

Bilhandlarnas åtta vanligaste knep

Av Erik Söderholm, www.automotorsport.se 2014-12-30 08:05

Att sälja bilar är en hel vetenskap och självklart vet återförsäljarna precis hur man övertygar kunderna om de vanligaste knep – och hur du undviker dem.



Hos bilhandlaren är det enkelt att bli övertygad av säljaren. Ha is i magen!

Nästa gång du köper bil kan du överlista säljaren genom att skärskåda hans eller hennes knep. Här är de åtta vanligaste.

- **Många bilhandlare svarar inte på mejl**
- **1. Du köper tre saker**

Att köpa bil innebär oftast tre transaktioner: teckna ett billån, sälja inbytesbilen och köpa själva bilen. Försök förhandla fram dessa separat för att få den bästa affären. När det gäller bilens pris brukar det oftast vara mest fördelaktigt för dig att förhandla om bilpriset – inte om månadsbetalningarna, som säljaren i vissa fall vill fokusera på. Om månadsbetalningen höjs med 500 kronor kanske det inte låter så mycket men utslaget på 72 månader blir det 36.000 kronor.

- **2. "Det finns bara en kvar!"**

Inget vanligt knep hos etablerade och kunniga bilhandlare men det förekommer hos en del handlare. När du funderar på att slå till förklarar säljaren att det, passande nog, bara finns ett enda exemplar kvar på lagret. Ibland stämmer det ju, men gör gärna en snabb koll utanför bilhallen innan du går in. Oftast står lagerbilarna uppradade på baksidan.

På samma sätt kan just det här erbjudandet gå ut imorgon, och därför måste du bestämma dig idag. Även det kan ju förstås stämma, men i de flesta fall ersätts ett erbjudande alltid med ett annat. Säljaren tackar ju hellre ja än nej till en försäljning. Ha is i magen! När du fått ett förslag som du är nöjd med, vänta en dag och gå hem och fundera på saken. Låter det fortfarande bra dagen efter – köp!

• **3. Bilhandlarens levebröd**

Det är egentligen inte bilen i sig som handlaren tjänar pengar på. Det är istället i extratjänster som billån, leasing, garanti, tillbehör och service där pengarna finns. Därför vill bilhandlaren förstås gärna fokusera på det, istället för på bilen.

När det gäller särskilda garantier och försäkringar gäller det att hålla koll på villkoren. Kanske finns det kryphål som är ofördelaktiga för dig. När du besöker bilhandlaren får du gärna vara påläst innan så du har koll på vad försäkringen eller garantin täcker och vad den inte täcker. Tryggheten kan vara bra att ha men ett visst skydd har du kanske redan i form av bilens försäkring.

• **4. Lockmodeller**

I annonsen använder bilhandlarna ofta så kallade lockmodeller för att få in folk i bilhallen. Sedan säljer bilhandlaren upp dig till en dyrare modell. Välj den modell du vill ha, inte den som säljaren vill att du ska ha. Förbered dig gärna innan för att kunna parera bilhandlarens försök att "sälja upp". Argumentet brukar vara att "den här modellen är bra, men den här (dyrare) modellen är bättre – det är helt upp till dig". På så sätt lägger säljaren in ett känslomässigt argument. Du vill ju naturligtvis ha den bästa bilen. Men den bästa bilen för säljaren behöver inte vara den bästa bilen för dig.

• **5. Privatleasing**

Många biltillverkare erbjuder nu privatleasing där du betalar en fast månadskostnad för bilen, men du äger den inte. Ibland ingår också service, försäkring och annat. Du vet exakt vad bilen kommer kosta men du betalar också en del extra för den tryggheten. Om det är värt det är upp till dig.

Annat som är bra att känna till med privatleasing är att du måste lämna tillbaka bilen i exakt rätt skick enligt avtalet. Annars får du betala extra. Du får också betala mer om du kör längre än vad som står i avtalet, oftast 1.500 mil om året.

Till skillnad från ett billån kan du inte dra av räntan för en privatleasad bil. Du kan oftast inte avbryta kontraktet hur som helst, till exempel vid ändrade familjeförhållanden. Det är också fördelaktigt för säljaren att fokusera på månadskostnaden istället för bilens pris.

- **6. Dyra tillval**

Vad behöver du egentligen för tillval? Fundera gärna en extra gång. Ett exempel är navigationssystem som ofta kostar mycket, och som ibland också måste uppdateras med nya kartor i flera år efteråt (för en merkostnad). I många fall får du inte tillbaka de investerade pengarna på andrahandsvärdet. Men var heller inte dumsnål! En bil med stark motor bör ha mer utrustning än en snikmodell för att den ska vara lättare att sälja vidare.

- **7. Skambud på inbytesbilen**

En bilhandlare vill nästan alltid bjuda mindre pengar för en inbytesbil än vad den är värd för att täcka kostnader för exempelvis rekond och service. Kolla gärna värdet på bilen hos exempelvis [Bilpriser.se](#). (Observera dock att Bilpriser räknar fram vilket pris du som kund ska betala för bilen, inte vilket pris bilhandlaren ska köpa in bilen för.)

Vill du ha maximalt betalt för bilen får du sälja den separat. För andra kan det kanske vara värt att bilhandlaren tar hand om den gamla bilen – då slipper du ta hand om allt den själv.

- **8. För högt listpris**

En del bilmodeller har ett alldeles för högt officiellt listpris. Sedan erbjuds en rabatt på exempelvis 15.000 kronor vilket får affären att låta kanonbra. I själva verket kan det vara kampanjpriset som är det nya listpriset.

- **Läsarna tycker till om bilhandlarna**

Tänk på att bilhandlaren bara har en chans på sig att göra ett första intryck. Vissa bilhandlare är extremt duktiga på att komma fram i helt rätt tid och fråga om hen kan hjälpa till. Andra är riktigt dåliga. Är du missnöjd – gå någon annanstans. Det finns fler bilar och handlare.

Lycka till med bilköpet!