. I England ligger stämpelskatten mellan 0 och 4 % beroende på fastighetens pris och i USA skiljer sig överlåtelseskattesatsen mellan olika delstater och ligger mellan 0.01 % upp till 2 %, dock utgår i vissa delstater ingen skatt; se tabell 20.

Tabell 21 Skattesats

<b>Sverige</b>	1.5 %
<b>Finland</b>	4 %
<b>Norge</b>	2.5 %
<b>Polen</b>	2 %
<b>England</b>	1-4 %
<b>USA</b>	0-2 %

I Sverige, Finland, Norge och England betalas skatten i regel av köparen. I Polen betalas skatten av köparen eller delas mellan parterna. I USA är det vanligt att skatten betalas av säljaren men praxis kan variera; se tabell 21.

Tabell 22 Skattebetalare

<b>Sverige</b>	Köpare
<b>Finland</b>	Köpare
<b>Norge</b>	Köpare
<b>Polen</b>	Köpare resp. köpare och säljare
<b>England</b>	Köpare
<b>USA</b>	Vanligen säljare men praxis kan variera



## *Sverige*

I Sverige skall det för förvärv av fast egendom erläggas stämpelskatt till staten, 1 § lagen om stämpelskatt vid inskrivningsmyndigheter (StämpL). Det är vanligen köparen som betalar skatten. Skyldig att betala skatten är dock såväl säljare som köpare. Ansvaret åvilar parterna solidariskt, 27 § StämpL. Solidariskt ansvar innebär att om köparen inte betalar skatten kan säljaren krävas på den.

Stämpelskatten för lagfart beräknas på köpeskillingen eller på taxeringsvärdet, om köpeskillingen understiger taxeringsvärdet. I samband med taxeringsvärdet tas det hänsyn till året närmast före det år då ansökan om lagfart beviljas, 9 § StämpL. Skattesatsen uppgår till 1.5 % för privatpersoner, 8 § StämpL.

## *Finland*

På överlåtelse av äganderätt till en fastighet skall förvärvaren i Finland betala skatt, 2 kap 4 § lagen om överlåtelseskatt (FiÖSL). Skatten behöver inte erläggas om skattebeloppet underskrider 10 euro (Skattestyrelsens publikation 71r.05 1.6.2005). Skatt betalas inte på förvärv av fastighet eller del därav som grundar sig på gåva, arv, testamente eller upplösning av samägandeförhållande, under förutsättning att dessa fång är vederlagsfria i sin helhet, 2 kap 4 § FiÖSL.

Skattesatsen utgör, enligt 2 kap 6 § FiÖSL, 4 % av köpeskillingen eller värdet av annat vederlag och betalas senast när lagfart eller inskrivning söks eller, om lagfart eller inskrivning inte har sökts inom stadgad tid eller inte skall sökas, inom sex månader efter att överlåtelseavtalet ingicks, 2 kap 7 § FiÖSL. Om lagfart eller inskrivning inte har sökts inom stadgad tid, höjs skatten med 20 procent för varje påbörjad sexmånadersperiod från den dag då lagfart eller inskrivning senast borde ha sökts. Förhöjningen är dock högst 100 procent, 2 kap 8 § FiÖSL.

Den som förvärvar sin första bostad kan bli skattebefriad, givet att vissa villkor är uppfyllda, t ex att personen har fyllt 18 men inte 40 år innan överlåtelsehandlingen undertecknades, 2 kap 11 § FiÖSL. Överlåtelsen är skattefri endast till den del fastigheten eller bostadshuset på den används som egen stadigvarande bostad. Till ett bostadshus hänförs även andra lokaliteter som ansluter sig till boendet. Med byggnad jämställs en byggnadsplats till den del dess areal är högst 10 000 kvadratmeter eller, inom ett planlagt område, av högst den storlek som gäller för en tomt eller byggnadsplats enligt planen, 2 kap 11 § FiÖSL.

För överlåtelseskatt som skall betalas på fastighetsköp svarar, enligt 2 kap 15 § FiJB, köparen. Utom förvärvaren är också den som är skyldig att bära upp skatten, d.v.s. en fastighetsmäklare som har förmedlat överlåtelsen ansvarig för skatten, 3 kap 23 § FiÖSL. Har överlåtelsen skett genom förmedling av fastighetsmäklaren, skall förvärvaren betala överlåtelseskatt i samband med upprättandet av överlåtelseavtalet. Fastighetsmäklaren fyller i en överlåtelseskatt-anmälan och sänder denna till skattebyrån för hemorten inom 15 dagar (Skattestyrelsens publikation 71r.05 1.6.2005).

## *Norge*

I samband med inskrivning av ett dokument som överför äganderätt till fast egendom i Norge skall till staten betalas en skatt i form av en dokumentavgift. Skattesatsen är 2.5 % av

köpeskillingen, dock minst 250 norska kr. Skatteunderlaget rundas ner till närmaste 1000-tal norska kr och avgiften till närmaste 10-tal norska kr (Hagen & Solli, red., 2003, sid 48; föreskriften om dokumentavgift; lagen om dokumentavgift). Dokumentavgiften betalas vanligen av köparen i samband med slutuppgörelsen (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 135).

### ***Polen***

I Polen uppgår överlåtelseskatten, som kallas PCC (skatt för civilrättsliga förrättningar), till 2 % och beräknas på fastighetens marknadsvärde, som ibland kan vara högre än värdet angivet i kontraktet. Skatten beräknas inte på priset, vilket innebär att Skatteverket kan höja beloppets storlek om det avviker från det genomsnittliga värdet (Bielniak & Wierzchowski 2004, sid 89-90).

Enligt kap 2 art 4-5 lagen om skatt för civilrättsliga förrättningar (PICFSL), är såväl säljare som köpare skyldig att betala skatten. Solidarisk skatteplikt innebär att Skatteverket kan kräva betalning av skatten i fullt belopp eller till en valfri del från varje avtalspart. Om skatten betalas av den ena parten, befriar detta alla andra parter från plikten. I praktiken brukar parterna komma överens om att skatten betalas av köparen, eller så delas betalningen jämnt. I samband med en fastighetstransaktion tas skatten ut av en notarie, som är skyldig att bära upp skatten. Skatten betalas inom 14 dagar från det att skyldigheten uppstår, kap 5 art 10 PICFSL.

### ***England***

Stämpelskatt i England betalas av köparen och beräknas på försäljningspriset. Skatten ligger mellan 1 och 4 % beroende på fastighetens pris. Fastigheter belägna i särskilda områden i landet kan vara undantagna från skatteskyldigheten (Perkins, red., 2005, sid 4/5). För beräkning av stämpelskatt se tabell 22.

*Tabell 23 Tabell för beräkning av stämpelskatt (HM Revenue & Custom)*

<b>Försäljningspris</b>	<b>Skattesats</b>
£0.00 - £120 000	0 %
£120 001 - £250 000	1 %
£250 001 - £500 000	3 %
£500 001 -	4 %

### ***USA***

I samband med att överlåtelsehandlingen registreras tas det ut i de flesta amerikanska delstater en överlåtelseskatt. Överlåtelseskatten betalas vanligen av säljaren men kan även betalas av köparen eller delas mellan parterna, beroende på lokal praxis eller överenskommelsen i köpekontraktet. Den aktuella skattesatsen varierar mellan olika delstater (Galaty et al. 2003, sid 198, sid 385). Enligt NAR:s ”Summary of Real Estate Taxes by State” från den 15 augusti 2005 sträcker sig överlåtelseskatten i USA allt från 0.01 % upp till 2 %. I vissa delstater utgår ingen skatt. Utöver så kallad State Transfer Tax (överlåtelseskatt som tas ut av delstaten), tar även många kommuner ut skatten (County Transfer Tax) eller städer (City Transfer Tax) (Galaty et al. 2003, sid 385).

Några exempel är följande. I delstaten Florida uppgår skatten uppgår till 0.70 USD för varje 100 USD av försäljningspriset (0.7 %). I Washington uppgår skatten till 1.28 % av försäljningspriset plus lokala skatter. Ett annat exempel är delstaten Illinois där State Transfer Tax betalas av säljaren och uppgår till 0.50 USD för varje 500 USD av försäljningspriset (0.1 %), County Transfer Tax (Cook County) betalas av säljaren och uppgår till 0.25 USD för varje 500 USD av försäljningspriset (0.05 %) och City Transfer Tax (Chicago) betalas av köparen och uppgår till 3.75 USD per 500 USD av försäljningspriset, vilket ger skattesatsen på 0.75 % (NAR 2005).

## 14.2 Obligatoriska avgifter och övriga avgifter i normala transaktioner

### Översikt

I obligatoriska avgifter ingår avgift för inskrivning av äganderätten samt i vissa länder även avgift i samband med överlåtelseprocessen, d.v.s. avgift för t.ex. bestyrkning av köpet eller avgift/arvode för den aktör som genomför den formella överlåtelsen.

I Sverige uppgår expeditionsavgift för inskrivningsbevis till 825 svenska kr (ca 86 euro). Registreringsavgift för inskrivning av äganderätten i Finland uppgår till 65 euro medan inskrivningsavgift för överlåtelsehandlingen i Norge är 1548 norska kr (ca 187 euro). I Polen betalar man i samband med inskrivning av äganderätten i jordeboken en domstolsavgift som uppgår till 200 polska zł (ca 49 euro). Inskrivningsavgift i England ligger mellan 40-700 pund (ca 65-991 euro), beroende på objektets pris. I USA varierar avgiften från delstat till delstat, i Florida uppgår den till 10 dollar (ca 8 euro) för den första dokumentetsida och 8.5 dollar för varje ytterligare sida. Det är i regel köparen som betalar dessa avgifter; se tabell 24.

Tabell 24 Kostnad för inskrivning av äganderätten

	Landets valuta	EUR
<b>Sverige</b>	825 SEK	86
<b>Finland</b>	65 EUR	65
<b>Norge</b>	1548 NOK	187
<b>Polen</b>	200 PLN	49
<b>England</b>	40-700 GBP	56-991
<b>USA</b>	ca 10 USD	8

Utöver avgifter i samband med registrering av överlåtelsen tillkommer i Finland, Polen och England ytterligare obligatoriska avgifter. I Finland tillkommer avgift för bestyrkande av köp som uppgår till 77 euro och delas av båda parter. I Polen tillkommer en notarieavgift som varierar beroende på fastighetens pris. Notarieavgiften delas i regel jämt mellan parterna och den sträcker sig från 100 polska zł upp till ca 15000 polska zł (från ca 24 euro upp till 3600 euro). Till notarieavgiften tillkommer moms på 22 %. Kostnad för en advokat respektive en behörig fastighetsöverlåtare i England, som är nödvändig i samband med processen, ligger mellan 1 och 3 % av försäljningspriset, beroende på uppgiftens komplexitet, plus moms på 17.5 %. Kostnaden delas mellan säljaren och köparen. Utöver kostnaden för överlåtare tillkommer i England även kostnad för så kallad "local authority searches" som ligger mellan ca 100 och 200 pund (ca 140-280 euro); se tabell 25.

I Sverige och Norge tillkommer inga kostnader för överlåtaren. I USA ställs det i regel inte heller något krav på att man måste anlita någon sorts överlåtare eller så kallad closing agent. Trots det är det mer än vanligt att man gör det. Settlement fee brukar ligga mellan 200 och 400 dollar (ca 150-300 euro). Undersökning av rättstitel i USA ligger på ca 150-400 dollar (ca 110-300 euro); se tabell 25.

Tabell 25 Kostnad i samband med överlåtelseprocessen

	Kostnad	Storlek
<b>Sverige</b>	-	-
<b>Finland</b>	Avgift för bestyrkande av köp	77 EUR
<b>Norge</b>	-	-
<b>Polen</b>	Notarieavgift	Från ca 23 EUR upp till ca 3600 EUR + 22 %
<b>England</b>	Överlåtare	Ca 1-3 % + 17.5 %
	Local authority searches	Ca 140-280 EUR
<b>USA</b>	Settlement fee	Ca 150-300 EUR
	Undersökning av rättstitel	Ca 110-300 EUR
	Försäkring av rättstitel	(Florida) 5 USD per 1000 USD av försäkrat värde upp till 1.000.000 (ca 1200 EUR)

### *Sverige*

Expeditionsavgift för inskrivningsbevis tas ut i Sverige enligt förordningen om avgifter vid de allmänna domstolarna (AvgL). Expeditionsavgiften skall betalas av den som begär ett bevis eller en annan handling, 2 § AvgL. Bevis om inskrivningsmyndighets beslut rörande fastighet varigenom ansökan om lagfart har bifallits eller förklarats vilande uppgår till 825 svenska kr (se Bilaga till AvgL).

### *Finland*

I samband med ansökan om lagfart i Finland betalar köparen en registreringsavgift för inskrivning av äganderätten (Viitanen 2003, sid 64). Lagfartsärende och registrering av äganderätten kostar 65 euro. Vid lagfart gäller avgiften förvärvet eller åtkomsthandlingen, vid registrering av äganderätt gäller avgiften ansökan (Rättsväsendet 2006).

Avgiften för bestyrkande av ett köp är i Finland, enligt 12 § FiKVF, 77 euro. Avgiften för framställande av kopior av överlåtelsehandlingar eller andra handlingar är 2 euro per sida. Sker överlåtelsen på parternas begäran någon annanstans än på arbetsplatsen, uppbär köpevitnet därutöver ersättning för sina resekostnader. För granskning av registeruppgifter på begäran av en part uppbärs de avgifter som skall betalas för ett lagfartsbevis och ett gravationsbevis samt för ett utdrag ur fastighetsregistret, 12 § FiKVF. Kostnad för ett köpevitne delas i regel jämt mellan säljaren och köparen (Viitanen 2003, sid 64).

### *Norge*

Inskrivningsavgift för överlåtelsehandling är en avgift som betalas för själva dokumenthanteringen och uppgår (2006) till 1548 norska kr (1.8 gånger rättsavgift), 6 kap 21 § lagen om rättsavgifter (NoRAL). Rättsavgiften uppgick i januari 2006 till 860 kr, 1 kap 1 § NoRAL.

Avgiften betalas i regel av köparen till mäklaren i samband med slutuppgörelsen (Bråthen & Solli, red., 2004, sid 114). Det är fastighetsmäklarens uppgift att beräkna alla kostnader i samband med inskrivning (Hagen & Solli, red., 2003, sid 52).

### *Polen*

Jordregister (jordebok) förs i Polen av tingsrätten för respektive domkrets. Fastighetsägaren är skyldig att utan dröjsmål lämna in ansökan om offentliggörande av dennes rätt i registret (Bielniak & Wierzchowski 2004, sid 92-93). Fr.o.m. mars 2006 gäller en ny lag (från den 28 juli 2005) om domstolsavgifter i civila ärenden. Enligt den nya lagens art 42 uppgår domstolsavgiften för inskrivning av äganderätten i jordeboken till 200 polska zł (ca 49 euro). Avgiften beräknas inte längre på fastighetens värde vilket hittills varit fallet (Puch 2005). Inskrivningskostnader betalas i regel av köparen till notarien i samband med förberedelsen av notariehandlingen.

Notarietaxan regleras i justitieministers förordning från den 28 juni 2004. Maxtaxa för notaries ersättning är följande:

*Tabell 26 Notarietaxa*

<b>Värde i PLN</b>	<b>Taxa i PLN</b>
Upp till 3 000	100
Över 3 000 till 10 000	100 + 3 % av beloppet som överstiger 3 000
Över 10 000 till 30 000	310 + 2 % av beloppet som överstiger 10 000
Över 30 000 till 60 000	710 + 1 % av beloppet som överstiger 30 000
Över 60 000 till 1 000 000	1010 + 0.5 % av beloppet som överstiger 60 000
Över 1 000 000	5710 + 0.25 % av beloppet som överstiger 1 000 000, dock finns begränsning av beloppet till 6 genomsnittliga månadslöner (som är ca 600 euro)

Till notarieavgiften tillkommer moms på 22 %. Avgiften delas i regel mellan parterna.

### *England*

I England är det obligatoriskt att registrera fastigheter i Land Registry och det är köparen som betalar inskrivningsavgiften (Land Registry Fee). Avgiften beräknas på objektets pris, enligt den skala som redovisas i tabell 27.

*Tabell 27 Tabell för beräkning av inskrivningsavgiften i England (Land Registry 2005)*

<b>Värde/belopp i GBP</b>	<b>Avgift i GBP</b>
0 – 50 000	40
50 001 – 80 000	60
80 001 – 100 000	100
100 001 – 200 000	150
200 001 – 500 000	220
500 001 – 1 000 000	420
1 000 001 –	700

Utöver inskrivningsavgiften tillkommer i England så kallade "Legal Fees" (rättsavgifter). Här ingår kostnader för överlåtare samt local authority searches. Advokatkostnader bärs av både säljaren och köparen. Säljaren betalar exempelvis för granskning av dokument som bekräftar hans eller hennes äganderätt, upprättande av kontrakt och förhandlingar med köparens advokat. Köparen betalar för local authority searches. Avgifter för en standardsökning varierar stort mellan olika lokala myndigheter. Aktuella avgifter varierar från under 100 pund till nära 200 pund (ca 140-280 euro). Fastighetsöverlåtare kräver i regel pengar för dessa avgifter redan i början av transaktionen (Perkins, red., 2005, sid 4/3).

Överlåtares arvode varierar i storlek. Det kan vara i form av en viss procent på köpeskillingen plus moms, 1-3 % av köpepriset plus 17.5 % i moms, eller tas ut i form av ett fast belopp beroende på arbetets komplexitet, från ca fem hundra pund upp till flera tusen pund (CEPI 2005).

I samband med att "Home Information Pack" (HIP) implementeras den 1 juni 2007, skall det i England tillkomma en kostnad för objektets grundläggande konditionsrapport, som kommer att belasta säljaren. Här ingår bl.a. kostnad för konditionsgranskning samt kostnad för local authority searches som idag belastar köparen. Skulle köparen trots allt vilja genomföra en mer ingående byggnadsteknisk besiktning kommer han eller hon att få stå för kostnaden för detta (CEPI 2005). Statens riktlinjer gällande kostnader för HIP är mellan 600 och 1000 pund (ca 840-1400 euro) (NAEA 2006).

## USA

I USA betalar säljaren i regel för registreringsavgifter (recording fees) nödvändiga för att ta bort alla defekter och förse köparen med marketable title. Köparen betalar för registreringsavgifter som uppstår i samband med den aktuella äganderättsöverlåtelsen. I regel ingår här inskrivning av överlåtelsehandlingen som överför äganderätten till köparen, samt inskrivning av en inteckning (Galaty et al. 2003, s. 385). Registreringsavgiften för överlåtelsehandlingen varierar från delstat till delstat. I Florida uppgår registreringsavgiften exempelvis till 10 USD per första dokument sida och 8.5 USD för varje ytterligare sida (Clerk of Courts Miami-Dade County 2005). De flesta överlåtelsehandlingar i samband med okomplicerade överlåtelser består av en sida (Gibson & Wolff 2006).

Utöver kostnader för registrering kan det tillkomma så kallade "title expenses". Betalningsansvaret för dessa varierar beroende på den lokala praxisen. I de flesta delstater krävs det att säljaren lämnar fram bevis på rättstitel och betalar för "title search" (undersökning av rättstitel). Kostnader i samband med att köparens advokat granskar beviset samt kostnader för tecknande av äganderättsförsäkring betalas av köparen (Galaty et al. 2003, sid 385).

Under title expenses ingår kostnader såsom: "settlement/closing fee", "title search", "title examination", "title insurance", "document preparation", "notary fees", "attorney's fees". Vilka de exakta kostnaderna är skiljer sig från delstat till delstat. Även praxis skiljer sig när det gäller vilken part som bär vilka av dessa kostnader. Den avslutande processen kan genomföras exempelvis av advokater, title companies, långgivare, escrow companies, title agents eller i vissa delstater även mäklare. Exempelvis i Florida är det endast title companies och advokater som tar hand om avslut (ExploreNaples 2006).

Kostnaderna för title search som utförs i samband med avslut varierar. I Florida ligger kostnaden för title search och "examination" på ca 150-400 dollar (ca 110-300 euro). En typisk kostnad för "the abstract" och "examination" är dock 150 dollar (ca 110 euro). Beloppet stiger beroende på hur invecklad undersökningen är (ExploreNaples 2006).

Title insurance (Owner's Policy) är inte obligatorisk men rekommenderas (se kapitel 12). Det är i regel säljaren som betalar för den, men praxis kan variera och i vissa delstater är det köparen som betalar eller så delas kostnaden mellan parterna. Avsikten med äganderättsförsäkringen är att skydda policyinnehavaren mot eventuella anspråk på fastigheten från tredje mans sida. Kostnaden för försäkringen varierar. I Florida är försäkringspremien reglerad, så kallad "promulgated rate", och uppgår till 5.75 USD per varje tusen dollar av försäljningspriset (försäkrat värde) upp till hundratusen dollar, 5 USD per varje tusen dollar av försäljningspriset (försäkrat värde) upp till en miljon, 2.50 USD per varje tusen dollar av försäljningspriset (försäkrat värde) upp till fem miljoner, 2.25 USD per varje tusen dollar upp till tio miljoner och 2 USD per varje tusen dollar över tio miljoner (Sunbelt Title Agency 2005). I Florida är det vanligt att säljaren betalar för owner's policy vilken han eller hon sedan överlämnar tillsammans med deed till köparen vid avslutning av affären. Försäkringen säljs av de flesta settlement agents, d.v.s. både advokater och title insurance company i samband med avslutning.

Inblandning av advokater i samband med fastighetstransaktioner är obligatorisk endast i vissa delstater. I vissa delstater krävs det att varje part skall ha en egen advokat. De tar i regel betalt per timme, från ca 150 dollar (ca 110 euro) upp till ca 350 USD (ca 265 euro). Det finns även advokater som tar betalt i form av ett fast belopp för specifika tjänster. Man kan då anlita en advokat för endast en specifik uppgift som exempelvis hjälp med en specifik juridisk fråga eller granskning av dokument (Nolo 2006). För en typisk lägenhet i New York tar advokater ca 5000 dollar (ca 3790 euro).

Eftersom de flesta advokater säljer äganderättsförsäkring, kan det ibland vara fördelaktigt att använda sig av en advokat i samband med avslutning istället för en closing agent. Detta beror på att advokatens kompetensområde är mycket större än en vanlig title agent. Provisionen som advokaten får för att sälja äganderättsförsäkringen påverkar storleken på advokatens arvode. För samma settlement fee som en title agent skulle ta, kan advokaten erbjuda större utbud av tjänster. Settlement/closing fee brukar ligga mellan 200 och 400 dollar (ca 150-300 euro), men kan variera. Enligt lag skall den vara skälig. I en typisk transaktion är det säljaren som betalar den.

### **14.3 Mäklararvoden och arvoden för besiktning**

#### **Mäklararvoden**

Mäklarprovisionen i Sverige varierar och ligger i regel mellan 2 till 4 % av försäljningspriset (inklusive moms på 25 %) och betalas vanligen av säljaren. I Finland ligger mäklararvode mellan ca 3.5 och 5 % av köpeskillingen (inklusive moms på 22 %) och liksom i Sverige betalas i regel av säljaren. I Norge varierar provisionen från ca 1.2 upp till 3 % av köpeskillingen (inklusive moms på 24 %) och betalas av uppdragsgivaren, i regel säljaren. Mäklararvode i Polen betalas av uppdragsgivaren, där båda parter är uppdragsgivare betalas arvodet av båda parter. Om en part betalar ligger den i genomsnitt på ca 5-7 % av transaktionsvärdet (inklusive moms på 22 %) och om det är båda parter som betalar ligger den

på ca 2.5-3.5 % (inklusive moms på 22 %). I England ligger arvodet mellan ca 2-2.5 % (inklusive moms på 17.5 %) vid sole agency och ca 3.5 % (inklusive moms på 17.5 %) vid joint agency. I USA tar i regel mäklaren ut mellan ca 5-7 % av försäljningspriset och i regel betalas arvodet av säljaren.

Tabell 28 *Genomsnittlig mäklarprovision inklusive moms*

<b>Sverige</b>	2-4 %
<b>Finland</b>	3.5-5 %
<b>Norge</b>	1.5-3 %
<b>Polen</b>	2.5-7 %
<b>England</b>	2-3.5 %
<b>USA</b>	5-7 %

För ytterligare information om mäklararvoden se avsnitt 7.3.

### Arvoden för besiktning

Andra kostnader som kan tillkomma i samband med en fastighetstransaktion är exempelvis kostnad för besiktning; se tabell 29.

Tabell 29 *Approximativa besiktningskostnader*

	<b>Landets valuta</b>	<b>EUR</b>
<b>Sverige</b>	Ca 6000-6500 SEK	Ca 640-695
<b>Finland</b>	Ca 600 EUR	Ca 600
<b>Norge</b>	Ca 2500-4000 NOK	Ca 310-500
<b>Polen</b>	Ca 1200 PLN	Ca 290
<b>England</b>	Ca 250-500 GBP	Ca 350-700
<b>USA</b>	Ca 200-400 USD	Ca 150-300

### *Sverige*

I Sverige finns det olika typer av besiktningar. Överlåtelsebesiktning/jordabalksbesiktning enligt SBR-mallen/modellen är den vanligaste typen. En besiktning enligt SBR-modellen (Svenska Byggingenjörers Riksförbund) omfattar följande fyra delar: (1) granskning av befintliga handlingar, (2) okulärbesiktning, (3) riskanalys, och (4) fortsatt teknisk utredning. Den sista delen ingår i regel inte i en överlåtelsebesiktning utan beställs separat i de fall det anses nödvändigt, d.v.s. då en okulär besiktning inte är tillräcklig. Kostnad för en sådan besiktning i sitt grundutförande brukar ligga någonstans mellan 6000 och 6500 svenska kr. Objektets ålder och storlek påverkar dock priset.



## ***Finland***

I Finland, varierar kostnaderna för konditionsgranskningar kraftigt enligt den utredning som konsumentverket och länsstyrelsen har genomfört under februari-mars 2005. Undersökningen omfattade 62 företag som utför bostadsbesiktningar i samband med bostadsköp (Konsumentverket 2005). Exempel på kostnader är följande: besiktning av en radhus- eller parhuslägenhet på 80-100 kvm kostar, beroende på granskningens omfattning, mellan 150 och 1317 euro, medelpriset något under 500 euro; besiktning av ett egnahemshus på 100 kvm ligger på mellan 270 och 1671 euro, medelpriset något över 600 euro.

## ***Norge***

I Norge är det ”takstmenn” som tillhandahåller tjänster såsom besiktning eller värdering. Priser på dessa tjänster regleras av marknaden, vilket gör att priserna varierar från företag till företag och beroende på det området där tjänsten utförs. Priserna sägs ligga mellan 2500 och 4000 norska kr (ca 310-500 euro).

## ***Polen***

Kostnad för en besiktning i Polen kan variera. Ett enfamiljshus ligger på ca 1200 polska zł (ca 290 euro) plus moms och en lägenhet ca 400 polska zł (ca 95 euro) plus moms.

## ***England***

Kostnaden för besiktning i England skiljer sig mellan företag och beroende på vilken typ av besiktning man väljer, men en avgift på fler hundra pund är vanlig (CEPI 2005). Homebuyer's Report kostar mellan ca 250 och 500 pund (ca 350-700 euro).

## ***USA***

Kostnader för besiktning är i USA knutna till lånet. Det är vanligt att köparen måste betala för besiktning (survey fees) när han eller hon ansöker om en ny in-teckningsfinansiering (Galaty et al. 2003, sid 386). Kostnaden för besiktning varierar. För en typisk besiktning ligger kostnaden mellan 200 och 400 dollar (ca 150-300 euro) men kan vara mer, beroende på t ex husets storlek, ålder, skick och lokalisering.

### **14.4 Inteckningskostnader**

I detta avsnitt tas det endast hänsyn till kostnader i samband med en in-teckning. Kostnader i samband med lån som tas ut av banker/låneinstitutioner, såsom exempelvis avgift för inrättande av lån eller avgift för inlösen av redan existerande lån samt krav från långivare på in-teckningsvärdering, fastighetsbesiktning eller någon sorts försäkring, tas inte upp här. För sammanställning av in-teckningskostnader se tabell 30.

Kostnader som behandlas i detta avsnitt tas inte hänsyn till vid de beräkningar som följer i kapitel 14.7, eftersom in-teckningskostnader mm i hög grad beror på säljarens egen situation. Det bör dock noteras att stämpelskatten för in-teckningar i Sverige kan bli mycket högre än motsvarande kostnader i andra länder om det rör sig om en stor in-teckning.

Tabell 30 Sammanställning av in-teckningskostnader

---

<b>Sverige</b>	Stämpelskatt för in-teckning 2 % Expeditionsavgift för pantbrev 375 SEK (ca 40 euro)
<b>Finland</b>	Inskrivningsärende i samband med in-teckning 44 EUR Utfärdandet av nytt pantbrev 27 EUR
<b>Norge</b>	Inskrivningsavgift för in-teckning 1935 NOK (ca 240 euro) Pantattest 172 NOK (ca 20 euro)
<b>Polen</b>	Skatt för civilrättsliga förrättningar 0.1 % resp. 19 PLN (ca 5 euro) Domstolsavgift 200 PLN (ca 50 euro) Notariearvode 1/4 av maxtaxan
<b>England</b>	-
<b>USA</b>	Överlåtelseskatt för in-teckning (vissa delstater; varierar) Registreringsavgift för in-teckning (varierar)

---

### *Sverige*

I samband med att köparen i Sverige in-tecknar fastigheten, kan det tillkomma kostnader såsom stämpelskatt för in-teckning och expeditionsavgift för uttag av pantbrev.

Stämpelskatt tas ut i samband med beviljande av ansökan om in-teckning, 1 § och 21 § StämpL. Skyldig att betala skatten är den som har ansökt om in-teckning eller, när in-teckning söks på grund av medgivande, den som medgett att in-teckning fått ske, 27 § StämpL. Stämpelskatten för in-teckning beräknas på det in-tecknade beloppet. Skattesatsen uppgår till 2 %, 24 § StämpL.

Expeditionsavgift för pantbrev tas ut enligt förordningen (1987:452) om avgifter vid de allmänna domstolarna. Expeditionsavgiften skall betalas av den som begär ett bevis eller en annan handling, 2 § AvgL. Bevis om inskrivningsmyndighets beslut rörande fastighet i form av pantbrev uppgår till 375 svenska kr (ca 40 euro).

### *Finland*

I Finland finns det inte längre någon stämpelskatt för in-teckning. Det enda som tillkommer är betalning för dokument (Viitanen 2003, sid 60). Inskrivningsärende i samband med fastställande och hävande av in-teckning kostar 44 euro. Utfärdandet av nytt pantbrev kostar 27 euro (Rättsväsendet 2006).

### *Norge*

I samband med in-teckning i Norge tillkommer en inskrivningsavgift för in-teckning. Inskrivningsavgiften för in-teckning uppgår till 1935 norska kr (ca 240 euro), vilket motsvarar 2.25 gånger rättsavgift, 6 kap 21 § NoRAL. Utöver det betalar man för avskrift ur fastighetsbok, som anger in-teckningar i den särskilda fastigheten. Intyget, i Norge kallat för ”pantattest”, kostar 172 norska kr (ca 20 euro), vilket är 0.2 gånger rättsavgift (Norsk Eiendomsinformasjon).

## ***Polen***

I samband med inskrivning av en inteckning i Polen tillkommer ytterligare domstolsavgift och skatt för civilrättsliga förrättningar.

Skattesatsen är 0.1 % av det intecknade beloppet, om det rör sig om så kallad ”vanligt hypotek”, d.v.s. där det ställs en säkerhet kopplad till storleken på inteckningen (Bielniak & Wierzchowski 2004, sid 89-90). I samband med så kallad ”hipoteka kaucyjna”, d.v.s. hypotek som utgör säkerhet för fordran av obestämd storlek, uppgår skatten till 19 polska zł (ca 5 euro) (Brzeszynska 2003).

För upprättande av en notariehandling, som dokumenterar upprättande av en inteckning i syfte att säkra (säkerställa) bankkredit tar notarien ut en ersättning i form av en fjärdedel av notariemaxtaxan, se tabell 24 (Bielniak & Wierzchowski 2004, sid 90-91). Till notarieavgiften tillkommer moms på 22 %.

För inskrivning av en inteckning i jordeboken tar notarien ut en domstolsavgift i form av ett fast belopp, som uppgår till 200 polska zł (ca 50 euro). I samband med lånet kräver banker ofta två inskrivningar, en för en ”vanlig hypotek” i syfte att (säkerställa) lånat kapital samt en för ”hipoteka kaucyjna” i syfte att säkra ränte- och kreditkostnader.

## ***England***

Land Registry Fee som betalas i samband med registrering av överlåtelsehandlingen (se avsnitt 14.2) inkluderar registrering av inteckning, därför utgår ingen extra avgift.

## ***USA***

Kostnader som tillkommer i USA i samband med ett inteckningslån skiljer sig från delstat till delstat. I regel betalar man för registrering av en inteckning, så kallad ”recording fee” för inteckning. Avgiftens storlek är i regel samma som för inskrivning av äganderätten. Exempelvis i Florida uppgår avgiften till 10 dollar (ca 8 euro) per första sida och 8.5 dollar (ca 6 euro) för ytterligare sida. Inteckningsdokument är på ca 16-18 sidor. I vissa delstater tillkommer utöver registreringsavgiften även skatt. I exempelvis Florida uppgår skatten till 0.35 % av det intecknade beloppet.

Kostnader som betalas till långivare behandlas, som nämndes i början av avsnittet, inte här. Intressant att nämna är dock långivarens äganderättsförsäkring, så kallad ”lender’s title insurance” som krävs av långgivaren i samband med lån. Det är i regel title company eller advokater som tillhandahåller köparen en sådan försäkring. Försäkringen skyddar långgivarens intresse i fastigheten, utgör en säkerhet för utestående balans samt försäkrar långgivaren att denne kommer att få den önskade prioriteten. Försäkringens storlek varierar. Det brukar vara billigare om man tecknar den i samband med tecknande av owner’s policy (se avsnitt 14.2). Om man inte tecknar owner’s policy brukar kostnaden beräknas enligt samma formel som owner’s policy, dock istället för försäljningspris beräknas försäkringen på lånebeloppet. Till det tillkommer tilläggs-kostnader på ca 50-125 dollar (ca 40-95 euro). Köper man försäkringen i samband med owner’s policy blir kostnaden ca 10 % av owner’s policy plus tilläggs-kostnader på 50-125 dollar (ca 40-95 euro) (Meyers, B. Florida Mortgage Rates).

## 14.5 Kapitalvinstbeskattning

Kostnader som tas upp i detta avsnitt tas inte hänsyn till vid beräkningar som följer i kapitel 14.7, eftersom kostnaderna beror på om en vinst gjorts eller ej och de kan även bero på hur länge personen bott i fastigheten.

### *Sverige*

I samband med avyttring av fastigheter i Sverige betalas kapitalvinstskatt. Skattesatsen är 30 % för en fysisk person och skatten beräknas på överskottet i inkomstslaget kapital (2/3 delar av överskottet). Säljer man den ursprungliga bostaden och anskaffar en ersättningsbostad inom en viss tid, finns det, under vissa förutsättningar, möjlighet till uppskov, ett så kallad uppskovsavgift. Grundförutsättningen är att kapitalvinsten uppgår till minst 50.000 kr för varje skattskyldig. Den skattskyldige måste bosätta sig i ersättningsbostaden. Ursprungsbostaden måste vara en privatbostad och måste ha varit den skattskyldiges permanentbostad, d.v.s. den skattskyldige måste ha varit bosatt där under minst ett år närmast före avyttringen eller under minst tre av de senaste fem åren (Grauers 2005, sid 158-192).

### *Finland*

Vinst som uppstår för fysiska personer vid försäljning av egendom – överlåtelsevinst - utgör även i Finland skattepliktig kapitalinkomst. Skattesatsen är 28 %. Vinst vid överlåtelse av egen bostad kan dock utgöra en skattefri inkomst om överlåtaren ägt de sålda aktierna eller andelarna som berättigar till besittning av en lägenhet eller den sålda byggnaden i minst två år utan avbrott och om överlåtaren använt lägenheten/byggnaden som stadigvarande bostad för sig själv eller sin familj sin utan avbrott i minst två år före överlåtelsen (Skattestyrelsens publikation 41r.05 1.2.2005).

### *Norge*

I Norge är vinst från försäljning av en bostad i grunden skattepliktig och skattesatsen uppgår till 28 %. Under vissa förutsättningar kan dock vinsten vara skattebefriad. För att vinst från försäljning skall vara skattefri, måste följande villkor vara uppfyllda: (1) försäljningen måste ha ägt rum eller avtalats mer än ett år efter det att bostaden förvärvats, och (2) ägaren måste ha använt bostaden som sin egen bostad i minst ett år under de två senaste åren före avyttringen (Skatteetaten 2006).

### *Polen*

Fastighetsförsäljning i Polen utgör källan för beskattning om försäljningen ägde rum inom 5 år, beräknat från slutet av det kalenderår, då det ursprungliga förvärvet skett. Skatten skall betalas inom 14 dagar från det att försäljningen genomförts och skattesatsen är 10 % av försäljningsintäkterna, d.v.s. försäljningspriset (ej vinsten från försäljningen). Skatteunderlaget kan reduceras endast med utgifter i samband med försäljning såsom exempelvis mäklararvode, överlåtelseavgift eller notarieavgift. Skatten tas inte ut om hela försäljningsintäkter läggs på nästa bostad inom 2 år från att försäljningen ägt rum. Vill man utnyttja en sådan skattebefrielse måste man avge en skriftlig förklaring till Skatteverket inom 14 dagar från försäljningen (Brzezinski, red., 2002, sid 53).

## **England**

I England betalas kapitalvinstskatt inte på fastigheter som anses som huvudsaklig privat bostad, vilket betyder att ägaren faktiskt bebor och använder fastigheten som sin egen bostad. Fastigheten får vara upp till ett halvt hektar inklusive huset, men kan vara större om appellationsnämnden (Appeal Commissioners) godkänner detta (Perkins, red., 2005, sid 10/13).

## **USA**

Kapitalvinstskatten i USA uppgår till 15 respektive 5 % för de lägsta inkomstskattebetalarna. Individer är i regel befriade från skattskyldighet för inkomst upp till 250.000 USD (500.000 USD för gifta par) från försäljning av sin huvudbostad. Detta undantag kan inte tillämpas mer än en gång vartannat år. Kravet som ställs är att man måste ha ägt och använt fastigheten som sin huvudbostad i minst två år under den senaste femårsperioden före avyttringen. Tvåårsperioden behöver dock inte vara sammanhängande (Internal Revenue Service 2005).

### **14.6 Försäljningstid**

Uppgifterna nedan är inte officiell statistik, utan endast approximativa siffror. Försäljningstid definieras som den tid då objektet (alla sorts bostäder) varit ute på marknaden.

*Tabell 31 Försäljningstid*

<b>Sverige</b>	Ca 2-3 veckor i stora städer
<b>Finland</b>	Ca 45 dygn i huvudstadsregionen, något mindre i andra område
<b>Norge</b>	Ca 30 dagar
<b>Polen</b>	Ca 5-12 månader
<b>England</b>	Ca 8 veckor
<b>USA</b>	Ca 4 veckor

Försäljningstiden i Sverige varierar beroende på var i landet man befinner sig. I stora städer är det vanligt att objekt är ute på marknaden ca 2-3 veckor. Processen i Finland tar i genomsnitt 1-3 månader. Enligt uppgifter från Finlands Fastighetsmäklarförbund utgick medianen första kvartalet år 2005 till 45 dygn i huvudstadsregionen och 36 dygn i andra områden (Finlands Fastighetsmäklarförbund 2005). Enligt bostadsprisstatistik i Norge som har givits ut av Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF) och Eiendomsmeglerforetakenes Forening (EFF) var den genomsnittliga förmedlingstiden i februari 2006 26 dagar. Uppgifter baseras på databasen Finn.no och försäljningstiden beräknas från den tid då objektet lades ut på Finn.no tills det registrerades som sålt. Genomsnittlig försäljningstid för år 2005 var i Norge ca 29 dagar.

Försäljningstiden för småhus i Polen uppgick år 2004 i genomsnitt till 5-12 månader. Den genomsnittliga försäljningstiden för lägenheter var 1-3 månader (Forys & Gdakowicz 2004). Det är dock inte ovanligt i Polen att hus är ute på marknaden upp till 3 år. Regionens välstånd spelar här en stor roll. I stora städer är objekten ute på marknaden kortare tid än utanför städerna. I Storbritannien är den genomsnittliga försäljningstiden ca 8 veckor (Hometrack

2006), medan i USA, enligt information från National Association of Realtors som baseras på deras "2005 Profile of Sellers" var ett typiskt hem under år 2005 ute på marknaden ca fyra veckor.

## 14.7 Transaktionskostnad - räkneexempel på en typfastighet

### *Inledning och tillvägagångssätt*

För att kunna jämföra transaktionskostnaderna mellan olika länder måste det göras antagande om fastighetens egenskaper eftersom många kostnader är relaterade t.ex. till fastighetens värde. Syftet med detta avsnitt är att undersöka transaktionskostnaderna som procent av fastighetspriset för en normal typ av transaktion för en genomsnittlig småhusfastighet belägen i ett "genomsnittligt" läge.

I räkneexemplen används alltså genomsnittliga priser för hus i respektive land. Siffror som används är approximativa. Uppgifter kommer från följande källor: (Sverige) Statistiska centralbyrån, (Finland) Lantmäteriverket, Statistikcentralen, (Norge) NEF, (Polen) egen bedömning, (England) Housepricecrasch, Hometrack, Land Registry, Halifax House Price Index, Rightmove House Price Index, Financial Times House Price Index, Nationwide House Price Index, ODPM House Price Index, och (USA) Sichelman. För detaljerad information om källor se källförteckning. Siffrorna hänför sig till 2005.

Tabell 32 Genomsnittliga priser för hus

	Landets valuta	EUR
<b>Sverige</b>	1 450 000 SEK	152500
<b>Finland</b>	149 500 EUR	149500
<b>Norge</b>	2 009 000 NOK	243000
<b>Polen</b>	350 000 PLN	85700
<b>England</b>	190 000 GBP	266400
<b>USA (Miami - Fort Lauderdale)</b>	337 900 USD	272000

Beräkningar har gjorts för följande komponenter och delsummer:

- (1) Skatter
- (2) Avgifter
- (3) Mäklararvoden
- (4) Besiktningens kostnader
- (5) Skatter + avgifter
- (6) Skatter + avgifter + mäklararvoden + besiktningens kostnader
- (7) Avgifter + mäklararvoden + besiktningens kostnader

I bilaga 1 presenteras hur beloppen för de olika komponenterna räknats fram för respektive land. Där redovisas även om det är köpare eller säljare som bär kostnaden.

## **Skatter och avgifter**

Överlåtelseskatten är högst i Finland (4 %) och lägst i USA (0-2 %; 0.7 % i Florida). Vissa kommuner och städer i USA tar dock ut en ytterliggare skatt. Även i England är skatten relativt låg (1 %) när man tar hänsyn till en genomsnittlig fastighet. Överlåtelseskatten i England ligger annars mellan 1 till 4 % beroende på fastighetens pris. I Sverige, Finland, Norge och Polen är skattesatsen fast oberoende av fastighetens pris; se tabell 33.

Tabell 33 Skatter

	<b>Procenttal</b>	<b>Belopp i EUR</b>
<b>Sverige</b>	1.5	2287
<b>Finland</b>	4.0	5980
<b>Norge</b>	2.5	6075
<b>Polen</b>	2.0	1714
<b>England</b>	1.0	2664
<b>USA</b>	0.7	1904

Eftersom fastighetspriser skiljer sig mellan länderna, kan det hända att i ett land där skatten ligger på mellannivå så blir skattebeloppet i det landet högre än skattebeloppet i ett land med hög skatt, som t ex om man jämför Norge och Finland; se tabell 32.

Den lägsta kostnaden för registrering av överlåtelsen i förhållande till det genomsnittliga fastighetspriset har USA (Florida), 002 %. I Finland ligger kostnaden på 0.04 %, i Sverige och Polen på 0.05 %, medan i Norge och England 0.07 %; se tabell 34.

Tabell 34 Inskrivningsavgifter i förhållande till fastighetens pris

<b>Sverige</b>	0.050 %
<b>Finland</b>	0.040 %
<b>Norge</b>	0.070 %
<b>Polen</b>	0.050 %
<b>England</b>	0.070 %
<b>USA</b>	0.002 %

I Finland, Polen, England och USA tillkommer en ytterligare kostnad som är knuten till själva överlåtelsemomentet. I Finland är kostnad för bestyrkning 77 euro, vilket ger ca 0.05 % av det genomsnittliga fastighetspriset. I Polen sträcker sig notarieavgiften mellan 100 polska zł och ca 15.000 polska zł (+ 22 % moms) vilket ger 0.85 % av det genomsnittliga fastighetspriset, medan i England uppgår kostnaden till ca 1-3 % (+ 17 % moms), vilket ger 1.28 %. I USA varierar kostnaden beroende på vilken form av avslut man väljer och vilka aktörer; se tabell 35.

Tabell 35 Kostnad för överlåtelse i förhållande till fastighetens pris

<b>Sverige</b>	-
<b>Finland</b>	0.05 %
<b>Norge</b>	-
<b>Polen</b>	0.85 %
<b>England</b>	1.28 %
<b>USA</b>	(0.60 %)

Sammanfattningsvis har Sverige och Norge den lägsta kostnaden, eftersom där utgår inga ytterligare avgifter utöver själva avgiften för registrering av överlåtelsen. Finland har också relativt låg kostnad eftersom avgiften för bestyrkning är relativt låg. I England är kostanden störst och uppgår till ca 1.36 % av det genomsnittliga fastighetspriset; se tabell 36.

Tabell 36 Sammanlagda avgifter i förhållande till fastighetens pris

<b>Sverige</b>	0.05 %
<b>Finland</b>	0.09 %
<b>Norge</b>	0.07 %
<b>Polen</b>	0.91 %
<b>England</b>	1.36 %
<b>USA</b>	(0.60 %)

Enligt beräkningarna har USA den lägsta kostnaden när det gäller de obligatoriska avgifterna och skatter. Med tanke på att lagstiftning och praxis i USA skiljer sig från delstat till delstat, är det svårt att avgöra hur stora de exakta kostnaderna är. Även om lagen inte kräver att man anlitar exempelvis advokater eller andra fastighetsexperter är det i många fall väldigt vanligt att man gör det ändå. Detsamma gäller tecknande av äganderättsförsäkringar. Detta gör att gränsen mellan de kostnader som egentligen är obligatoriska och de som inte är det, inte är tydlig. Den relativt låga fastighetsskatten i vissa av USA:s delstater kan dock ge en viss förklaring till det erhållna resultatet. Läger man till kostnader för exempelvis title search/abstract, settlement fee och försäkring höjs kostnaden till 1.3 %. Väljer parterna att anlita var sin advokat i transaktionen höjs kostnaden kraftigt.

Tabell 37 Summa av skatter av avgifter

<b>Sverige</b>	1.55 %
<b>Finland</b>	4.09 %
<b>Norge</b>	2.57 %
<b>Polen</b>	2.91 %
<b>England</b>	2.36 %
<b>USA</b>	0.70 % / 1.30 %

När man tittar på de andra länderna har Sverige den lägsta kostnaden. Norge, Polen och England ligger på ungefär samma nivå. Finland har relativt hög kostnad. Skillnaderna i dessa



kostnader kan bero bland annat på skillnader i överlåtelseskatt/stämpelskatt. I Sverige är skatten relativt låg och ligger på 1.5 %. Högsta skatten finns i Finland, vilket kraftigt höjer transaktionskostnaden.

En viss likhet i vilka kostnader som ingår i de obligatoriska transaktionskostnaderna kan observeras mellan Sverige och Norge, trots att dessa kostnader skiljer sig i sin storlek. I de två länderna urskiljes endast två kostnader, överlåtelseskatt och inskrivningsavgift. I Finland och Polen, utöver skatten och inskrivningsavgiften, tillkommer även notarieavgift, som dock är betydligt lägre i Finland eftersom den endast omfattar bestyrkning av köp, medan i Polen omfattar den först och främst upprättande av köpehandlingen. Även i England och USA kan kostnaden för en advokat eller annan överlåtare kraftigt höja den sammanlagda kostnaden.

### ***Mäklararvoden och besiktningkostnader***

Mäklararvoden är högst i Polen och USA. Förklaring till detta kan vara att i Polen tar man ut i regel arvode av båda parter i transaktionen, medan i USA delas arvode mellan den mäklare som tar emot uppdraget och den som anvisar köparen. Mäklararvoden kan dock variera kraftigt inom alla länderna. Stora skillnader i fastighetspriser gör att det kan hända att i ett land där provisionen är relativt låg så blir själva provisionsbeloppet i det landet högre än provisionsbeloppet i ett land med högt arvode, som t ex om man jämför Norge och Polen; se tabell 38.

*Tabell 38 Mäklararvode*

	<b>Procenttal</b>	<b>Belopp i EUR</b>
<b>Sverige</b>	3.0	4575
<b>Finland</b>	4.5	6727
<b>Norge</b>	3.0	7290
<b>Polen</b>	7.0	5999
<b>England</b>	2.5	6660
<b>USA</b>	7.0	19040

Besiktningkostnader i Sverige, Finland och Polen ligger på ungefär samma nivå. I USA och Norge är kostnader betydligt lägre; se tabell 38. Besiktningkostnader, liksom mäklararvode, kan dock variera kraftigt även inom respektive land. Praxis för vad som ingår i en besiktning varierar från land till land. Besiktningssinnehåll i ett land behöver inte motsvara besiktningssinnehåll i ett annat land.

*Tabell 39 Besiktningkostnader i förhållande till fastighetens pris*

<b>Sverige</b>	0.45 %
<b>Finland</b>	0.40 %
<b>Norge</b>	0.20 %
<b>Polen</b>	0.41 %
<b>England</b>	0.26 %
<b>USA</b>	0.11 %

### ***Totala direkta transaktionskostnader, med och utan skatter***

När man tittar på den sammanlagda kostnaden så har England, Norge och Sverige den lägsta kostnaden och Polen den högsta. Finland och USA ligger också relativt högt. Förklaring till Finland kan vara den höga skatten, medan USA och Polen höga mäklararvode. Det är dock svårt att avgöra hur pass väl kostnader för mäklararvoden och besiktning återspeglar verkligheten. Mäklararvode kan variera kraftigt även inom respektive land, vilket gör att det blir svårt när man vill jämföra med andra länder. Liknande gäller för besiktningkostnader som sträcker sig, i detta fall, från ca 240 euro upp till ca 680 euro.

*Tabell 40 Sammanlagda kostnader inklusive skatter*

<b>Sverige</b>	5.00 %
<b>Finland</b>	8.99 %
<b>Norge</b>	5.78 %
<b>Polen</b>	10.32 %
<b>England</b>	5.12 %
<b>USA</b>	8.41 %

Avgifter, mäklararvoden och besiktningkostnader kan sägas speglar de "verkliga" kostnaderna för en fastighetstransaktion, medan skatterna i hög grad beror av politiska beslut och skattesystemets allmänna uppbyggnad. I tabellen nedan redovisas därför de sammanlagda direkta transaktionskostnaderna exklusive överlåtelseskatter; se tabell 41.

*Tabell 41 Sammanlagda kostnader exklusive skatter*

<b>Sverige</b>	3.50 %
<b>Finland</b>	4.99 %
<b>Norge</b>	3.28 %
<b>Polen</b>	8.32 %
<b>England</b>	4.12 %
<b>USA</b>	7.71 %

Den lägsta kostnaden, när det gäller de sammanlagda kostnader exklusive skatter, har Norge och Sverige, medan den högsta Polen och USA.

### ***Kostnadsbärare***

I alla länder bärs överlåtelseskatten av köparen, med undantag för USA där praxis varierar från delstat till delstat samt regionalt och skatten kan bäras av antingen köparen, säljaren eller båda parter. Kostnaden för bestyrkning av köp i Finland delas mellan parterna. Liknande situation finns i Polen där det vanliga är att notarieavgiften delas mellan säljaren och köparen. Säljaren och köparen i England bär var sin del av advokatkostnaderna, liknande USA, om det är så att parterna anlitar var sin advokat eller annan överlåtare. Anlitar man endast en gemensam överlåtare i USA, bärs kostnaden för denne i regel av säljaren. Kostnaden för

mäklaren bärs vanligen av säljaren om det är säljaren som är uppdragsgivaren, med undantag för Polen, där delas i regel kostnaden mellan parterna. Besiktningen betalas av den som anordnar den. I vissa av USA:s delstater samt i Norge är det vanligt att besiktningen anordnas innan fastigheten läggs ut på marknaden vilket betyder att det är säljaren som står för kostnaden; se tabell 42.

Tabell 42 Uppdelning av kostnader utifrån kostnadsbäraren (S-säljare, K-köpare)

	<b>Skatt</b>	<b>Inskrivning</b>	<b>Överlåtelse</b>	<b>Mäklare</b>	<b>Besiktning</b>
<b>Sverige</b>	K	K	-	S	K
<b>Finland</b>	K	K	S o K	S	K
<b>Norge</b>	K	K	-	S	S
<b>Polen</b>	K	K	S o K	S o K	K
<b>England</b>	K	K	S o K	S	K
<b>USA</b>	S/K	K	S, S o K	S	S, K



**DEL 3**  
**ANALYS OCH SLUTSATSER**



## 15 AVSLUTANDE ANALYS

### 15.1 Transaktionsprocessen

Några centrala resultat från beskrivningen av processen i de olika länderna är följande:

- Endast i Sverige och Norge kan fastighetsmäklare genomföra hela transaktionsprocessen
- I Polen, England och USA ställs det krav på antingen en notarie, advokat eller annan behörig aktör i samband med överlåtelseprocessen
- Den norska mellanmansrollen är mest lik den svenska
- Det finns inget klart samband mellan hur stor roll mäklaren spelar i processen och mäklarens utbildningsnivå

Det är svårt att gruppera länderna på ett tydligt sätt, eftersom även om de utvalda länderna liknar varandra i vissa aspekter, kan de skilja sig i andra. Sverige och Norge är mest lika i den aspekten att i båda länderna kan en fastighetsmäklare genomföra hela processen själv utan inblandning av andra aktörer. I dessa länder behöver inte heller säljare och köpare anlita någon utomstående aktör, utan kan genomföra transaktionen själva. Det enda som krävs är att överlåtelse av äganderätten registreras. I Finland krävs det ett köpevittne som bestyrker köpet trots att det är en fastighetsmäklare som förbereder avtal mellan parterna. Köpevittnen är vanligen en notarie. Notarie används även i Polen. I Polen har dock notarien en mycket större roll än i Finland. I Polen är det en notarie som upprättar kontraktet mellan parterna. I England är det antingen en advokat eller en särskild fastighetsöverlåtare som tar hand om överlåtelseprocessen. I USA ser det annorlunda ut i olika delstater men i vissa delstater kan parterna i en transaktion genomföra affären själva. Trots att mäklaren i USA inte är behörig till att upprätta ett kontrakt kan han eller hon istället använda sig av redan färdiga och godkända dokument.

Norge liknar Sverige även i frågan om ställningstagande mellan avtalsparterna. Den svenska och norska fastighetsmäklaren definieras som en opartisk mellanman som tillvaratar båda avtalsparters intresse. För att avgöra hur pass lika eller olika definitionen är i dessa två länder, krävs det dock en mer djupgående studie. Rena ombudssituationer kan man observera endast i England och i USA. Där arbetar mäklaren endast för sin uppdragsgivare. I USA är det dock tillåtet i vissa delstater att företräda båda parter samtidigt. En liknande situation finns i Polen, där mäklaren kan välja att antingen arbeta för en uppdragsgivare eller så kan båda avtalsparter vara uppdragsgivare samtidigt. I Finland är ombudsrollen inte så starkt som exempelvis i England. I Finland är mäklaren ombud för sin uppdragsgivare men skall dock beakta motpartens intresse.

Vissa likheter i definitioner finns även mellan Sverige och Polen, där en fastighetsmäklare definieras som en fysisk person. Trots det finns betydliga skillnader. I Sverige tecknas nämligen ett uppdragsavtal alltid med en enskild fastighetsmäklare medan i Polen tecknas avtalet istället med en mäklarfirma. I Polen skrivs namnet på den ansvariga personen in i avtalet men det är inte mäklaren som är avtalspart. Vissa likheter kan även observeras mellan Finland och Norge. I Finland har både en enskild näringsidkare och en juridisk person som har registrerats som fastighetsförmedlingsrörelse rätt att förmedla fastigheter. Liknande gäller

i Norge. Här tilldelas tillstånd till att driva fastighetsförmedling både till en enskild näringsidkare med mäklarlicens och en juridisk person, d.v.s. ett ansvarigt bolag. I USA definieras en broker som en person eller ett företag med yrkeslicens, vilket innebär att det rör sig om både en fysisk och en juridisk person.

I England och USA finns det tydliga likheter när det gäller avtalsformerna för uppdraget. Dessa länder har två typer av ensamrättsavtal, den ena som ger mäklaren exklusiv rätt att förmedla objekt, liknande den svenska ensamrättsavtal, och den andra som ger mäklaren exklusiv rätt att förmedla objekt med undantag för uppdragsgivarens rätt att sälja objektet själv. Denna typ av avtal finns inte i de andra länderna. Avtal utan ensamrätt existerar endast i Sverige, Polen, England och USA. I Finland och Norge använder man sig i praktiken endast av ensamrättsavtal. Ges uppdraget i dessa länder till fler än en mäklare måste arbetsfördelningen preciseras och båda parter får betalt för sitt arbete. Ett sådant samarbetsavtal mellan mäklarna finns även i England där två eller fler mäklare kan samarbeta om ett uppdrag och dela provision med varandra oberoende av vem som säljer objektet. I England använder man sig även av så kallad sub-agency eller någon sorts referral nätverk vilket kan jämföras med MLS (multiple listing system) som finns i USA och även i Polen. Uppdragets varaktighet är tydligt reglerad endast i Sverige, Finland och Norge, men tiden för vilken ett uppdragsavtal får tecknas varierar.

I alla länder gäller att både säljare och köpare kan vara uppdragsgivare. En likhet finns mellan Polen och USA eftersom i dessa länder båda parter kan vara uppdragsgivare samtidigt.

I Norge och Sverige ställer regelverk ett tydligt krav på en skriftlig beskrivning av fastigheten som måste uppfylla vissa formkrav. I Sverige är det en så kallad objektbeskrivning, medan i Norge ett prospekt (salgsoppgave). Marknadsexponeringsmetoder är liknande i alla länder, annonser, skyltfönster och Internet används överallt. Skyltar på fastigheten med mäklar-kontorets logotyp används mest i Polen och USA.

Regelverk i Sverige, Finland och Norge ålägger köparen en undersökningsplikt och säljaren en upplysningsplikt. En annan gemensam sak är att mäklaren i dessa länder är skyldig enligt lag att kontrollera riktigheten i de uppgifter som säljare har lämnat om det finns en anledning till misstanke om att uppgifter inte är riktiga. Krav på upplysningsplikt från säljarens sida finns även i många av USA:s delstater. I Norge och USA är det vanligt att en fastighetsbesiktning utförs på säljarens bekostnad innan fastigheten läggs ut på marknaden. En annorlunda situationen finns i England. Där har säljaren för närvarande ingen upplysningsplikt.

Anbudsförfarandet sker i de flesta länderna i en skriftlig form. Ett undantag är Sverige, där den muntliga formen är vanligast. Varken säljare eller köpare i Sverige är bunden av sitt bud, vare sig i muntlig eller skriftlig form, förrän ett skriftligt köpeavtal undertecknats av båda parter. I Finland är situationen liknande. Ett köpebud är inte bindande såvida det inte är utfärdat i samma procedur som ett köpekontrakt. Även i England är överenskommelser mellan parterna inte bindande förrän ett köpekontrakt har utfärdats och utväxlats mellan parterna. En annorlunda situation finns i Norge, Polen och USA, där så fort ett bud har accepterats anses det att ett bindande avtal mellan parterna ingåtts.

Andra likheter mellan länderna som kan observeras är exempelvis mellan Sverige och Norge, där man använder sig av dubbla köpehandlingar. Endast i de skandinaviska länderna sköts



avslutet av fastighetsmäklare. I Polen, England och USA är mäklarens jobb väsentligen slutfört i samband med köpekontraktet. Överlåtelsen skall registreras i alla länder.

Som nämdes ovan, är det svårt att gruppera de utvalda länderna eftersom ett land kan likna ett annat i en viss aspekt men kan skilja sig i en annan aspekt. Till studien valdes tre nordiska länder, två länder med angloamerikansk rättsordning och ett land med kontinentaleuropeisk rättsordning. Man skulle kunna tro att det borde finnas vissa likheter mellan de tre nordiska länderna eller mellan länderna med angloamerikansk rättsordning. Detta stämmer dock bara till del och man kan samtidigt observera att även inom dessa två grupper finns det stora olikheter, t ex att Finland krävs det ett köpevittne i samband med kontraktet medan i Norge och Sverige krävs det inte någon aktör. När det gäller Polen så var det landet ensamt i sin grupp. Det intressanta skulle vara att titta på andra europeiska länder från antingen Central-, Öst- eller Västeuropa för att få en mer komplett jämförelse. En sak kan man dock se tydligt och det är att i Polen finns ett stort inflytande från det amerikanska systemet.

Det sägs att utbildningens nivå har en viss påverkan på hur transaktionsprocessen är utformad i respektive land. Frågan är dock om det stämmer att ju högre utbildning mäklaren har desto större roll spelar mäklaren. Det är endast i Sverige och Norge där mäklare har rätt att genomföra hela processen. Tittar man på utbildningen så är den relativt hög, med minst två- respektive treårig akademisk utbildning. I Finland spelar mäklaren stor roll i processen trots att kraven på utbildning inte är särskild höga. I England har mäklaren en ren försäljningsroll och så fort han eller hon har sammanfört parterna är dennes roll slutförd. När det gäller utbildningen i det landet ställs det inga särskilda krav. I USA, trots att mäklarens roll är väsentligt slutförd i samband med kontraktet, övervakar mäklaren hela transaktionen inklusive avslut. I USA ställs det inte heller speciellt höga krav på utbildningen. Man kan dock inte säga att utbildningsnivån är låg för att även om det inte finns särskilda krav kan människor fortfarande välja att utbilda sig. I Polen exempelvis ställs det höga krav på utbildning, de största i de utvalda länderna. Mäklaren är dock fortfarande inte behörig att upprätta ett köpekontrakt. Man skulle kunna tro att detta beror på brist i kompetensen, men är det verkligen så? Faktum är att de höga kraven på utbildningen har implementerats nyligen, men trots det har det alltid funnits en uppfattning i Polen att en fastighetsmäklare skulle vara en jurist och till början var det just jurister som dominerade bland mäklare. Hur skall man då förklara att en mäklare inte har den kompetensen som krävs.

Sammanfattningsvis kan man säga att sambandet mellan utbildning och roll för mäklaren stämmer relativt väl i å ena sidan Sverige och Norge (hög utbildning och stor roll) och å andra sidan i England (låg utbildning och liten roll). För övriga länder är sambandet inte så tydligt.

## **15.2 Transaktionskostnadens storlek och tänkbara förklaringar**

### ***Totala transaktionskostnader***

Den sammanlagda transaktionskostnaden (skatter, avgifter, mäklararvode och besiktning) är lägst i Sverige och högst i Polen. Även i Finland och USA är kostnaden hög; se tabell 43. Utifrån beräkningarna framgår att kostnaden i Norge är högre än i England trots att inga aktörer i transaktionen erfordras. Trots att kostnaden för bestyrkning i Finland är betydligt lägre än kostnaden för fastighetsöverlåtaren i England, är den sammanlagda kostnaden i Finland mycket högre. Detta tyder på att det är först och främst storleken på överlåtelseskatten som påverkar den sammanlagda kostnaden. Man kan dock inte glömma att endast kostnaden

för bestrykning i Finland är i form av ett fast belopp. Även notarieavgift i Polen, trots att den varierar beroende på fastighetens pris, beräknas enligt en fast formel. Både i USA och England kan man fritt förhandla kostnaden för själva överlåtelsedelen, vilket betyder att den kan variera kraftigt, även beroende på om parterna väljer att representeras individuellt.

*Tabell 43 Totala kostnader i förhållande till fastighetens pris*

<b>Sverige</b>	5.00 %
<b>Finland</b>	8.99 %
<b>Norge</b>	5.78 %
<b>Polen</b>	10.32 %
<b>England</b>	5.12 %
<b>USA</b>	8.41 %

Som nämndes i kapitel 14, så kan man anse, att de totala kostnaderna exklusive skatter bättre speglar den verkliga transaktionskostnaden eftersom skatten bestäms rent politiskt.

#### *Totala transaktionskostnader exklusive skatter*

Den sammanlagda transaktionskostnaden exklusive skatter i förhållande till det genomsnittliga fastighetspriset är lägst i Norge och Sverige och högst i Polen och USA. Förklaring till den låga kostnaden i Norge och Sverige kan vara att där utgår inga kostnader knutna till själva överlåtelsen, såsom exempelvis notarieavgift. I Polen och USA tillkommer kostnader för överlåtare och mäklararvodena är relativt höga; se tabell 44.

*Tabell 44 Totala kostnader exklusive skatter i förhållande till fastighetens pris*

<b>Sverige</b>	3.50 %
<b>Finland</b>	4.99 %
<b>Norge</b>	3.28 %
<b>Polen</b>	8.32 %
<b>England</b>	4.12 %
<b>USA</b>	7.71 %

Andra kostnader som tillkommer exempelvis i USA och som betydligt påverkar storleken på den totala kostnaden är kostnader knutna till rättstitel, d.v.s. kostnader i samband med kontroll av rättstitel och försäkring av denne. Detta innebär då att ju mer välordnat registreringsystem man har desto lägre blir transaktionskostnaden. Sammankopplade landsomfattande register med fullständig information om fastigheter skulle innebära att kostnaden sänks, eftersom informationen som erhålls är säker och man slipper vända sig till olika informationskällor.

#### *Överlåtare och transaktionskostnad*

Kostnad för överlåtare påverkar den totala kostnaden. Endast kostnaden i Finland, som är i form av ett fast belopp, är låg. I Polen varierar kostnaden beroende på fastighetens pris och beräknas enligt en fast formel. I England och USA är kostnaden för överlåtelse en

förhandlingsfråga, och den beror även på om man väljer en gemensam överlåtare eller var sin representant. En neutral överlåtare kan då innebära en lägre kostnad, eftersom parterna inte behöver ha var sin företrädare, som exempelvis var sin advokat. I vissa amerikanska delstater använder man sig exempelvis av var sin mäklare och var sin överlåtare, vilket kan innebära en stor kostnad.

### ***Mäklararvoden och mäklarroll***

Det är svårt att avgöra hur mäklararvudet påverkar den sammanlagda transaktionskostnaden. Provision kan ju variera innanför ländernas gräns, eftersom den är en förhandlingsfråga. Det som kan observeras utifrån de undersökta länderna är att provisionen tenderar att vara större om det är fler mäklare som är involverade i transaktionen, som exempelvis i England, där mäklaren tar mindre betalt om han eller hon är själv om uppdraget (2-2.5 %) och mer när denne på något sätt samarbetar med andra mäklare (3.5 %), vilket innebär att han eller hon måste dela med sig av sin provision. I USA är mäklarprovisionen relativt hög jämfört med de andra länderna (5-7 %), och den bakomliggande faktorn är nog att mäklare i USA använder sig i stor utsträckning av MLS, vilket betyder att både mäklaren som tagit emot uppdraget och den som anvisat köparen vill få sin del av provisionen. Den höga provisionen i Polen har i sin tur en annan förklaring. I Polen tar man ut mellan 5 och 7 % om det är både säljare och köparen som betalar. Här utgår man ifrån att om man arbetar för båda parter, skall båda parter dela kostnaden för arvudet lika.

Frågan är om det är till fördel eller nackdel att flera mäklare arbetar med ett uppdrag. Arvodeskostnaden blir större, men å andra sidan kan detta sätt att arbeta förkorta transaktionstiden, eftersom det finns en större chans att snabbare hitta en köpare om objektet är exponerad till en större marknad, vilket i sin tur sänker den totala transaktionskostnaden. Priset kan även bli högre om man hittar rätt köpare.

Om mäklaren åläggs att vara neutral så borde den totala transaktionskostnaden sjunka eftersom färre parter då behöver vara inblandade. Polen motsäger dock detta eftersom mäklaren där arbetar för båda parter och tar betalt från båda parter. Arbetar mäklaren endast för uppdragsgivaren tar mäklaren ut ett arvode endast från uppdragsgivaren som dock är lika stor som arvudet från båda parter (i de fall då mäklaren arbetar för båda parter). Ur kostnadssynpunkt spelar det därför just i Polen inte någon roll om mäklaren arbetar för båda parter eller endast har en uppdragsgivare.

Dubbla mäklare kan dock driva upp kostnaderna. Exempel på ett land där detta kan vara ett faktum är USA. Med dubbla mäklare menas här att säljare och köpare har var sin mäklare som de själva ersätter för utförda tjänster. Som dubbla mäklare kan man nämligen tolka även de fall där fastigheten säljs av en annan mäklare än den som tagit emot uppdraget (listing agent och selling agent). I sådana fall är det dock vanligt att listingmäklare delar sin provision med den som säljer objektet vilket innebär att kostnaden för arvudet inte blir större än om listingmäklare sålde objektet själv (det enda skillnaden är att listingmäklare istället får behålla hela beloppet).

Ett problem med en mellanman som i Sverige är att köparen inte kan välja vilken mäklare han eller hon vill, eftersom köparen är tvungen att kontakta den mäklare som säljaren har anlitat. En mellanman kan innebära intressekonflikt mellan säljarens och köparens intresse, eftersom mäklarens intresse sammanfaller mer med säljarens intresse, exempelvis i frågan om pris.

Intressekonflikt och brist på en tydlig definition av mäklarens roll kan leda till ökande antal av förseelse vilka bidrar till framtida konfliktkostnader.

Påståendet om att ju högre utbildning mäklaren har och ju större roll mäklaren spelar desto högre blir mäklararvode stämmer inte riktigt. Detta skulle ju betyda att mäklaren i Sverige och Norge som har relativt hög utbildning och sköter hela processen skulle få bättre betalt. Bland de utvalda länderna är dock mäklararvode högst i Polen och USA, och i dessa länder sköter mäklaren inte hela processen. I dessa länder tillkommer ytterligare aktörer som tar hand om kontrakt och avslut, vilket höjer kostnaden.

Ett annat påstående, som säger att ju större roll som mäklaren har desto lägre är de totala kostnaderna exklusive skatt, verkar stämma med det erhållna resultatet. Norge och Sverige har den lägsta kostnaden och där genomför mäklaren hela processen. I de länder där fler aktörer deltar i processen är kostnaden större. Om mäklaren kan ta hand om hela processen blir därför den totala kostnaden lägre. Man slipper då kostnader för särskilda överlåtare, vilka kan kraftigt höja den totala kostnaden.

### ***Besiktning och transaktionskostnader***

Fastighetsbesiktning som utförs av en särskild besiktningsman är i regel inte obligatorisk, såvida man inte tar ett lån för att köpa fastigheten, och om då långgivaren ställer det som krav, som exempelvis i England eller USA. Det finns inte heller några regleringar gällande besiktningens omfattning, vilket leder till att kostnaden för denna kan variera kraftigt beroende på många olika faktorer. Det är vanligen köparen som bestämmer själv om han eller hon vill anlita en besiktningsman eller inte. Detta hänger ihop med att transaktionskostnaden blir högre men å andra sidan kan besiktningen minska risker för påföljder som skulle kunna uppstå om det visade sig att fastigheten var behäftad med fel. I vissa länder som exempelvis i Norge och många av USA:s delstater besiktigas fastigheten innan den läggs ut på marknaden. Men frågan är vad som är syftet med detta och om detta på något sätt påverkar transaktionstiden och transaktionskostnaden. I England introduceras från och med nästa år en obligatorisk fastighetsbesiktning som ingår i HIP (Home Information Pack). Besiktningen skall utföras innan fastigheten läggs ut på marknaden. Huvudsyftet med hela informationspaketet är, enligt regeringen, att göra processen mer transparent, konsumentvänlig och snabbare. HIP skall förse både köparen och säljaren med nyckelinformation i lättillgängligt format redan i början av processen, vilket skulle leda till att parterna får bättre underlag för diskussion och beslut, och som följd av detta sänks den onödiga kostnaden av att transaktionen misslyckas, eller risken för efterföljande konflikter. Enligt regeringen skulle kostnaden för HIP inte påverka det nuvarande kostnadsläget. Kostnaden skulle i stort sätt flyttas från köparen till säljaren. Men det finns många som inte håller med om detta resonemang. Baserad på NAEA:s undersökning som genomfördes i februari 2006, är många bekymrade över den ytterligare kostnad som kan tillkomma. Enligt undersökningen genomför idag endast ca 20 % av köpare någon sort av besiktning. HIP kan även innebära att säljaren måste vänta upp till 14 dagar innan han eller hon får lov att marknadsföra sitt objekt, vilket leder till att man missar en potentiell köpare samt att processen blir längre och kostnaden i sin tur högre. En annan konsekvens har sagts vara att fastighetspriser stiger, vilket kan hämma bostadsmarknaden och i sin tur den ekonomiska tillväxten. Kostnaden för HIP skulle belasta säljaren oberoende om fastigheten säljs eller inte. Det finns även risk att långgivare inte tar till vara paketet och istället ställer krav på egna värderingar. Köpare kan också utifrån de varningssignaler som kan finnas i HCR vilja genomföra egna besiktningar vilket höjer transaktionskostnaden ännu högre och leder till ineffektivitet (NAEA 2006).

### **15.3 Tänkbara lärdomar för den svenska fastighetsmarknaden**

Man kan fundera på om resultaten rörande transaktionsprocess och transaktionskostnader pekar på att det finns några intressanta saker att ta efter, eller något vi skall akta oss för, i Sverige. Genom att studera andra system och lösningar kan man få en ny synvinkel på det egna systemet. Vad skulle kunna vara den bästa processen, som skulle vara transparent, lättillgänglig samt med låga transaktionskostnader? Kan effektivitet och låga transaktionskostnader hänga ihop, även om effektiviteten inte alltid innebär minimering av den totala kostnaden?

#### ***En aktör som sköter allt?***

Är det bättre om det är en person som sköter hela processen eller om det är flera aktörer som deltar i processen? Ju färre aktörer inblandade desto lägre verkade kostnaden bli, men om man gör något sorts paket där alla finns på samma ställe och samarbetar så kanske skillnaden inte blir så stor. Man kan tänka sig olika mellanformer där en mäklare sköter enkla fall, medan fler aktörer kopplas in i mer komplicerade fall.

#### ***Ska mäklaren vara opartisk mellanman?***

Skall mäklaren vara opartisk eller skall man ha säljar- och köpärmäklare? Om parterna anlitar var sin mäklare innebär det större kostnad, men istället blir arbetsfördelningen tydligare, vilket gör att framtida konfliktkostnader kanske kan undvikas. En mellanman (med tydlig definition) i processen innebär lägre kostnad. Frågan om mäklaren kan vara lika effektiv om han eller hon arbetar för båda parter, och om det kan kombineras med att mäklararvodet beror av priset? Sambandet mellan incitamentsavtal och mäklarroll måste därför studeras noga. Det är viktigt med kontrakt som minskar risken för asymmetrisk information och skyddar mot opportunistisk beteende.

#### ***Samarbete mellan mäklare?***

Vilka uppdragsavtal skall man använda? Skall man ha uppdrag utan ensamrätt, eller bättre definiera arbetsfördelning mellan parterna? Samarbetet minskar konkurrensen, men hittar man köparen snabbare blir det en lägre kostnad. Samarbetet ökar kvalitet och kvantitet för matchningen, innebär högre träffsannolikhet och lägre sökningskostnad. Samarbetet eliminerar också behov för en köpare respektive säljare att besöka flera mäklare för att tillförsäkra sig en tillräcklig marknadsbevakning respektive marknadsexponering. Samtidigt finns risk för minskad priskonkurrens om samarbetet ökar.

#### ***Enhetlig provisionsstorlek?***

Skall provisionssättningen vara enhetlig eller skall mäklarens ersättning vara en förhandlingsfråga? Förhandlingar om provisionsstorlek kan medföra prisdiskriminering (där olika aktörer få betala olika mycket). En enhetlig provision där olika företag följer varandra kan dock leda till monopolprissättning. En fast provisionstorlek å andra sidan eliminerar kostnader i samband att säljaren letar efter en billigare tjänsteleverantör. Prissamordning av denna typ är dock i princip i strid med konkurrenslagstiftningen. Vissa komponenter i marknadsföringskostnader kan, men behöver inte alltid vara relaterade till försäljningspriset, som exempelvis resekostnader till objektet, kostnader för visning eller mäklarens olika hjälpmedel såsom programvara. Å andra sidan sätter vissa människor högre värde på

mäklarens tjänster, eftersom tiden har högre värde för dem, och kan vara beredd att betala för det.

### ***Obligatorisk besiktning?***

Skall man ha besiktning innan objektet läggs ut på marknaden eller skall köparen göra sin egen besiktning? Skall man införa något liknande den engelska Home Information Pack? Om man kan försäkra sig att alla andra tar till vara besiktningen och slipper ha en egen, exempelvis långgivaren, så kan det minska kostnaden. Det hjälper i förhandlingar och man har bättre beslutunderlag. Många människor deltar i dag i budgivningen utan att ha besiktat fastigheten. Det finns dock en viss risk i det att säljaren måste betala trots att fastigheten inte säljs, men utan besiktning kan det blir värre för köparen, eftersom han eller hon efteråt kan inse att han eller hon inte borde ha köpt.

### ***Skriftlig eller muntlig budgivning?***

Skall man ha skriftlig eller muntlig budgivning? Argument för muntlig budgivning är att det finns många spekulanter, men man kan fundera på om det inte är fel prissättning som lockar till sig för många intressenter. Deras tid kostar och processen blir ineffektiv. Spekulanter kan lägga ett bud och sen inse att de inte har råd och transaktionen misslyckas. Det är inte heller bra om man är tvungen att sälja en nyligen förvärvad fastighet eftersom man inser att man inte har råd att äga. Detta innebär en ny process, nya kostnader samt skatt på vinsten. En skriftlig och mer ordnad process kan minska dessa risker. Det kan ju noteras att Sverige avviker från övriga länder när det gäller muntlig budgivning och snabbheten i processen.

## REFERENSER

### Skriftliga källor

#### *Allmänna*

Benjamin, J. D. & Jud G. D. & Sirmans G. S. (2000). What Do We Know About Real Estate Brokerage? *Journal of Real Estate Research*, Vol. 20, No. 1-2, sid 5-29

Bogdan, M. (2003). *Komparativ rättskunskap*. Norstedts juridik, Stockholm

Coase, R. (1998). The New Institutional Economics. *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, sid 72-74

Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, No. 1, sid 1-44

Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16, sid 386-405

Dale-Johnson, D. & Hamilton, S. W. (1998). Housing Market Conditions, Listing Choice and MLS Market Share. *Real Estate Economics*, Vol. 26, No. 2, sid 275-307

Eriksson, L. T., & Wiedersheim-Paul, F. (2001). *Att utreda, forska och rapportera*. Liber ekonomi, Malmö

Gummesson, E. Fallstudiebaserad forskning. I Gustavsson, B. (2004). *Kunskapande metoder inom samhällsvetenskapen*, Studentlitteratur, Lund

Haurin, D. R., & Leroy Gill, H. (2002). The Impact of Transaction Costs and the Expected Length of Stay on Homeownership. *Journal of Urban Economics*, 51, sid 563-584

Merriam, S. B. (1994). *Fallstudien som forskningsmetod*. Studentlitteratur, Lund

Miceli, T. J. (1992). The Welfare Effect of Non-Price Competition Among Real Estate Brokers. *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, Vol. 20, No. 4, sid 519-532

Miceli, T. J. (1991). The Multiple Listing Service, Commission Splits, and Broker Effort. *AREUEA Journal*, Vol. 19, No 4, sid 548-566

Miceli, T. J. (1988). Information Costs and the Organization of the Real Estate Brokerage Industry in the U.S. and Great Britain. *AREUEA Journal*, Vol. 16, No. 2, sid 173-188

Miceli, T. J., Pancak, K. A. & Sirmans, C. F. (2000) Restructuring Agency Relationships in the Real Estate Brokerage Industry: An Economic Analysis. *Journal of Real Estate Research*, Vol. 20, No. 1-2, sid 31-47

Milgrom, P., & Roberts, J. (1992). *Economics, organization and management*. Prentice Hall, Englewood Cliffs

Rabianski, J. S. & Black, R. T. (1998). Real Property Brokerage Education and License Law. *Journal of Real Estate Practice and Education*, Vol. 1, No. 1, sid 21-37

- Rosengren, K. E., & Arvidson, P. (2002). *Sociologisk metodik*. Liber, Malmö
- Stubkjær, E. Modelling Real Property Transaction. I Stuckenschmidt, H., Stubkjær, E., & Schlieder, C. (Red.). (2003). *The Ontology and Modelling of Real Estate Transactions*, Ashgate Publishing Limited, Hampshire, sid 1-21
- Stuckenschmidt, H., Stubkjær, E., & Schlieder, C. (Red.). (2003). *The Ontology and Modelling of Real Estate Transactions*, Ashgate Publishing Limited, Hampshire
- Williamson, O. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 3, sid 171-195
- Williamson, O. (1998). The Institutions of Governance. *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, sid 75-79
- Williamson, O. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No. 2, sid 269-296
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting*. Free Press, New York
- Williamson, O. (1984). The economic of governance: Framework and implications. *Journal of Theoretical Economics*, 140, sid 195-223
- Williamson, O. (1981). The Economics of Organization: The transaction cost approach. *The American Journal of Sociology*, Vol. 87, No. 3, sid 548-577
- Williamson, O. (1981). The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature*, Vol. 19, No. 4, sid 1537-1568
- Williamson, O. (1973). Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 2, sid 316-325
- Zumpano, L. V. & Hooks, D. L. (1998). The Real Estate Brokerage Market: A Critical Reevaluation. *AREUEA Journal*, Vol. 16, No. 1, sid 1-17
- Yavas, A. (1994). Economics of Brokerage: An Overview. *Journal of Real Estate Literature*, Vol. 2, sid 169-195

### **Sverige**

- Fastighetsmäklarnämndens faktablad för konsumenter: *Bra att veta om*. (Fastighetsförmedling, Uppdragsavtalet, Förmedlingsuppdrag med ensamrätt, Ersättningen till mäklaren, Budgivning, Anmälningar, Fastighetsmäklaren och bostadens storlek, Fastighetsmäklaren och fastighetens skick, Hyresförmedling, Fastighetsmäklaren och lagen om åtgärder mot penningtvätt)
- Grauers, P-H., Katzin, J., Rosén, M. & Tegelberg, L. (2005). *Fastighetsmäklaren – en vägledning*. Andra upplagan, Norstedts juridik AB, Stockholm
- Grauers, P-H. Beskattning vid avyttring av fastigheter och bostadsrätter. I Grauers, P-H., Katzin, J., Rosén, M. & Tegelberg, L. (2005). *Fastighetsmäklaren – en vägledning*. Andra upplagan, Norstedts juridik AB, Stockholm, sid 158-194



Katzin, J. Fastighetsmäklaren – en introduktion. I Grauers, P-H., Katzin, J., Rosén, M. & Tegelberg, L. (2005). *Fastighetsmäklaren – en vägledning*. Andra upplagan, Norstedts juridik AB, Stockholm, sid 13-51

Katzin, J. & Rosén, M. Något om fastighetsköp – fastighetsmäklarperspektivet. I Grauers, P-H., Katzin, J., Rosén, M. & Tegelberg, L. (2005). *Fastighetsmäklaren – en vägledning*. Andra upplagan, Norstedts juridik AB, Stockholm, sid 85-103

Lärobok i fastighetsförmedling (2005). Mäklarsamfundet Utbildning. Mäklarsamfundet Service i Sverige AB., DocuSys AB, Göteborg

Melin, M.(2005). *Fastighetsmäklarlagen*. Norstedts juridik AB, Stockholm

Zacharias, C. (2001). *Fastighetsmäklarlagen i praktisk tillämpning*. Andra upplagan, Norstedts juridik AB, Stockholm

### ***Finland***

Viitanen, K. Purchase of Real Property in Finland. I Stuckenschmidt, H., Stubkjaer, E., & Schlieder, C. (Red.). (2003). *The Ontology and Modelling of Real Estate Transactions*. Ashgate Publishing Limited, Hampshire, sid 55-65

Viitanen, K., Palmu, J., Kasso, M., Hakkarainen, E. & Falkenbach, H. (2003). *Real Estate in Finland*. Helsinki University of Technology, Espoo

### ***Norge***

Almaas, K. (2004) Tinglysing. Norges Eiendomsmeglerforbund, Sofiemyr

Bråthen, T. & Solli, M. R. (Red.). (2004). *Eiendomsmegling i praksis del 1*. Norges Eiendomsmeglerforbund, Sofiemyr

Bråthen T. & Solli, M. R. (Red.). (2003). *Eiendomsmegling i praksis del 2*. Norges Eiendomsmeglerforbund, Oslo

Hagen, L. T. & Solli, M. R. (Red.). (2003). *Oppgjør og oppgjørsrutiner*. Norges Eiendomsmeglerforbund, Oslo

### ***Polen***

Belniak, S. & Wierzchowski, M. (2004). *Posrednictwo w obrocie nieruchomosciami*. Maloposka Wyzsza Szkola Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnow

Brzeski, W. J., Dobrowolski, G. & Sedek, S. (2004). *Vademecum posrednika nieruchomosci*. Krakowski Instytut Nieruchomosci, Krakow

Brzezinski, Z. (Red.). (2005). *Posrednik na rynku nieruchomosci*. Poltext, Warszawa

Wysokinska, U. (2004). *Kulisy pracy posrednika w obrocie nieruchomosciami*. NGA Sp. z o.o., Koszalin

## ***England***

Perkins, D. CPEA FNAEA (Red.). (2005). *The Estate Agent's Factbook*. Chiltern Publishing, Berkshire, England

## ***USA***

Galaty, F. W., Allaway W. J., & Kyle, R. C. (2003). *Modern Real Estate Practice*. 16th ed. Dearborn Real Estate Education, Chicago, USA

## **Författningstext och föreskrifter**

### ***Sverige***

Fastighetsmäklarföreskrifter (FMN 2005:1), publicerad i KAMFS 2005:3

Fastighetsmäklarförordning (1995:1028)

Fastighetsmäklarlag (1995:400)

Förordning (1987:452) om avgifter vid de allmänna domstolarna

Förordning (2000:308) om fastighetsregister

Inkomstskattelag (1999:1229)

Jordabalk (1970:994)

Konsumentverkets riktlinjer för tillhandahållande, utförande och marknadsföring av fastighetsmäklartjänster i konsumentförhållande [KOVFS 1996:4]

Kungörelse (1974:1063) om fastighetsbevis m.m.

Lag (1984:404) om stämpelskatt vid inskrivningsmyndigheter

Marknadsföringslag (1995:450)

### ***Finland***

Fastighetsregisterförordning 5.12.196/970

Förordning om lagfarts- och inteckningsregister 5.12.1996/960

Förordning om prisinformation vid marknadsföring av konsumtionsnyttigheter 30.12.1999/1359

Jordabalk 12.4.1995/540

Köpevittnesförordning 5.12.1996/958

Lag om avgifter för domstolars och vissa justitieförvaltningsmyndigheters prestationer 26.7.1993/701

Lag om bostadsköp 23.9.1994/843

Lag om fastighetsförmedlingsrörelse och rörelser för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler 15.12.2000/1075

Lag om förmedling av fastigheter och hyreslägenheter 15.12.2000/1074

Lag om lagfarts- och inteckningsregister 27.3.1987/353

Lag om överlåtelseskatt 29.11.1996/931

PR58 Regeringens proposition till Riksdagen med förslag till lag om förmedling av fastigheter och hyreslägenheter (2000)

PR61 Regeringens proposition till Riksdagen med förslag till lag om fastighetsförmedlingsrörelser och rörelser för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler samt till lag om ändring av 3 § lagen om förhindrande och utredning av penningtvätt (2000)

Statsrådets förordning om fastighetsförmedlingsrörelser och rörelser för förmedling av hyreslägenheter och hyreslokaler 15.2.2001/143

Statsrådets förordning om uppgifter som skall lämnas vid marknadsföring av bostäder 15.2.2001/130

### ***Norge***

FOR 1975-12-16 nr 01: Forskrift om dokumentavgift (*Föreskrift om dokumentavgift*)

FOR 1990-03-20 nr 177: Forskrift om eiendomsmegling (*Föreskrift om fastighetsförmedling*)

FOR-2005-11-24-1410: Vedtak om særavgifter til statskassen for budsjetterminen 2006. Dokumentavgift (kap. 5565 post 70) (*Beslut om særskilda avgifter till statskassen för budgetperioden 2006*)

LOV 1992-07-03 nr 93: Lov om avhening av fast eignedom (avhendingslova) (*Lag om avyttring av fast egendom*)

LOV 1975-12-12 nr 59: Lov om dokumentavgift (*Lag om dokumentavgift*)

LOV 1989-06-16 nr 53: Lov om eiendomsmegling (*Lag om fastighetsförmedling*)

LOV 1997-05-23 nr 31: Lov om eierseksjoner (eierseksjonsloven) (*Lag om ägarsektion*)

LOV 1972-06-16 nr 47: Lov om kontroll med markedsføring og avtalevilkår (markedsføringsloven) (*Marknadsföringslagen*)

LOV 1982-12-17 nr 86: Lov om rettsgebyr (*Lag om rättsavgifter*)

### ***Polen***

Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (*Lag från den 28 juli 2005 om domstolskostnader i civila ärenden*)

Ustawa z dnia 11 maja 2001 r. o zmianie ustawy o księgach wieczystych i hipotece, ustawy – Kodeks postępowania cywilnego, ustawy kosztach sądowych w sprawach cywilnych oraz ustawy – Prawo o notariacie (*Lag från den 11 maj 2001 om ändringar i lagen om jordregister och hypotek, Kodex för civilförfarande, lagen om domstolsavgifter i civila ärenden och lagen om notariat*)

Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o opłacie skarbowej (*Lag från den 9 september 2000 om stämpelavgift*)

Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (*Lag från den 9 september 2000 om skatt för civilrättsliga förrättningar*)

Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (*Lag från den 21 augusti 1997 om fastighetsekonomi*)

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (*Lag från den 26 juli 1991 om inkomstskatt för fysiska personer*)

Ustawa z dnia 14 lutego 1991 r. Prawo o notariacie (*Lag från den 14 februari 1991 om notariat*)

Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece (*Lag från den 6 juli 1982 om jordregister och hypotek*)

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (*Lag från den 23 april 1964 Civilkodex*)

Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z 17 lutego 2005 w sprawie nadawania uprawnień i licencji zawodowych w dziedzinie gospodarowania nieruchomościami oraz doskonalenia kwalifikacji zawodowych przez rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości (*Infrastrukturministerns föreskrift från den 17 februari 2005 angående tilldelning av yrkeslicenser inom fastighetsområde samt kompetensutveckling för värderingsmän, fastighetsmäklare och fastighetsförvaltare*)

Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 2 października 2001 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie taksy notarialnej (*Justitieministerns föreskrift från den 2 oktober 2001 som ändrar föreskrifter om notarietaxa*)

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 sierpnia 1998 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami, dotyczących działalności zawodowej (*Ministerrådets föreskrift från 18 augusti 1998 om verkställande av vissa bestämmelser i lagen om fastighetsekonomi, som rör yrkesverksamhet*)

## **England**

Estate Agents Act 1979

Estate Agents Regulations 1991

Estate Agents Order 1991

Land Registration Fee Order 2004

Property Misdescriptions Act 1991 (PMA)

## Källor från Internet

### *Allmäna*

Encycogov.com, The Encyclopedia about Corporate Governance. URL:  
<http://www.encycogov.com> (2006-03-03)

European Council of Real Estate Professions. URL:  
<http://www.cepi.be>; [http://www.cepi.be/includes/EN/pays\\_cepi-en-ALL.asp](http://www.cepi.be/includes/EN/pays_cepi-en-ALL.asp) (2005-10-25)

European Council of Real Estate Professions. Annual Report 2004. URL:  
<http://www.cepi.be/pdf/cepiAR2004.pdf> (2005-06-05)

International Consortium of Real Estate Associations. URL:  
<http://www.icrea.org>; <http://www.icrea.org/CountryHome.aspx> (2005-10-25)

Leuventejn, M., & Ommeren, J. (2003). *Do transaction costs impede residential mobility in the Netherlands?* Centraal Planbureau Report. URL:  
[http://www.cpb.nl/nl/pub/cpbreeksen/cpbreport/2003\\_1/s3\\_1.html](http://www.cpb.nl/nl/pub/cpbreeksen/cpbreport/2003_1/s3_1.html) (2005-03-21)

University of Denver. Real Property Issues. URL:  
[http://burns.dcb.du.edu/main.asp?pg=search\\_results.asp](http://burns.dcb.du.edu/main.asp?pg=search_results.asp) (2005-10-03)

Wikipedia, The Free Encyclopedia. URL: <http://www.wikipedia.org> (2006-03-04)

### *Sverige*

Fastighetsmäklarförbundet. URL: <http://www.fmf.se> (2005-10-26)

Fastighetsmäklarnämnden. URL: <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se> (2005-10-28)

Hemnet. URL: <http://www.hemnet.se> (2005-04-16)

Lantmäteriet. Fastighetsregistret - Inskrivningsdel - Bevis, expeditionsavgift & stämpelskatt. URL: [http://www.lantmateriet.se/templates/LMV\\_Page.aspx?id=5234](http://www.lantmateriet.se/templates/LMV_Page.aspx?id=5234) (2005-11-06)

Mäklarsamfundet. URL: <http://www.maklarsamfundet.se> (2005-10-26)

Samfundet för fastighetsekonomi. URL: <http://www.samfundet.se> (2006-05-17)

Svenska Byggingenjörers Riksförbund. URL: <http://www.bygging.se> (2006-05-17)

Statistiska centralbyrån. Medelpriser för småhus 2005 per kommun med prisförändringar under 1, 5 och 10 år. (2006-03-10). URL:  
[http://www.scb.se/templates/tableOrChart\\_\\_\\_\\_139523.asp](http://www.scb.se/templates/tableOrChart____139523.asp) (2006-03-27)

Statistiska centralbyrån. Pressmeddelande från SCB och Lantmäteriet. (2005-04-11). URL:  
[http://www.scb.se/templates/pressinfo\\_\\_\\_\\_126504.asp](http://www.scb.se/templates/pressinfo____126504.asp) (2006-03-27)

Visam-Gruppen (2003). URL: <http://www.visam.se> (2006-05-17)

VärderingsData. URL: <http://www.varderingsdata.se> (2005-10-27)

## ***Finland***

Konsumentverket. Prisjämförelse om bostadsbesiktningar: Stor prisspridning och oklara termer försvårar jämförelsen. (21 april 2005). URL:

[http://www.kuluttajavirasto.fi/user\\_nf/default.asp?id=16609&site=35&tmf=7419&root\\_id=7419&mode=readdoc](http://www.kuluttajavirasto.fi/user_nf/default.asp?id=16609&site=35&tmf=7419&root_id=7419&mode=readdoc) (2006-03-02)

Lantmäteriverket. URL: <http://www.maanmittauslaitos.fi> (2005-12-06)

Lantmäteriverket. Fastighetsdatasystemet, FDS. (2005). URL:

<http://www.maanmittauslaitos.fi/default.asp?id=0&docid=1443&action=Publish> (2005-12-06)

Lantmäteriverket. Fastighetsaffärerna 2005. URL:

<http://www.maanmittauslaitos.fi/default.asp?id=0&docid=3480> (2006-03-28)

Lantmäteriverket. Köpeskillingsstatistik för fastigheter 2005. URL:

<http://www.maanmittauslaitos.fi/default.asp?id=349&docid=1181> (2006-03-28)

Länstyrelsen i Finland. URL: <http://www.laaninhallitus.fi> (2005-04-21)

Länstyrelsen i Södra Finlands Län. Granskning upphäver inte säljarens och köparens skyldigheter: Stora skillnader i priserna för konditionsgranskning av bostad (2005-04-21).

URL: <http://www.laaninhallitus.fi/lh/etela/bulletin.nsf/MainArticlesPublicSwe/DD67678532B8404BC2256FEA0024B156> (2005-11-15)

Rättsväsendet i Finland. Inskrivningsärenden. (2006-03-22). URL:

<http://www.oikeus.fi/34232.htm> (2006-03-30)

Skattestyrelsens publikation 71r.05 1.6.2005. Överlåtelseskatt på överlåtelse av fastigheter och värdepapper. URL: <http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=220;71889> (2005-12-09)

Skattestyrelsens publikation 70r.05 1.6.2005. Befrielse från överlåtelseskatt på första bostad.

URL: <http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=227;57159> (2005-12-09)

Skattestyrelsens publikation 41r.05 1.2.2005. Beskattning av överlåtelsevinster från och med år 2005. URL: <http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=4669;124172> (2005-12-09)

Statens författningsdata – FINLEX. URL: <http://www.finlex.fi>

Statistikcentralen. Fastighetspriser. (2006-03-15). URL:

[http://www.stat.fi/til/kihi/index\\_sv.html](http://www.stat.fi/til/kihi/index_sv.html) (2006-03-27)

Vero Skatt. URL: <http://www.vero.fi> (2005-12-09)

## ***Norge***

Eiendomsmeglerbransjens boligprisstatistikk. URL:

<http://www.nef.no/index.gan?id=1647&subid=0> (2006-03-24)

Handelshøyskolen BI. URL: <http://www.bi.no> (2005-09-23)

Lovdata. URL: <http://www.lovdata.no>

Norges Eiendomsmeglerforbund. URL: <http://www.nef.no> (2005-09-23)

Norges Takseringsforbund. URL: <http://www.ntf.no> (2006-03-15)

Norsk Eiendomsinformasjon. URL:  
<http://publisher.eiendomsinfo.no/view/index.asp?site=pubHomepage&menuid=27> (2006-03-24)

Skatteetaten. Sal o.a. av fast egedom. (2006-02-23). URL:  
<http://www.skatteetaten.no/Templates/Brosjyre.aspx?id=7216&epslanguage=NO&chapter=7217> (2006-03-08)

Statens kartverk. URL: <http://www.statkart.no/IPS/> (2006-03-18)

### ***Polen***

Alians Biuro Nieruchomosci URL: <http://www.alians.org.pl> (2005-03-04)

Brzeszynska, S. Podatek od czynności cywilnoprawnych. Krakowski rynek nieruchomości nr 14/2003. (2003-07-25). URL:  
[http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Podatek-od-czynnosci-cywilnoprawnych-2\\_0\\_18\\_142.html](http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Podatek-od-czynnosci-cywilnoprawnych-2_0_18_142.html) (2005-05-10)

Doradca Spolka z o. o., BiznesPartner.pl. Przychod z odpłatnego zbycia nieruchomości i zasady jego opodatkowania. URL:  
[http://www.biznespartner.pl/index.php?id=839&tx\\_cccbrowse\\_pi1%5Bpointer%5D=1&cHash=4073047ac6](http://www.biznespartner.pl/index.php?id=839&tx_cccbrowse_pi1%5Bpointer%5D=1&cHash=4073047ac6) (2006-01-15)

Forys, I. & Gdakowicz, A. (2004). Raport z Polskiego Rynku Nieruchomości 2004 rok. Instytut Analiz Diagnoz i Prognoz Gospodarczych w Szczecinie. URL:  
[http://www.pfrn.pl/files/wydawnictwa/raport\\_z\\_prn2004.doc](http://www.pfrn.pl/files/wydawnictwa/raport_z_prn2004.doc) (2005-06-02)

Jarczewski, W. Wycena wycenie nierowna. Krakowski Rynek Nieruchomości nr 1/2006. (2006-01-09). URL:  
[http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Wycena-wycenie-nierowna-2\\_0\\_150.html](http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Wycena-wycenie-nierowna-2_0_150.html) (2006-03-09)

Krakowski Rynek Nieruchomosci. URL: <http://www.krn.pl> (2005-12-03)

Leduchowa, D. (Red.). Synchronizacja systemu ksiąg wieczystych z katastrzem nieruchomości. Ministerstwo Transportu i Budownictwa. (2005-01-24). URL:  
[http://bip.mtib.gov.pl/pl/bip/informacje/budownictwo/system\\_ksiag\\_wieczystych](http://bip.mtib.gov.pl/pl/bip/informacje/budownictwo/system_ksiag_wieczystych) (2005-05-15)

Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami. URL:  
<http://www.mspon.krakow.pl> (2005-10-06)

Ministerstow Transportu i Budownictwa. URL: <http://www.mi.gov.pl> (2005-10-06)

Nord Nieruchomosci URL: <http://www.nord-nieruchomosci.pl> (2005-05-09)

PFRN:s yrkesstandarder för fastighetsmäklare (Standardy zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami). PFRN. URL:  
[http://www.pfrn.pl/pliki\\_w/standardy\\_zaw\\_posr.doc](http://www.pfrn.pl/pliki_w/standardy_zaw_posr.doc) (2005-09-12)

Polanowscy Nieruchomosci. URL: <http://www.polanowscy.pl> (2005-11-03)

Polish Real Estate Federation. URL: <http://www.pfrn.pl> (2005-10-26)

Polska Gielda Nieruchomosci. URL: <http://www.pgnpress.pl> (2005-09-14)

Polska Gielda Nieruchomosci. Umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Prawa i obowiązki stron. Klauzula wyłączności. URL:  
<http://www.pgnpress.pl/press/46,634,672/cna.html> (2005-09-14)

Puch, P. Rewolucja w opłatach przy obrocie nieruchomościami. Krakowski Rynek Nieruchomości nr 25/2005. (2005-12-23). URL:  
[http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Rewolucja-w-oplatach-przy-obrocie-nieruchomosciami-2\\_0\\_146\\_28.html](http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Rewolucja-w-oplatach-przy-obrocie-nieruchomosciami-2_0_146_28.html) (2006-01-23)

Puch, P. Jak bezpiecznie kupic mieszkanie. Krakowski Rynek Nieruchomosci nr 3/2005. (2005-02-11). URL:  
[http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Jak-beezpiecznie-kupic-mieszkanie-2\\_7\\_90\\_15.html](http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Jak-beezpiecznie-kupic-mieszkanie-2_7_90_15.html) (2005-05-10)

Puch, P. (Red.). Uprawnienia i licencje zawodowe w dziedzinie gospodarowanie nieruchomościami. (2005-03-08). URL:  
[http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-wiadomosci/Uprawnienia-i-licencje-zawodowe-w-dziedzinie-gospodarowania-nieruchomosciami-2\\_43\\_186.html](http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-wiadomosci/Uprawnienia-i-licencje-zawodowe-w-dziedzinie-gospodarowania-nieruchomosciami-2_43_186.html) (2005-05-10)

Puch, P. Zmiany w ustawie o gospodarce nieruchomościami (cz. 2). Krakowski Rynek Nieruchomosci nr 20/2004. (2004-11-12). URL:  
[http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Zmiany-w-ustawie-o-gospodarce-nieruchomosciami-cz-2-2\\_7\\_72\\_19.html](http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Zmiany-w-ustawie-o-gospodarce-nieruchomosciami-cz-2-2_7_72_19.html) (2005-05-10)

Puch, P. Zmiany w ustawie o gospodarce nieruchomościami (cz. 1). Krakowski Rynek Nieruchomosci nr 20/2004. (2004-10-28). URL:  
[http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Zmiany-w-ustawie-o-gospodarce-nieruchomosciami-cz-2-2\\_7\\_72\\_19.html](http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Zmiany-w-ustawie-o-gospodarce-nieruchomosciami-cz-2-2_7_72_19.html) (2005-05-10)

Puch, P. Umowa przedwstepna sprzedazy nieruchomosci. Krakowski Rynek Nieruchomości nr 11/2004. (2004-06-11). URL:  
[http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Umowa-przedwstepna-sprzedazy-nieruchomosci-2\\_7\\_61\\_24.html](http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Umowa-przedwstepna-sprzedazy-nieruchomosci-2_7_61_24.html) (2005-05-10)

Rozalska, G. Ksiega wieczysta nieruchomosci – jak ja zalozyc. Krakowski Rynek Nieruchomosci nr 5/2004 (2004-03-12). URL:  
[http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Ksiega-wieczysta-nieruchomosci-jak-ja-zalozyc-2\\_7\\_34\\_26.html](http://www.krn.pl/krajowy-rynek-nieruchomosci-artykuly/Ksiega-wieczysta-nieruchomosci-jak-ja-zalozyc-2_7_34_26.html) (2005-05-10)

### ***England***

Council for Licensed Conveyancers. URL: <http://www.conveyancer.org.uk> (2006-05-17)

Crossmans Guide: Buying & Selling your Home. URL:  
[http://www.crossmans.co.uk/downloads/Guide\\_MovingHouse.pdf](http://www.crossmans.co.uk/downloads/Guide_MovingHouse.pdf) (2005-11-04)

Department for Communities and Local Government, URL: <http://www.odpm.gov.uk>

England.shelter.org.uk. Legal fees and expenses. (2005-07-01). URL:  
<http://england.shelter.org.uk/advice/advice-461.cfm#wipLive-11815-1> (2006-03-09)



Exeter City Council. Land Charges/Local Authority Searches. (2005-09-30). URL: <http://www.exeter.gov.uk/index.aspx?articleid=1353> (2006-02-09)

Financial Times House Price Index. (2006-03-10). URL: <http://news.ft.com/cms/s/1d089640-fb60-11d8-8ad5-00000e2511c8.html> (2006-03-24)

Halifax House Price Index. (2006-02-09). URL: <http://www.hbosplc.com/economy/includes/HousePriceIndexJan2006.pdf> (2006-03-24)

HM Revenue & Custom. URL: <http://www.hmrc.gov.uk>

HM Revenue & Custom. Stamp Duty Land Tax Rates From 23/03/06. URL: [http://www.hmrc.gov.uk//so/current\\_sdlt\\_rates.htm](http://www.hmrc.gov.uk//so/current_sdlt_rates.htm) (2006-03-06)

HomeLink, URL: <http://naeahomelink.co.uk>

Home Ownership Policy Branch. Department for Communities and Local Government. Home Information Pack. URL: <http://www.homeinformationpacks.gov.uk/home.aspx> (2006-05-15)

Hometrack. URL: <http://www.hometrack.co.uk> (2006-03-23)

Hometrack. Hometrack's Monthly National Housing Survey: January 2006. URL: <http://www.hometrack.co.uk/press/060127%20Hometrack%20National%20Survey1.pdf> (2006-03-24)

Housepricecrash.co.uk. URL: <http://www.housepricecrash.co.uk> (2006-03-24)

Irwin Mitchel. URL: <http://www.irwinmitchell.com> (2005-11-15)

Irwin Mitchel (2005). Structural survey. URL: <http://www.irwinmitchell.com/Personal/BuySellHouse/structural-survey.htm> (2005-11-15)

Land Registry. Ready reference guide Registration Service Fees. (2005-12-05). URL: [http://www.landreg.gov.uk/assets/library/documents/fees\\_rrg\\_regsvcs\\_2005.pdf](http://www.landreg.gov.uk/assets/library/documents/fees_rrg_regsvcs_2005.pdf) (2006-01-13)

Land Registry. Residential Property Price Report. (2006-02-08). URL: [http://www.landregistry.gov.uk/assets/library/documents/rppr\\_q4\\_2005\\_843.pdf](http://www.landregistry.gov.uk/assets/library/documents/rppr_q4_2005_843.pdf) (2006-03-24)

NAEA. NAEA research shows major consumer concerns on introduction of HIPs. (2006-03-09). URL: [http://www.naea.co.uk/about/latest\\_news\\_details.asp?id=220&PageNo=3](http://www.naea.co.uk/about/latest_news_details.asp?id=220&PageNo=3) (2006-03-15)

NAEA. Caroline Spelman comments on NAEA Consumer HIPs research released today. (2006-03-09). URL: [http://www.naea.co.uk/about/latest\\_news\\_details.asp?id=221&PageNo=2](http://www.naea.co.uk/about/latest_news_details.asp?id=221&PageNo=2) (2005-03-15)

National Association of Estate Agents. URL: <http://www.naea.co.uk> (2005-10-26)

National Homes Network. URL: <http://www.nationalhomesnetwork.co.uk>

Office of the Deputy Prime Minister. URL: <http://www.odpm.gov.uk> (2006-01-08)

Nationwide House Price Index. (2006-01-31). URL: <http://www.nationwide.co.uk/hpi/historical/Jan2006.pdf> (2006-03-24)

ODPM House Price Index. (2006-02-13). URL:  
<http://www.odpm.gov.uk/index.asp?id=1002882&PressNoticeID=2072> (2006-03-24)

Office of Fair Trading. Estate Agents Act – estate agency work. URL:  
<http://www.offt.gov.uk/Business/Legal/Estate/estate+agents+act+estate+agency+work.htm>  
(2005-11-10)

Office of the Deputy Prime Minister. The Home Information Pack Regulations 2006: Procedural Guidance. (2006). URL:  
[http://www.odpm.gov.uk/pub/749/TheHomeInformationPackRegulations2006ProceduralGuidance\\_id1500749.pdf](http://www.odpm.gov.uk/pub/749/TheHomeInformationPackRegulations2006ProceduralGuidance_id1500749.pdf) (2006-06-25)

Office of the Deputy Prime Minister. Home Information Packs and Home Condition Reports: Information for prospective Home Inspectors. (2005). URL:  
[http://www.odpm.gov.uk/pub/27/HomeInformationPacksandHomeConditionReportsPDF1671Kb\\_id1151027.pdf](http://www.odpm.gov.uk/pub/27/HomeInformationPacksandHomeConditionReportsPDF1671Kb_id1151027.pdf) (2006-01-08)

Office of the Deputy Prime Minister. The Home Buyer and Sellers Guide to the Home Information Pack. (2005). URL:  
[http://www.odpm.gov.uk/pub/854/TheHomeBuyerandSellersGuidetotheHomeInformationPackPDF650Kb\\_id1162854.pdf](http://www.odpm.gov.uk/pub/854/TheHomeBuyerandSellersGuidetotheHomeInformationPackPDF650Kb_id1162854.pdf) (2006-01-08)

Office of Public Sector Information. URL:  
<http://www.uk-legislation.hmso.gov.uk/acts.htm#acts>

Pace Plc. URL: <http://www.paceplc.co.uk>; <http://www.paceplc.co.uk/atoz.htm> (2005-11-16)

Rightmove House Price Index. (2006-02-20). URL:  
<http://www.rightmove.co.uk/pdf/p/hpi/HousePriceIndex20February2006.pdf> (2006-03-24)

Seth Lovis & Co Solicitors. URL: <http://www.sethlovis.co.uk/conveyancing.html> (2006-03-30)

University of Oxford. Financial. URL:  
<http://www.admin.ox.ac.uk/salaries/relocation/financial.shtml> (2006-02-03)

## *USA*

Alachua County Clerk of the Court. URL:  
<http://www.clerk-alachua-fl.org/clerk/recfees.html> (2006-03-22)

Arouh, J. A. Property Condition Inspections From Contract to Closing. (2002-05-30). RISMEDIA. URL: <http://www.rismedia.com/index.php/article/articleview/737/1/153> (2005-11-06)

Austin, K. T. Pre-inspection peace of mind. (2000-01-01). Realtor Magazine Online. URL:  
<http://www.realtor.org/rmomag.NSF/pages/PreinspectKenArchive2000Jan> (2005-11-15)

Bartlett & Deal, P. A. Attorneys and Counsellors at Law. (2000). Closing Costs Information. URL: [http://www.jaxrelaw.com/closing\\_costs\\_full.htm](http://www.jaxrelaw.com/closing_costs_full.htm) (2005-12-02)

BuyBankHomes. URL: <http://www.buybankhomes.com>

Chongchua, P. Home Inspections: Preparing For The Unexpected. (2004-11-15). RealtyTimes. URL: [http://realtytimes.com/rtpages/20041115\\_inspections.htm](http://realtytimes.com/rtpages/20041115_inspections.htm) (2005-11-27)

Clerk of Courts Miami–Dade County. Fee Schedule. (2005-10-01). URL: [http://www.miami-dadeclerk.com/dadecoc/Fee\\_Schedule.asp#Recording](http://www.miami-dadeclerk.com/dadecoc/Fee_Schedule.asp#Recording) (2006-03-29)

Evans, B. NAR Releases 2004 Profile Of Home Buyers And Sellers. RealtyTimes. URL: [http://realtytimes.com/rtapages/20041111\\_narprofile.htm](http://realtytimes.com/rtapages/20041111_narprofile.htm) (2005-10-04)

Evans, B. Should You Recommend A Home Inspector To Your Buyer? (2003-10-15). RealtyTimes. URL: [http://realtytimes.com/rtapages/20031015\\_inspector.htm](http://realtytimes.com/rtapages/20031015_inspector.htm) (2005-10-04)

ExploreNaples.com. (2006). URL: [http://www.explorenaples.com/naples\\_real\\_estate/home\\_buying\\_process.php?area\\_id=43](http://www.explorenaples.com/naples_real_estate/home_buying_process.php?area_id=43) (2006-03-22)

Flagler County. Clark’s Service Charge Schedule. (2004-07-01). URL: <http://clerk.co.flagler.fl.us/reccharge.html> (2006-03-22)

Gibson, Kohl-Helbig & Wolff, P. L. Real Estate FAQ. (2006). URL: <http://www.sarasotaclosings.com/print-RealEstateFAQ.shtml> (2006-03-28)

Home Inspections USA. URL: <http://www.homeinspections-usa.com> (2005-05-12)

Independent Home Inspectors of North America. URL: <http://www.independentinspectors.org> (2005-06-05)

Internal Revenue Service. Publication 523. Selling Your Home. (2005). URL: <http://www.irs.gov/publications/index.html> (2006-03-12)

Jane Brown Associates. URL: <http://www.jbrownassociates.com/html/usefulinformation.html> (2006-01-16)

Lefcoe, G. (2004). Property Condition Disclosure Forms: How REALTORS Eased the Transition from Caveat Emptor to ”Seller Tell All”. University of Southern California Legal Working Paper Series. University of Southern California Law and Economics Working Paper Series. Working Paper 9. URL: <http://law.bepress.com/usclwps/lewps/art9/> (2005-11-15)

Mandell, A. Warning From a Home Inspector. (1996-08-01). Realtor Magazine Online, URL: <http://www.realtor.org/rmomag.NSF/pages/WarningFroArtArchive1996Aug> (2005-11-15)

Martin County, Florida. Clerk of the Circuit Court. (2003). URL: <http://clerk-web.martin.fl.us/ClerkWeb/publicRecords/recording.htm> (2006-03-22)

McMahon, K. So You’ve Put an Offer on a Home. What’s Next? (2004-11-14). Home Inspections USA. URL: <http://www.homeinspections-usa.com/article/74> (2005-04-03)

Meyers, B. Florida Mortgage Rates. URL: [http://www.marcoislandmortgage.com/closing\\_costs%20page.htm](http://www.marcoislandmortgage.com/closing_costs%20page.htm) (2006-03-28)

Midwest Inspector Institute. (2004-07-06). URL: <http://www.midwestinsp.com/licensing.html> (2005-06-16)

MyFlorida.com. Frec Faq's Revised October 2004. Division of Real Estate. URL:  
[http://www.myflorida.com/dbpr/re/publications/frec/frec\\_faq.pdf](http://www.myflorida.com/dbpr/re/publications/frec/frec_faq.pdf) (2005-10-25)

MyFlorida.com. Florida Licensing Requirements for Real Estate. URL:  
[http://www.myflorida.com/dbpr/re/frec\\_licensing\\_requirements.shtml](http://www.myflorida.com/dbpr/re/frec_licensing_requirements.shtml) (2005-10-25)

Nanda, A. (2005). Property Condition Disclosure Law: Does 'Seller Tell All' Matter in Property Values? University of Connecticut, Department of Economics Working Paper Series. URL: <http://www.sp.uconn.edu/~ann01005/JMP-Nanda.pdf> (2005-11-15)

National Association of Realtors (Relator.org). URL:  
<http://www.realtor.org>; <http://www.realtor.com> (2005-10-26)

NAR. Summary of Real Estate Transfer Taxes by State. (2005-08-15). URL:  
[http://www.realtor.org/SG3.nsf/files/TransferTaxRates\(8-05\).pdf/\\$FILE/TransferTaxRates\(8-05\).pdf](http://www.realtor.org/SG3.nsf/files/TransferTaxRates(8-05).pdf/$FILE/TransferTaxRates(8-05).pdf) (2006-03-20)

Nichols, B. Home inspection risk reduction. (2000-08-01). Realtor Magazine Online, URL:  
<http://www.realtor.org/rmomag.nsf/pages/lawyuaug00> (2005-11-15)

Nolo (2006). Should I Hire a Real Estate Agent or Lawyer to Buy a House. URL:  
<http://www.nolo.com/article.cfm/objectID/0CE75422-F17C-45E0-A938D973A0B7AAFB/213/243/217/ART/> (2006-03-09)

RealtyTimes, Real Estate News and Advice. URL: <http://www.realtytimes.com> (2005-04-03)

Rogoshewski, P. Five Things You Should Know About Home Inspections. (2004-12-11). Home Inspections USA. URL: <http://www.homeinspections-usa.com/article/75> (2005-11-15)

Rogoshewski, P. Just a Typical Home Inspection. (2004-12-12). Home Inspections USA. URL: <http://www.homeinspections-usa.com/article/76> (2005-11-15)

Sichelman, L. No Slowdown in sight for the nation's housing party. (2006-02-26). URL:  
<http://www.chicagotribune.com/classified/realestate/realestate/chi-0602260461feb26,0,7197509.story?coll=chi-classifiedrealestate-hed> (2006-03-21)

Sunbelt Title Agency. Customer Information. (2005). URL:  
<http://www.sunbelttitle.com/metroportal/custinfofaq.aspx> (2006-03-29)

Taylor, R. Does your broker have insurance? (2004-10-01). Palo Alto Online. URL:  
[http://www.paloaltoonline.com/news\\_features/real\\_estate/fall2004/errors.shtml](http://www.paloaltoonline.com/news_features/real_estate/fall2004/errors.shtml) (2005-11-09)

The 2005 National Association of Realtors Profile of Home Buyers and Sellers – Report Highlights. URL:  
[http://www.realtor.org/prodser.nsf/files/HLO5HBS1.pdf/\\$FILE/HLO5HBS1.pdf](http://www.realtor.org/prodser.nsf/files/HLO5HBS1.pdf/$FILE/HLO5HBS1.pdf) (2006-03-15)

Winfree, C. (2002). A Short History of the Multiple Listing System. MTNHOME4U. URL:  
<http://www.mtnhome4u.com/MLSHistory.html> (2005-11-04)

## **Muntliga källor**

**Anttila-Kangas, Jaana**, jurist Finlands Fastighetsmäklareförbund, Helsingfors, Finland  
Intervju 2005-06-14. E-postkontakt.

**Bleszynski, Tomasz**, President European Economical Institute, Warsaw, Polen.  
Intervju 2005-11-07. E-postkontakt.

**Kloda, Fabiana**, Nieruchomosci euroCapital, Bielsko-Biala, Polen.  
E-postkontakt.

**Menahem, Sofia**, CIPS, CRS, e-PRO, GRI, Realtor, Coldwell Banker, Clearwater, FL,  
NAR's President's Liaison, Florida's Tampa Bay Area Specialist, USA.  
E-postkontakt.

**Polanowski, Adam**, CCIM, CPM, CIPS, Polanowscy Real Estate, grundare av och prorektor  
på WSGH (Högskolan i fastighetsekonomi), Warsaw, Polen.  
Intervju 2005-11-07.

**Sarlin, Jarmo**, fastighetsmäklare, Fastighetsmäklarbyrån Top Floor, Helsingfors, Finland  
Intervju 2005-06-13.

**Sønsthagen, Dag**, Chief Education and Training Officer / Associate Lawyer Norwegian  
Association of Real Estate Agents, Oslo, Norge.  
E-postkontakt.

**Volanen, Risto**, VD Finlands Fastighetsmäklareförbund, Helsingfors, Finland.  
Intervju 2005-06-14.



## Bilaga 1: Transaktionskostnad - räkneexempel på en typfastighet

### (1) Skatter

#### Sverige

Fastighetens pris	152500 euro
Stämpelskatt 1.5 %	2287 euro (K)

#### Finland

Fastighetens pris	149500 euro
Överlåtelseskatt 4 %	5980 euro (K)

#### Norge

Fastighetens pris	243000 euro
Dokumentavgift 2.5 %	6075 euro (K)

#### Polen

Fastighetens pris	85700 euro
Överlåtelseskatt 2 %	1714 euro (K)

#### England

Fastighetens pris	266400 euro
Stämpelskatt 1 %	2664 euro (K)

#### USA (Florida)

Fastighetens pris	272000 euro
Överlåtelseskatt 0.7 %	1904 euro (S)

### (2) Avgifter

#### Sverige

Fastighetens pris	152500 euro
Expeditionsavgift för lagfart	86 euro (K)
Procenttal	0.05 %

#### Finland

Fastighetens pris	149500 euro
Registreringsavgift	65 euro (K)
Procenttal	0.04 %

Fastighetens pris	149500 euro
Bestrykning av köp	77 euro (K/S)
Procenttal	0.05 %

Fastighetens pris	149500 euro
Registreringsavgift	65 euro
Bestyrkning av köp	77 euro
S:a	142 euro
Procenttal	0.09 %

### **Norge**

Fastighetens pris	243000 euro
Inskrivningsavgift	187 euro (K)
Procenttal	0.07 %

### **Polen**

Fastighetens pris	85700 euro
Domstolsavgift	49 euro (K)
Procenttal	0.05 %

Fastighetens pris	85700 euro
Notarieavgift	734 euro* (K/S)
Procenttal	0.85 %

\* 1010 PLN + 0.5 % x 290 000 PLN + 22 % moms

Fastighetens pris	85700 euro
Domstolsavgift	49 euro
Notarieavgift	734 euro
S:a	783 euro
Procenttal	0.91 %

### **England**

Fastighetens pris	266400 euro
Inskrivningsavgift	212 euro (K)
Procenttal	0.07 %

Fastighetens pris	266400 euro
Överlåtare ca 1 % + 17.5 % moms	3130 euro (K/S)
Searches (ca 200 GBP)	282 euro (K)
S:a	3412 euro
Procenttal	1.28 %

Fastighetens pris	266400 euro
Inskrivningsavgift	212 euro
Överlåtare	3130 euro
Searches	282 euro
S:a	3624 euro
Procenttal	1.36 %



**USA (Florida)**

---

Fastighetens pris	272000 euro
Registreringsavgift	8 euro (K)
Procenttal	0.002 %

---

---

Fastighetens pris	272000 euro
Title search/abstract (ca 150 USD)	120 euro (S)
Settlement fee (ca 300 USD)	241 euro (S)
Äganderättsförsäkring (ca 1690 USD)*	1285 euro (S)
S:a	1646 euro
Procenttal	0.60 %

---

\*337900 USD / 1000 = 337.9 x 5 USD = 1689.5 USD

---

Fastighetens pris	272000 euro
Registreringsavgift	8 euro
Title search/abstract	120 euro
Settlement fee	241 euro
Äganderättsförsäkring	1285 euro
S:a	1654 euro
Procenttal	0.60 %

---

**(3) Mäklararvoden****Sverige**

---

Fastighetens pris	152500 euro
Mäklararvode ca 3 %	4575 euro (S)

---

**Finland**

---

Fastighetens pris	149500 euro
Mäklararvode ca 4.5 %	6727 euro (S)

---

**Norge**

---

Fastighetens pris	243000 euro
Mäklararvode ca 3 %	7290 euro (S)

---

**Polen**

---

Fastighetens pris	85700 euro
Mäklararvode ca 7 %	5999 euro (S/K)

---

**England**

---

Fastighetens pris	266400 euro
Mäklararvode ca 2.5 %	6660 euro (S)

---

**USA (Florida)**

---

Fastighetens pris	272000 euro
Mäklararvode ca 7 %	19040 euro (S)

---

#### **(4) Besiktningkostnader**

##### **Sverige**

---

Fastighetens pris	152500 euro
Besiktning (ca 6500 SEK)	684 euro (K)
Procenttal	0.45 %

---

##### **Finland**

---

Fastighetens pris	149500 euro
Besiktning (ca 600 EUR)	600 euro (K)
Procenttal	0.40 %

---

##### **Norge**

---

Fastighetens pris	243000 euro
Besiktning (ca 4000 NOK)	498 euro (S)
Procenttal	0.20 %

---

##### **Polen**

---

Fastighetens pris	85700 euro
Besiktning (ca 1464 PLN)	352 euro (K)
Procenttal	0.41 %

---

##### **England**

---

Fastighetens pris	266400 euro
Besiktning (ca 500 GBP)	704 euro (K)
Procenttal	0.26 %

---

##### **USA (Florida)**

---

Fastighetens pris	272000 euro
Besiktning (ca 400 USD)	301 euro (S)
Procenttal	0.11 %

---

#### **(5) Skatter + avgifter**

##### **Sverige**

---

Fastighetens pris	152500 euro
Stämpelskatt 1.5 %	2287 euro
Expeditionsavgift för lagfart	86 euro
S:a	2373 euro
Procenttal	1.55 %

---

##### **Finland**

---

Fastighetens pris	149500 euro
Överlåtelseskatt 4 %	5980 euro
Registreringsavgift	65 euro
Bestrykning av köp	77 euro
S:a	6122 euro
Procenttal	4.09 %

---

**Norge**

---

Fastighetens pris	243000 euro
Dokumentavgift 2.5 %	6075 euro
Inskrivningsavgift	187 euro
S:a	6262 euro
Procenttal	2.57 %

---

**Polen**

---

Fastighetens pris	85700 euro
Överlåtelseskatt 2 %	1714 euro
Domstolsavgift	49 euro
Notarieavgift	734 euro
S:a	2497 euro
Procenttal	2.91 %

---

**England**

---

Fastighetens pris	266400 euro
Stämpelskatt 1 %	2664 euro
Inskrivningsavgift	212 euro
Överlåtare	3130 euro
Searches	282 euro
S:a	6288 euro
Procenttal	2.36 %

---

**USA (Florida)**

---

Fastighetens pris	272000 euro
Överlåtelseskatt 0.7 %	1904 euro
Registreringsavgift	8 euro
Title search/abstract	120 euro
Settlement fee	241 euro
Äganderättsförsäkring	1285 euro
S:a	3558 euro
Procenttal	1.30 %

---

**(6) Skatter + avgifter + mäklararvoden + besiktningkostnader****Sverig**

---

Fastighetens pris	152500 euro
Stämpelskatt	2287 euro
Expeditionsavgift för lagfart	86 euro
S:a	2373 euro
Procenttal	1.55 %

---

+

---

Mäklararvode	4575 euro
S:a	6948 euro
Procenttal	4.55 %

---

Besiktning	684 euro
S:a	7632 euro
Procenttal	5.00 %

---

### **Finland**

---

Fastighetens pris	149500 euro
Överlåtelseskatt	5980 euro
Registreringsavgift	65 euro
Bestrykning av köp	77 euro
S:a	6122 euro
Procenttal	4.09 %

---

+

---

Mäklararvode	6727 euro
S:a	12849 euor
Procenttal	8.59 %

---

Besiktning	600 euro
S:a	13449 euro
Procenttal	8.99 %

---

### **Norge**

---

Fastighetens pris	243000 euro
Dokumentavgift	6075 euro
Inskrivningsavgift	187 euro
S:a	6262 euro
Procenttal	2.57 %

---

+

---

Mäklararvode	7290 euro
S:a	13552 euro
Procenttal	5.57 %

---

Besiktning	498 euro
S:a	14050 euro
Procenttal	5.78 %

---

### **Polen**

---

Fastighetens pris	85700 euro
Överlåtelseskatt	1714 euro
Domstolsavgift	49 euro
Notarieavgift	734 euro
S:a	2497 euro
Procenttal	2.91 %

---

+	
Mäklararvode	5999 euro
S:a	8496 euro
Procenttal	9.91 %
Besiktning	352 euro
S:a	8848 euro
Procenttal	10.32 %

### **England**

Fastighetens pris	266400 euro
Stämpelskatt	2664 euro
Inskrivningsavgift	212 euro
Överlåtare	3130 euro
Searches	282 euro
S:a	6288 euro
Procenttal	2.36 %

+	
Mäklararvode	6660 euro
S:a	12948 euro
Procenttal	4.86 %
Besiktning	704 euro
S:a	13652 euro
Procenttal	5.12 %

### **USA (Florida)**

Fastighetens pris	272000 euro
Överlåtelseskatt	1904 euro
Registreringsavgift	8 euro
S:a	1912 euro
Procenttal	0.70 %

+	
Title search/abstract	120 euro
Settlement fee	241 euro
Äganderättsförsäkring	1285 euro
Mäklararvode	19040 euro
S:a	22598 euro
Procenttal	8.30 %
Besiktning	301 euro
S:a	22899 euro
Procenttal	8.41 %

**(7) Avgifter + mäklararvoden + besiktningskostnader**

**Sverige**

---

Fastighetens pris	152500 euro
Expeditionsavgift för lagfart	86 euro
Mäklararvode	4575 euro
S:a	4661 euro
Procenttal	3.05 %

---

Besiktning	684 euro
S:a	5345 euro
Procenttal	3.50 %

---

**Finland**

---

Fastighetens pris	149500 euro
Registreringsavgift	65 euro
Bestrykning av köp	77 euro
Mäklararvode	6727 euro
S:a	6869 euro
Procenttal	4.59 %

---

Besiktning	600 euro
S:a	7469 euro
Procenttal	4.99 %

---

**Norge**

---

Fastighetens pris	243000 euro
Inskrivningsavgift	187 euro
Mäklararvode	7290 euro
S:a	7477 euro
Procenttal	3.07 %

---

Besiktning	498 euro
S:a	7975 euro
Procenttal	3.28 %

---

**Polen**

---

Fastighetens pris	85700 euro
Domstolsavgift	49 euro
Notarieavgift	734 euro
Mäklararvode	5999 euro
S:a	6782 euro
Procenttal	7.91 %

---

Besiktning	352 euro
S:a	7134 euro
Procenttal	8.32 %

---

**England**

---

Fastighetens pris	266400 euro
Inskrivningsavgift	212 euro
Överlåtare	3130 euro
Searches	282 euro
Mäklararvode	6660 euro
S:a	10284 euro
Procenttal	3.86 %

---

Besiktning	704 euro
S:a	10988 euro
Procenttal	4.12 %

---

**USA (Florida)**

---

Fastighetens pris	272000 euro
Registreringsavgift	8 euro
Title search/abstract	120 euro
Settlement fee	241 euro
Äganderättsförsäkring	1285 euro
Mäklararvode	19040 euro
S:a	20694 euro
Procenttal	7.60 %

---

Besiktning	301 euro
S:a	20995 euro
Procenttal	7.71 %

---