

Den som bara flyter med under en budgivning kommer inte ta hem sin drömbostad

Källa: Dagens Industri

Men med expertknepen kan du maximera din chans att vinna.

Budgivningar är ofta påfrestande för alla inblandade. Som köpare gäller det att vara disciplinerad, oavsett hur man föredrar att agera under budgivningen.

”Det kan vara bra att bestämma taktik redan innan, och framför allt att sätta en maxgräns som man inte går över. Det är lätt att ryckas med för att man blir kär i objektet, men man måste ta hänsyn till hela sin ekonomi”, säger Emma Persson, boendeekonom på SBAB.

Günther Mårders budgivningstips:

- Skaffa dig ett informationsövertag
- Försök att sänka säljarens förväntningar
- Få mäklare och säljare att gilla dig
- Var flexibel
- Låt inte andra spekulanter flytta in mentalt

Källa: Günther Mårder/Företagarna

Att välja rätt taktik kan dock vara lättare sagt än gjort. Den tidigare sparekonomen Günther Mårder, numera vd på Företagarna, redogör för några av de vanligaste budgivningsteknikerna.

Den så kallade ”Bazookan” ger spekulanten en chans att nå en affär innan visning, genom att lägga ett högt bud med en tidsfrist. För att sätta ytterligare press kan man samtidigt säga att man inte kommer vara med i en ordinarie budgivning, om budet nekas.

När väl en budgivning har dragit igång finns det en teknik man gör bäst i att undvika.

”Döda fisken’ är en klassisk förlorare. Man flyter med strömmen och höjer på samma sätt som alla andra. Det är ett typiskt nybörjarmisstag, och då vinner man väldigt sällan budgivningarna”, säger Günther Mårder.

En annan taktik är vad han kallar ”Gubben i lådan”, att man väntar vid sidan av och lägger ett bud precis innan kontraktet ska skrivas på.

”Det kan vara en effektiv strategi när man tror att man har nått nivåer där andra kanske har gått lite för långt. Men i de flesta fallen kommer det bara trigga den ursprungliga vinnaren att fortsätta.”

Hitta lägsta boräntan just nu: Jämför här (extern tjänst)

Den så kallade ”Skygga strategen” håller sig i stället i budgivningens gränsland. Tekniken går ut på att ge ett erbjudande om ett högre pris när budgivningen stannat av, som man betonar inte är ett offentligt bud.

”Man kan säga sig vara beredd att skriva för ett pris som ligger högre än högsta budet, men att det inte får förmedlas till andra budgivare då det inte är ett bindande bud. Det är en bra strategi om man bara är två kvar. Jag har förlorat budgivning på det här sättet”, säger Günther Mårder.

Han konstaterar att det värsta tänkbara scenariot är att en motståndare går och lägger sig på kvällen som vinnare. I det läget har de fått blodad tand och har redan flyttat in mentalt i bostaden, vilket kommer göra dem mer irrationella

Ett sätt att motverka det är att alltid se till att avsluta dagen i ledning, och att använda sig av taktiken ”Psykaren” – att svara direkt på motbud, men med mikroskopiska höjningar.

”Att direkt bli trumfad är nedbrytande och då flyttar man aldrig in mentalt. Till slut kan det få motståndare att bara ge upp. Jag har själv förlorat mot den taktiken, och senare insett att jag släppt objektet alldeles för tidigt”, säger Günther Mårder.

Den budgivningslinjen kan kombineras med taktiken han kallar ”hala ålen”, det vill säga att dra ut på tiden så mycket som möjligt mellan varje motbud. Bäst fungerar det om man bara är två budgivare kvar.

”Det tröttnar ut genom att tiden bara går. Om man sedan kombinerar det med en minimal höjning, att man efter en hel dag höjer med 5.000 kronor, så är det extremt provocerande”, säger Günther Mårder.

Den här typen av mindre tjuviga tekniker kan dock göra att man hamnar i dåliga dagar hos säljaren, som inte har någon skyldighet att sälja till vinnaren. Att få såväl säljare som mäklare att gilla dig som spekulant är givetvis en fördel, oavsett budgivningsteknik.

Utöver att ge ett gott intryck redan i samband med visningen så förespråkar Günther Mårder en rad erbjudanden som gör dig mer attraktiv för säljarna. Att vara flexibel med inflyttningen, själv ta hand om flyttstädning och att erbjuda säljarna att lämna kvar saker de inte vill ha kan bli avgörande.

”Hela det paketet är extremt eftertraktat hos en säljare, och den totala kostnaden ligger på kanske 30.000-40.000 kronor som mest. Att höja med 50.000 kronor gör man i en blinkning under budgivningen, men få tänker på de här sakerna som säljarna kan uppleva som mycket mer värdefulla än de sista 50.000 kronorna”, säger Günther Mårder, och avslutar:

”Det värsta du kan göra är att börja diktera villkoren.”