

Eiendomsmeaglerne spår hektisk høst i boligmarkedet:

Slik kupper du budrunden

Tekst:
Camilla Birkeland
camilla.birkeland@
kapital.no

Fem kjente boligtopper røper triks og hemmeligheter som kan gjøre det lettere å kapre drømmeboligen i et travelt marked.

– Dette er et sleipt triks som ikke innbyr til en fair budrunde. Mange vet ikke at det er mulig å legge inn bud på denne måten, sier den profilerte eiendomsmeagleren Nils Nordvik.

Han sikter til et av trikksene han røper overfor Kapital som boligkjøpere kan benytte seg av i håp om å gjøre et godt kjøp.

– Som meagler oppfordrer jeg ikke til denne typen budrunde. Men jeg har opplevd at dette trikset brukes i enkelte tilfeller, og at det kan være lukrativt for kjøper, tilføyer han.

Kapital har bedt fem erfarne aktører i boligmarkedet om å gi tips om hvordan man bør gå frem hvis man ønsker å kuppe drømmeboligen før visning, samt hvordan man bør forholde seg i en ordinær budrunde for å gjøre et best mulig kjøp.

Her er noen av ekspertenes mer ukjente råd om hvordan man bør gå frem hvis man vil sikre seg drømmeboligen.

1. Be om privat forhåndsvisning

Det aller første du bør gjøre når du skal kjøpe bolig, er selvfølgelig å gjøre grundige forundersøkelser, skaffe deg full oversikt over markedet ved å følge med på

hva objektene blir solgt for, og sørge for at finansieringen er i orden. Flere av ekspertene mener at det deretter kan lønne seg å late som om man ikke har anledning til å møte på ordinær visning, og be om en privat forhåndsvisning.

– Hvis jeg skulle sikre meg en drømmebolig som lå ute for salg på Finn.no, ville jeg først ha ringt til meagleren for å finne ut hva slags person selgeren er, sier Terje Tinholt. Etter 20 år som en av landets mest omsettende og profilerte eiendomsmeaglere, hoppet han i fjor av som meagler for å starte sitt eget utviklingsfirma.

– Tipset er å være høflig og ydmyk og få endel opplysninger, og deretter spørre meagleren om du kan få en privat visning. Det er ikke å anbefale å ringe rett til selger uten at meagler er varslet og meagler har spurt selger om du kan få en privat visning. Da er det mange selgere som får piggene ut. Deretter ville jeg ha gått i dialog med selger og fortalt litt om meg selv og min livssituasjon, og at dette kanskje er drømmehuset. Halve jobben også for en kjøper er å skape en dialog med selger som vedkommende føler seg trygg i, sier Tinholt.

Torbjørn Ek i Advokat Ek, som har mange salgsoppdrag i det høyere prissjiktet i Oslo, istemmer.

– Det handler om å finne ut hvor klar selger er til å selge og hvor stresset personen er. Hvis jeg skulle sikret meg drømmeboligen i dagens marked, ville jeg søkt å finne ut mest mulig om selgeren, og ikke minst



Røper sleipt triks:
Eiendomsmeagler Nils Nordvik røper hvordan enkelte boligkjøpere legger inn konfidensielle bud for å forhindre meagler eller selger i å spille interessenter opp mot hverandre. Foto: Trond Reidar Teigen/NTB scanpix

prøve å finne ut hvilken pris personen er villig til å selge for. I min posisjon ville jeg måtte forholde meg til meagleren, men hvis du er så gearret på boligen at du ikke er villig til å la den gå fra deg, er det ikke forbudt å legge inn et bud direkte til selger på det du maksimalt kan betale, sier Ek.

2. Legg inn bud direkte til selger

Det såkalte formidlingsforbudet i eiendomsmeaglingsforskriften innebærer at en eiendomsmeagler er forhindret fra å formidle bud til selger og øvrige interessenter, dersom budet har frist kortere enn klokken 12 dagen etter siste annonserte visningsdag. Den ble i utgangspunktet innført for at boligkjøperne skulle få tenkt seg bedre om før budrundene satte i gang. Disse reglene er det imidlertid lett å omgå.

– Selger har lov til å selge akkurat når han vil og til hvem han vil, og budgiver kan komme med et bud til selger når som helst i hele prosessen, sier Nils Nordvik, og tilføyer: – Men når du legger inn et bud direkte til selger, er meagleren bundet på hender og føtter.

Meagleren har dermed ikke lov til å ringe til noen interessenter på sin liste for å fortelle at det har kommet et bud direkte til selger. Kapital er imidlertid kjent med at det hender at selger i slike tilfeller selv tar kontakt med potensielle interessenter for å fortelle at han har fått et bud.

Christoffer Askjer, som er eiendomsmeagler og leder i Sem & Johnsen, sier at det har blitt en slags etablert praksis at boliger kuppes før visning.

– Det er et storbyfenomen, som oppstår når markedet er varmt. Meaglerforbundet og myndighetene er veldig opptatt av at det er viktig å

avholde annonsert visning før boligen selges, fordi de ønsker å bremse farten i boligomsetningen. Videre er oppfatningen at man får best pris når man avholder visning, men det er ikke nødvendigvis riktig. I enkelte tilfeller kan det være kommersielt riktig å akseptere bud før visning. Jeg har opplevd at selger kjøper en slags budrunde mellom flere interessenter i veldig få tilfeller. Stort sett er det en forhandling mellom én kjøper og selger forut for slike salg, sier Askjer.

Også Anders Langtind, meagler og partner i Privatmeagleren Ullevål, påpeker at kuppung først og fremst er et Oslo-fenomen.

– Jeg har hatt mange boliger ute for salg opp gjennom årene som har blitt kuppung. Den boligkjøperen som vi kaller for ”råkupperen” tar frem hånden der og da, og byr på boligen allerede på privatvisningen. Men jeg må samtidig si at noen av kjøperne nok har betalt en million eller to for mye for endel av husene som er kuppung. Det skjer fortsatt at boliger blir kuppung før visning, men ikke i like stor utstrekning som for en stund tilbake, da markedet var på topp, sier Langtind.

3. Be om konfidensialitet

Nordvik røper at et sleipt triks som noen boligkjøpere benytter seg av for å forhindre at selger spiller potensielle kjøper opp mot hverandre, er å legge inn et konfidensielt bud.

– Hvis du vet at boligen du ønsker å kjøpe er populær og at flere har vært på forhåndsvisning, bør budet du gir direkte til selger være endel over prisantydning. Du sender et skriftlig bud for eksempel på epost til selger, gjerne med kopi til meagleren, der du spesifiserer finansieringen, og hvor lenge budet ditt



Opplever fortsatt kopping:

– Den boligkjøperen som vi kaller for "råkupperen" tar frem hånden der og da, og byr på boligen allerede på privatvisningen, sier eiendomsmegler Anders Langtind. Foto: Håkon Sæbbø

står. Du bør også skrive at overtagelse er etter avtale, for å være fleksibel, men du bør indikere hva du ønsker for å slippe konflikt i etterkant. I tillegg kan du skrive at budet er konfidensielt, og ikke kan forevises andre interessenter, og videre at det heller ikke skal opplyses om at det har vært et bud inne på den summen hvis budet ikke aksepteres, sier Nordvik, og tilføyer:

– Jeg som megler oppfordrer ikke til denne typen budrunde, men jeg har opplevd at dette har skjedd noen ganger.

Heller ikke Langtind oppfordrer til denne typen

budgivere skal bli med. Det er ikke ofte vi får konfidensielle bud, man opplever det mer ved salg av næringseiendommer, sier Langtind.

4. Kupp til rett pris

Alle ekspertene påpeker at en som kupper drømmeboligen like gjerne risikerer å punge ut mer enn det som ville blitt markedspris ved en ordinær budrunde.

– I mange tilfeller har nok kjøper betalt en pris som er noe høyere enn markedsprisen, men hvis man skal bo der i 10–20 år, er det kanskje ikke så farlig

Anders Langtind

– Grunnen til at folk gir konfidensielle bud, er at de har så lyst på boligen at de ikke vil at andre potensielle budgivere skal bli med.

budrunde, der kjøper kan komme bedre ut ved å begrense selgers muligheter i markedet.

– Dette er et triks, men jeg vil alltid anbefale enhver selger å takke høflig nei til et konfidensielt bud, med mindre vi snakker om en fantasisum. Du skal være veldig trygg som megler hvis du gir selgeren råd om å akseptere et lukket bud som man ikke kan informere noen andre om. De konfidensielle budene faller med en gang man opplyser om dem til andre. Grunnen til at folk gir konfidensielle bud, er at de har så lyst på boligen at de ikke vil at andre potensielle

om man har betalt noen hundre tusen for mye, sier Nordvik.

– *Hvor mye må man vanligvis ut med i dagens marked for å kuppe en bolig?*

– Jeg tenker nok at budet må ligge et sted mellom fem og ti prosent over prisantydning for at selgeren skal være villig til å bli med på det. Men jeg har også vært borti tilfeller der vi har lagt ut hus med prisantydning på 20 millioner kroner som har blitt kuppet på 24 millioner, sier Anders Langtind.

Terje Tinholt istemmer:

Røper egen strategi:

– Personlig har jeg stort sett aldri bydd mer enn tre ganger på samme eiendom, med store hopp. Da kom de hoppene så fort og så høyt at de andre interessentene ikke rakk å tenke seg om, sier Terje Tinholt. Foto: Berit Roald/NTB scanpix



– Hvor mye over prisantydning du må ut med avhenger blant annet av om prisantydningen er satt høyt eller lavt. Det finnes jo meglere som bevisst legger prisantydningen veldig høyt og vet at de må gi en rabatt. Men gitt at prisantydningen er markeds-

Terje Tinholt

– Gitt at prisantydningen er markedsmessig korrekt, må du nok by 10-20 prosent over prisantydning for å få tilslaget før budrunden.

sis korrekt, må du nok by 10-20 prosent over prisantydning for å få tilslaget før budrunden, sier Tinholt.

– *Hvilken rolle har megleren i prosessen?*

– Megleren har en rådgivningsrolle, som aldri har vært viktigere enn akkurat nå. Jeg har gitt mange gode råd til selgere som har fått inn direkte bud. Da kunne jeg for eksempel gi råd om at vedkommende ikke bør selge til den prisen, men gi et motbud på en million kroner over. Megleren har ikke lov til å formidle budet, men det er ikke ulovlig for megleren i en slik prosess å si til andre interessenter at de bør ringe selger og be om en privatvisning, sier han.

Et motbud er et bindende bud fra selger tilbake til kjøper.

5. By uforutsigbart

Uavhengig av om du vil kuppe en bolig eller delta

i en ordinær budrunde, er det dårlig taktikk å røpe overfor megler eller selger hvor mye du har å rutte med, slik at de kan forsøke å presse deg til å legge inn et høyere bud.

Hvis man skal delta i en budrunde, er et sentralt spørsmål om man bør gå høyt ut for å "skremme bort" andre budgivere, eller starte budgivingen med et skambud, for å senke selgers prisforventninger.

– Som budgiver kan du prøve å by under prisantydning, men det virker useriøst å legge inn et skambud på syv millioner kroner for en bolig med prisantydning på ti millioner. Da blir både selger og megler irritert. Ikke start med et skambud, men start med et fornuftig bud. Ofte er det også bedre å riste folk av seg i budrunden, enn å øke budene med kun 10.000 kroner, mener Nordvik.

Tinholt råder generelt folk til å by noe i nærheten av prisantydning ganske tidlig.

– Personlig har jeg stort sett aldri bydd mer enn tre ganger på samme eiendom, med store hopp. Da kom de hoppene så fort og så høyt at de andre interessentene ikke rakk å tenke seg om. Mange tror at det er smart å by 10.000 kroner av gangen. Men hvis man byr i små skritt, er det lett å dra med seg flere budgivere. Det å gå i store skritt har stort sett vært det vi meglere hater mest, fordi det dreper budrunden. Det lønner seg å treffe det nivået du tror andre ikke responderer på, fordi de tenker at prisen kan bli mye høyere. Det er ingen fasitsvar på dette, men generelt har jeg sett at det kan lønne seg å få budrunden til å gå kjapt med litt store hopp, sier Tinholt.

– *Hvor lang tidsfrist bør du gi på budene?*

– Vi anbefaler i utgangspunktet en halvtime til en time, så kan man heller gå ned til kortere frister hvis det bare er to budgivere, sier han.

Christoffer Askjer påpeker at hver budrunde er unik og at man derfor bør føle på pulsen i budrunden og forsøke å være litt uforutsigbar.

– Hvis det har vært mange små budøkninger, er det ofte lurt å klinke til med en stor budøkning. Det kan forvirre andre interessenter, slik at man rister dem av seg. Hvis du merker at temperaturen er høy med mange på visning, kan du for eksempel starte med et høyt bud tilsvarende prisantydning, eller inntil fem prosent over. Men hvis interessen er litt avventende, er det ingen vits i å komme med et så høyt bud. Budfristen bør også stå i stil med det du byr. Hvis budet er lavt bør du gi lang frist på budet, slik at selger får tid til å forstå at det ikke er andre interessenter. Men hvis du

Torbjørn Ek

– Det handler om å finne ut hvor klar selger er til å selge og hvor stresset personen er.

gir et kjempebud, kan du ha kortere frist, sier Askjer.

6. Avslutt budrunden med konfidensielt bud

Trikset med å legge inn et konfidensielt bud kan også benyttes i en ordinær budrunde, selv om meglere generelt liker det dårlig. Hvis budrunden er i gang, og høyeste bud er 10,5 millioner kroner, som er over prisantydningen på ti millioner, kan du for eksempel gjøre følgende hvis du vil sikre deg boligen: Legg inn et konfidensielt bud til megler på 10,6 millioner, som han ikke har lov til å forevise personen som har budt 10,5 millioner. I tillegg gir du beskjed om at det ikke er lov å forevise den andre budgiveren budet hvis du ikke skulle få tilslaget, og at det ikke skal brukes på noen som helst måte etterpå. På den måten forhindrer du at megler spiller de to siste budgiverne opp mot hverandre.



Christoffer Askjer

– Hvis det har vært mange små budøkninger, er det ofte lurt å klinke til med en stor budøkning. Det kan forvirre andre interessenter, slik at man rister dem av seg.

– Hvis selger velger budet på 10,6 millioner, må megler ta den sure jobben med å ringe til han med budet på 10,5 millioner kroner etterpå for å fortelle at boligen er solgt, sier Nordvik. – I den situasjonen kunne selger stilt et motbud på 10,7 millioner til den andre budgiveren, men budgiveren vil sikkert lure på hvorfor han ikke får kjøpt den for 10,5, men det har jo ikke meglere lov til å si noe om. Dette er et sleipt triks og innbyr ikke til en fair budrunde, men det brukes i enkelte tilfeller, sier Nordvik.

7. Vær strategisk

Anders Langtind klassifiserer potensielle boligkjøpere i ulike grupper, etter hvordan de opererer i budrundene. Han mener at den lureste boligkjøperen enten er ”strategen”, som er smart nok til å komme på begge visningene, lodde interessen og gjøre forundersøkelser og sjekke snittprisene i området. Eller boligkjøperen som bare ringer på før visning og spør om å få se på huset, etter å ha lastet ned salgsoppgaven

fra nettet.

– Han tilbyr gjerne å kjøpe et hus som har prisantydning på 9,5 millioner kroner for ti millioner kroner der og da. Jeg tenker at det er en fremgangsmåte som kan funke bra hvis man skal sikre seg drømmehuset. Det er ikke en vanlig fremgangsmåte i Oslo, men du skal ikke langt utenfor Oslo før det er vanlig at folk ringer på og spør om privat visning, sier han.

8. Sett grensen over et rundt tall

Gruppen av boligkjøpere som Langtind kaller for ”luringen” sitter og venter og forteller gjerne meglere at han ikke er så interessert. Han er det ikke mange meglere som ønsker å bruke mye tid på. ”Den bestemte budgiveren”, som allerede har bestemt seg og legger inn et bud på, eller litt over, prisantydning allerede dagen etter visning, anses som smartere.

– På den måten kan han skremme bort andre interessenter, så det kan også være en god taktikk. Vide-

re har vi den typen vi kaller for ”tieren”, som alltid øker budet med 10.000 kroner uansett hva andre byr. De terger på seg endel folk. Det er gjerne andre aktører i budrunden som har drevet hele budrunden fremover. Jeg har vært borti tilfeller der selger har valgt å selge til den budgiveren som har drevet budrunden frem, fremfor den som hele tiden økte budet sitt med 10.000 kroner, sier Langtind.

Han tilføyer:

– ”Optimisten” er han som alltid tror at han kan få kjøpt boligen under prisantydning, og som er gjenganger på visninger på alle typer leiligheter hver eneste søndag. Andre typer kjøpere er de vi kaller for ”besserwisseren”, som mener at alt er feil priset, og han vi kaller for ”grensesetteren”, som har satt seg en grense på forhånd. Mange har ofte satt grensen sin på en rund sum. Et godt tips kan være å flytte grensen for eksempel 25.000 kroner over en rund sum, for det kan gi deg drømmeboligen, sier Langtind. ■