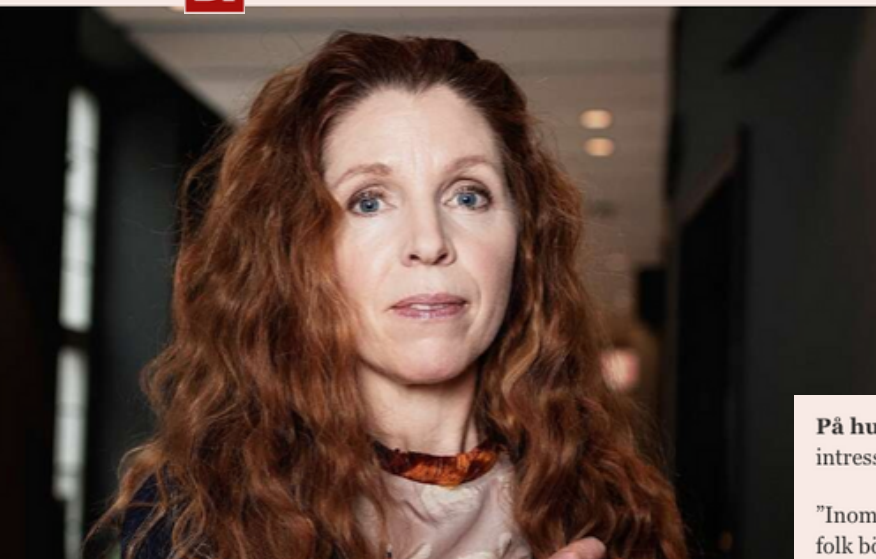




Lyxmäklaren ser vändningen: ”En helt annan marknad”

Temperaturen stiger på marknaden för dyra bostäder.

”Efter jul känns det som en helt annan marknad”, säger lyxmäklaren Catharina Bernstein.

Hon listar vilka trender som är heta bland köparna, och varnar samtidigt för att luta sig för mycket mot prisstatistiken.



JENNY PETERSSON

Publicerad: 08 mars 2020, 10:55

Artikeln handlar om: Lyx och flärd | Bostad

Under hösten rådde fortfarande en viss avvaktande stämning på marknaden. Men sedan årsskiftet är känslan en helt annan, enligt Catharina Bernstein, som driver Bernstein Real Estate.

”Det kändes som att prisbilden under hösten var lite oklar. Men året har inletts väldigt positivt. Nu får vi se vad som händer med anledning av corona och hur det påverkar ekonomin”, säger hon.

Catharina Bernstein förmedlar bostäder i det högre prissegmentet, som sällan marknadsförs brett. Att köpare agerar innan en bostad publiceras på till exempel Hemnet är ett beteende som generellt sett ökar, enligt en undersökning Fastighetsbyrån gjort bland sina mäklare. Ett lågt utbud den senaste tiden leder till att man är mer offensiva redan när mäklarna flaggar för kommande försäljningar.

För Catharina Bernsteins kunder handlar det mer om diskretion.

”Man är inte så intresserad av att vara i en offentlig miljö. Man kan ha säkerhetstänk, och vill inte visa upp hela sitt hem”, säger hon.

Hon har tystnadsplikt men när fastighetsaffärer är klara blir uppgifterna om köpare och säljare offentliga och det är känt att hon jobbat med bland andra den brittiske skådespelaren Hugh Grant och hans fru Anna, Jonas och Bea Åkerlund och Mikael Persbrant och Sanna Lundell. Förra året hjälpte hon hockeystjärnan Henrik Zetterberg och hans fru Emma att hitta ett hus i Ängelholm.

Den lyxigare delen av marknaden har ett annat funktionssätt än resten av bostadsmarknaden.

”Processerna tar längre tid och är mer skraddarsydda. Man blir som en personlig agent eller konsult. Det är mycket diskussioner och förhandlingar”, säger hon.

Fortfarande tar sälj- och köpprocesserna längre tid än när marknaden stod på toppen 2017, innan prisnedgången inleddes.

”På rätt objekt med bra läge får man ofta en bra prislapp. Men det kanske inte är 50 intressenter som knackar på dörren, utan ett par. Man är mer om sig och kring sig och gör sin analys. Det får inte finnas för mycket defekter”, säger Catharina Bernstein.

På hus undersöker man servitut, och är det en bostadsrätt är man intresserad av markfrågan och föreningens lånesituation.

”Inom nyproduktion ser man att festen är slut, efterfrågan är inte så stor och folk börjar förstå att det kan finnas mycket belåning bakom. Det är skillnad om man har en bostadsrättsförening som ligger på en strandtomt, då är det ändå ett värde i marken. Hos mina kunder är det ofta frågor kring säkerhet, allt från larm och inbrott i området till hur grannarna är”, säger hon.

Ett vanligt sökkriterium bland hennes kunder är en lägenhet på 150 kvadrat till 300 kvadrat centralt i Stockholm. Gärna Östermalm, men det finns också de som är intresserade av andra stadsdelar.

Svenskar som har jobbat utomlands och vänder hemåt letar efter bostäder i Danderyd och Lidingö. Saltsjöbaden har tappat lite av sin tidigare attraktivitet till följd av alla vägarbeten kring Slussen.

Funktion är en viktig faktor, säger Catharina Bernstein.

”Om det inte är bra funktion i förhållande till vad du betalar per kvadratmeter är det inte intressant, det spelar ingen roll om det är på Strandvägen.”

Det finns en del gamla lägenheter som är byggda med lång korridor och jungfrukammare.

”Då avstår du, eller prutar på priset. Har man pengarna vill man ofta ha det klassiska, som flera rum i fil.”

Ett tag fanns en stark trend att öppna upp lägenheter, ta bort väggar och ha ett fåtal, stora rum.

”Omsättningen på vissa sådana enheter har sjunkit lite. Problemet är sedan att lappa tillbaka det. Har man inte ekonomi att göra det köper man inte. Prisnivån i Stockholm är så pass hög per kvadratmeter.”

Enligt Catharina Bernstein finns det även en grupp som säljer sina lantställen i Stockholms skärgård och i stället vill ha något i Torekov eller Båstad.

”Det kan handla om väder, aktiviteter eller att det är närmare till kontinenten.”

Men att man söker ett fritidsboende som blir en oas, på en egen ö eller mitt på fjället, är en annan trend som håller i sig. Det har också de senaste åren funnits ett ökat intresse för att flytta ut från storstaden permanent, när den tekniska utvecklingen gör det möjligt att jobba där man är.

Utbudet är förhållandevis lågt även inom det här segmentet. Det påverkar priserna uppåt. Samtidigt finns det objekt som dragits tillbaka från marknaden. Det kan handla om säljare som inte har det mest attraktiva objektet men som inte ställt om sina förväntningar på priset efter 2017.

”Det kan handla om flera miljoner kronor, och då bestämmer man sig för att inte sälja i stället.”

Det är få av Catharina kunder som hindras i sin bostadsaffär av amorteringskravet. Däremot begränsar reavinsten många försäljningar, bedömer hon.

Hon efterlyser förändringar i systemet, förslagsvis genom en slags trappmodell där den som bott permanent väldigt länge i sitt hus skulle betala en lägre skatt.