

Nordmenn erobrer fra

FRITIDSBOLIG:

Rike nordmenn skyr dårlig vær og kjøper heller dyrt i sørlige strøk.

- Vi har kunder med budsjett på mellom 60 og 120 millioner kroner, sier megler.

PETER JACOB JACOBSEN
PETER.JACOB.JACOBSEN@FINANSAVISEN.NO

Blant boliger til salgs i utlandet på finn.no, er det nærmere 500 treff på objekter i prissjiktet to millioner euro, eller 15 millioner kroner, og oppover. De dyreste husene koster rundt 100 millioner kroner.

De mest sentrale salgsagentene er Knight Frank og Norsk Megling. De to selskapene kan bekrefte at annonsene ikke ligger ute for pynt. Fredrik Lilloe er partner i Knight Frank og har spesialisert seg på salg av eksklusive feriehuse i Sør-Frankrike.

«High end»

- Vi har solgt syv større eiendommer til nordmenn i 2013, der prisene har variert fra 1,5 millioner euro og opp til 8,5 millioner euro, eller 65 millioner kroner, sier han.

Lilloe er godt kjent med eiendomsmarkedet i Sør-Frankrike, og blir derfor kontaktet av nordmenn som er på utkikk etter feriebolig. Han regner med at det blir gjort flere store kjøp utover sommeren.

- Jeg jobber for interessenter som har budsjett på mellom åtte og 15 millioner euro til bruk på eiendom mellom Cap d'Antibes og Mougins til Grasse. Kjøperne har allerede avtalt visninger i de kommende ukene.

I fjor solgte Knight Frank boliger i Sør-Frankrike til nordmenn i «high-end» markedet med en gjennomsnittlig verdi på 3,7 millioner euro, eller 25 millioner kroner.

Lilloe sier pågangen fra norske boligkjøpere har økt kraftig de siste årene. Han mener flere år med dårlige sommervær, prisfall på boliger i utlandet og rimelige direkteflyvninger er viktige årsaker.

- Dessuten sitter flere av kjøperne allerede tungt lastet med norsk eiendom, og ønsker derfor å diversifisere formuen sin gjennom utenlands kjøp.

Kresne nordmenn

Også Norsk Megling-sjef Agnar D. Carlsen viser til at flere nordmenn velger bort landsted på Tjømø og Sørlandet til fordel for utlandet. Det siste året har de stått for salg



■ Syv nordmenn har kjøpt for til sammen 200 millioner kroner

av flere eiendommer i «high end»-markedet, som spenner fra 10 til 50 millioner kroner. Han sier de norske kjøperne er svært kresne.

- De vil gjerne ha alt. Moderne, lyse og åpne boliger med sjøutsikt og nærhet til fasiliteter er en gjenganger.

Villaene som er solgt gjennom Knight Frank i Sør-Frankrike det siste året er av gjennomgående høy standard. Badebasseng, tennisbane, treningsrom og hjemmekino går igjen i alle prospek-

tene. Noen av de dyreste eiendommene kan i tillegg skimte med produksjon av egen olivenolje og vin, gjestehus og mer enn åtte garasjeplasser.

Carlsen sier kjøperne tar seg god tid og vurderer mange objekter. For et par uker siden solgte de en bolig til nærmere 30 millioner kroner:

- Kjøperen hadde vurdert 30 eiendommer og vært på 14 visninger i løpet av en intensiv uke. En annen kjøper hadde vært på utkikk siden

nyttår før han endte på et objekt til over 20 millioner kroner.

Carlsen legger til at de fleste oppdragene er såkalte «skuffoppdrag», der selgeren ikke annonserer boligen offentlig fordi de ønsker diskresjon. Hverken Knight Frank eller Norsk Megling ønsker å røpe hvem kjøperne er, men sier det i stor grad er mer og mindre profilerte bedriftsledere med stor familie som går igjen på kundelisten.

Norske eiendomskjøp i Sør-Frankrike siste år

Utropspris	Type	Område	Boligstørrelse (m2)	Tomtestørrelse (m2)	Antall soverom
17.000.000 kr	Villa	Mougins, Cannes	230	3.000	5
60.200.000 kr	Olivengård	Chateauneuf de Grasse	500	11.000	5
23.400.000 kr	Villa	Le Rouret	485	4.000	7
47.700.000 kr	Villa	Cannes	550	3.400	5
20.600.000 kr	Villa	Mougins, Cannes	230	2.500	5
95.000.000 kr	Vingård	Gassin, St Tropez	950	5.500	23
19.700.000 kr	Villa	Valbonne	385	3.500	6

På tokt i k

Politisk uro og boligprisfall hindrer ikke nordmenn i å kjøpe dyrt i kriseland som Italia, Portugal og Hellas.

Selv om den franske riviera og Marbella i Spania fortsatt er de mest attraktive områdene for rike nordmenn, er det flere som utvider horisonten til også å gjelde Italia, Portugal og Hellas, sier Agnar D. Carlsen i Norsk Megling. Han forteller at det siste salget deres var en villa i Toscana i Italia som gikk for

robrennske slott



øpt for til sammen for Frankrike

60 MILL: Denne Olivengården i franske Chateau-auneuf de Grasse hadde utropspris på 60 millioner kroner og fikk norsk eier tidligere i år. FOTO: KNIGHT FRANK

nyttår før han endte på et objekt til over 20 millioner kroner.

Carlsen legger til at de fleste oppdragene er såkalte «skuffoppdrag», der selgeren ikke annonserer boligen offentlig fordi de ønsker diskresjon. Hverken Knight Frank eller Norsk Megling ønsker å røpe hvem kjøperne er, men sier det i stor grad er mer og mindre profilerte bedriftsledere med stor familie som går igjen på kundelisten.

På tånd

Politisk uro og prisfall hindrer nordmenn i å kjøpe i kriseland som Portugal og Kreta.

Et annet objekt som har norsk interesse er en villa i Agia Pelagia, Kreta. Et annet objekt som er på visning med norsk interesse er en villa i Agia Pelagia, Kreta. Et annet objekt som er på visning med norsk interesse er en villa i Agia Pelagia, Kreta. Et annet objekt som er på visning med norsk interesse er en villa i Agia Pelagia, Kreta.



KRETA: Norsk Megling har flere norske interessenter på denne funksvillen i Agia Pelagia, Kreta, til over 20 millioner kroner.

areal (m2)	Antall soverom
3.000	5
11.000	5
4.000	7
3.400	5
2.500	5
5.500	23
3.500	6