

## Bostadsmarknad med nyktrare prisbild - många vill pruta och diskutera priset



Det är en betydligt nyktrare prisbild som möter flanörer som tittar i fastighetsmäklarnas skyltfönster

**En intensiv byggboom de senaste åren har lett till att det finns en uppsjö av olika bostadsobjekt. Många vill pruta eller i varje fall diskutera priset. Som säljare är det bäst att sätta nivån på priset så att det är säljbart. Det menar den auktoriserade fastighetsmäklaren Åsa Pettersson. Prisbilden är betydligt nyktrare än tidigare**

**Av Ola Josefsson**

Lindesbergstjejen kom till Spanien 1982 eftersom familjen hade radhus i Torremuelle. Sedan var hon fast, och började jobba som fastighetsmäklare i Benalmádena.

-Det var väl egentligen tänkt att jag skulle ta över familjeföretaget hemma i Lindesberg, men så blev det mäklarjobb på Solkusten och det har jag aldrig ångrat.

### **Bred erfarenhet**

Förutom en kort tid i butik i Centro Idea har Åsa jobbat med bostadsmarknaden. Det började med visningslägenheter i Arroyo de la Miel innan hon gick vidare och blev delägare för att senare starta eget.

-Efter alla år har jag skaffat mig en bred erfarenhet om bostadsmarknaden på Solkusten. Det var några tuffa år i början på 1990-talet, därefter har det varit goda tider.

De tuffa åren var i slutet på 80-talet och några år framåt. Det var som att hela marknaden föll ihop som ett korthus, någon ”låste dörren, släckte ljuset och kastade bort nyckeln”. Sakta började marknaden återhämta sig med spanjorer som köpte utlänningarnas hus till rätt priser.

Tills för fem år sedan jobbade Åsa Pettersson i stort sett bara i Benalmádena-området. Då flyttade hon till sina nuvarande kontorslokaler i stadsdelen Los Boliches i Fuengirola.

### **Vilka är dina kunder?**

-Jag har många stamkunder, många går även på rekommendationer från kompisar och familjer. Vi vänder oss i första hand till svenskar, samtliga på kontoret pratar ju svenska. Vi har även en hel del engelsktalande som kommer in från gatan.

### **Vilket område koncentrerar ni er i första hand på?**

-Vi har objekt från Benalmádena till Calahonda, halvvägs mellan Fuengirola och Marbella. Just för tillfället har vi många objekt, vilket känns bra. Det är alltid skönt att ha mycket att erbjuda, dessutom till förmånliga priser.

-I första hand frågar våra kunder efter lägenheter som ligger centralt i Fuengirola eller Los Boliches. Samtidigt ökar förfrågningarna på villor vilket är ett tecken på att det snart släpper loss. Det är ett ganska normalt mönster, först förfrågningar sedan sälj, det blir säkert en bra vår 2007.

### **Mycket ledigt**

Åsa Pettersson säljer inte nyproduktion av hus och lägenheter. De senaste åren har det varit en intensiv byggboom varför det finns mycket ledigt. Tendensen är att det är lättare att sälja objekt som man kan ta på.

-Många vill pruta eller i varje fall diskutera priset. Säljare bör sätta prisnivån så att det är säljbart.

De uppblåsta priserna på villor, radhus och lägenheter är numera borta. Det är en betydligt nyktrare prisbild som möter flanörer som tittar i fastighetsmäklarnas skyltfönster.

### **Justerbart pris**

-Tidigare hade säljaren ett fast pris, nu sätter man ett pris som är justerbart, menar Åsa Pettersson som är auktoriserad fastighetsmäklare med certifikat i Spanien sedan 1998.

Åsa säger att det är roligt att jobba som mäklare just nu. Hon beskriver läget i Los Boliches som mysigt, Fuengirolas östra stadsdel har en mysig atmosfär, det är platt och okomplicerat med en skön strandpromenad som lämpar sig för långa promenader utmed havet.

### **Hur här prisbilden just nu?**

-Lägenhet med ett sovrum kostar ungefär mellan 130.000 till 170.000 euro. Två sovrum ligger på mellan 180.000 till 250.000 euro. Jag tror att dagens prisbild står sig ett tag till. Som köpare önskar man ju att investeringen ska ge ränta, vilket det också gör på lång sikt.

Åsa Pettersson är även med i sammanslutningen Realtylink, som består av 53 mäklare med en gemensam databas.

-Vi skriver in kundens önskemål, antalet sovrum, våning, storlek, nära strand plus mycket annat, och så får vi upp precis det objekt som kunden letar efter. Det är en bra grej, vi ser hur marknaden är vilket är jättenyttigt. Vi träffas en gång i kvartalet och i framtiden planerar vi att ge ut en egen tidning.

### **Vad kostar det att köpa?**

-Det följer lagfartskostnader, överföringskatt och kostnader för notarier, advokat och registrering, i slutändan brukar det hamna på tio procent på husets pris.

### **Vad kostar det att sälja?**

-Det är mycket som avgör exempelvis om du är resident eller inte. Det har lagts fram ett nytt lagförslag om att vinstskatten ska sänkas från 35 procent till 18 procent för inte residenta. Samtidigt skulle depositionsavgiften sänkas från 5 procent till 3 procent för att komma i harmoni med övriga EU. När dessa lagar skall träda i kraft kan jag dock inte svara på.



"Tidigare hade säljaren ett fast pris, nu sätter man ett pris som är justerbart", menar Åsa Pettersson som är auktoriserad fastighetsmäklare med certifikat i Spanien sedan 1998