

Mäklararvode

Mäklararvode är den ersättning en mäklare får för att sälja en bostad. Oftast får mäklaren arvodet i form av ett fast pris, genom provision eller en kombination av dessa. Innan du anlitar en mäklare bör du komma överens med potentiella mäklare vilken typ av arvode ni ska använda. På så sätt kan du avgöra vad mäklarens tjänster kommer att kosta.

Beräkna mäklarens arvode

[maklararvode]

Vad är ett normalt och rimligt mäklararvode?

Ett mäklararvode brukar ligga på ett par tiotusenlappar och uppåt, beroende på bostadens slutpris. Dock varierar det mellan olika orter och områden vad det normala mäklararvodet ligger på.

Tänk på! När du säljer ett fristående hus, såsom en villa eller ett fritidshus, brukar provisionerna vara cirka 30–50 procent högre än för bostadsrätter. Det beror på att det innebär mer jobb och högre kostnader för mäklaren.

Oftast tar mäklaren antingen ett fast pris eller en provision av köpeskillingen. Vissa mäklare tar dessutom ersättning för vissa tillägg, som till exempel annonskostnader och värdering.

Mäklararvodet kan också vara uppdelat i en fast och en rörlig provision. Det fasta arvodet baseras då på fasta försäljningskostnader, till exempel annonsering och [lägenhetsfotografering](#), medan den rörliga delen gör arvodet högre ju mer bostaden säljs för.

Boupplysningen

Exempel: Om en lägenhet är värderad till 1,5 miljoner kronor kan mäklararvodets fasta kostnad ligga på 45 000 kronor och den rörliga delen på 10 procent utöver 1,5 miljoner kronor. Det betyder att mäklaren får provision på det han eller hon lyckas åstadkomma utöver det värderade priset.

Fast pris – en förutbestämd summa

När mäklararvodet är ett fast pris kommer du och mäklaren överens om ett fast arvode, som gäller oavsett vad bostaden säljs för. Det fasta arvodet kan vara mer eller mindre omfattande beroende på hur stort arbete mäklaren ska göra.

- Du vet på förhand hur stor kostnaden kommer att bli.
- Mäklaren har inte några ekonomiska incitament att försöka höja priset på bostaden.

Fast pris är vanligast om du säljer en bostad med ett relativt lågt värde i ett område där efterfrågan inte är särskilt stor. Det beror på att affären är ganska förutsägbar och att mäklaren förmodligen inte skulle lyckas sälja till ett högre pris vid provision.

Provision – procentandel av försäljningspriset

Provision innebär att du och mäklaren bestämmer att arvodet ska uppgå till en viss procent av bostadens försäljningspris. Ofta handlar det om mellan 1 och 5 procent. Ju högre försäljningspris, desto större blir alltså mäklararvodet.

- Mäklaren har ett direkt ekonomiskt incitament att sälja bostaden till ett så högt pris som möjligt.
- Själva kostnaden för mäklarens tjänster kan bli högre än vid exempelvis fast pris.

Att mäklaren får provision är den absolut vanligaste formen för att bestämma mäklararvode. Det passar dig som ska sälja en bostad med lite högre värde i ett attraktivt område. Hur stor provisionen ska vara beror på hur omfattande tjänst mäklaren erbjuder.

Stegprovision – en blandning av fast pris och provision

En stegprovision är ett trappbaserat arvode. Det innebär att mäklaren tar en grundprovision med antingen fast eller rörligt pris. Sedan kommer mäklaren och säljaren överens om ett målpris för bostaden och att mäklaren får en markant högre procent av den del av priset som överstiger målpriset. Hur mycket en mäklare i slutändan tjänar beror därför på hur duktiga de är på att sälja bostaden till ett högre pris.

- Mäklaren har väldigt starka incitament till att öka försäljningspriset.
- Vid ett högt försäljningspris kan mäklarkostnaden bli stor.

Stegmodellen är något som många kunder själva föreslår i tron att mäklaren ska anstränga sig mer för att få upp priset på bostaden. Den här modellen kan vara ett bra alternativ för dig som anser att din bostad har stor potential.

Så prutar du på mäklararvodet

Det går alltid att försöka pruta på mäklararvodet. Utgå alltid från att mäklaren du förhandlar med vill sälja just din bostad. Tänk på att du alltid kan välja att anlita en annan mäklare om du inte får ett bra erbjudande.

Några tips på hur du kan få ner mäklararvodet:

- **Jämför offerter från flera mäklare.** Ta offerter från flera mäklare och jämför arvoden med varandra. På så sätt kan du spela ut flera mäklares bud emot varandra.
- **Gå ut med ett lågt bud först.** Ge ett betydligt lägre bud än mäklaren föreslår så att du har en utgångspunkt att förhandla från.
- **Avtala bort onödiga delar.** Fundera på vad du själv kan göra i försäljningen och argumentera för att detta gör arbetet enklare för mäklaren. Till exempel kanske du bara vill låta mäklaren göra pappersarbetet och själv hitta intresserade köpare.
- **Läs på och förhandla.** Om du har koll på hur det fungerar med mäklararvoden och vad som är rimligt för din bostadstyp i ditt område har du större chans att få ner kostnaden för mäklararvodet.

Att tänka på innan du skriver avtal med mäklare

En duktig mäklare ska alltid kunna förklara hur mäklararvode fungerar så att du verkligen förstår. Innan du skriver på ett avtal bör du därför be mäklaren gå igenom avtalet och mäklararvode ordentligt. Om det är något du inte förstår bör du fråga direkt och be mäklaren förklara igen.

Tänk på! Ta med avtalet hem och läs igenom det ordentligt för att vara säker på att du verkligen förstår vad det innebär.

Saker att titta efter i avtalet

- **Ensamrätt till försäljning.** Många mäklare kräver ensamrätt på försäljningen. Det innebär att du behöver betala mäklararvode även om du skulle hitta en köpare på annat sätt. Ensamrätt på försäljning får som högst gälla tre månader i taget.
- **Villkor för att säga upp avtalet.** I regel måste du ha goda skäl för att säga upp avtalet i förtid. Utan goda skäl kan du bli ersättningsskyldig. Goda skäl är till exempel om mäklaren missköter uppdraget. Mäklaren får i regel säga upp avtalet i förtid om du som säljare till exempel lämnar oriktiga uppgifter om bostaden.
- **Mäklarens rätt att använda assistenter.** Mäklaren har rätt att använda sig av en assistent, men det är viktigt att assistenten inte tar mäklarens plats i frågor där det krävs sakkunskap. Assistenten får inte heller framstå på ett sätt som gör att han eller hon kan misstas för att vara mäklare. Andra mäklare än den anlitade mäklaren kan tas in för att sköta delar av uppdraget om du som säljare godkänner detta.
- **Utebliven försäljning.** I avtalet bör det stå vad som händer om bostaden inte blir såld under avtalstiden och vilka kostnader du i så fall behöver betala och inte.

Du behöver i regel inte betala om bostaden inte säljs

Om mäklaren inte lyckas sälja din bostad under avtalstiden får mäklaren bara begära ersättning för de kostnader som anges i avtalet. Givetvis kan mäklaren inte få provision på försäljningspriset på en bostad som inte har blivit såld. Vad exakt som sker vid utebliven försäljning ska vara angivet i avtalet.

Många mäklarfirmor har en så kallad målprisgaranti, vilket innebär att du bara behöver betala arvode om bostaden blir såld. Annars är det kostnadsfritt. Det innebär att du kan lita på att mäklaren alltid kommer att göra sitt bästa för att få din bostad såld.

Att ha en säljare med ett personligt intresse som hjälper dig med hela affären kan vara ovärderligt; du får tillgång till all mäklarens kunskap och expertis under hela affären.

Tips! Fråga alltid mäklaren i förväg vad som kommer att hända om bostaden inte säljs för att vara helt säker.

Få med dig spekulantförteckningen om du ska byta mäklare

Om du vill byta mäklare när avtalstiden har gått ut ska du säga upp avtalet och be om en bekräftelse på uppsägningen. Mäklaren ska då lämna en spekulantförteckning med en lista på personer som har visat intresse för bostaden och som mäklaren anser sig ha rätt att få provision för om någon av dessa skulle köpa bostaden.

När du anlitar en ny mäklare bör du berätta att du har haft en annan mäklare tidigare och lämna över spekulantförteckningen. Den nya mäklaren är enligt god fastighetsmäklarsed skyldig att agera så att du inte riskerar att behöva betala dubbla provisioner till mäklarna.

Mäklararvodet är avdragsgillt i deklARATIONEN

När du ska [deklarera försäljningen av bostaden](#) får du göra avdrag för utgifter du har haft i samband med försäljningen. Mäklararvodet räknas som en sådan utgift, liksom andra kostnader för hjälp du får med försäljningen. Det innebär alltså att dina kostnader för att anlita mäklare blir något mindre i praktiken.