

RESOR & KONFERENSER

Drömmen om en småländsk stuga

Strömmen av turister från kontinenten till Skandinavien har ökat starkt de senaste åren. Allt fler förverkligar drömmen om ett eget hus vid en sjö djupt inne i den sydsvenska vildmarken. Detta förhållande har gett upphov till olika åsikter. Ökad turism tillför onekligen välkomna inkomstmöjligheter, speciellt i glesbygd. Å andra sidan ökar exploateringen av naturen.

Men vi behöver inte befara att tyskarna är på väg att köpa upp varenda röd liten stuga i hela Småland, till kraftiga överpriser.

– Av Olle Carlsson –

Den myten vill Stephan Metreveli, tysk fastighetsmäklare med 14 års erfarenhet av den svenska husmarknaden, ta död på. Han har sålt cirka 360 svenska hus, i Halland och Småland mest, till sina landsmän. Metrevelis företag, Schweden-Immobilien, är störst inom den kontinentala mäklarnisch som specialiserar sig enbart på förmedling av skandinaviska fastigheter till tyska och holländska köpare. Ingen tyskfödd mäklare har större rutin än han på detta område, hävdar han.

Prismedvetna

Efterfrågan från kontinenten är stor, även på hyreshus och industrifastigheter. Men intresset från våra nyblivna EU-bröder har inte drivit upp fastighetspriserna. Snarare tvärtom, hävdar Metreveli.

– De tyska köparna är mycket prismedvetna. De vill ha full valuta för sina pengar. Statistiken, refererande till våra egna kunder, visar att tyska husspekulanter i genomsnitt prutar 20 procent på begärt pris för en fastighet, svenskarna bara fem procent!

Bland hans kunder finns hu-

Turistströmmen från kontinenten driver inte upp fastighetspriserna



FÖRVERKLIGAD DRÖM

Familjen Zimolong från Wolfsburg förverkligade drömmen om ett svenskt fritidshus med hjälp av mäklaren Stephan Metreveli (till höger), chef för Schweden-Immobilien som specialiserat sig på den svenska marknaden. Företaget planerar skyltplatser, som den här vid motell Ljungby, på 25 platser utmed E4 och E 6 i södra Sverige.

vudsakligen vanliga familjer, som i 70 procent av fallen finansierar sommarhusköpet i Sverige med eget sparkapital. Resterande har möjlighet att låna upp till 60 procent av köpeskillingen i Landenbausparkasse, LBS, ett tyskt bosparinstitut, som Schweden Immobilien har ett ömsesidigt ensamrättsavtal med i delstaten Niedersachsen.

– För att få låna i LBS måste de kunder som köper hus via oss först ha sparat ihop till 40 procent av kostnaden, förklarar Metreveli. Som säkerhet räcker oftast en svensk bankgaranti för marknadsvärdet på det förmedlade objektet.

Sådana kunder betalar inte vilka priser som helst. Det har de helt enkelt inte råd med. De som har gott om pengar drar sig istället söderut, främst mot Spanien, som fortfarande är högstatuslandet nummer ett för semesterande tyskar.

Inga överpriser

– Många svenska husägare tror att de kan få ut överpriser

den tyska marknaden, och kommer med argument som att just deras objekt är unikt, säger Metreveli. Alla hus är ju unika på sitt sätt, men samtidigt har de ändå ett ganska bestämt marknadsvärde. Jag kan nästan exakt avgöra, enbart på en beskrivning per telefon, i vilket prisläge en fastighet hamnar! En tysk spekulant betalar max cirka 300.000 kr för ett sommarhus. Sällan mer.

– Värderingen är ganska lätt att göra för vem som helst, tillägger Stephan på nästan oklanderlig svenska. Det är bara att kolla in mäklarnas skyltskåp och jämföra pris och standard med sitt eget objekt.

Låg prisnivå tidigare

Hans egna skyltskåp finns på ett växande antal platser. Främst utefter E4 och E6. Metreveli är också på en del fastigheter exempelvis i Ljungby.

första hand på att prisnivån tidigare legat förhållandevis lågt i Sverige, hävdar Metreveli. – Även på andra håll i Sverige har nivån höjts på motsvarande sätt, trots att det kontinental köpintresset klingar höjd med Väner och Väst påpekar han.

Metreveli tror på en station av fastighetspriserna framtid, trots att nya regler, såsom på förvärfvs- och finansieringssidan kommer att underlätta köp i Sverige för utländska medlemmar.

– Man får inte glömma avståndet mellan Hamburg och Småland är 650 kilometer, såväl före som efter EU-intillägget och den svenska kronfallet, säger han.

Någon invasion av tyska turister behöver därför inte bry sig om. Stugor och hus finns i mängder. Cirka 2.500 blir sålda varje år, varar 30-40 procent såljs löpande inom löp av några månader.

"Alla är vi bröder"

Den som vill sälja eller hyra sin egendom, antingen det är en liten röd stuga eller industrifastighet, kan ändå dra en bra slant på att anlita tysk mäklare.

I Tyskland tas nämligen i beaktning utav köparen, i tvärtom, som kutyman i Sverige.

Inte heller behöver man bry sig om att en fastighet blir fördrad till oigenkännlighet när den är i tysk ägarhand. Tyskarna är nog med att följa det landets traditioner.

Men för säkerhets skull föreslår Metreveli sprida ut sig över stora geografiska områden, för att undvika utkomsten av tyska köpare, säger han.