

# BoUpplysningen.se

## Hjälper dig när du ska köpa, sälja, byta bostad

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

## Table Of Contents

<b>8 steg för att få din drömlägenhet till rätt pris</b> .....	3
<b>1. Finansiera bostaden med ett bostadslån</b> .....	4
<b>2. Hitta bostadsrätterna</b> .....	7
<b>3. Inför visningarna</b> .....	8
<b>4. Checklista vid visningen</b> .....	9
<b>5. Efter visningarna</b> .....	12
<b>6. Värdera ett prospekt</b> .....	13
<b>7. Budgivning på bostäder - Taktik och strategi.</b> .....	15
<b>8. Att tänka på innan man skriver på</b> .....	18

## 8 steg för att få din drömlägenhet till rätt pris

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/>

**Denna guide hjälper dig genom att förklara grunderna i vad man bör veta när man ska köpa en bostad. Webb sidan och informationen i denna guide lämpar sig främst för dig som ska köpa en bostadsrätt men informationen går att använda även vid köp av hus.**

När du gått igenom den här guiden kommer du ha lärt dig:

- Hur du väljer finansiering
- Hur du hittar prospekten
- Vad du bör kolla av vid en visning
- Hur du bedömer värdet på ett prospekt
- Hur budgivningen normalt går till

Guiden är i första hand avsedd för köp av bostadsrätter i storstadsregionerna även om informationen till största delen är allmängiltig. Anledningen till detta fokus är bland annat att det är i storstadsregionerna som information oftast behövs mest, på grund av de höga priserna.

Hoppas att du har nytta av guiden. Jag skulle uppskatta otroligt mycket om du ville mejla hit och beskriva vad du tyckte var bra och dåligt med guiden och om det saknas något. Adressen är [info@boupplysningen.se](mailto:info@boupplysningen.se).

Du kan också ladda ned och skriva ut denna [BoUpplysningens Köpa Bostad-guide som PDF](#).

Första delen i guiden handlar om allt som har med [lån och finansiering](#) att göra.

---

## 1. Finansiera bostaden med ett bostadslån

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/finansiera-bostaden-med-ett-bostadslan/>

Detta första kapitel tar upp hur du gör för att finansiera din bostad och går in på de olika typer av bolån du behöver (och inte behöver). Du kommer att lära dig hur du gör för att belåna din lägenhet och vilka typer av lån du behöver. Kapitlet är uppdaterat enligt de nya reglerna med bolånetaket.

### De olika bolånen: bottenlån, topplån respektive privatlån

För att bedöma vilka lägenheter man ska ha råd med behöver man börja med att se över sin ekonomi. Vad har jag råd med egentligen? Om du inte sitter med ett otroligt fet plånbok så att du köper hela lägenheten kontant så är det ett bostadslån du bör titta närmare på. Ett bostadslån var förut ofta uppdelat i **bottenlån** och **topplån** men [topplånet](#) kommer på grund av [bolånetaket](#) att försvinna mer och mer och har i princip försvunnit från nya lån.

Ett lån handlar alltid om ett avvägande mellan risk och inkomst för banken. Riskerna kan vara dina personliga återbetalningsförmåga men det är också hur marknaden påverkar din återbetalningsförmåga. Om bostadspriserna går ned så kan ju du hamna i en sits där bostaden är värd mindre än vad lånet är. För att kompensera för risken med variationer (fluktuationer) i bostadspriserna så sätter man gränser på lånegraden.

Förut var dessa gränser uppdelade i bottenlån, topplån och egen insats. Idag handlar det enbart om bottenlån och egen insats. Olika banker och låneinstitut ser på risken för sjunkande priser olika, ibland också beroende på stad och stadsdel, och sätter bottenlånet till olika andelar (allt från 70 % till 85 %).

I samband med att bolånetaket infördes så försvann praktiskt taget topplånet från **nya** lån. Undantaget är de banker som har bottenlån på under 85% men som ändå har topplån. Därmed måste man som köpare betala en större del av bostaden själv. Detta infördes för att se till att det svenska folket inte skaffar sig för hög belåningsgrad och därmed blir mycket sårbara mot variationer i bostadspriserna. Läs mer om [bolånetaket här](#).

Vill du läsa mer om de olika typer av lånen så finns de beskrivna i Boupplysningens artiklar om [banker och bolån](#), se länkarna längst ned.

### Handpenningen (kontantinsatsen)

Handpenningen (kontantinsatsen) är den summa som betalas i samband med kontraktskrivningen. Den brukar vara runt 10 % beroende på köpeskillingen (ju billigare lägenhet, desto högre kontantinsats). Kostar lägenheten 1 000 000 kr så är alltså handpenningen antingen 50 000 kr eller 100 000 kr. Denna summa betalas kontant (kontanter, banköverföring eller liknande) och senast en vecka efter kontraktskrivningen.

BoUpplysningen har en speciell sida för [Aktuella räntor och lånegränser](#) där du kan se hur mycket du kan låna från respektive bank, samt förstås se aktuella räntor.

Det finns speciella [handpenningslån](#) som är till för att du ska kunna låna pengar till själva handpenningen. Ett handpenningslån är dock i princip ett vanligt privatlån.

### Hur gör man om man inte kan betala 15% ur egen ficka?

Tanken med bolånetaket är att bostadsköparna ska betala 15% kontant för att det är sparade pengar som ska riskeras först om priserna sjunker. För en bostad på 1 000 000 kr så är det alltså 150 000 kr man behöver spara ihop.

Detta är med andra ord ganska svårt för många, framförallt unga. Lösningen som erbjuds är att istället låna av släkt och vänner eller att ta privatlån, det vill säga låna utan säkerhet, för resterande summa. På så sätt kan man fortfarande finansiera upp till 100% av bostaden ändå!

Att ta ett privatlån är dock mycket dyrare än vad det tidigare topplånet var eftersom topplånet hade viss säkerhet i bostaden. Privatlån är (liksom topplånen var) helt rörliga vilket kan ge kraftiga kostnadsökningar om räntan går upp. Det är alltså läge att överväga detta noggrant.

## Exempel på hur man belånar sin bostad

Lättast är kanske om detta sammanfattas i lite olika scenarior. Om du känner att du förstår de olika lånetyperna kan du hoppa över detta avsnitt.

Annars, tänk dig en köpeskilling på 1 000 000 kr och handpenningen är på 10 % (dvs 100 000 kr).

- Banken ger dig möjlighet att låna 85% som bolån och du måste därmed betala 150 000 kr från egna besparingar. du lyckas låna 75 000 kr från dina föräldrar men får ta ett privatlån på 75 000 kr, eventuellt från samma bank som ditt bolån. Inom en vecka efter kontraktsskrivandet betalar du dina egna 75 000 kr plus tar ett privatlån på 25 000 kr. Vid kontraktsskrivningen lånar du de resterande 50 000 kr som privatlån.
- Banken ger dig bara möjlighet att låna 75% av köpesumman som bottenlån, utöver det får du ta 10% som topplån. Resterande 15% måste du lägga ut själv, som enligt ovan. Du har inga kontanter så du lånar allt som privatlån. Du får alltså låna 75% av köpesumman till en relativt låg ränta, 10% till en högre (rörlig) ränta och ytterligare 15% till en än högre (rörlig) ränta.
- Du har mycket kontanter och kan betala 50 % av köpesumman själv. Det lånet du tar utöver det blir ett bottenlån.

## Fast eller rörlig ränta?

Det finns olika typer av räntor för ditt bottenlån: fast och rörlig ränta. Räntan, kostnaden för att låna pengar, varierar ju nämligen från dag till dag men du kan välja hur mycket det ska slå igenom genom att välja **löptid**, det vill säga **hur ofta räntan räknas om för ditt bolån**.

Den **rörliga räntan** är numera inte helt rörlig (förut var räntan rörlig från dag till dag) utan ändras var 3:e månad - likaså ändras alltså dina lånekostnader var 3:e månad. Att den är "rörlig" är alltså en sanning med modifikation. I realiteten är det snarare en bunden ränta med kort löptid. I dagligt tal brukar dock tremånadersräntan räknas som "rörlig".

Exempel: Du tar ett bolån när räntan är 2%, 1:a januari. Världsekonomin är i gungning och räntan hinner sticka upp till 3% och ligger där under hela februari. Under mars sjunker den igen och den 30:e mars är den nere på 2.25%. Du har då betala 2% ränta under hela perioden, för nästa period kommer du att betala 2.25%. Förut (med helt rörlig ränta) hade du räntan räknats ut för varje dag.

**Fast ränta** innebär att du binder din ränta till en viss räntesats inom en längre tid (tex 1 eller 5 år). Räntan blir högre ju längre du binder men du blir förvissad om att betala en specifik ränta under den tiden. Skulle du av någon anledning vilja säga upp lånet i förtid (innan bindningstiden går ut) får du betala för mellanskillnaden om räntan gått upp. Läs mer om [rörlig och fast ränta](#) och vad du bör tänka på när du väljer.

## Rabatter och avdrag

Olika låneinstitut ger olika billiga lån. Räntan kan bero på saker som din månatliga inkomst, din förmögenhet samt om du har några betalningsanmärkningar eller dylikt. Samlar du fler instanser hos en bank (sparande, aktier mm) kan man få rabatt. Hänvisas du från en viss mäklare kan du också få rabatt (Erik Olsson och Nordea har tex en sådan deal). Någoting som dock bör göras när du tar ett lån är att pruta! Prata med flera låneinstitut och spela ut dem mot varandra. Du är en stor affär för dem! Gå inte med på standardpriset! Se också en separat artikel om [hur bankerna tänker och hur du prutar](#).

Slutligen är det bra att veta att du får dra av 30% av dina räntekostnader från skatten. Det är alltså mer eller mindre rena pengar som du får tillbaka. Detta avdrag kan du antingen välja att få tillbaka på skatten som en klumpsumma eller så kan du jämka och få denna rabatt varje månad.

BoUpplysningen har en bolånekalkyl som hjälper dig att få en bra översikt i skillnaden mellan olika lån och kostnaderna för olika bostäder. Du kan [läsa mer och ladda ned den gratis här](#).

## Slutligen, skaffa ett lånelöfte

När du nu bestämt dig för vilket lån du ska ha osv bör du skaffa ett [lånelöfte](#) och är snudd på nödvändigt att ha **innan du börjar leta lägenheter**. Du kan få ett preliminärt lånelöfte hos tex // [Swedbank](#) på 2 minuter.

Är du intresserad av att förstå mer om bolån kan du läsa vidare om detta i BoUpplysningens artikelbank om [banker och bolån](#). Annars bör du fortsätta till nästa kapitel som handlar om var du kan [hitta din drömbostad](#), nu när du har fixat med ekonomin.

---

## 2. Hitta bostadsrätterna

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/hitta-bostadsratterna/>

**Detta, korta, kapitel beskriver var du kan få tag på annonser till bostadsrätter.**

Det är inte så svårt att hitta annonserna för bostäderna. Det kan göras på flera sätt, antingen via gratis bostadstidningar som dimper ner i din brevlåda, din lokala morgontidning. Det finns en viss charm i att hitta och ringa in bostäder i tidningarna över en kopp kaffe, men nätet är oslagbart.

På nätet kan du dels gå in på mäklarfirmornas egna hemsidor och söka efter prospekt. Där kan man ofta också skriva upp sig på nyhetsbrev så att man får mejl varje vecka med prospekt enligt ens kriterier. Men varför göra allt detta jobb när man kan gå in på några av bostadsmarknadens mest populära sidor, [Hemnet](#), [Booli.se](#) och [Bovision](#).

Hemnet och Bovision samlar alla annonser från de största tidningarna och mäklarfirmorna i sin databas och du kan leta efter allt på samma plats. Här kan du också skriva upp dig på ett nyhetsbrev så att du får rekommenderade prospekt hemskickade till dig. BoUpplysningen har också en lista över alla [hemsidor med bostadsannonser](#).

Nästa kapitel handlar om vad du bör veta [inför visningarna](#).

---

### 3. Inför visningarna

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/infor-visningarna/>

**Detta kapitel tipsar dig om vad du bör göra innan du ger dig ut på visningarna.**

Visningar av lägenheter är av tradition på söndagar och antingen gör du det till en trevlig (lång) söndagspromenad eller så åker du bil. Det sistnämnda är såklart ett måste om lägenheterna är spridda över ett större område och om du vill se så mycket som möjligt på en dag.

Se till att strukturera upp visningarna du ska gå på, när de är osv. Skriv ut prospekten och ta med dig en penna och kanske en kamera. Glöm inte att ta med dig en karta! Du kan skriva ut kartor från en rad olika webbsidor, se [länkarna med kartsidor](#).

I [Köpa Bostad-kalkylen](#) (som tipsades om tidigare) kan du lägga upp alla prospekt du planerar att titta på och sedan skapas automatiskt en lista över prospekten med deras visningstider, färdig att skriva ut

Ett tips är att det kan vara bra att ta med lite olika typer av lägenheter när du planerar dina visningar, framförallt om du ska titta på många. Om alla har ungefär samma planlösning och samma yta (vilket är väldigt troligt) är det lätt att glömma bort vad som var speciellt med en viss lägenhet. Varför inte boka in en svindyr lägenhet bland de andra, det kan vara kul med lite inspiration!

När du letat igenom tidningarna och webbsidorna med bostadsannonser bör du sortera visningarna enligt visningstid och se vad du faktiskt hinner med. Är det två visningar på olika delar av staden med samma visningstid så får du välja den du tror mest på, och kanske återkomma till den andra på måndagkvällens visning. Ett bra tips är att notera hur mycket du tror på, eller gillar, ett visst prospekt i din visningslista. Detta gör det lite lättare för dig att välja när du är ute och halkar efter i tidsschemat.

Nästa kapitel är en [checklista för visningen](#).

---

## 4. Checklista vid visningen

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/checklista-vid-visningen/>

**Här får du lära dig vad du bör kolla upp när du går på dina visningar och vad du bör fråga mäklaren.**

Köp av bostadsrätt räknas som köp av lös egendom i lagens mening, då gäller köplagen och bostadsrätten köps i "befintligt skick". Därför kan en visning vara mycket viktig, för du kan inte hävda dolda fel efteråt. Är du riktigt intresserad av en lägenhet, se till att gå på båda visningarna och titta överallt!

### Frågor att ställa till mäklaren

Lämna inte visningen innan du frågat mäklaren om detta:

- Är köket stambytt?
- Är badrummet stambytt?
- Planeras några renoveringar på fastigheten?
- Planerar bostadsrättsföreningen att höja månadsavgiften?
- Hur ser ekonomin ut i bostadsrättsföreningen?

### Undersök detta på visningen

När du väl är på visningen är det vettigt att undersöka detta:

I allmänhet

- Hur ställer sig bostadsrättsföreningen till omstruktureringar i lägenheten?
- Finns det döda ytor? Alltså utrymmen som är oproportionerligt stora och som inte kan användas till något egentligen
- Finns det vindsförråd eller källarförråd?
- Behöver något renoveras? Har du råd med det?
- Finns det några hyresrätter kvar i huset som snart kommer ingå i bostadsrättsföreningen senare? Detta kan vara positivt då det innebär ett kapitaltillskott till föreningen.
- Är det mycket insyn? Om fönstrena på andra sidan gatan har persiennerna nere, alternativt gardinerna fördragna, är det stor risk att det är det.
- Låter det mycket utifrån? Öppna fönstrena och lyssna.
- Hur ser badrummet ut? Det är troligtvis omöjligt att se om det finns läckor, men är det slitet? Snyggt?
- Finns det hiss? - Även om du själv kanske har starka ben så tar det bort många spekulanter när du själv ska sälja.
- Vilka väggar är bärande? Det kan vara bra att veta om du vill ta bort någon vägg sedan.

Försök att inte förblindas av vackra utsmyckningar, fina mörk- eller vitbetsade golv, mysiga kakelugnar och liknande. Det är lätt att bara bli imponerad så man inte ser viktigare detaljer som hur man faktiskt skulle bo i lägenheten. En kakelugn kan till exempel stå ivägen för mycket och ett vitbetsat golv kan vara omöjligt att hålla rent.

### Dubbelkolla detta för små lägenheter

För små lägenheter:

- Skulle det finnas plats för en loftsäng?
- Finns det en frys? Ugn?
- Var skulle du ställa: köksgeråd, dammsugare, tvättkorg, micro, dator/TV? Var skulle du laga maten?

## Intressant att veta

Detta kan vara svårt att kolla men intressant att veta:

- Är lägenheten lyhörd? - Är det något du oroar dig över, kolla med grannen ovanpå. Få tips från denne, och du kan samtidigt skapa dig en uppfattning om din troligtvis största "störningskälla". Har de två småbarn och det är lyhörd, då kan du förbereda dig på tidiga morgnar. Du kan också fråga ordföranden när du ringer till denne (vi tar upp detta mer senare).
- Hur är lägenheten vid årstiderna - Finns det risk för att lägenheten kan bli jättevarm/kall?
- Fönstret i sovrummet - Vad finns för störningskällor utanför? Nära polis/brandkår? Kommer snöplogen att köra förbi ditt fönster tidigt på morgnarna i vinter? Nära en stökig nattklubb? Rödljus med övergångsställe (tickljud)?

Ett bra sätt att "förstå" en lägenhet är att fantisera en dag i lägenheten. Föreställ dig varje litet moment i vardagen (matlagning, morgonrutiner, städning, fest, datorarbete mm) och var i lägenheten du skulle göra det, var skulle du lägga verktygen, kläder mm för det efteråt?

## Undersök fastigheten

Ett köp av en bostadsrätt är att köpa in sig som andelsägare (tänk: aktieägare) i en fastighet. Du skulle nog inte köpa aktier i ett dåligt företag och detsamma gäller ditt köp av bostadsrätt.

Gå runt i trapphuset och syna detaljerna. Ser det nedgånget ut, det vill säga behöver det renoveras? Verkar det skötas om ordentligt (ett tecken på en fungerande förening)? Hur ser tvättstugan och de allmänna utrymmena ut? Hur ser hissen ut?

Gå ut utanför huset och titta på fasaden och omgivningarna. Är fasaden sliten? Hur ser fönstrena ut? Verkar det sopas, skottas, tvättas, klippas gräs kring fastigheten?

Generellt sett så kan en sliten fastighet vara ett tecken på att renoveringar är på gång eller att det är problem inom föreningen.

## Omvisning och/eller utflyttad?

Om lägenheten är en omvisning och/eller om säljarna redan flyttat kan påverka slutpriset och till viss mån hur du bör buda. Framförallt när budgivning går trögt.

Därför kan det vara värt att undersöka på visningen om säljaren ser ut att ha flyttat ut ifrån bostaden. Oftast är det ganska uppenbart då det knappt är några möbler kvar. Är säljarna utflyttade så kan det innebära att säljarna är mer angelägna om att sälja.

Om lägenheten är en omvisning så innebär det också förmodligen att säljarna är mer angelägna att sälja. Den största effekten är förstås om säljarna både flyttat, och har en omvisning. Då kan de bli tvungna att sälja till i princip vilket pris som helst. Detta kan förstärkas ytterligare om visningarna är innan semestern.

Hur vet du om det är en omvisning då? Fråga mäklaren rakt ut! Du kan också eventuellt se detta i prospektet. Titta i objektsbeskrivningen vid lägenhetsnummer. Står det något konstigt därefter? Tex Lägenhetsnummer: "5810 (.)" eller "5810 (kopia)" så är detta ett tecken på att det är en omvisning. Om det är en omvisning, fråga mäklaren vad priset slutade på senast.

## Om du får tråkigt på visningen

Av någon anledning kan man alltid hitta kombinationer av, eller samtliga av dessa. Får du tråkigt kan du alltid checka av dessa :)

- Äpplen i en skål
- Levande ljus
- Stora blombuketter

- Doftljus på toaletten
- Färska kryddor i köksfönstret

## Slutligen

Alla lägenheter har förstås någonting som är negativt, eller åtminstone mindre positivt. Det är högst normalt, framförallt i lite äldre hus, men det är helhetsbilden du vill åt.

Nästa kapitel handlar om vad du ska [tänka på efter en visning](#).

---

## 5. Efter visningarna

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/efter-visningarna/>

I detta kapitel tar vi upp vad man bör göra när man kommer hem från visningarna och börjar jämföra de olika prospekten med varandra.

Efter att du kommer hem från visningarna är det vettigt att tänka efter en extra gång. Man kan leva i ett rus orsakat av doftljus och buketter med påskliljor och vara alltför positiv till en lägenhet! Om du hade någon med dig, diskutera med denna om vad han eller hon tyckte.

### Årsredovisningen

Sortera ut ett eller flera prospekt som du verkligen tror att du skulle trivas i samt ha råd att bo i. Kolla igenom årsredovisningarna (gärna med hjälp av någon ekonomikunnig vän). Har föreningen stora skulder? Hur stora är *din* andel i skulderna (ta föreningens skulder gånger andelen i föreningen). Här får du lite tips på hur du [läser bostadsrättsföreningens årsredovisning](#).

Det finns också företag som kan göra denna analys åt dig. [Boreda.se](#) gör analyser av bostadsrättsföreningens årsredovisning och ger dig en rapport där du kan se hur ekonomin ser ut, svart på vitt. Detta kan vara ett alternativ om du tycker det är svårt att tyda årsredovisningen.

### Ring ordföranden

Ett måste är att ringa ordföranden i bostadsrättsföreningen för att få lite extra information, framförallt om du inte har speciellt bra koll på hur man läser årsredovisningen. Fråga hur ekonomin är generellt? Vad kommer hända de närmaste fem åren? Kommer något renoveras? Finns det en renoveringsfond för denna kostnad eller kommer man att ta lån för denna renovering i såna fall? Här är lite tips på fler [frågor du bör ställa till ordföranden](#). Är du fortfarande lite osäker om ett objekt, gå på återvisningen! En lägenhet kan se väldigt annorlunda ut jämfört med vad du kommer ihåg!

### Prioritera

Viktigt när du tänker igenom lägenheterna är att tänka vad du tycker är viktigt och vad du inte riktigt bryr dig om. Behöver du egentligen ingen balkong är det ett dyrt nöje att ha en balkong! Har du inga problem med att bo på nedre botten kan du spara mycket pengar på att satsa på en sådan lägenhet.

När du känt efter vilka lägenheter du ska satsa på och kollat ekonomin i dessa är det dags att undersöka hur mycket lägenheten kommer att kosta dig för olika priser. Det är det dags att ge sig in i att [värdera bostaden](#)!

## 6. Värdera ett prospekt

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/vardera-ett-prospekt/>

I detta kapitel får du lära dig hur du värderar en lägenhet samt får verktyg som kan hjälpa dig att göra det lättare.

Det tål att sägas på en gång. En bostad är värd det som en köpare är villig att betala för den. Detta är det enda riktiga men det hjälper inte dig speciellt mycket. Du behöver något mer påtagligt och det ska du få.

När du ska värdera hur mycket du maximalt ska betala för en lägenhet finns det ett par olika trådar som måste balanseras.

- Du måste kunna betala totalsumman, dvs ha ett lånelöfte som täcker lägenhetskostnaden
- Du måste ha "kontanter" till handpenningen
- Månadskostnaden för räntor och månadskostnaden får inte vara för hög - framförallt om räntan stiger

### Notera vad andra bostäder har kostat

När du har ditt egna pris klart för dig är det dags att börja bokföra avslutspriset på motsvarande bostäder till den du tittar på. Detta kan du endast åstadkomma genom att gå på visningar, skaffa dig en uppfattning om bostadens kvalitet och läge...och anteckna slutpriset (ring till mäklaren och fråga eller se till att du följer sms-budgivningen).

### Pris per kvadratmeter - ett trubbigt instrument

I allmänhet kan man gå efter snittpriset per m<sup>2</sup> i ett område men det är endast en grov uppskattning. En trea på nedre botten mot en trafikerad väg och insyn blir betydligt billigare per m<sup>2</sup> än en etta ett kvarter bort på toppvåningen och med utsikt över havet. Snittpriset per m<sup>2</sup> är intressant men är ofta endast ett grovt hjälpmedel.

### Totalkostnad per kvadratmeter

Ett annat hjälpmedel är att analysera totalkostnaden (netto) per m<sup>2</sup>. Dvs, den räntekostnad man betalar för ett lån (efter avdrag) plus månadsavgiften, delat med arean. Denna siffra är närmare sanningen eftersom den tar hänsyn till månadsavgiften. En lägenhet med låg månadsavgift blir ju automatiskt dyrare i inköp eftersom man har råd att ta större lån och betala mer räntekostnad per månad. Nackdelen med att jämföra lägenheter med denna metod är att olika personer har olika kostnader, kanske pga av att de kommer från en lyckad lägenhetsaffär sedan innan och/eller har bättre lånemöjligheter.

### Faktorer som gör lägenheter dyra

Faktorer som, generellt, gör lägenheter dyrare är:

- Ingen insyn
- Balkong
- Lägenheter på toppvåningen (bra utsikt, ingen som kan dunka i golvet)
- Närhet till grönområden
- Högt i tak
- Nyrenoverade lägenheter
- Kakelugn

Ofta kan en enskild faktor ha stor betydelse, balkonger och kakelugnar är tex mycket populära. Är lägenheten fräsch i allmänhet kan det således vara en faktor som gör att köpare känner att de "bara måste ha den".

Ju mindre en lägenhet är desto högre blir generellt priset per m<sup>2</sup>. Månadskostnaden är en mycket viktig (och ganska lömsk) faktor för priset. Många räknar priset för en totalkostnad och ju högre månadskostnaden är desto billigare blir lägenheten generellt. Det är bland annat därför det är viktigt att ta reda på om månadsavgiften kommer ändras den närmaste tiden.

### Sammanställ alla bitar

Det som skrivits hittills kanske kan ge dig högst 60 % av informationen du behöver för att bedöma priset på ditt prospekt. Det är när du pusslar ihop alla delar och för historik på objekten som du får en uppfattning av vad som torde vara ett riktigt pris.

Viktigt när du ser över dina prospekt och tänker igenom ett maxbud är att du inte faller för att göra glädjekalkyler så att du "får råd" att köpa den där fina trean med balkong i söderläge, trots att du bara nätt och jämnt har råd med den under normala räntelägen.

Om du inte har laddat ned [Köpa Bostad-kalkylen/lathunden](#) än, så börjar det bli dags nu (det är gratis). Lathunden är en gratis bostadskalkyl i Excel som hjälper dig att jämföra olika prospekt. Den har skapats för att skaffa dig en översikt och kunna jämföra objekt mot varandra, för att på så sätt bedöma vad ett prospekt borde vara värt.

En tumregel är att en lägenhet med bra läge alltid är en bra affär, ett läge kan man ju aldrig ändra. Det är de tveksamma lägenheterna med insyn, konstig planlösning, och långt ifrån kommunikationer som först tappar i värde när bostadsmarknaden viker.

### Värdera lägenheten på nätet

Det finns en gratis nättjänst för att värdera lägenheter som heter [Hempris.se](#). Hempris har sammanställt en kalkylator som baserat på statistik, läge och frågor om lägenheten räknar upp ett ungefärligt värde på lägenheten. Detta kan vara ett mycket bra komplement att testa för dina prospekt. Observera att tjänsten för närvarande endast finns för vissa delar i Stockholmsområdet.

När du nu bestämt dig för ett, eller ett par, prospekt du vill buda på är det dags att få lite [tips inför budgivningen!](#)

---

## 7. Budgivning på bostäder - Taktik och strategi.

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/budgivning-pa-prospekt/>

Kul att du läst såhär långt! **Nu ska du få lära dig lite tips och tricks vid budgivningen, vilka taktiker du kan använda samt hur - och varför - du ska förstöra mäklarens plan.**

Budgivningar sker antingen öppet eller slutet. En öppen budgivning (som är det absolut vanligaste) fungerar som en auktion. Budgivningen startar oftast vid utgångspriset men underbud är tillåtna. Varje köpare lägger sedan bud över varandra tills det står ett bud som ingen annan vill bjuda över. Denna köpare köper då bostaden för detta pris. OBS! Detta är det vanligaste fallet men det finns andra.

Säljaren har rätt att sälja till vilket bud han eller hon vill. Det behöver inte vara det högsta budet utan säljaren kan fritt välja anledning till att acceptera ett visst bud. En köpare som kan ställa upp på att flytta in på ett mer passande datum eller som kan anses vara mer trolig att få en snabb affär med kan få köpa lägenheten trots att budet kanske inte är det högsta. Detta kan vara värt att notera och kanske använda sig av under en budgivning! I slutet av en budgivning kan ett tangerat bud och ett bättre inflyttningsdatum fungera som en "höjning" av budet.

### Taktiker vid budgivning

Ju bättre förberedd och ju mer du förstår av budgivningens mekanismer, desto bättre kommer du att kunna bjuda. Några grundregler är att:

- Läs Sälja Bostad-guidens kapitel om hur [mäklarens taktik är vid budgivning](#). Eftersom mäklaren gör allt för att få upp priset så mycket som möjligt med denna taktik så ligger det i ditt intresse att se till att förstöra den taktiken så mycket möjligt! Se de olika skolorna för budtaktik nedan.
- Aldrig berätta för mäklaren vad du är beredd att ge i slutändan.
- Du tjänar i allmänhet sällan på att berätta mer för mäklaren än vad denne behöver veta: vad ditt bud är och när du kan flytta in etc. Visa att du är seriös i ditt bud men avslöja inte att du är jätteintresserad. Då kommer mäklaren att kunna anpassa sin approach mot dig enligt detta, och det är sällan till din fördel.
- Har du en kompis som är duktig på poker eller van auktionsbudare, konsultera honom eller henne. De har eventuellt kunskap på att tyda vad ett bud från en dold budgivare kan innebära.

Det finns säkert ett stort antal olika taktiker för hur man ska bjuda under en budgivning för att få bostaden för bästa möjliga pris. Det finns såklart inget facit men det finns olika skolor:

- **Minihöjningen** - Detta kan demoraliserande för andra. "Ger han sig aldrig!" kanske man kan komma att tänka. Man förvissas sig också om att inte bjuda över *för* mycket. Detta är därför det säkraste sättet att höja då man aldrig tar risken att höja långt över marknadspriset. Det kan dock göra att många lockas in i budgivningen.
- **Avskräckningshöjningen** - En tung höjning tidigt i avsikt att avskräcka köpare som är lite tveksamma. Detta kan fungera bra då människor rent psykologiskt för varje bud kan komma att tänka mer och mer på prospektet och investera mer känslor för prospektet för varje bud. Man vill få de andra att tänka: "Oj, den här lägenheten drar iväg - det är kanske bättre att jag fokuserar på mina andra objekt där konkurrensen är mindre".
- **Slutprishöjningen** - Slutprishöjningen är en vågad budtaktik som bör användas varsamt och om du verkligen vill ha en lägenhet. Det innebär att du lägger ditt slutbud på direkten, och är därmed en avskräckningshöjning. En slutprishöjning kan göras för fina lägenheter med mycket folk på visningarna, som riskerar att dra iväg i pris. Fina bostäder i attraktiva områden som haft mycket folk på visningarna går sällan för underpriser och genom att lägga ett slutprisbud som ligger i enlighet med troligt kvadratmeterpris så kan du eventuellt försäkra dig om att få den till ett ok pris - om än inte till ett vrakpris. Du ser på detta sätt till att du förhoppningsvis inte lockas till att betala ett överpris för den.
- **Det tidiga budet** - Ett bud som kommer tidigt, innan alla visningar är klara, och som är en bra bit över utgångspriset. Detta är i syfte att demoralisera de som kommer på visningarna efteråt så att de tappar intresset när de inser att de inte

kommer få lägenheten billigt.

- **Sista-minuten-budet** - Ett bud som görs när budgivningen i princip är över och kontrakt i princip är på väg att skrivas. Det kan skapa oro i budgivningen och kan leda till att den som hade högsta budet blir förbannad och hoppar av. Det kan dock vara svårt att tajma och effekten är svår att uppskatta.
- **Det snabba svaret** - Att höja på direkten, direkt efter att man mottagit ett högre bud, kan få "motståndaren" att ge sig då man inger känslan av att man inte tänker ge sig. Därtill bryter man "budringen" och de som ligger 3:a eller 4:a i budgivningen hamnar längre efter och det blir psykologiskt jobbigare för dem att bjuda, då det kräver ett högre bud.
- **Det ojämna budet** - Om du tänkt göra en lite större höjning så höj inte till 2 700 000 kr tex utan höj till 2 710 000 eller liknande. Detta då de allra flesta har satt sin maxgräns på en jämn siffra, till exempel 2 700 000 kr. Bjuder du 2 700 000 kr exakt så kan man alltid sträcka sig lite, lite till över sin maxgräns. Att sträcka sig 30 000 kr till är dock ofta lite för mycket. Detta bör jämföras med att du bjuder 2 700 000 och får ett (sista) motbud på 2 710 000 kr och får bjuda 2 720 000 istället. Av samma anledning bör du aldrig bjuda en summa som slutar på 90, tex 2 690 000 kr. Läs mer om ojämna tak nedan.

## Sätt ett (ojämnt) tak

Som sagt, det finns ett flertal sätt att bjuda på men i slutändan handlar det om att inte bjuda mer än vad man har råd med och att sätta upp ett tak, antingen prismässigt eller kostnadsmässigt per månad. Har du ett prismässigt tak är dock en rekommendation att inte ha ett jämnt tal, ex. 1 400 000 kr. Bättre är då att ha 1 410 000 kr, många köpare sätter gränsen i jämna siffror och kan du bjuda 10 000 kr till kan det vara skillnaden som gör att du får lägenheten.

Av samma anledning är det oftast inte en bra idé att bjuda en summa som inbjuder till ett jämnt motbud. Exempelvis, om det är i slutet av en budgivning och då kan sträcka dig till att bjuda 1 390 000 som sista bud, kan du räkna med att motparten ger 1 400 000 kr som ett sista bud.

För att skapa ett vettigt tak är det bra att kolla upp hur mycket en bostad kommer att kosta dig i månaden, netto och utan ränteavdrag. Lägg därtill amorteringar, denna typ av kalkyl får du hjälp med om du laddar ned [lathunden](#), men det har du säkert redan gjort.

## Fejkade budgivningar?

Många har kommenterat på sidan om fejkade, eller bara i allmänhet konstiga, budgivningar där man får känslan av att mäklaren haft ett smutsigt finger med i spelet. Det är förstås möjligt men inte troligt.

Troligare är dock att budgivarna, liksom folk i allmänhet, är ganska irrationella och nervösa inför stora köp. Lägg därtill faktumet att buden inte är bindande så är det lite lättare att inse att det kan uppstå en situation där budgivare drar sig ur budgivningen - och mäklaren återkommer till dig och berättar att din motpart dragit sig ur.

Att köpa en bostadsrätt är många gånger en miljoninvestering med vissa risker. Budgivningen går snabbt och även om man har koll på sina kalkyler kanske man inte har koll på sina känslor, det är därför lättare att dra sig ur än att backa upp sitt bud med ett köp.

Här har mäklaren förstås ett stort ansvar att kvalificera budgivarna så att de kan backa upp sina bud. Mäklaren kan i värsta fall då agera i en moralisk gråzon där han eller hon kanske inte pressar en budgivare som inte verkar riktigt seriös - då alla bud ger högre pris och därmed högre provision. Detta beteende är dock varken troligt eller vanligt.

Oseriösa budgivare innebär nämligen en stor risk för budgivningen då en avhoppad budgivare kan orsaka kaos eller oro i budgivningen, vilket i värsta fall göra att budgivningen får gå om. Seriösa mäklarfirmor ser därför alltid till att kvalificera budgivarna för att se att de är seriösa med sina bud.

Det är dock förstås väldigt svårt för mäklaren att veta om Börje Budgivare verkligen menade sitt bud på 1 740 000 kr för Svarvargränd 6, 2 trappor. Om Börje Budgivare säger att han bjuder det och sen får kalla fötter är svårt att förutspå. Därför kan vissa budgivningar verka konstiga med folk som drar sig ur och så vidare.

Det viktigaste att tänka på är att om din motpart Börje helt dragit sig ur, framförallt från ett vinnande bud ska du aldrig gå med på att betala ditt senaste högsta bud! Det var ju baserat på att Börje bjöd hans näst högsta bud och så vidare. Seriösa mäklare brukar dock ta hänsyn till detta.

Det sista kapitlet i denna guide handlar om saker och ting du bör [tänka på när du skriver kontraktet](#).

---

## 8. Att tänka på innan man skriver på

<http://www.boupplysningen.se/kopa-bostad-guiden/att-tank-pa-innan-man-skriver-pa/>

### Här sammanfattar vi vad du bör ha gjort innan du skriver på kontraktet.

Tänk på att ditt bud inte är bindande förrän du skrivit på kontraktet. Som vi diskuterade precis kan du alltid dra tillbaka ett bud när du vill innan dess! Det är också fullt möjligt att någon kommer in med en höjning efter att du muntligt är överens med mäklaren om ett köp. Det är, om än inte speciellt roligt, helt enligt reglerna. Inget är klart förrän bläcket är på pappret.

Ofta blir det så att man skriver på och bara sett lägenheten en gång, på en stökig visning tillsammans med en massa andra människor. Kanske tittade du inte så noga på hur slitet ytskiktet var, hur skåpen såg ut *egentligen* osv.

Antingen förlitar du dig på att din allmänna uppfattning räcker och att detaljer till syvende og sist är irrelevanta i förhållande till summan du är på väg att betala. Annars kan du begära att få se lägenheten en sista gång efter att du stått med högsta budet. Det kanske inte alltid är så populärt och mäklaren kan börja trilskas men det är alltid värt att fråga!

### Våga göra ändringar i kontraktet

Har du vissa tveksamheter kring en lägenhet, se till att få med dessa i kontraktet. Att du tex. köper lägenheten utifrån säljarens löfte att vardagsrumsväggen inte är bärande. Löften som du fått muntligen av mäklaren och som är viktiga för dig är bra att få med i kontraktet.

Du bör också få specificerat vad från lägenhetens utrustning som ingår i köpet, tex. mikrovågsugn. Är det säljarens personliga utrustning har denne rätt att få ta med sig detta. En tumregel är att om utrustningen står angiven i prospektet (tex "jättefin TV inbyggd i väggen", "tyst tvättmaskin") så ingår de. Inbyggda mikrovågsugnar, duschkabiner och annan fast utrustning ingår alltid om inte annat anges.

En annan sak som kan vara värt att dubbelkolla är att säljaren är den verkliga ägaren av bostadsrätten. Detta är mäklarens skyldighet att kontrollera men du kan även undersöka detta själv via föreningens lägenhetsförteckning. Du bör också undersöka att säljaren inte har några skulder till föreningen, dessa kan du tvingas betala! Detta bör också mäklaren göra åt dig.

Hör dig också för med bostadsrättsföreningen om [dolda panter](#) på bostaden. Säljaren kan ha pantsatt lägenheten hos bank A men ha en annan pant hos pantsättare B. Dessa panter ska finnas med i lägenhetsförteckningen men kan av olika anledningar inte kommit med på grund av dåligt fungerande administrativt system på bostadsrättsföreningen. Dolda panter är ovanliga men kan leda till olika tråkiga följder.

### Säkerställ att du får låna

Innan du skriver på är det viktigt att du säkerställer finansieringen. Mäklaren kommer förmodligen att påminna dig om det och du har förmodligen haft kontakt med din bank. Kanske sker till och med kontraktsskrivningen på banken som finansierar ditt köp.

Tänk på att lånelöftet **inte** i sig är ett löfte om att du till 100 % kommer att få låna denna summa (läs mer om detta under [Lånelöfte](#)). Alltså, dubbelkolla med banken innan du betalar handpenning och skriver på.

### Så betalas allt

När budgivningen är avslutad så skriver man oftast kontrakt inom ett par timmar. Därefter brukar man ha fem bankdagar på sig att betala handpenningen på 10% av köpeskillingen.

Vid tillträdesdagen (när du får tillgång till bostaden) så sker överföringen av resterande köpeskilling. Detta sker, som sagt, ofta på banken men kan också ske på mäklarens kontor. I samband med att resten av köpeskillingen regleras så får du också nycklarna.

### Avslutningsvis

När allt sedan känns rätt, du har finansieringen, du står med högsta budet och är på väg att skriva på. Har du följt instruktionerna i denna guide har du troligtvis gjort en så bra affär som är möjligt och minimierat riskerna i så hög grad som möjligt.

Fastighetsmarknaden och svenska ekonomin kan gå hur som helst och det är inte mycket du kan göra åt saken! Unna dig ett glas champagne eller en fin middag för att fira denna stora affär!

...och du. Lycka till!

Om du vill läsa mer om vissa delar och definitioner som tagits upp. Gå in på [frågor och svar](#). Det är en sammanfattning av alla ord och definitioner som beskrivits i guiden samt innehåller alla länkar som funnits i högerkolumnen.

PS. Som sagt ge gärna lite feedback om vad du tyckte om guiden, antingen genom att mejla till [info@boupplysningen.se](mailto:info@boupplysningen.se) eller i kommentarsrutorna.

Om du uppskattade informationen så skulle jag uppskatta väldigt mycket om du nämnde sidan på din blogg, Facebook, Twitter eller liknande så fler kan få hjälp här!

**BoUpplysningen.se**

**Hjälper dig när du ska köpa, sälja, byta bostad**

PDF generated August 03, 2012 at 11:45 AM by Kalin's PDF Creation Station WordPress plugin