

VI FÅR BOSTÄDER **SÅLDA.**

**VÅNINGEN  
& VILLAN**

**Du väljer, vi säljer.**

**VÅNINGEN  
& VILLAN**



# Vi får bostäder sålda. Sedan 1998.

Våningen & Villan grundades 1998 och är idag ett av de ledande mäklarfirmorna i Skåne. När vi valde att expandera utanför Skånes gränser föll valet på Stockholm, Växjö, Norrköping samt Nyköping. Med nästan 100 medarbetare fördelat över fjorton kontor så har vi erfarenhet och kompetens inom all typ av mäklari. Vi strävar efter att göra varje bostadsaffär till den bästa, vilket får våra kunder att återkomma gång på gång.

Våningen & Villan är en modern mäklarbyrå som sedan 1998 genomfört tiotusentals bostadsaffärer. Vi har insett att varje bostadsaffär är unik och vårt arbete är att hantera just din försäljning på bästa sätt. Därför har vi en unik affärsmodell där du som kund är med och påverkar vad som ska ingå i vår mäklartjänst. I vårt koncept – **du väljer, vi säljer** – skräddarsyr vi din bostadsaffär efter dina behov och önskemål. Det ingår alltid två mervärden, t.ex. flyttstädning och homestyling. Längre fram beskriver vi vårt koncept mer detaljerat. Vi lyssnar på våra kunder och anpassar vår marknadsmix med väldigt kort varsel för att hela tiden möta behoven.

Ett hem är kanske det viktigaste vi har. Därför är det viktigt att anlita rätt mäklare när det är dags att byta boende. Vi har

***”Vårt mål och vår vision är att göra varje bostadsaffär till den bästa.”***

en ambitiös personalstyrka i blandade åldrar och med olika bakgrund. Många av våra mäklare bor i området där de arbetar. Med stor kunskap och en passion för mäklariet vinner vi förtroende och får nöjda köpare och säljare. Vi ställer höga krav på oss själva, vår vision är att göra varje bostadsaffär till den bästa.

Att sälja sin bostad är för många den största affären man gör i livet. Då är det tryggt med en kunnig mäklare som lotsar dig rätt genom hela bostadsaffären. Oavsett vilket av våra kontor du vänder dig till kan du förvänta dig stor kunighet och ett engagerat bemötande.

Vi har en egen nyproduktionsavdelning där vi förmedlar bostäder i hela riket. Sedan flera år tillbaka förmedlar vi JM:s nyproduktioner med marknadens kanske allra bästa lägen. Vi förmedlar också åt flera andra aktörer bland annat Peab och SkåneVärden. När du köper din bostad via Våningen & Villan Nybyggt har vi också ett fördelaktigt helhetspaket med många förmånliga mervärden.

## **Nöjda och återkommande kunder**

Nöjda kunder står överst på listan hos Våningen & Villan, därför skickar vi alltid ut en enkät till våra köpare och säljare efter avslutad affär där de får tycka till om oss och våra tjänster. Det gläder oss att mer än 90% är så nöjda att de gärna rekommenderar oss vidare. Vi låter även våra uppdragsgivare betygsätta oss på [www.reco.se](http://www.reco.se), en helt transparent sida där vem som helst kan gå in och läsa om vad våra kunder tycker om våra mäklare.

# Våra mervärden. Du väljer, vi säljer.

Våningen & Villan har alltid legat i framkant när det gäller marknadsföring och kommunikation. Vi planerar varje bostadsaffär noggrant och upprättar en anpassad marknadsplan för just din bostad. Vi insåg tidigt att alla bostadsaffärer ser olika ut och att våra säljare har olika behov och önskemål kring sin bostadsaffär. Vi har därför utvecklat en skräddarsydd modell där du som säljare väljer delar av innehållet i vår tjänst. Nedan beskriver vi våra fem mervärdetjänster, två ingår alltid. Du väljer, vi säljer!

## ☑ Homestyling

Att homestyla sin bostad handlar om att göra ditt hem attraktivt för så många köpare som möjligt. Vi jobbar tätt tillsammans med professionella stylister. Vi vet att presentationen av din bostad gör skillnad i försäljningsprocessen. Väljer du HOMESTYLING som ett av dina mervärden så säkerställer stylisterna att alla rum är möblerade på ett optimalt sätt inför försäljningen. De adderar inredningsdetaljer för att bilderna och visningen ska bli så bra som möjligt.

## ☑ Digital Deluxe

Alla våra bostäder presenteras på de mest besökta marknadsplatserna som Hemnet, HittaHem, Booli, Bovision, Blocket Bostad och givetvis på vår egen hemsida.

I detta mervärde lyfter vi din bostad ytterligare digitalt. Vi uppgraderar din bostad helt enkelt så att den syns extra mycket t.ex. Mäklartipset eller Mittuppslaget på Hemnet. Vi visar även upp din bostad på sociala medier.

## ☑ Tidningsannonser

Vi annonserar i Sydsvenskan och Lokaltidningen. För många bostadsletare är det självklart att söka sin bostad i dagspress. Extra exponering innebär ju oftast fler spekulanter till din bostad. Våra annonser är modernt utformade och med detaljerad beskrivning av din bostad. Väljer du detta alternativ så ingår det annons vid två tillfällen, oftast i samband med visning som då också annonseras.

## ☑ Flyttstädning

Ett bekvämt och smidigt mervärde. För de allra flesta är detta den jobbigaste delen i en bostadsaffär. Vi ger dig möjlighet att slippa städa din bostad efter försäljningen om du väljer detta mervärde.

## ☑ Kvällsbilder/utökad visningsbroschyr

Många bostäder är som vackrast på kvällen. Låt våra proffsfotografer dokumentera din bostad även i skymningen. På så sätt får potentiella köpare även uppleva hur inbjudande din bostad är på kvällen. I detta mervärde ingår även en utökad visningsbroschyr för att få plats med alla vackra, säljande bilder.





# Tänk inte på bostadsaffären. Den tar vi hand om.

Våningen & Villan genomför årligen över 2 000 bostadsaffärer med lyckat resultat. För det krävs ett grundligt förarbete, en effektiv marknadsföring och ett fullt engagemang från våra professionella mäklare. Låter du oss ta hand om din bostadsaffär är du i trygga händer från början till slut. Vi beskriver stegen kortfattat kring hur en bostadsaffär går till med Våningen & Villan.

## Steg 1 - Uppdragsavtal

I början av säljprocessen förbereder vi din bostad inför den kommande försäljningen. Första steget är att skriva ett uppdragsavtal med dig. Här kommer vi bland annat överens om arvode, mervärden och utgångspris. Med goda förberedelser ökar förutsättningarna för en lyckad bostadsaffär. Även om du inte funnit din nya bostad än är det en stor fördel att stå REDO när det väl är dags. Vi förbereder grundligt din kommande bostadsaffär enligt modellen KLARA-FÄRDIGA-SÄLJ. Tillsammans gör vi upp en noggrann tidsplan för din bostadsaffär så du vet precis när vi gör vad.

## Steg 2 - Faktainsamling

Mäklaren samlar in så mycket information som möjligt om din bostad. Informationen hämtas från dig och den frågelista som du fått av mäklaren men även från t.ex. fastighetsregistret, lantmäteriet eller bostadsrättsföreningen. Denna information kommer sedan att ligga till grund för det marknadsmaterial som ska tas fram, visningsbroschyr, annonser och internetpresentation. Är du osäker på något kan du självklart diskutera detta med mäklaren i samband med informationshämtningen. Mäklaren gör även en så kallad rumsbeskrivning som består av en kortfattad beskrivning hur varje rum ser ut och vilka material och

detaljer som finns. Mäklaren beställer även en professionell planskiss över din bostad.

Förutom faktatexterna kring din bostad tas det även fram en säljande beskrivning för din bostad där alla fördelar och möjligheter lyfts fram. Som säljare kan du vara delaktig i denna process. Berätta gärna för fastighetsmäklaren om vad du tycker är extra viktigt att framhäva.

När man säljer en fastighet har man som ägare en skyldighet att presentera en energideklaration för spekulanterna. Vi har samarbeten med ackrediterade firmor. Energuideklarationen är giltig i tio år.

## Klara, färdiga, sälj!

I början av säljprocessen förbereder vi din bostad för den kommande försäljningen genom att skriva uppdragsavtal, inhämta och sammanställa all relevant information, samt förbereda inför den kommande fotograferingen och försäljningen. Även om du inte funnit din nya bostad så kan vi göra din befintliga bostad REDO. När det väl är dags är det bara för oss att trycka på knappen för en snabb säljstart.

VÅNINGEN & VILLAN  
**REDO**

# Homestyling, fotografering och marknadsföring.

Vi arbetar aktivt med homestyling. Vårt mål är att din bostad ska fånga så många spekulanter intresse som möjligt vid första anblicken. Våra proffsfotografer fotograferar din bostad så den visas upp från sin allra bästa sida. Bilderna är grunden i all marknadsföring av din bostad.

## Steg 3 – Homestyling

Att presentera bostaden på bästa sätt är ytterst viktigt för att få så många spekulanter som möjligt till visning och för att ge dem bästa möjliga intryck väl på plats i bostaden. Väljer du mervärdet HOMESTYLING ingår det en komplett homestyling av en möblerad bostad. Kortfattat kan man säga att en homestyling ger en mer positiv upplevelse av din bostad vilket i förlängningen bidrar till ett bättre slutresultat. Det handlar om att framhäva det bästa hos varje bostad. Kika gärna på vår hemsida under INSPIRATION, här har vi sparat några av våra bästa bilder. Homestyling gör skillnad.

## Steg 4 – Fotografering

En bild säger mer än tusen ord. Bilderna utgör grunden för all marknadsföring av din bostad. Därför låter vi alltid en proffsfotograf fotografera din bostad. Våra handplockade fotografer är kreativa och oerhört proffsiga, de vet vilka vinklar som är de bästa och vilka detaljer och platser som framhäver din bostad från sin vackraste sida. De har en lång erfarenhet av bostadsfotografering och jobbar nära tillsammans med mäklaren och stylisten. Vi får ofta beröm för våra bostadsbilder på grund av vårt moderna och tilltalande fotokoncept. Längre fram får du en checklista med tips och råd på vad du som säljare bör tänka på inför en fotografering och visning.

## Steg 5 – Marknadsföring

Marknadsföring är A och O vid en bostadsförsäljning. Syns du inte så finns du inte som man brukar säga. Vi ser till att du når hela marknaden genom att annonsera ut din bostad på de största och mest besökta platserna såsom Hemnet, Blocket Bostad, Booli, HittaHem, Bovision och vår egen webbplats. Genom vårt samarbete med Bonnierkoncernen syns vi även i GEOBOXEN på sydsvenskan.se och hd.se

Väljer du mervärdet DIGITAL DELUXE får du dessutom extra digital annonsering i form av Mäklartipset eller Mittuppslaget på Hemnet. Detta optimerar synligheten på internet. Din mäklare visar gärna hur dessa annonser ser ut.

Våningen & Villan gör också ett reklamutskick i ditt närområde för att berätta för dina grannar att din bostad är till salu. Kanske känner de någon som också vill bo i kvarteret eller vill de rent av byta bostad i samma område. Vi exponerar även din bostad i någon av våra fönsterskyltar samt matchar den gentemot vårt kundregister för att generera ytterligare spekulanter till din bostad.





# Visning, uppföljning och budgivning.

Visningen är en oerhört viktig del av marknadsföringen. Vi vill ge spekulanterna en behaglig upplevelse av din bostad och jobbar mycket med att skapa en positiv atmosfär under själva visningen. När visningen är avslutad kontakter vi självklart alla spekulanter för en uppföljning. Är det flera som är intresserade startar oftast en budgivning.

## Steg 6 – Visning

När vi synliggjort din bostad för så många spekulanter som möjligt är nästa steg att visa dem bostaden. Visningen genomförs alltid av en registrerad fastighetsmäklare. Visningsupplägget diskuterar vi igenom tillsammans, t.ex. om du vill ha en öppen visning eller en tidsbokad visning. Ju mer tillgänglig bostaden kan vara för visningar desto bättre. Förutom stor kunskap kring din bostad är våra fastighetsmäklare utrustade med ett leende på

läpparna, tumstock, kompass samt en tilltalande tryckt visningsbroschyr som får din bostad att sticka ut ur mängden. Vi vill ge våra spekulanter en trevlig upplevelse kring visningen. Det är bra om bostaden är iordningställd på samma sätt som inför fotograferingen. Snittblommor och tända ljus förhöjer känslan. Läs mer på checklisten längre fram.

## Steg 7 – Uppföljning

Vi tar alltid kontaktuppgifter till spekulanterna och jobbar med en aktiv återkoppling. Under detta uppföljningssamtal besvarar vi eventuella frågor som uppkommit samt tar reda på vem som är intresserad av bostaden.

## Steg 8 – Budgivning

När vi haft visning av din bostad bearbetar vi kunderna med målet att de ska inkomma med bud. Detta genom tydlig information kring försäljningsförfarandet. För att hjälpa spekulanterna att bli beslutsfärdiga har vi goda bankkontakter som snabbt får fram lånelöfte och förmånliga lånevillkor. Vi har ett kvalitativt budgivningsförfarande där vi har möjlighet att presentera buden på internet och via sms. Du som säljare samt köparen får givetvis en budhistorik när affären är klar.

## Sponsring och socialt ansvar.

I Sverige har vi en fin tradition av ett starkt ideellt föreningsliv. Detta är något vi gärna gynnar. I dagsläget har vi valt att gå in och sponsra flera lokala idrottsföreningar. Dessa föreningar jobbar dagligen med massor av ungdomar och ger dem en meningsfull fritid. Detta vill vi vara en del av.

Utöver det så har vi valt att stötta BRIS och Barncancerfonden i sin strävan mot ett bättre liv för barn. Gemensamt för våra insatser är att de riktar sig till just barn.

# Kontrakt och tillträde.

En bostadsaffär är inte klar förrän köpeavtal är undertecknat av alla parter. Vi tar fram alla juridiska dokument och ser till att det blir korrekt. Självfallet löser vi även medlemskapsansökan till föreningen och alla bankkontakter och transaktioner som hör till affären.

## Steg 9 – Kontrakt

När budgivningen är avslutad och köpare och säljare är överens om pris, tillträde och eventuella övriga villkor är det dags att skriva köpeavtal. Vi tar fram alla juridiska dokument kring detta och ser till att det blir korrekt. Vi går igenom kontraktet med parterna och förklarar vad alla paragrafer och formuleringar innebär. Självfallet löser vi även medlemskapsansökan till föreningen vid en bostadsrättsförsäljning och alla bankkontakter och transaktioner som hör till affären. Köparen erlägger i normalfallet en handpenning. Denna handpenning deponeras hos fastighetsmäklaren fram till dess att alla s.k. svärvillkor är uppfyllda. Därefter ska den redovisas till dig som säljare enligt överenskommelse i uppdragsavtal och depositionsavtal. Handpenningen är i normalfallet 10% av köpeskillingen. Vid en villaförsäljning är det vanligt att köparen besiktigar fastigheten, hur handpenningen deponeras i samband med detta tydliggörs i ett depositionsavtal vid köpekontraktet.

## Steg 10 – Tillträde

På tillträdesdagen tar köparen över bostaden och du som säljare lämnar över nycklar. På samma gång löses dina eventuella lån där du har bostaden som säkerhet och resterande likvid sätts in på ett av dina angivna konton. Detta möte sker i normalfallet på köparens bank eller på vårt mäklarkontor. Du blir i god tid kallad till tillträdet och får all vederbörlig information om vad som ska ske den dagen och vad du bör tänka på. Vårt kundcenter sköter kontakterna med dig som säljare, köparen och bankerna för att allt ska ske så smidigt som möjligt.

Som säljare är du ansvarig för att flyttstädning genomförs (om inte annat avtalas). Vi kan, som en mervärdetjänst, erbjuda dig att flyttstädning ingår i vår tjänst.

**Glöm inte!** Året efter försäljningen ska du deklarera din bostadsförsäljning. Du kan göra detta själv eller välja att låta oss hjälpa dig. Du är alltid välkommen att höra av dig till oss om du har frågor kring ditt boende.







# Checklista.

Nedan får du enkla och konkreta tips inför fotografering och visning som gör stor skillnad. Är du osäker eller behöver hjälp så prata gärna med din mäklare.

## Allmänt

- Köp gärna fräska blommor, kryddor eller växter som du kan ha hemma inför fotograferingen.
- Belysning. Fotografen behöver ljus så se till att alla lampor fungerar. Har du fina ljusstakar hemma får du gärna sätta i nya ljus.
- Göm eller ställ bort personliga saker och fotografier i alla rum.
- Tänd gärna eldstaden om en sådan finns och fungerar.
- Se till att förlängningssladdar göms undan eller tas bort.
- Putsa fönster och speglar.
- Inför visning plocka undan värdesaker och nycklar.
- Tänk på att många spekulanter öppnar både dörrar och skåpsluckor. Ha därför ordning i garderober och köksskåp.

## Kök

- Plocka undan i köket så att det inte ligger lösa föremål framme. Se till att visa upp så mycket tomma bänkytor som möjligt.
- Ta bort disktrasor och kylskåpsmagneter.
- Ta bort husdjursmat, vattenskålar samt övriga husdjurstillbehör.

## Hall

- Ta bort ytterkläder, väskor, vantar, halsdukar och skor i hallen.

## Badrum

- Gör rent duschkabiner, handfat, toalett, kakel, speglar och blandare.
- Se till att ha fräscha handdukar i matchande färger.
- Ställ undan toalettborste, smutsvätt och sophink.
- Fäll ner toalettlocket.

## Vardagsrum

- Damma och städa vardagsrummet. Gör rent bord, hyllor och ta bort fjärrkontroller, sladdar och andra prylar som kan stöka till.
- Puffa gärna till kuddarna i soffan.

## Sovrum

- Bädda sängar och lägg gärna på överkast.
- Om du har stora garderober så organisera och städa gärna, vik kläderna. Stora garderober är alltid attraktiva i en bostad.

## Trädgård/balkong/tomt

- Om du har en balkong eller trädgård så se gärna till att det ser trevligt och städat ut.
- Klipp gräsmattan och rensa i rabatterna.

# Sammanfattning.

REDO  
VÄNINGEN

- 10 Tillträde
- 9 Kontrakt
- 8 Budgivning
- 7 Uppföljning
- 6 Visning
- 5 Marknadsföring
- 4 Fotografering
- 3 Homestyling
- 2 Faktainsamling inför försäljningen
- 1 Uppdragsavtal

## Visste du att Våningen & Villan

...varje år säljer fler än 2 000 bostäder?

...blivit utsedda till Gasellföretag av tidningen Dagens Industri två gånger?

...brinner för sociala medier och är en av de största och mest aktiva mäklarfirmorna på Instagram och Facebook?

...säljer fler och fler bostäder redan efter förhandsvisningen?

...har fler än 300 000 besökare på vaningen.se varje månad?

...är den mäklare i södra Sverige som säljer mest nyproduktion?

...har fjorton bobutiker och nästan 100 medarbetare?

...har ett eget lantlivskoncept där vi förmedlar allt ifrån fritidshus till större lantegendomar?

...är ett rekommenderat företag av Reco.se för fjärde året i rad?



## Har du hittat ditt drömboende?

Hör av dig till oss så hjälper vi dig med alla förberedelser inför finansiering och kommande budgivningar.

Om du har ett lånelöfte från Handelsbanken kan du underteckna köpekontraktet så snart ditt drömboende dyker upp.

Samlar du alla lån hos oss har du möjlighet att ansöka om vårt kostnadsfria Låneskydd med Trygghetskapital. Låneskyddet ger din familj ekonomisk trygghet om du skulle avlida innan du fyller 65 år.

Ansök om lånelöfte och bostadslån direkt på vår webbsida. Vi har plats för fler nöjda kunder.

Välkommen!

Helsingborg Norr, 042-28 79 00  
Helsingborg Stortorget, 042-19 42 40  
handelsbanken.se/helsingborg

**Handelsbanken**



# Bra att veta.

**Spekulantens rättigheter under budgivningen**

- Vem som helst kan ge ett bud muntligt eller skriftligt.
- Mäklaren och säljaren kan dock kräva att budet preciseras till ett bestämt belopp.
- Att en spekulant har lämnat det högsta budet ger inte honom eller henne någon rätt att köpa.
- En spekulant kan i sitt bud förena priset med olika villkor.
- Den som lämnar ett bud är inte juridiskt bunden att stå kvar vid det, inte ens om det lämnats skriftligen.
- En spekulant kan inte räkna med att få fortlöpande information av mäklaren om hur budgivningen och försäljningen fortskrider.
- En spekulant har inte rätt att få veta vilka de övriga budgivarna är, vilka bud som lämnats eller vilka villkor som diskuterats med andra spekulanter.
- En spekulant har inte rätt att få annan information än att han eller hon inte fått köpa.
- Endast säljare och köpare har rätt att få en budhistorik när affären är avslutad.

**Fast eller lös egendom**

Vill du ta med dig badrumsskåpet när du flyttar? Det kan du – om det står skrivet i köpekontraktet och fastighetsmäklarens objektbeskrivning, annars är det i regel försent. Det säljaren ser som personliga tillhörigheter kan vara samma saker som köparen tror följer med bostaden. Lär dig rätt tillvägagångssätt för att undgå konflikter. Läs först det här och sedan hjälper din fastighetsmäklare dig med resten!

**Jordabalken för fastigheter**

I Jordabalken finns bestämmelser som tydliggör vad som är fast egen-dom och tillhör till fastighet och byggnad. Det som inte omfattas av Jordabalkens regler betraktas som lös egendom och ingår inte i försäljningen, såvida man inte avtalat om detta. För att undvika konflikter är det lämpligt att frågorna regleras skriftligt i köpekontraktet med tillhörande objektbeskrivning. Sådana skriftliga förbehåll och avtal om fastighets– och byggnadstillbehör gäller alltid före Jordabalkens regler som inte är tvingande.

**Lägenhetstillbehör vid bostadsrätter**

Utan att gå närmare in i juridiken använder vi här uttrycket Lägenhetstillbehör. Bara för att enkelt markera gräzonen när det gäller bostadsrättslägenheter och liknande. I Jordabalken är den korrekta definitionen Byggnadstillbehör. Vad vi sammantaget kallar Lägenhetstillbehör är bland annat: kylskåp och frys; spisfåkt och spis; diskmaskin och inbyggd mikro; toalett, handfat, badkar, badrumsskåp och duschkabin; tvättmaskin, torktumlare, mangel och torkskåp; persienner, markiser, fönsterbräden och innerfönster; braskamin och gnistgaller; garderober med tillbehör; hatthylla, TV-antenn, parabolantenn, tjuvlarms och dörrnycklar. Observera att förteckningen ej är fullständig! För ytterligare information eller minsta tveksamhet rådgör med din fastighetsmäklare.

**Gråzon**

Även här finns en gråzon. Är diskmaskinen byggnadstillbehör? Tja, är den inbyggd så betraktas den som så, men om det är en bänkdiskmaskin med stickpropp till vanligt eluttag så kan den lika gärna räknas som lös egendom. Vad gäller parabol så ingår parabolen, men inte dekodern. För att vara på den säkra sidan avtala hellre om för mycket än för lite säljare och köpare emellan! Ett tips är att notera både vad som ingår i köpet och vilket som inte gör det. Din fastighetsmäklare hjälper gärna till. För bostadsrätter gäller inte Jordabalkens regler, men vanligtvis följer man vad som gäller för fastigheter.

Observera att förteckningen över fastighets- och byggnadstillbehör ej är fullständig. För ytterligare information eller tveksamhet – kontakta din fastighetsmäklare.

**Mäklarens roll**

Den dagen då det är dags att gå vidare och du ska sälja din bostad är det viktigt att det känns rätt i magen. Det kan vara en jobbig process att gå igenom och då är det viktigt att du som säljare känner trygghet och har förtroende för mäklarens roll.

Mäklarens roll är att vara en opartisk länk mellan säljaren och köparen. Mäklaren får därför inte vara ombud för någon av dem utan ska hjälpa båda parter.

**Säljaren kan när som helst avbryta en påbörjad försäljning**

Det gäller även om han eller hon tagit hjälp av en mäklare. Säljaren är inte juridiskt bunden av ett löfte att sälja, inte ens om det är skriftligt, och kan när som helst ångra sig innan köpekontrakt skrivits.

**Mäklaren får inte fatta egna beslut i fråga om försäljningen**

Mäklaren kan inte ge några löften till någon om att få köpa utan ska göra klart för spekulanterna att det är säljaren som bestämmer. Mäklaren får dock ge säljaren sakliga råd i valet mellan olika spekulanter.

**Budgivning**

Vid köp av fastighet, tomträtt eller bostadsrätt är varken säljaren eller köparen bunden förrän ett skriftligt köp undertecknats av dem bägge. Innan dess kan säljare och köpare ändra sig utan att motparten kan ställa några krav.

**Budgivningen är inte reglerad i lag**

Det finns inga i lag bestämda regler för hur en budgivning ska gå till. Budgivningen kan ske på många olika sätt. Ofta uppstår en budgivning spontant när det finns flera spekulanter på ett objekt.

**Olika former av budgivning**

I praktiken sker budgivningen oftast enligt två olika modeller. Vid s.k. slutet budgivning får spekulanterna en viss tid på sig att lämna sina bud, vanligtvis skriftligen. Mäklaren redovisar buden för säljaren. Spekulanterna informeras inte om varandras bud. Vid s.k. öppen budgivning lämnas bud till mäklaren, som löpande redovisar högsta budet till säljare och till övriga spekulanter. Spekulanterna får då möjlighet att bjuda över varandra.

**Säljaren bestämmer över budgivningen**

Säljaren bestämmer i samråd med mäklaren om det ska vara budgivning och hur den i så fall ska gå till. Men säljaren är aldrig juridiskt bunden av några överenskommelser beträffande budgivningen, utan kan när som helst ändra formerna för budgivningen eller helt avbryta den.

**Mäklarens upplysningar om budgivningen**

Spekulanterna ska informeras om hur en eventuell budgivning kommer att gå till. Alla har rätt till att få veta vilka förutsättningar som gäller och att få sakliga och korrekta uppgifter. Om säljaren har ställt upp vissa villkor för försäljningen, ska mäklaren informera spekulanterna om det.

**Mäklaren måste alltid vidarebefordra bud**

Till dess att ett köpekontrakt är undertecknat av säljaren och köparen måste mäklaren ta emot och vidarebefordra alla bud till säljaren, även om buden inte lämnas på det sätt som bestämts. Det är bara säljaren som kan besluta om ett bud av någon anledning ska väljas bort, det kan inte mäklaren göra.

Mäklaren behöver inte ge en spekulant möjlighet att bjuda över någon annans bud. Eftersom det är säljaren som helt bestämmer över budgivningen har en spekulant ingen ovillkorlig rätt att få bjuda över ett lämnat bud. Men oftast ligger det i säljarens intresse att mäklaren låter spekulanterna höja sina bud.

# Våra kontor.

**Malmö Huvudkontor**

Mariedalsvägen 45  
040-98 11 77

**Svedala**

Storgatan 35  
040-98 11 77

**Malmö Dockan**

Isbergs gata 8C  
040-98 11 77

**Trelleborg**

Strandgatan 6  
0410-35 30 00

**Malmö City**

Studentgatan 2  
040-98 11 77

**Ystad**

Malmövägen 5D  
0411-611 61

**Malmö Limhamn-Hyllie**

Allétorget 13  
040-98 11 77

**Växjö**

Båtsmanstorget 2  
0470-57 13 90

**Lund**

Klostergatan 2  
046-12 11 77

**Stockholm**

Igeldammsgatan 14  
08-507 148 00

**Helsingborg**

Södra Storgatan 8  
042-450 95 00

**Norrköping**

Drottninggatan 4  
011-461 00 00

**Höllviken**

Falsterbovägen 91A  
040-98 11 77

**Nyköping**

Brunnsgatan 29  
0155-15 00 00

**VÅNINGEN**  
**& VILLAN**

info@vaningen.se • vaningen.se