

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

### Saken

Tillsyn enligt fastighetsmäklarlagen (2011:666), fråga om pris i marknadsföring.

Prövning av om fastighetsmäklarens prissättning i marknadsföringen av vissa förmedlingsobjekt har utgjort lockpriser.

---

### Fastighetsmäklarinspektionens avgörande

Fastighetsmäklarinspektionen meddelar fastighetsmäklaren NN en varning.

### Ärendet

I en anmälan till Fastighetsmäklarinspektionen har kritik framförts mot fastighetsmäklaren NN. Anmälaren har gjort gällande att NN ska ha använt sig av så kallade lockpriser i marknadsföringen av hennes förmedlingsobjekt och tar upp åtta exempel på bostadsrätter där priset har ökat med mellan 25 och 77 procent i förhållande till det marknadsförda priset.

NN har förelagts att yttra sig över klagomålen samt att ge in en förteckning över samtliga förmedlingsuppdrag som hon har ingått och avslutat mellan den 10 september 2013 och den 10 september 2014. I förteckningen skulle mäklaren bland annat ange vilket pris objektet hade haft i marknadsföringen samt vilket det slutliga försäljningspriset blev. NN har yttrat sig och har lämnat in en förteckning som innehöll 39 objekt. Av dessa rörde 25 objekt förmedlingsuppdrag avseende bostadsrätter.

Fastighetsmäklarinspektionen har därefter valt ut 17 av dessa 25 objekt för

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

en närmare granskning. Dessa objekt var de som befanns ha den största avvikelserna mellan utgångspriset och försäljningspriset – mellan 21 och 76,7 procent. Samtliga objekt som har ingått i granskningen har varit bostadsrätter.

NN har förelagts att ange det bedömda marknadsvärdet för vart och ett av de 17 objekten och vad bakgrunden till priset i marknadsföringen har varit. Hon förelades också att redovisa sin bedömning av anledningen till skillnaden mellan priset i marknadsföringen och det slutliga priset.

### **Handlingarna**

Av uppgifterna i ärendet framgår följande.

#### ***Förmedlingsobjektet 1***

Uppdragsavtalet ingicks den 20 september 2013 och köpekontraktet undertecknades den 7 oktober 2013. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 38,4 procent.

#### ***Förmedlingsobjektet 2***

Uppdragsavtalet ingicks den 10 oktober 2013 och köpekontraktet undertecknades den 8 november 2013. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 41,1 procent.

#### ***Förmedlingsobjektet 3***

Uppdragsavtalet ingicks den 1 november 2013 och köpekontraktet undertecknades den 22 november 2013. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 25,7 procent.

#### ***Förmedlingsobjektet 4***

Uppdragsavtalet ingicks den 14 november 2013 och köpekontraktet undertecknades den 3 januari 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 21 procent.

#### ***Förmedlingsobjektet 5***

Uppdragsavtalet ingicks den 15 november 2013 och köpekontraktet undertecknades den 9 december 2013. Ökningen från det marknadsförda

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

priset till slutpriset var 32,8 procent.

***Förmedlingsobjektet 6***

Uppdragsavtalet ingicks den 28 november 2013 och köpekontraktet undertecknades den 21 januari 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 32 procent.

***Förmedlingsobjektet 7***

Uppdragsavtalet ingicks den 5 december 2013 och köpekontraktet undertecknades den 3 februari 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 37,9 procent.

***Förmedlingsobjektet 8***

Uppdragsavtalet ingicks den 20 februari 2014 och köpekontraktet undertecknades den 14 mars 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 23,9 procent.

***Förmedlingsobjektet 9***

Uppdragsavtalet ingicks den 11 april 2014 och köpekontraktet undertecknades den 29 april 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 31 procent.

***Förmedlingsobjektet 10***

Uppdragsavtalet ingicks den 28 november 2013 och köpekontraktet undertecknades den 6 april 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 30,5 procent.

***Förmedlingsobjektet 11***

Uppdragsavtalet ingicks den 16 april 2014 och köpekontraktet undertecknades den 7 maj 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 29,4 procent.

***Förmedlingsobjektet 12***

Uppdragsavtalet ingicks den 3 juni 2014 och köpekontraktet undertecknades den 26 juni 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 76,7 procent.

***Förmedlingsobjektet 13***

Uppdragsavtalet ingicks den 12 juni 2014 och köpekontraktet

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

undertecknades den 15 augusti 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 53,3 procent.

***Förmedlingsobjektet 14***

Uppdragsavtalet ingicks den 27 juni 2014 och köpekontraktet undertecknades den 18 juli 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 44,3 procent.

***Förmedlingsobjektet 15***

Uppdragsavtalet ingicks den 30 juni 2014 och köpekontraktet undertecknades den 15 augusti 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 25,4 procent.

***Förmedlingsobjektet 16***

Uppdragsavtalet ingicks den 11 juli 2014 och köpekontraktet undertecknades den 14 augusti 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 34,4 procent.

***Förmedlingsobjektet 17***

Uppdragsavtalet ingicks den 11 juli 2014 och köpekontraktet undertecknades den 16 augusti 2014. Ökningen från det marknadsförda priset till slutpriset var 48,9 procent.

**Fastighetsmäklarens yttrande**

NN har i sitt yttrande bland annat uppgett följande.

***Anmälan***

Vid varje försäljning tar hon fram försäljningsstatistik för det aktuella området. Detta är en central del vid hennes bedömning av värdet. Hon brukar ta bort det billigaste och det dyraste objektet för att göra statistiken mer korrekt. Värderingen kan inte enbart grunda sig på den senast sålda enheten, utan hon tycker att statistiken måste grunda sig på en större mängd data. Utöver statistiken försöker hon väva in aktuellt marknadsläge, aktuell räntenivå och övriga faktorer för det aktuella området vid sin bedömning. Mot bakgrund av dessa faktorer diskuteras sedan ett utgångspris med säljaren. Utgångspriset som sätts är ett så kallat accepterat pris.

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

De har på orten haft en explosionsartad prisutveckling på framför allt bostadsrätter den senaste tiden och det är omöjligt att veta hur nästa månad ska se ut. I de föreningar där hon nyligen har förmedlat, har hon höjt utgångspriset i jämförelse med det tidigare objektet. Som exempel på detta tar NN upp tre förmedlingsuppdrag som hon har haft på samma gata. I det första ("Förmedlingsobjektet 11") skrevs överlåtelseavtalet under den 7 maj 2014. Det marknadsförda priset var 695 000 kronor och slutpriset 900 000 kronor. I det andra (ett förmedlingsuppdrag som inte har ingått i denna granskning) skrevs uppdragsavtalet under den 14 maj 2014 och överlåtelseavtalet den 22 maj 2014. Det marknadsförda priset var 900 000 kronor och slutpriset 925 000 kronor. I det tredje ("Förmedlingsobjektet 17") skrevs uppdragsavtalet under den 11 juli 2014 och överlåtelseavtalet den 16 augusti 2014. Det marknadsförda priset var 695 000 kronor och slutpriset 1 035 000 kronor. Utgångspriset ligger alltid i spannet av den värdering som hon gör, vilken specificeras i uppdragsavtalen.

Hon anser att anmälaren enbart har valt ut bostäder som såldes under en väldigt kort period sommaren 2014. Utbudet var då lågt och efterfrågan hög. Budgivningen har i dessa förmedlingar verkligen stuckit iväg. I den förteckning som hon har lämnat in finns också flera objekt med ingen eller liten budgivning, vilket visar att hon inte använder sig av lockpriser. Enligt henne är det inte utgångspriserna som har varit låga, utan slutpriserna som blivit onormalt höga.

Det har rapporterats i pressen att priserna på orten har gått upp med 30 procent. Som aktör i branschen vet hon att detta är en generell bedömning. Det innebär inte att alla bostäder i kommunen har stigit lika mycket i värde. Läget, föreningens ekonomi, kommande renoveringar och månadsavgiften är alla delar som spelar in.

Anmälaren har även valt ut de bostäder som har gått upp mest i pris. Höga bud är just nu vanligt förekommande hos många mäklarbyråer. Om det är mäklare som använder lockpriser eller om det är marknaden som är fruktansvärt het just nu, är upp till Fastighetsmäklarinspektionen att avgöra. Hon anser det senare vara korrekt. När hon ser allt svart på vitt kan hon hålla med om att utgångspriset på förmedlingsobjektet 12 kunde ha satts högre, men det är mycket svårt att veta i förväg. Hon anser inte att hon systematiskt har använt sig av lockpriser.

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

***Förmedlingsobjektet 1***

Utgångspriset var 325 000 kronor och slutpriset blev 450 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 350 000 kronor +/- 55 000 kronor. Lägenheten ligger i ett mindre attraktivt område en bra bit från staden. Det är anledningen till att priset är lägre än andra ettor på orten. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

***Förmedlingsobjektet 2***

Utgångspriset var 850 000 kronor och slutpriset blev 1 200 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 850 000 kronor +/- 65 000 kronor. Lägenheten såldes efter en "VIP-visning" med endast två budgivare. Lägenheten marknadsfördes som en kommande försäljning och det var flera av kunderna som efterfrågade en förhandsvisning. Utgångspriset blev därför det pris som säljaren ville ha för att sälja lägenheten före en allmän visning. Av de elva kunder som var och tittade lade endast två personer bud. Kunden hann inte ens flytta in i lägenheten innan hon försökte sälja den igen, men lyckades då inte få 1 200 000 kronor för den. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

***Förmedlingsobjektet 3***

Utgångspriset var 1 225 000 kronor och slutpriset blev 1 540 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 1 350 000 kronor +/- 150 000 kronor. Hon hade själv varit intresserad av en lägenhet högst upp i huset bara några veckor innan denna såldes. Den lägenhet som hon var intresserad av var i bättre skick och hade balkong i söderläge ut mot en park. Den såldes för 1 500 000 kronor och hade ett utgångspris om 995 000 kronor. "Förmedlingsobjektet 3" låg på andra våningen, hade balkong med morgonsol (vilket oftast är sämre) och ut mot gatan (vilket också brukar vara en nackdel). Ändå såldes denna lägenhet dyrare, vilket inte känns realistiskt och är svårt att förutse. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

***Förmedlingsobjektet 4***

Utgångspriset var 595 000 kronor och slutpriset blev 720 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 655 000 kronor +/- 50 000 kronor. Denna förening har högre årsavgift än andra föreningar i området, vilket brukar spegla marknadsvärdet. Utgångspriset ligger 10 000 kronor under det bedömda marknadsvärdet. Anledningen till detta var att försäljningen dröjde till efter årsskiftet och januari är en månad då det generellt sett är lugnare på marknaden. Lägenheten såldes före visningen. Kunden brukar lägga ett extra

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

högt bud för att stänga affären och få köpa lägenheten direkt.

***Förmedlingsobjektet 5***

Utgångspriset var 1 050 000 kronor och slutpriset blev 1 395 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 1 150 000 kronor +/- 100 000 kronor. Lägenheten var ursprungligen två tvåor som hade slagits ihop till en fyra i två plan på våning två och tre. Huset saknar hiss, vilket gör att målgruppen blir betydligt mindre. Äldre personer och de flesta barnfamiljer vill ha tillgång till hiss. Denna förening har högre månadsavgift än andra föreningar i området, vilket brukar spegla marknadsvärdet. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

***Förmedlingsobjektet 6***

Utgångspriset var 795 000 kronor och slutpriset blev 1 050 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 900 000 kronor +/- 105 000 kronor. Området är väldigt populärt bland äldre, som generellt brukar betala mer för lägenheter i bättre skick och inte brukar vilja betala så mycket när det finns renoveringsbehov. Flera visningsdeltagare tyckte att utgångspriset var för högt. Det var bara två budgivare. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

***Förmedlingsobjektet 7***

Utgångspriset var 435 000 kronor och slutpriset blev 600 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 450 000 kronor +/- 50 000 kronor. Lägenheten såldes före visningen. Kunden brukar lägga ett extra högt bud för att stänga affären och få köpa lägenheten direkt. Denna förening har högre månadsavgift än andra föreningar i området, vilket brukar spegla marknadsvärdet. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

***Förmedlingsobjektet 8***

Utgångspriset var 585 000 kronor och slutpriset blev 725 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 650 000 kronor +/- 75 000 kronor. Denna lägenhet låg i samma område som ”förmedlingsobjektet 4”, som såldes för 720 000 kronor. Denna lägenhet var inte renoverad till skillnad från ”förmedlingsobjektet 4”, som hade ett nytt kök. Ändå såldes denna dyrare. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

***Förmedlingsobjektet 9***

Utgångspriset var 595 000 kronor och slutpriset blev 780 000 kronor.

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

Hon bedömde marknadsvärdet till 720 000 kronor +/- 125 000 kronor. Lägenheten ligger vid en väldigt trafikerad väg. Planlösningen var ganska speciell – för att komma till köket var man tvungen att gå genom sovrummet. En av hennes kollegor har haft flera förmedlingsuppdrag på adressen, vilka har gått väldigt trögt och stora tvåor har sålts för 700 000 kronor. En annan kollega sålde nyligen en liknande lägenhet och trots prisuppgången på orten såldes den lägenheten för 650 000 kronor. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

#### ***Förmedlingsobjektet 10***

Utgångspriset var 475 000 kronor och slutpriset blev 620 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 525 000 kronor +/- 50 000 kronor. Denna lägenhet låg i en förening som är känd för att ha väldigt höga månadsavgifter. Detta brukar generera ett lägre marknadspris. Grannlägenheten hade lagts ut till försäljning några dagar tidigare till ett utgångspris om 450 000 kronor och lägenheterna var i likvärdigt skick. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

#### ***Förmedlingsobjektet 11***

Utgångspriset var 695 000 kronor och slutpriset blev 900 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 750 000 kronor +/- 55 000 kronor. Lägenheten var renoverad med nytt kök och nya ytskikt. Även badrummet var uppfräschat.

#### ***Förmedlingsobjektet 12***

Utgångspriset var 495 000 kronor och slutpriset blev 875 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 650 000 kronor +/- 50 000 kronor. Denna lägenhet köptes av en person från Stockholm, som dessförinnan hade deltagit i budgivningen med en person från Göteborg. Köparen tycker själv att priserna på orten och försäljningspriset har varit oerhört lågt jämfört med Stockholm. Detta går inte heller att förutspå som mäklare. Lägenheten såldes under en period då utbudet var väldigt litet.

#### ***Förmedlingsobjektet 13***

Utgångspriset var 750 000 kronor och slutpriset blev 1 150 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 800 000 kronor +/- 100 000 kronor. I juni 2014 hölls en ”VIP-visning” av lägenheten för sju kunder. Ingen av dessa var intresserad av att köpa lägenheten, vilket gjorde att priset i marknadsföringen justerades nedåt. En av budgivarna på slutet var i stort



2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

behov av att hitta en bostad. Lägenheten såldes under en period då utbudet var väldigt litet. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

#### ***Förmedlingsobjektet 14***

Utgångspriset var 395 000 kronor och slutpriset blev 570 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 400 000 kronor +/- 25 000 kronor. Lägenheten såldes i juli, vilket var en månad då utbudet var mycket litet. Lägenheten var i bra skick, men hade inte renoverats på flera år. Lägenheten låg på en av ortens mest trafikerade gator, där de inte brukar få så mycket betalt för lägenheterna. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

#### ***Förmedlingsobjektet 15***

Utgångspriset var 1 395 000 kronor och slutpriset blev 1 750 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 1 550 000 kronor +/- 50 000 kronor. Grannen sålde sin femrumslägenhet två månader tidigare för 1 550 000 kronor. Den lägenheten var totalrenoverad och man hade slagit ut väggar och gjort en mer öppen och modern planlösning. Ingenting hade gjorts med ”förmedlingsobjektet 15” sedan byggåret 1987. Totalt fanns det tre budgivare. Övriga fem spekulanter tackade nej därför att de tyckte att priset var för högt eller för att de tyckte att det var för mycket att göra. Lägenheten såldes under en period då utbudet var väldigt litet.

#### ***Förmedlingsobjektet 16***

Utgångspriset var 595 000 kronor och slutpriset blev 800 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 700 000 kronor +/- 100 000 kronor. I november 2013, förmedlade hon en etta med nytt badrum, renoverat kök och balkong för 530 000 kronor. I januari 2014 förmedlade hon en etta med nytt kök för 555 000 kronor. Dessa lägenheter ligger i huset bredvid och huset mittemot detta förmedlingsobjekt. Eftersom denna lägenhet var i bra skick, valde de att sätta utgångspriset högre än i hennes båda tidigare förmedlingar. Lägenheten såldes under en period då utbudet var väldigt litet och det var många studenter som sökte bostad. Utgångspriset ligger i spannet för hennes värdering.

#### ***Förmedlingsobjektet 17***

Utgångspriset var 695 000 kronor och slutpriset blev 1 035 000 kronor. Hon bedömde marknadsvärdet till 750 000 kronor +/- 55 000 kronor. Det fanns endast två budgivare. Den slutliga köparen var i stort behov av en bostad. Lägenheten var i behov av renovering. Ingenting var renoverat i

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

lägenheten de senaste åren och ändå såldes den för 1 035 000 kronor. Detta är mycket ologiskt och går inte att förutspå eller förklara.

## **Fastighetsmäklarinspektionens bedömning**

### ***Priset i marknadsföringen***

Enligt 8 § fastighetsmäklarlagen (2011:666) ska en fastighetsmäklare utföra sitt uppdrag omsorgsfullt och i allt iaktta god fastighetsmäklarsed, vilket bland annat innebär att mäklaren är skyldig att följa även annan lagstiftning som är tillämplig på mäklarens agerande.

Enligt 5 § marknadsföringslagen (2008:486) ska marknadsföring stämma överens med god marknadsföringssed. I kravet på god marknadsföringssed ligger bland annat ett krav på vederhäftighet (prop. 2007/08:115 s. 144). I förarbetena till fastighetsmäklarlagen (prop. 2010/11:15 s. 33) anges att vilseledande prisupplysningar vid marknadsföringen av bostäder strider mot marknadsföringslagen.

Ett så kallat lockpris anses innebära att ett förmedlingsobjekt marknadsförs till ett pris som väsentligen avviker från det bedömda marknadsvärdet eller som ligger väsentligt under det pris som säljaren är beredd att acceptera (se prop.2010/11:15 s. 33). Detta har fastställts i flera domar av de allmänna förvaltningsdomstolarna (se bland annat Kammarrätten i Stockholms dom den 21 augusti 2012 i mål 1532-12 samt tre domar den 11 februari 2013 i målen 3332-12, 3335-12 och 3343-12).

Det framgår också av tidigare domar från de allmänna förvaltningsdomstolarna att det strider mot omsorgsplikten och god fastighetsmäklarsed om den slutliga köpeskillingen överstiger priset i marknadsföringen på ett sätt som visar att fastighetsmäklarens prissättning systematiskt har varit inkorrekt (se bland annat Förvaltningsrätten i Stockholms domar den 17 maj 2013 i mål 8745-12 och den 19 mars 2012 i mål 15134-11).

I detta ärende har NN kommit in med en förteckning över de 25 förmedlingsuppdrag som hon har haft avseende bostadsrätter mellan den 10

2015-09-23

Dnr 4.1-1731-14

Beslutet/domen har vunnit laga kraft.

---

september 2013 och den 10 september 2014. Av dessa har 17 förmedlingsuppdrag granskats, där ökningen mellan utgångspriset och försäljningspriset har varit mellan 21 och 76,7 procent. I fyra av dessa förmedlingar har dessutom priset i marknadsföringen understigit NN:s bedömda marknadsvärde med 5 000 kr (förmedlingsobjektet 16), 10 000 kr (förmedlingsobjektet 4) och i två fall 105 000 kr (förmedlingsobjekten 12 och 15). I vissa av förmedlingarna har NN enligt egna uppgifter haft tillgång till försäljningsinformation om liknande objekt vars försäljningspris väsentligt har överstigit prissättningen i hennes marknadsföring (förmedlingsobjekten 3, 8, 9 och 15). I flera fall har hon hänvisat till att utbudet av bostäder var litet (förmedlingsobjekten 12, 13, 14, 15 och 16), vilket hon borde ha kunnat förutse utifrån de krav på god marknadskänedom som en fastighetsmäklare förväntas ha. Avseende NN:s uppgifter om att hon höjer utgångspriset och tar hänsyn till tidigare objektet i samma område, konstaterar Fastighetsmäklarinspektionen att NN har angett samma utropspris i "Förmedlingsobjektet 11" och "Förmedlingsobjektet 17". Detta talar emot hennes yttrande i denna del.

Fastighetsmäklarinspektionen finner att den slutliga köpeskillingen i de 17 granskade förmedlingarna av bostadsrätter väsentligt överstiger det marknadsförda priset. Inspektionen anser att de omständigheter och förklaringar som NN har åberopat visar att hon inte har saknat möjligheter att bedöma det slutliga marknadsvärdet på ett mer korrekt sätt. Fastighetsmäklarinspektionens samlade bedömning av alla omständigheter i de granskade förmedlingsuppdragen är att NN systematiskt har använt sig av lockpriser. Agerandet är varningsgrundande.