

## Följ budgivningen

Budgivningen är kanske den roligaste delen av försäljningen, men även den mest nervösa. Förhoppningarna är i många fall stora men det är lätt att känna sig maktlös. Här berättar vi mer om hur budgivningen kan gå till och om de saker du som säljare faktiskt kan göra för att påverka budgivningen.

### Du kan acceptera ett bud innan visning

Att en lägenhet blir "borttagen innan visning" är ett allt mer förekommande fenomen. Vad som menas med att bostaden blir borttagen innan visning är som det låter att bostaden säljs innan den första visningen hålls. Det går alltså att tillåta bud från spekulanterna redan innan budgivningen har påbörjats. Det är upp till dig som säljare att acceptera ett bud eller inte innan den första visningen. Det är ingenting mäklaren kan bestämma.

**Tänk på!** Vissa hör av sig innan den ordinarie visningen för att få en privat visning, ofta för att kunna lägga förhandsbud.

Vissa intresserade spekulanter hör ibland av sig till mäklaren innan den ordinarie visningen för att få komma och kolla på bostaden tidigare. I många fall beror detta på just den anledning att de vill lägga ett förhandsbud men att de vill spana in bostaden innan. Även här är det upp till dig som säljare att bestämma om spekulanter ska få komma in i ditt hem innan den ordinarie visningen.

### För- och nackdel med att acceptera bud innan visning

- **Då gör en snabb försäljning.** Fördelen med att sälja din bostad innan den första visningen är att du får ett snabbt avslut på bostadsförsäljningen vilket av många säljare upplevs som väldigt skönt och tryggt. Ibland för att de själva vill kunna gå vidare och själva lägga bud på en ny bostad eller att de helt enkelt vill slippa ordna allt inför visningen.
- **Du kan eventuellt gå miste om ett högre pris.** Att acceptera ett bud av en intresserad spekulant innan den första öppna visningen är dock lite av en chansning. Genom att acceptera ett förhandsbud kan du gå miste om andra intresserade spekulanternas bud som mer motsvarar det marknadsmässiga priset på bostaden. Du riskerar alltså att gå miste om en eventuellt en högre vinst om du acceptera ett bud innan visning.

### Så går budgivningen till

När den öppna visningen eller visningarna är avklarade och det finns spekulanter som är intresserade att köpa bostaden är det dags för budgivningen. Om du har anlitat en mäklare är det denne som sköter budgivningen. Men då det är du som säljare som bestämmer vem bostaden ska säljas till eller vilket pris du är villig att acceptera är mäklaren skyldig att hålla dig ständigt uppdaterad på vilka köpare som tillkommer till budgivningen samt vilka bud som läggs.

**Tips!** Genom att få med så många köpare som möjligt från början ser bostaden populär och attraktiv ut för spekulanterna.

Mäklaren har i samband med visningarna sammanställt en lista på alla intressenter. Inför budgivningen kontaktar mäklaren samtliga på listan för att få med dem på budgivningståget. Genom att få med så

många köpare som möjligt från början för att få bostaden att framstå som attraktiv och populär - vilket också lockar fler intressenter till att delta i budgivningen.

## 2 olika sätt att ha en budgivning

En budgivning sker oftast enligt två olika modeller. Vanligast är den öppna budgivningen där de som budar kan följa andras bud och se vad det nuvarande högsta budet ligger på.

- **Öppen budgivning.** I Sverige tillämpas i regel en så kallad öppen budgivning. Vid en öppen budgivning är det mäklarens skyldighet att, allt eftersom bud trillar in, kontinuerligt redovisa det högst lagda budet för säljaren så väl som för köparna som deltar i budgivningen. Vanligtvis sker en öppen budgivning via sms eller mail, då det underlättar mäklarens jobb om denne får in buden skriftligt.
- **Sluten budgivning.** Vid en sluten budgivning kontaktas alla spekulanter efter visningen och erbjuds att inom en viss tid lämna sina bud, vanligtvis skriftligen. Efter deadline redovisar mäklaren buden för dig som säljare som sedan kan fatta ett beslut om till vilken spekulant du vill sälja till. Vid en sluten budgivning informeras spekulanterna inte om de andras bud.

Vid en öppen budgivning finns det inte heller något som säger att bara för att man inte är aktivt deltagande i budgivningen så stryks man. Ibland kan det i budgivningens slutskede tillkomma en eller flera budgivare som vill vara med i budgivningsfinalen. Ett tips till dig som säljare är därför att inte rata intressenter innan budgivningen är slut.

## Budgivningen avslutas när köpare slutar buda högre

En budgivning brukar vanligtvis pågå i 1 till 3 dagar. Budgivningen avslutas antingen när köparna inte lägger fler bud och det bara återstår en köpare. I och med att du som säljare har full frihet att välja din köpare kan du även välja att avbryta budgivningen när du har fått ett bud som du är nöjd med.

## En köpare kan hoppa av efter lagt bud

Ett bud är dock inte bindande vilket betyder att köparen kan hoppa mitt i en budgivning. Om köparen som lagt det senaste budet väljer att hoppa av budgivningen så återgår budgivningen till det högsta giltiga budet.

Att bud inte är juridiskt bindande betyder också att den slutgiltiga köparen kan dra sig ut köpet ända fram tills det att en kontraktsskrivning har genomförts. Om den slutgiltiga köparen väljer att dra sig ut kontaktas vanligtvis den spekulant som la det näst högsta budet eller en annan spekulant som du som säljare gärna vill sälja till för att erbjuda denne att köpa bostaden.

## Se till att köparen kan betala det lagda budet

Innan du som säljare accepterar ett bud innan visning eller fastslår en försäljning vis en budgivning bör du se till att du och mäklaren har fått ta del av köparens plan för hur denne ska finansiera köpet eller be om att få se ett lånelöfte.

**OBS!** Se till att fått ta del av köparens plan över hur denne ska betala för bostaden innan ni skriver på kontraktet!

Ett lånelöfte är en forma av förhandsbesked från en bank till köparen inför en kommande låneansökan. Löftet är en preliminär värdering på hur mycket köparen kan få låna av banken för exempelvis ett bostadsköp. Om du som säljare inte får information om att köparen har ett lånelöfte eller dess preliminära storlek kan du riskera att sälja bostaden till en köpare som inte kommer kunna betala för bostaden.

## 3 sätt att påverka budgivningen som säljare

I och med att budgivningen vanligtvis sköts av mäklaren kan man som säljare ibland känna sig maktlös till att kunna påverka budgivningen. Men det finns några saker som du som säljare aktivt kan göra för att påverka den.

1. **Ange ett (nytt) acceptpris under budgivningen.** Idag är det vanligt att man redan vid annonseringen av bostadsförsäljningen även lägger ut ett acceptpris. Har du redan annonserat ut ett acceptpris som budgivningen ännu inte har kommit upp i kan du be mäklaren meddela spekulanterna om att du har sänkt acceptpriset. Oavsett om du lägger ett nytt eller för första gången annonserar ut ett acceptpris under budgivningen är ett tips att du accepterar ett pris som är några 100 000 kr större än det senast högsta lagda budet.
2. **Ange ett först-till-kvarn-pris.** Du kan också gå ut med ett först-till-kvarn-pris. Det vill säga att att den som först X antal kronor på lägenheten får den. Tanken är att du då skapar en tidspress hos de osäkra köparna till att bestämma dig. Till skillnad från det acceptpris du eventuellt satt så är tanken med att ha ett först-till-kvarn-pris att den som lägger detta priset först får den - utan budgivning,
3. **Vägra sälja för ett visst bud.** Om du inte är nöjd med det slutgiltiga bud som lagts kan du våga sälja för ett visst pris och istället låta budgivarna höga igen. Du kan även hålla en så kallad omvisning för att locka in fler köpare i budgivningen.

[Förbered för visning](#) [Skriv kontrakt på försäljningen](#)