



**LYYSKI
FASTIGHETER**

När marknaden kräver funktion – inte bara drömmar

I juni skrev jag om att säljaren alltid bestämmer – och om hur möjligheter kan försvinna snabbare än man tror. Det fick vi se prov på redan under början av sommaren, där affärer faktiskt gått i mål med oväntad fart. Juni var för vår del en riktigt fartfylld månad med många avslut, medan juli knappt har börjat i skrivande stund.

Men lika tydligt som att säljaren bestämmer, är det att köparen numera ställer hårdare krav.

Färre är beredda att betala för charm eller känsla – de betalar för funktion

Det märks särskilt på en marknad där priserna inte längre drar iväg av sig själva. Köparen vill veta att bostaden fungerar i praktiken, inte bara ser bra ut i prospektet.

Fyra sovrum för tvåbarnsfamiljen. Bergvärme istället för oljepanna. Planlösningar utan stora renoveringsbehov. Allt detta spelar roll.

Jag får ofta höra från säljare: "Vi investerade 20 000 euro i bergvärme, borde vi inte få tillbaka det euro för euro?" Svaret är både ja och nej. Nej, eftersom marknaden sällan värderar investeringar på så vis. Men ja – för det kan vara precis det som gör att du får ett bud, och därmed en affär. Och det är i slutändan det som räknas.

Att som säljare investera i funktionella förbättringar – bergvärme, ett extra sovrum, en extra toalett – kanske inte alltid ger full utdelning på varenda euro, men det gör att ditt objekt blir sålt.

För den som vill sälja är det helt avgörande att möta marknaden där köparen befinner sig. Under juni såg vi många exempel på just det: säljare som accepterade trygga och villkorslösa bud för att sedan kunna ta nästa steg. Den friheten är själva kärnan i äganderätten – du bestämmer, men marknaden avgör priset.

För köpare gäller samma lärdom som i vårens guldäggsmetafor: väntar du för länge, förlorar du chansen.

Särskilt när rätt funktioner finns. De mest attraktiva objekten – de som verkligen stämmer för målgruppen – kan fortfarande säljas både snabbt och ibland till över begärt pris.

När det småningom blir sensommar och skolstart kommer det bli ännu tydligare: barnfamiljer prioriterar det praktiska framför drömmen. De väljer inte alltid huset med finast styling, utan det som fungerar för deras vardag.

Om du funderar på att sälja – visa hur ditt hem kan lösa köparens behov.

Om du funderar på att köpa – ha finansiering, mod och beslutskraft redo när rätt objekt dyker upp.

För när dörren väl öppnas finns inga garantier för en andra chans.

PS. Juli är månaden där förberedelser vinner. Många njuter av semester just nu, men marknaden lever. Affärerna händer. Och du ska stå redo när det gäller.

I slutändan gäller fortfarande samma sak: den som äger bestämmer – men marknaden belönar den som förstår funktion.



En riktigt trevlig
semestermånad
till er alla!

Tomas Lyyski,
LyySKI Fastigheter

www.lyyski.ax