BoUpplysningen.se

Hjälper dig när du ska köpa, sälja, byta bostad

© BoUpplysningen.se. Materialet får inte spridas utan BoUpplysningens uttryckliga godkännande.

Table Of Contents

Sälja bostad-guiden 3
1. Köpa eller sälja först? 4
2. När ska man sälja? 6
3. Välja mäklare (eller sälja privat) 9
4. Förbereda för försäljning och visning 11
5. Budgivningen - Taktiker och frågeställningar 13
6. Skriva kontrakt när du säljer 16

Sälja bostad-guiden

http://www.boupplysningen.se/salja-bostad-guiden/

Denna guide riktar sig till dig som ska sälja en bostadsrätt men på samma sätt som för Köpa Bostad-guiden så är principerna i denna guide även användbara för dig som ska sälja villa också. Du kommer i de kommande sex kapitlena få lära dig allt du behöver för att sälja din bostad till rätt pris.

Att sälja sin bostad är kanske inte lika krävande som att köpa en bostad men det finns förstås en hel del att tänka på. Många anlitar dock en mäklare som hanterar mycket av det arbetet åt en.

Denna guide är baserad på att man använder sig av just en mäklare vid sin försäljning men ger även vissa tips till dig som vill sälja privat eller via mäklare som bara hanterar kontrakten.

Innan du sätter igång med säljplanerna bör du se till att ta fram alla papper du har på lägenheten. De kommer att komma tillhands i samtal med mäklare och köpare, du behöver dem dock inte för denna guide.

> Du kan om du vill ladda ned och skriva ut denna BoUpplysningens Sälja Bostad-guide som PDF för att lättare kunna skriva ut hela guiden.

Det första kapitlet handlar om huruvida man ska köpa eller sälja först, och hur man ska tänka inför detta övervägande.

---

1. Köpa eller sälja först?

http://www.boupplysningen.se/salja-bostad-guiden/kopa-eller-salja-forst/

Den klassiska frågan kommer alltid när man ska sälja sin bostad. Ska man köpa ny bostad först eller sälja den gamla först? Det finns dock inget generellt och självklart svar på denna fråga. Det du får hjälp med här är dock att inse vad du har för risker, och möjligheter med de båda alternativen.

Köpa först (sälja sen)

Det vanligaste var förut att köpa en lägenhet först och sen sälja - nu är det inte lika självklart. Fördelen med att köpa först är förstås att man har sitt boende löst hela vägen, vilket förstås är väldigt skönt.

Genom att köpa först och sälja sen slipper man risken att sälja sin lägenhet och sen inte hitta någonstans att bo. Man står då med bohag, familj och så vidare, och kanske måste flytta in på hotell eller hos någon vän. Med andra ord, en ganska jobbig sits för många.

Risken med att köpa först är dock att man senare kanske inte får sin lägenhet såld för det pris man begär och riskerar då att stå med dubbla boenden, och därmed dubbla kostnader. För detta finns det dock så kallade dubbelt boende-försäkring som täcker för ens dubbla boendekostnader.

Sälja först (köpa sen)

Den stora fördelen med att sälja först är att man vet vad man har att röra sig med när man sen ska köpa en ny lägenhet och man riskerar inte att köpa för mer än vad man har.

Som sagt finns det dock en risk med att stå utan lägenhet en viss tid vilket kan vara stressande. Att köpa en lägenhet i ett stressat läge innebär ofta att man betalar mer i slutändan. Det kan också innebära att man inte har is i magen att invänta sin drömlägenhet.

Hur ska man resonera då?

Det är således en del psykologi med i detta beslut och här måste du lägga dig på soffan och tänka ut vad som påverkar dig mest.

Om du skulle sälja din lägenhet först och sen inte hitta något nytt - hur pass problematiskt skulle det vara för dig då att hitta någonstans att bo temporärt? Skulle det bli väldigt dyrt för dig att temporärt ställa undan dina möbler någonstans? Hur mycket skulle du betala för att slippa detta, dvs vad är ”din kostnad” för detta?

Om du, tvärtom, skulle köpa en ny lägenhet först och sen inte få den gamla såld. Hur jobbigt skulle det kännas för dig? Hur mycket skulle du betala för att slippa detta, dvs vad är din kostnad för detta utfall? Skulle det vara värt för dig att köpa en dubbelt boende-försäkring?

En annan sak du bör ta i beaktande gällande psykologin med att sälja eller köpa först är hur det skulle påverka dig i din köp- eller säljsituation. Säg att du säljer och får ut mycket mer än du hade tänkt, då är det lättare att "shoppa loss" och bjuda mer än vad du egentligen tänkt bara för att du har pengarna. Köper du en lägenhet först så köper du förmodligen mer försiktigt (om du inte har en övertro på din egen lägenhet).

Förhoppningsvis har detta hjälpt dig att få lite klarhet i hur du ska tänka. Vi fortsätter vidare med att reda ut *när* man ska sälja sin bostad.

2. När ska man sälja?

http://www.boupplysningen.se/salja-bostad-guiden/nar-ska-man-salja/

Det här kapitlet tar upp när och i vilket sammanhang man ska sälja sin lägenhet. Sammanfattningsvis som när man köper en lägenhet så ska man i första hand sälja när man behöver sälja, inte när man tror att marknaden är på en viss nivå.

Detta, långa kapitel, går i princip ut på att få dig att förstå vad det innebär med tajming i sin försäljning men slutsatsen är att även om tajmingen är viktig är det inte så mycket man i praktiken kan göra något åt och att det därför inte är så mycket värt att försöka tajma sin försäljning. Det finns dock saker du kan ta i beaktande.

Spekulera inte!

Det har varit relativt vanligt de senaste åren att folk tjänat ganska bra på sina lägenhetsaffärer, i alla fall i storstäderna. Det har i vissa fall sett som ett "säkert" sätt att tjäna pengar. Visst är lägenheter en investering och du kanske ser dig själv som en "gambler" men satsa bråkdelen av din insats på aktier eller onlinepoker eller något liknande istället! Det handlar helt enkelt om för mycket pengar att riskera.

Anledningen till detta är flera:

- Om du tror att marknadssituationen är på ett visst sätt så är det troligt att det är många andra som har samma uppfattning. Folk som ska köpa och sälja tenderar att ta del av samma information från samma källor, dagstidningar och nyheter. Detta innebär i sin tur att denna information redan är inräknad i marknadspriserna.
- Förhastade beslut blir ofta dyra, räknat i omkostnader. Om du vill sälja så snabbt som möjligt för att du tror marknaden viker så kanske du inte förbereder dig tillräckligt - och missar i förberedelserna kommer att kosta dig.
- Om du känner att du vill spekulera i din bostadsförsäljning bör du fråga dig om du hade gjort samma sak för motsvarande summa i aktier eller annat kapital.

Ett undantag till att spekulera i sin bostadsförsäljning är förstås om du har specialkännedom inom bostadsförsäljning eller stor kunskap inom ämnet - men då skulle du förmodligen inte ha samma behov av att läsa denna guide.

Är du en ”nettoköpare” eller ”nettosäljare” ?

Vilken dum fråga! Klart man är säljare om man säljer sin lägenhet, eller? Frågan är dock relevant när man (som i de flesta fall) säljer sin bostad för att köpa en ny. Det påverkar lite hur man ska relatera till tajmingen av sin bostadsförsäljning.

Det är skillnad på hur man bör resonera om man flyttar *ur* "bostadskarusellen" eller flyttar *inom* den. Det vill säga, kommer du flytta utomlands eller till hyresrätt så flyttar du ur, men flyttar du till ny bostadsrätt eller till hus flyttar du inom. Flyttar du inom marknaden så påverkas du inte lika mycket av tajmingen som när du flyttar ur.

Om du flyttar inom marknaden så handlar tajmingen om du flyttar till en billigare eller dyrare bostad. Det du gör då är att flytta kapital, det vill säga flyttar pengar. Du kommer dock att antingen få sätta till ytterligare kapital, eller ta ut kapital. Detta gör dig till en ”nettoköpare” eller ”nettosäljare”.

Är du helt på det klara med vad det innebär med nettoköpare och nettosäljare kan du hoppa ner till kapitlet om "Tajming".

Nettoköpare

En nettoköpare definierar vi som en köpare som flyttar in mer kapital på bostadsmarknaden än man tar ut. När du köper din

första lägenhet så flyttar du in på marknaden och är således en stor nettoköpare. Du är även en nettoköpare när du flyttar från en billigare bostad till en dyrare – eftersom du flyttar in kapital på marknaden.

Man är oftast störst nettoköpare när man köper sin första lägenhet eller när man flyttar från lägenhet till villa. Ju större nettoköpare du är, desto större risk tar du och desto viktigare blir tajmingen. Som nettoköpare gäller det att köpa när marknaden är låg tex på grund av höga räntor etc.

Nettosäljare

På motsvarande sätt är man nettosäljare när man flyttar till billigare eller helt säljer av sitt boende (för att flytta utomlands eller till hyreslägenhet till exempel).

Som nettosäljare ska man förstås sälja när marknaden står högt, eftersom du flyttar ut kapital från marknaden.

Exempel

Säg till exempel att du köper din första lägenhet för 1 000 000 kr. Du är därmed nettoköpare med 1 000 000 kr.

Du råkar dock ha otur att köpa när marknaden står högt. Efter ett par år vill du sälja och då har marknaden sjunkit med 10 % och värdet därmed till 900 000 kr. Du har gjort en (orealiserad) förlust på 100 000 kr.

Du vill dock ändå flytta till något större eller mer centralt och din nästa lägenhet kostar 1 200 000 kr. Du flyttar därmed in 300 000 kr till in på marknaden. Du är nettoköpare med 300 000 kr.

Några år senare flyttar du till en mindre lägenhet igen, marknaden har gått upp 10 % och du får därmed ut hela 1 320 000 kr för din förra lägenhet. Din nya lägenheten kostar bara 700 000 kr vilket innebär att du är nettosäljare med 1 320 000 kr – 700 000 kr = 620 000 kr.

I det första skedet riskerade du hela din köpesumma med tajmingen och hade lite otur och gick back med 10 % på hela beloppet (-100 000 kr). När du sedan nettoköper med 300 000 kr – och därmed riskerar 300 000 kr till – så gör du förvisso en vinst på 120 000 kr men skillnaden på att behålla din gamla lägenhet och din nya är bara 10%*300 000=30 000 kr. Din gamla lägenhet hade ju gått upp till med 90 000 kr (900 000 * 10%) på samma period.

Av denna anledning är det alltså relativt känsligt när man går in på marknaden eller gör ett nytt stort kapitalinskott (till exempel vid köp av villa) men inte lika känsligt när man flyttar inom marknaden. Av samma anledning är det också relativt känsligt när man går ut ur marknaden. Många gör dock sällan det.

Förhoppningsvis förstår du nu att tajmingen blir olika viktig beroende på hur stor netteköpare eller nettosäljare du är. Frågan är dock bara vad du ska göra åt detta, om ens något!

Tajming – och vad det innebär med att ”marknaden går upp 10%”

Tajmingen för försäljningen ska dock, som sagt, inte ske förhastat. Försök aldrig sälja (och/eller köpa) för vad du tror är en temporär höjdpunkt. Även om priserna går fram och tillbaka på marknaden så finns det så mycket annat som påverkar priserna.

Att "marknaden" går upp med 10% över ett halvår behöver inte betyda att du kommer sälja din lägenhet för 10% mer än för ett halvår sedan. Du kanske har otur och måste sälja samma dag som det är 20 st andra som säljer motsvarande lägenhet och får riktigt dåligt betalt. Alternativt kanske det är två personer som krigar om din lägenhet och då får den för 10 % över "marknadspriset". Kort sagt, att priserna generellt stiger eller sjunker betyder inte nödvändigtvis att just din lägenhet kommer säljas för mer eller mindre.

Ett annat argument för att inte försöka spekulera i tajmingen för sin lägenhetsförsäljning är att det gör det lättare att hantera försäljningen rent psykologiskt. Köper du för att du vill bo i bostadsrätt, flyttar till större för att du måste ha utrymmet eller säljer för att du ska flytta utomlands och totalt misslyckas med din tajming så är det bara otur. Du behöver inte gräma dig för

ett felbeslut om beslutet grundar sig på ditt boende.

Med detta kapitel fullt av brasklappar för att inte spekulera för mycket i tajmingen för sin lägenhetsförsäljningen så finns här några generella råd och undantag:

- Är du nettoköpare, se till att invänta lågkonjunktur eller tider då bostadspriserna är pressade av hög ränta, risken för hög ränta, politisk risk (nyval kanske ändrar på skatteregler) eller kanske bara i en period på året då det är dåligt tryck på visningarna, tex sommaren. Det är också lämpligt att köpa när många bostäder är ute till visning, tex innan sommaren.
- Är du nettosäljare, se till att invänta högkonjunktur då ”alla” pratar visningar, priser per kvadratmeter och liknande. Försök också att sälja under perioder då fler verkar köpa än sälja, till exempel efter sommaren.
- Säljer du en otroligt fin bostad (spektakulär) så kan det vara till din fördel att sälja när det är mycket bostäder ute till försäljning. Då får köparna en bra jämförelse av hur fin din bostad faktiskt är i jämförelse med andra.
- Är din bostad något finare än genomsnittet kan det i vissa fall löna sig att sälja "off-season", tex i mitten av sommaren då det förvisso är färre spekulanter ute, men också betydligt färre bostäder till försäljningen. Detta kan leda till budkrig mellan de få bostäder som finns.
- Mäklare brukar undvika tillfällen då folk är upptagna med annat: Fotbolls-VM, semestertider, sista vintermånaderna och liknande gör att trycket på visningar är mindre än vanligt. Detta leder också till att tiden som följer därpå har oproportionerligt stort utbud.

En bra mäklare kan hjälpa dig att resonera kring tajmingen och vilken helg inom närtiden som passar just din bostad.

När du nu vet mer om tajmingen med ditt bostadsbyte, köp eller försäljning kan du gå vidare med att välja mäklare eller fundera på om du ska sälja privat.

---

3. Välja mäklare (eller sälja privat)

http://www.boupplysningen.se/salja-bostad-guiden/valja-maklare-eller-salja-privat/

När du nu har bestämt dig för att sälja en lägenhet så är det dags att kontakta en mäklare. Eller? Ska du det? Du kanske vill sälja privat?

Den stora anledningen till att sälja privat är förstås att man inte behöver betala ett arvode. Det kan också vara tanken på att betala ett arvode som man inte tycker står i proportion till vad mäklarfirman utför för arbete. Detta är en såpass vanlig uppfattning att det finns en separat artikel om vari mäklarens värde ligger. En mäklare ska genom sitt arbete alltid se till att bostadens slutpris blir såpass mycket högre att detta "överpris" betalar dennes arvode.

Det man betalar för, och således måste ordna på egen hand när man säljer privat är:

- Försäljning och förtroende
- Annonsering
- Kontaktnät
- Budgivning
- Fotografering
- Råd och tips
- Eventuell homestyling (brukar dock kosta extra hos mäklaren)
- Kontraktsskrivning - anpassningsbara och juridiskt bindande kontrakt kan skapas på nätet hos tex Avtal24
- Juridiska och skattemässiga råd

Tänk också på att om du säljer privat så får du inte samma mängdrabatt på tidningsannonser och du kan inte annonsera på tex Hemnet (som är förbehållet för mäklare). Därtill kan det finnas ett stort motstånd för köpare att köpa en lägenhet om det inte finns en mäklare involverad att svara på frågor. En köpare tar en viss risk för att du som säljare ska spara pengar - vilket ofta leder till lägre slutpris. Det finns dock vägar runt många av dessa problem genom att du kan anlita fastprismäklare som tex Hemverket.se, de tar ett fast pris på 5 000 kr för en försäljning.

Oavsett vad man har för anledning att välja, eller inte välja, mäklare så kommer denna guide framförallt handla om hur man gör för att sälja via mäklare. Tips på hur man säljer privat kommer att komma senare i en separat guide.

Hur väljer man mäklare?

Hur ska man då göra för att bestämma sig för en mäklare? Antingen kan du välja att kontakta två till fyra mäklarfirmor själv eller gå på en rekommendation från en vän. Det bästa är dock att låta mäklarfirmorna kontakta dig!

> Ett kanonalternativ som finns att tillgå numera är den oberoende webbtjänsten HittaMäklare.se. Där registrerar man sin bostad (helt **gratis**) när man ska sälja och sen får mäklarna slåss om att få dig att välja just dem, med offerter och erbjudanden. Utifrån detta kan du välja en (eller flera) och prata med dem för att skapa dig en slutlig uppfattning.

Mötet med mäklaren

När du träffar mäklaren kan det här vara några frågor som är bra att ställa:

- Vilka tidningar och annonsformat ingår i (grund-)arvodet?
- Vilka webbkanaler används? Både Hemnet och Bovision till exempel?
- Hjälper ni till även i köpprocessen? Dvs, agerar bollplank när jag ska köpa nytt?
- Har ni målprisgaranti? Dvs, måste jag betala något om det inte blir någon försäljning?

- Hur långa visningar har ni? Läs mer om visningens längd här.
- Har ni professionella lägenhetsfotografer?
- Hur många lägenheter kommer du sälja samtidigt som min? 2-3 brukar vara normalt, är det över tre ska du dra öronen åt dig.
- Vad har du för privat koppling till mitt område? Bor du här? Spenderar du din fritid här? Dvs, kan mäklaren på visningen beskriva området med detaljkänsla - tex hur fint det är att gå ned för Storgatan en sommarmorgon i juni när torghandlarna slår upp sina fruktstånd.
- Vad är prisbilden för liknande bostadsrätter i mitt område i pris per kvadratmeter?
- Vad skulle du ställa för fråga om du var i mina skor?

Det är viktigt att du fattar förtroende för mäklaren och att du känner att mäklaren förstår dig. Den viktigaste frågan du ska ställa dig själv är: Skulle jag köpa en lägenhet (mitt livs största affär) av den här mannen eller kvinnan? Inger personen ett sånt förtroende att jag skulle lita på honom eller henne?

> Tänk på att om du är osäker på en mäklare kan du alltid kolla upp honom eller henne hos Fastighetsmäklarnämnden, för att se om han eller hon fått en varning sedan tidigare. Men är du osäker, så kanske det inte är rätt mäklare från första början?

Även om du känner förtroende för mäklaren i sig så är mäklarfirmans upplägg mycket viktigt också. Känner de din marknad? Har de ett vettigt upplägg för hur de ska marknadsföra din lägenhet? Verkar de vilja sälja lägenheterna på löpande band?

Sen är självklart arvodet en viktig punkt. Det är lätt att tänka se på mäklararvodet som någon form av "låtsaspengar" eftersom bostadsaffären är så stor att det drunknar i jämförelse. Detta synsätt gynnar förstås bara mäklaren. Räkna på vad du eventuellt kommer sälja lägenheten för och räkna på vad det skulle innebära i arvode. Är det upplägget mäklaren presenterade för dig värt dessa pengar?

> Köpa Bostad-guiden har en gratis kalkyl för att jämföra mäklararvoden i Excel-format. Den gör det lätt för dig att se skillnaden i mäklararvoden vid olika slutpriser och provisioner.

Denna ifrågasättande inställning kommer att hjälpa dig när du förhandlar om arvodet med mäklaren, för det kan man i många fall göra. Man kan ofta diskutera framförallt provisionsdelen av mäklararvodet, och du kan kanske få med gratis flyttstädning eller en bättre annons i din deal.

Mäklarfirman bör framförallt få betalt för det extravärde de bidrar med. Att få ett högre pris utöver det värderade priset bör premieras, snarare än att få en rakt stigande summa.

Nästan alla mäklarfirmor har med en klausul om ensamrätt på objektet under en viss tid. Detta betyder att om du kontrakterar en mäklare för försäljning av en lägenhet men sedan i slutändan säljer lägenheten till en god vän utan din mäklares hjälp så är han eller hon ändå berättigad till sin provision.

Du kan få tips på mäklarfirmor på vår länklista. Denna lista är på väg att utökas samt kompletteras med intervjuer med mäklarna så har du specifika frågor du tycker vore bra att ställa till mäklarfirmorna så passa på att skriva dem i kommentarsfältet nedan.

I det här läget har du alltså förmodligen bestämt dig för om du ska köpa eller sälja först, du vet ungefär när du ska sälja och du har en mäklare som kan hjälpa dig. Vi fortsätter med vad du behöver förbereda inför försäljning och visning.

---

4. Förbereda för försäljning och visning

http://www.boupplysningen.se/salja-bostad-guiden/forbereda-for-forsaljningen/

Nu har du börjat diskutera försäljningen med mäklarfirman kommer de att ge dig ett upplägg för hur försäljningen kommer att gå till. Detta har du förmodligen redan hört om i samband med att du valde mäklarfirman.

Generellt sett så kommer försäljningen att gå till såhär:

1. Inledande diskussioner med mäklaren
2. Fotografering av lägenheten, och insamlande av information om lägenheten
3. Mäklaren lägger ut annonsen på bostadssidor som tex Hemnet, deras egen hemsida, samt annonserar ut bostaden till potentiella köpare i sin kundkrets som varit intresserade av liknande bostäder tidigare.
4. Visningarna börjar och beroende på mäklare så har man olika många (och olika långa) visningar. Man kanske har en VIP-visning på lördagen för mäklarfirmans kundkrets, sen en vanlig söndagsvisning, därtill även en visning på måndag eller tisdag kväll för de som inte kunnat komma på någon av de tidigare visningarna.

I samband med de inledande diskussionerna om lägenheten är det din skyldighet att informera mäklaren om de fel och brister du känner till i lägenheten, tex läckage i badrummet.

Detta gäller även om du är osäker på lägenhetens yta så bör du mäta upp den på nytt. Upptäcker man i efterhand att lägenheten är mindre än vad som sades vid försäljningen kan man bli skyldig att ersätta köparen.

Du behöver dock inte informera mäklare och köpare om saker som kan accepteras inom rimliga gränser, tex att lägenheten blir kallare än normalt på vintrar, att grannen ovanför har fester lite för ofta etc.

Förbereda lägenheten inför visning

Inför visningarna bör du bör lyssna på vad mäklaren har att säga om hur du ska förbereda din lägenhet inför visningen. De har ofta god koll på vad som fungerar och kan se din lägenhet på ett objektivt sätt. Du kanske älskar din samling av afrikanska masker men de kan vara för personliga för gemene man och påverka uppfattningen av lägenheten negativt.

På samma sätt som när man ska fotografera sin lägenhet så ska man ta bort mycket av det man normalt har framme, framförallt personliga saker som fotografier, lappar mm. Ta även bort förvaringsmöbler och "onödiga möbler". Slutligen, för din egen skull, ha inte framme dyrbara saker som lätt kan stjälas.

Se till att inte ha några ljudkällor eller andra störningsmoment på under visningen. Det inkluderar radio, TV men också husdjur.

Reparera mindre fel som läckande kranar, tröga hyllor och trasiga vägg- eller golvpartier. Försök inte dölja dessa fel för det slår bara tillbaka än värre om det upptäcks.

Det spelar ingen roll att det är en orimlig möblering som ingen skulle kunna bo i. Spekulanterna kommer att möblera din lägenhet i sin fantasi och med deras egna möbler, och du bör därför hålla lägenheten luftig och utan för mycket möblering, men absolut inte tom. Självklart är en noggrann städning mycket viktig, framförallt i kök och badrum vilket är de rum som spekulanter undersöker mest noggrant.

Ställ ut och tänd lampor i mörka hörn, ha taklampor tända även om det är mitt på ljusa dagen. Du vill att allt ska vara så ljust som möjligt, även om det inte är "naturligt".

Du kan låta anlita en home styling-konsult om du vill. Detta kan vara en idé om du känner att du inte har en aning om hur du

ska göra, ens efter diskussioner med mäklaren. Det du egentligen köper är smakråd och inredningstips från denna person eller firma. De kan också bidra med inredningsdetaljer som piffar upp och belyser de starka sidorna hos din lägenhet.

Har du en ganska välanvänd, eller helt enkelt risig, lägenhet så kan det vara ett alternativ att fixa med lite detaljer. Har du ett slitet trägolv är det otroligt mycket värde för pengarna att slipa upp det - det kostar några tusenlapper men ger ett helt annat intryck. Att måla slitna väggar kan också vara en idé, men se till att hålla alla rum i samma fräschhetsgrad. Om vardagsrummet är tip-top och köket slitet kommer köket se ännu mer slitet ut i jämförelse.

Har du redan flyttat från lägenheten och tagit med dig alla möbler kan det vara en idé att ställa in lite möbler för att inte lägenheten ska kännas för tom och för att man kan få sig en uppfattning om det är möjligt att ha en säng vid norra väggen, eller var TV:n skulle kunna tänkas placeras.

Vissa mäklare brukar sätta ut doftljus eller förespråka att man ska koka kaffe, baka kanelbullar eller liknande. Det kan vara positivt med lite kaffedoft men i det stora hela påverkar det otroligt lite. Det kan också kännas lite konstlat, vem skulle baka kanelbullar på visningsdagen? Därtill kan en säljare misstänka att man försöker dölja en dålig doft (mögel eller liknande)-

Tipset är alltså att undvika nya dofter men servera gärna kaffe till besökarna om du vill. Ta också ut soporna i god tid innan visningen samt vädra lägenheten precis innan visningen.

Ett tips är att gå på en, eller ett par, visningar på andra lägenheter som är till salu, några mer exklusiva och några i samma format som din egen bostad. Då kan du få bra tips på hur du kan utforma din egen bostad inför visningen.

När lägenheten är klar för visning är det mäklarens tur att göra skäl för arvodet och se till att visningen blir välbesökt och spekulanterna inspirerade. Se till att inte vara närvarande på visningen själv då din person kan färga av sig på bostaden, och man vill hålla bostaden neutral för köparen.

Slutligen är det bara att invänta budgivningen, om vilken du kan läsa i nästa kapitel.

---

5. Budgivningen - Taktiker och frågeställningar

http://www.boupplysningen.se/salja-bostad-guiden/budgivningen-salja-eller-inte/

När du haft visningarna så har du förmodligen redan fått dig en uppfattning, via mäklaren, hur stort drag det varit på visningarna, hur många som lagt upp sin intresseanmälan och därigenom fått en viss uppfattning om hur mycket (eller ens om!) priset kommer att stiga från utgångspriset.

Budgivningen pågår ofta en till tre dagar och det kan komma att bli en av de mest spännande dagarna i ditt liv där varje sms-pip som signalerar bud kan innebära ytterligare motsvarande månadslön eller årslön! Mäklaren kommer att göra allt för att du (och mäklaren!) ska få så ut mycket som möjligt av budgivningen.

Mäklarens taktik vid budgivning

Utifrån ett säljarperspektiv så går en budgivning till såhär. Mäklaren har i samband med visningarna sammanställt en lista med alla intressenter som mäklaren ringer upp när budgivningen börjar. Det är oftast bäst att få med så många som möjligt i budgivningen för att de ska fokusera på just din bostad och inte de andra. Att lägga ett bud på en lägenhet är ofta "psykologiskt bindande" vilket gör att man fokuserar mer på den än andra. Detta är också en anledning till de lockpriser som ofta existerar på lägenheter i storstäderna.

I början är det därför positivt att få så många budgivare som möjligt in i leken, även om buden är långt ifrån vad det kommer sluta på. Man skapar då också en känsla av att det är ett populärt prospekt. Dessa inbjudningsbud kan med fördel göras innan måndagsvisningarna.

På tisdagen sätts budgivningen igång på allvar och då går mäklaren igenom hela listan igen och försöker få tag på alla intressenter. Några kommer tacka nej, några kommer avvakta och några kommer förhoppningsvis lägga ett bud. Mäklaren arbetar således i en ring där den som lagt det högsta budet är den sista han eller hon återkommer till efter att ha pratat med alla andra.

Så fortsätter budgivningen tills ringen av intressenter blir mindre och mindre, och buden högre och högre tills det bara finns en kvar med det högsta budet. Detta är i alla fall ofta mäklarens taktik men det betyder inte att det blir så.

Vissa intressenter som tackat nej, eller avvaktat kan helt plötsligt komma in med ett bud från ingenstans. De som lagt ett bud kan hoppa av för att de vunnit en annan budgivning till exempel. Någon kan fråga vad du är redo att sälja bostaden för direkt, under budgivningens gång.

Vad du kan komma att ta ställning till

Du kommer eventuellt att behöva fundera kring risker och potentiella bud under budgivningen, framförallt i slutet på budgivningen. Därtill kan du själv agera aktivt under budgivningen. Här förklaras frågor och faktum du kan behöva ta ställning till:

- Vad är du redo att sälja bostaden för just nu?
Detta är en fråga som eventuellt kan komma tidigt i budgivningen. Om en köpare frågar detta så bör du ta hänsyn till hur många budgivare det är kvar i budgivningen, hur långt in på veckan det är och var priset ser ut att landa på. Beroende på hur det ser ut så kan du ta ut en köp-nu-marginal eller en rabatt (om det ser mörkt ut). Du kan förstås också bara ignorera förfrågan och låta budgivningen fortskrida.

- Det är flertalet intressenter som mäklaren inte fått tag på.
Det kan vara så att det i slutet av budgivningen finns intressenter som mäklaren inte fått tag på eller till och med intressenter som lagt bud som inte går att nå. Hur länge ska man vänta på dessa för att eventuellt få ett nytt högre bud? Du står alltid i en

situation med risken att den högsta budgivaren ska hoppa av mot att det eventuellt kan komma in ett nytt bud.

Ligger den högsta budgivaren på ett bud som är långt över nästa bud är det en större risk för dig att vänta. Hoppar denne av så går budgivningen tillbaka till en punkt som i princip kan rasera hela budgivningen. Är det flera bud med 10 000 kr emellan så är effekten av att högste budgivaren hoppar av betydligt mindre.

Du får helt enkelt väga vad effekten blir av om högste budgivaren hoppar av och hur stor risken är att denne gör det. Detta får du väga mot möjligheterna att du får in ett nytt bud och det beror på mängden (och kvaliteten) på de budgivare som mäklaren inte kunnat få tag på.

- Näst högste budgivaren behöver fundera på saken, tex över natten, om de ska lägga ett nytt bud.
Det är oftast inte en bra idé att vänta över natten om det är i ett sent skede i budgivningen. Det är många tankar som kommer under natten och inte sällan negativa tankar. Den högste budgivaren kanske hinner få kalla fötter och backar ur. Ditt resonemang här bör ta hänsyn till hur stor "fallhöjden" är för buden men också på hur säker budgivaren är.

Vad du som säljare aktivt kan göra

Som säljare kan du eventuellt också göra "dealer". Man kan tex:

- Ange acceptpris under budgivning.
- Ange ett först-till-kvarn-pris. Den som bjuder X kr först får lägenheten. Tanken är då att skapa en tidspress på osäkra köpare att bestämma sig.
- Vägra sälja för ett visst bud och låta budgivaren höja igen, eller ta en omvisning.

Dessa avtal bör dock användas med försiktighet och efter noggrant övervägande med mäklaren eftersom det kan skapa oro i budgivningen, vilket gör att budgivare riskerar att hoppa av. Därtill är en muntlig överenskommelse om ett acceptpris inte värt speciellt mycket.

För lågt pris och omvisning

Men vad gör du om priset inte når upp till den nivå du hoppades på? Du har då egentligen tre alternativ:

1. Sälja ändå
2. Starta en ny visningsrunda kort därefter
3. Vänta en längre tid.

Här ska du dra nytta av din mäklares råd, då denne bör ha erfarenhet av vad din bostad bör kunna säljas för och om du bara hade otur. Under en lågkonjunktur med få köpare är det dock väldigt svårt att sia om detta då det är väldigt beroende på köpsuget hos de (få) som besöker visningarna.

> Tänk på att för mäklaren innebär det en merkostnad (i form av annonsering, arbete mm) att ha en omvisning - i alla fall för de mäklarfirmor som har en målprisgaranti. Detta kan leda till att mäklaren är mer angelägen att du ska sälja och inte helt talar för din sak i detta läge.

Det du bör tänka på om du vill ha en ny visning är att det inte är någon som helst säkerhet att du får ett högre pris, det kanske snarare blir tvärtom. De som redan bjudit på lägenheten men inte fått den ändå kanske inte är lika sugna på att bjuda igen, vilket borgar för ett lägre pris. Du kan dock också ha flyt och få tag på några andra mer köpsugna besökare. Är du tveksam så är det förmodligen bättre att sälja ändå, är magkänslan att det är alldeles för lågt så bör du ha ytterligare en visning.

Det tredje alternativet, att vänta ett par veckor eller någon månad, är förmodligen det bästa då du får en helt ny chans med ”färskt köparmaterial”. De som var och tittade på din lägenhet senast har eventuellt köpt nytt och du får en ny chans som inte påverkas av hur det gick senast. Detta är förstås enbart om du har möjlighet att sälja senare, dessutom får du diskutera med mäklaren om det skulle kosta något extra att vänta en längre period eller om du har målprisgaranti som täcker.

Något du bör ta i beaktande när du bedömer om du ska ha en ny visning eller sälja nu är hur mycket folk det varit på visningarna och hur många som varit med på budgivningen. Har det varit relativt gott om besökare och budgivningen trots allt resulterat i ett antal bud - och utan att ha förstörts av budgivare som dragit sig ur - kan det vara ett tecken på att budet faktiskt är "marknadspris". Har många fått säga sitt om lägenheten så bör det också betyda att lägenheten (trots vad du kanske tycker) inte är värd mer än detta.

Beror ett underpris på att mäklaren grovt misskött sitt åtagande kan det vara värt att nämna att det går att anmäla honom eller henne till Mäklarsamfundet och/eller till Fastighetsmäklarnämnden.

Men som diskuterades i förra kapitlet, är det lågkonjunktur och du har svårt att få ut de pengarna du hoppas på så bör det förhoppningsvis innebära att bostaden du flyttar till också hade ett pris under det normala.

Slutligen, när du har ett vinnande bud så är det dags att skriva kontrakt vilket vi tar upp i sista kapitlet.

---

6. Skriva kontrakt när du säljer

http://www.boupplysningen.se/salja-bostad-guiden/skriva-kontrakt-nar-du-saljer/

Detta sista kapitel handlar om vad du bör tänka på när du ska skriva kontraktet med köparen.

Mäklaren kommer här till sin rätt genom att ha förberett ett kontrakt åt dig. Ni kommer förmodligen diskutera vad som ska ingå i försäljningen, om du vill ta med dig mikrovågsugnen, eller tvättmaskinen så bör det stå i kontraktet och köparen bör egentligen redan vare varse om detta.

Det värsta som kan hända nu är att köparen får kalla fötter och drar sig ur (vilket han har rätt till). Detta innebär att budgivaren med det näst högsta budet står näst till turs. Det innebär dock inte att du kommer få bostaden såld till det näst högsta budet! Detta bud är ju baserat på en ”ogiltig” budgivning. I detta läge får ni förhandla om ett rimligt pris som förmodligen kommer vara lägre än detta nästa högsta bud.

På samma sätt kan du också ”tvingas” ta ställning till ett sent inkommet (högre) bud även när budgivningen är avslutad och tid för kontraktsskrivning bokad. Det kan vara lockande att ta detta bud och det är väl till viss mån ett moraliskt beslut. Det kan i värsta fall också slå tillbaka på dig om detta sista-minuten-bud inte var seriöst och då får gå tillbaka till den ursprunglige köparen, som i detta läge kanske är måttligt sugen på att köpa bostaden.

Rekommendationen är därmed att inte dra ut på kontraktsskrivningen och denna brukar också genomföras dagen efter avslutad budgivning.

På samma sätt som när du köper bostad så vill jag avsluta med att rekommendera att du passar på att njuta av en lyckad försäljning, ta en bråkdel av din försäljningssumma och investera i en fin middag. Har du följt instruktionerna i denna guide, och haft en bra mäklare, så är chanserna stora att du har fått ut högsta möjliga pris för din lägenhet – på de sätt du själv kunnat styra över. Marknaden kan gå åt ena eller andra hållet, din granne kanske sålde för 10% mer men du har åtminstone gjort vad du kan och det ska du vara stolt över!

Ska du nu köpa en ny bostad så kan du passa på att läsa Köpa Bostad-guiden. Har du några frågor får du gärna ställa dem i kommentarsfältet nedan. Har du haft användning för guiden och uppskattar tipsen så skulle jag uppskatta om du nämnde guiden på din blogg eller twitter eller liknande så att fler kan få hjälp.

BoUpplysningen.se

Hjälper dig när du ska köpa, sälja, byta bostad

PDF generated August 03, 2012 at 11:46 AM by Kalin's PDF Creation Station WordPress plugin