

# BOLIG UTLAND

De fleste ser etter objekter fra 500.000 til 5 millioner euro. Det har vært dyrere eiendommer også, men de snakker vi ikke om

BJØRN KRAFT

# Sent, men godt på Mallorca

Lenge etter svensker, dansker, tyskere og amerikanske filmstjerner, har nordmenn oppdaget eksklusive Mallorca. Kjøpsmegler Bjørn Kraft lever av å selge drømmene.

HENRIK SANDVIK  
HENRIK.SANDVIK@FINANSAVISEN.NO

– Her er det muligheter for alle lommebøker.

Den norske kjøpsmegleren Bjørn Kraft blar i glansede prospekter, og legger til:

– Ikke minst for de tykke.

Det er enorm forskjell på høstlige Vinderen og skrytebildene på skrivebordet denne novemberdagen. Ute er det regn, tåke og guffen vind. I prospektene skinner solen på hvite villager og digre svømmebasseng.

– Det er utrolig mange lekre eiendommer på Mallorca. Det er hus og leiligheter fra et par hundre tusen til mange titalls euro, og man kan få hva som helst, sier 54-åringen.

– Bortsett fra alle vegger vendt mot syd.

**Hektet på Mallorca**

Seks år er gått siden Bjørn Kraft falt pladask og kjøpte en feriebolig på Mallorca. Året etter solgte han distribusjonsfirmaet her hjemme og etablerte meglerfirmaet Kraft Properties Mallorca.

– Jeg ble helt hektet på å skape meg et levebrød av det jeg hadde falt så pladask for. Naturen, vannet, kulturen, luften, menneskene, klimaet, alt. Nå bor jeg på en gammel bondegård på en liten fjelltopp med mandeltrær og oliven, ramser han opp.

– Men jeg hadde nok gjort det litt annerledes hvis jeg hadde visst det jeg vet i dag. Jeg hadde for eksempel hatt god bruk for en kjøpsmegler, og bestemte meg for å bli en selv.

**Svenskene tidligere ute**

Norske boligkjøpere er ikke vant til kjøpsmejlere. Ikke Mallorca, heller, for den sakens skyld, men det er i ferd med å forandre seg, ifølge Kraft.

– Mallorca er noe av det kuleste i Middelhavet, og har alltid hatt en enorm internasjonal appell. Vi har kunder fra India, Hong Kong og USA, samt selvfølgelig svensker, dansker og nordmenn, forteller 54-åringen.

Nordmenn oppdaget imidlertid øya en del senere enn dansker og svensker, mener han.

– Særlig svenskene har kjøpt

mye der nede, og er nå – sammen med nordmenn – de viktigste kundegruppene, sier han, og fortsetter: – I fjor kjøpte svenskene flere eiendommer, mens nordmennene kjøpte for høyere verdi.

**Kraft omtaler en hovedsakelig holden kjøpergruppe.**

– I alder strekker de seg fra 35 til 60, og de fleste ser etter objekter fra 500.000 til 5 millioner euro. Det har vært dyrere eiendommer også, men de snakker vi ikke om.

**Den kortsiktige nordmannen**

Et folkeslag som sørger for en viss stabilitet på øya – blant annet når det gjelder prisutviklingen – er tyskerne.

– Det er mange av dem der nede, og tysk økonomi er nokså utslagsgivende for hvordan det går på Mallorca. De er kravstore og aksepterer ikke noe *manana*.

– Hva med nordmannen?

– Han er ekstremt kortsiktig, begynner Kraft, og utdyper:

– Nordmannen er mest keen på utenlandsbolig når det regner og nærmer seg helg. Nå, etter den knallfine sommeren hjemme, er det mange som ønsker å forlenge sesongen.

Megleren melder nemlig om god vekst i antall henvendelser.

– Og jeg tror det er mange som blir overrasket over hva de ender opp med. Det er ikke alle som lander på *sea front*, selv om det var det de så for seg da de landet på flyplassen.

**Kollaps**

Mallorca slapp ikke unna da den spanske økonomien kollapset for få år siden.

– Roughly sier man at Mallorca ligger cirka 30 prosent over Fastlands-Spania i pris. Men prisene falt på Mallorca også, det er ingen tvil om det, medgir Kraft.

– Mens de i Fastlands-Spania stupte 40–45 prosent, falt prisene kanskje 20 prosent på Mallorca. Nå vil jeg si at vi volummessig er tilbake der vi var før krisen.

– Hva er det dyreste øya kan by på?

– Som overalt ellers her i verden er det kyststripen som koster mest



**30 prosent dyrere enn på fastlandet i Spania**

**IMPULSIVT:** Nordmenn og svensker er de viktigste kjøperne på Mallorca akkurat nå, men perspektivet er ulikt, hevder Bjørn Kraft. – Nordmannen er mest keen på utenlandsbolig når det regner og nærmer seg helg, sier han.

FOTO: HÅKON SEBØ



**PUERTO PORTALS:** Fem minutter fra Palma får man denne leiligheten på 120 kvadratmeter for 645.000 euro. Svømmebasseng og garasje medfølger.

FOTO: KRAFT PROPERTIES MALLORCA

penger. På Mallorca er det Deia som kanskje er dyrest, uten at det nødvendigvis ser sånn ut. Det er også her Richard Branson fikk

bygget sitt hotell, og du finner riker fra Hong Kong, USA og Midtøsten, samt Hollywood-stjerner på rekke og rad.

## Rimelige kreditter og lokale skikker

Mange ferieboligkjøpere på Mallorca lånefinansierer kjøpet. Da er et velfungerende utleiemarked et pluss.

– Det er lett å leie ut på Mallorca til gode priser, hevder kjøpsmegler Bjørn Kraft.

De fleste bruker DNB i Luxembourg eller Nykredit i København, forteller han. – Nykredit er gjerne billigst, for de funder på en spesiell måte. Dessuten er jo renten enda lavere enn i Norge. Men det er mange som foretrekker en norsk kontakt.

Boligkjøperne er dessuten raske med å kopiere lokale skikker.

– Der nede setter man bort alt. Selv den med øyas minste hageflekk leier gartner. Slikt gjør vi ikke her hjemme.

## Rotterace om boligkundene

En søreuropeisk bolighandel inneholder gjerne et kobbel av mejlere. Og kjøperen er aldri i mål for han har vært hos notaren.

Bjørn Kraft, den eneste mejlere med kontor både i Norge og på Mallorca, er én av svært mange som lever av å selge ferieboliger langs middelhavskysten til utlendinger. Og det er enkelte ting som skiller seg fra det norske boligmarkedet.

– I hele Sør-Europa ligger provisjonen vanligvis på 5 prosent, men det er ingenting som heter eksklusive salg. Mange eiendommer ligger

ute hos mange mejlere, og ofte er normalen at to mejlere samarbeider om et oppdrag. Da deler de på provisjonen, sier Bjørn Kraft. – Hvem betaler provisjonen din?

– Alle mejlere får provisjonen av selger, så også jeg. Kjøperen betaler ikke en krone.

**Screenere markedet**

Det er imidlertid kjøperen Kraft henvender seg til. Han holder po-

tensielle kjøpere i hånden fra de begynner søket hjemme i stua til de stikker nøkkelen i døren. Så får han sin betaling fra selgeren.

Krafts rådgivningshonorar er med andre ord en del av femprosentprovisjonen som i utgangspunktet er myntet på salgsmeglerne.

– For kjøperen skal jeg være et besparende, og ikke fordyrende, mellomledd, sier han.

– Jeg blir med kunden hjem og finner ut hva han eller hun ønsker. Så screener jeg markedet og minimerer søket. Jeg viser dem fem og ikke 20 alternativer.

Erfaringen er nemlig at det er



**ARTA:** Villa på 537 kvadratmeter på høydedrag utenfor byen. Fem soverom, fem bad og to separate gjestehus. Prisen er satt til 4,3 millioner euro.

FOTO: KRAFT PROPERTIES MALLORCA



**SON VIDA:** Ved golfbanen rett utenfor Palma er denne villaen på 950 kvadratmeter til salgs for 8,5 millioner euro. Inneholder åtte soverom og like mange bad.

FOTO: KRAFT PROPERTIES MALLORCA



**PUERTO ANDRATX:** Villa på 260 kvadratmeter og egen gjesteleilighet. Flere terrasser og bad, med prisantydning på 2,15 millioner euro.

FOTO: KRAFT PROPERTIES MALLORCA

fordelaktig å konsentrere seg om et fåtall eiendommer.

– Man binder seg ikke på samme måte som her hjemme, et bud er overhodet ikke forpliktende. Så det er bare å legge inn bud, sier han.

**Shake-down hos notaren**

Handelen begynner først å formaliseres når partene møtes og avtaler en pris.

– Da gjør man en hand-shake og skriver en opsjonskontrakt. Et forskudd på 10–20 prosent av kjøpesummen settes inn på konto til en tredjepart, gjerne en advokat, og

så begynner en due diligence. Det gjør det mulig for deg som kjøper å trekke deg hvis du finner mangler, sier Kraft.

**Partene setter så opp et tidspunkt for overtagelse og endelig oppgjør.** Megleren innrømmer at systemet ligner et rotterace.

– Det er nemlig først når betalingen er registrert hos notaren at kjøperen kan være sikker på at eiendommen er hans. Selger kan nemlig godkjenne et annet, høyere bud hele veien, sier Kraft, og legger til:

– Det er en litt annerledes krigføring der nede.