

## Oppsummering av artikkelen «Bidding behavior in housing auctions», av André Kallåk Anundsen, Andreas Benedictow, Erling Røed Larsen og Mikkel Walbækken.

Dette er en empirisk analyse av atferdsmønstre i det norske boligmarkedet. Vi benytter budlogger fra DNB Eiendom over perioden fra 2007 til 2021. Vi analyserer 1 271 741 bud fra 195 968 budrunder.

Vi skiller mellom forhandlinger (kun én budgiver), ikke-kompetitive auksjoner (minst to budgivere, men færre enn tre budgivere som hver gir tre eller flere bud), og kompetitive auksjoner (minst tre budgivere som hver gir minst tre bud).

Vi studerer deretter hvordan både budrundedynamikk og utfall av budrunden avhenger av auksjonsform. Våre resultater viser at kompetitive auksjoner er forbundet med kortere budfrister, kortere intervaller mellom budene, lavere åpningsbud, mindre budøkninger, kortere liggetid, og en større differanse mellom salgspris og prisantydning. I tillegg finner vi at individuelle budgivere øker sitt budbeløp mer relativt til sitt første bud i auksjoner med mye konkurranse. Disse funnene er etablert ved regresjonsanalyse, hvor vi kontrollerer for prisantydning, salgstidspunkt (år-måned faste effekter), hvilken megler som ble benyttet (meglerfaste effekter), og kjennetegn ved boligen som ikke forandres over tid (beliggenhet, størrelse, solforhold, etc. – såkalte boligfaste effekter). Det siste er mulig, siden vi følger repeterte salg.

Helt til sist følger vi budgivere på tvers av budrunder. Vi beregner det høyeste budet hver av disse budgiverne gir i hver av budrundene de deltar i. Deretter undersøker vi om budgiverne øker sine bud når de opplever å tape budrunder. I snitt finner vi at en budgiver som har tapt en budrunde øker sitt maksimale bud med NOK 30 000. En budgiver som har tapt 4 eller flere budrunder øker i snitt sitt maksimale bud med mer enn NOK 140 000. Det er altså tegn til at budgiverne «tøyer strikken» når de taper gjentatte budrunder.

Dette resultatet står seg når vi hensyntar at budrundene finner sted på ulike tidspunkt (markedsutvikling), at budgiverne byr på objekter med ulik prisantydning eller ulik størrelse, samt at vi hensyntar ulik konkurranse i de ulike budrundene – målt som forskjellen i antall budgivere.