

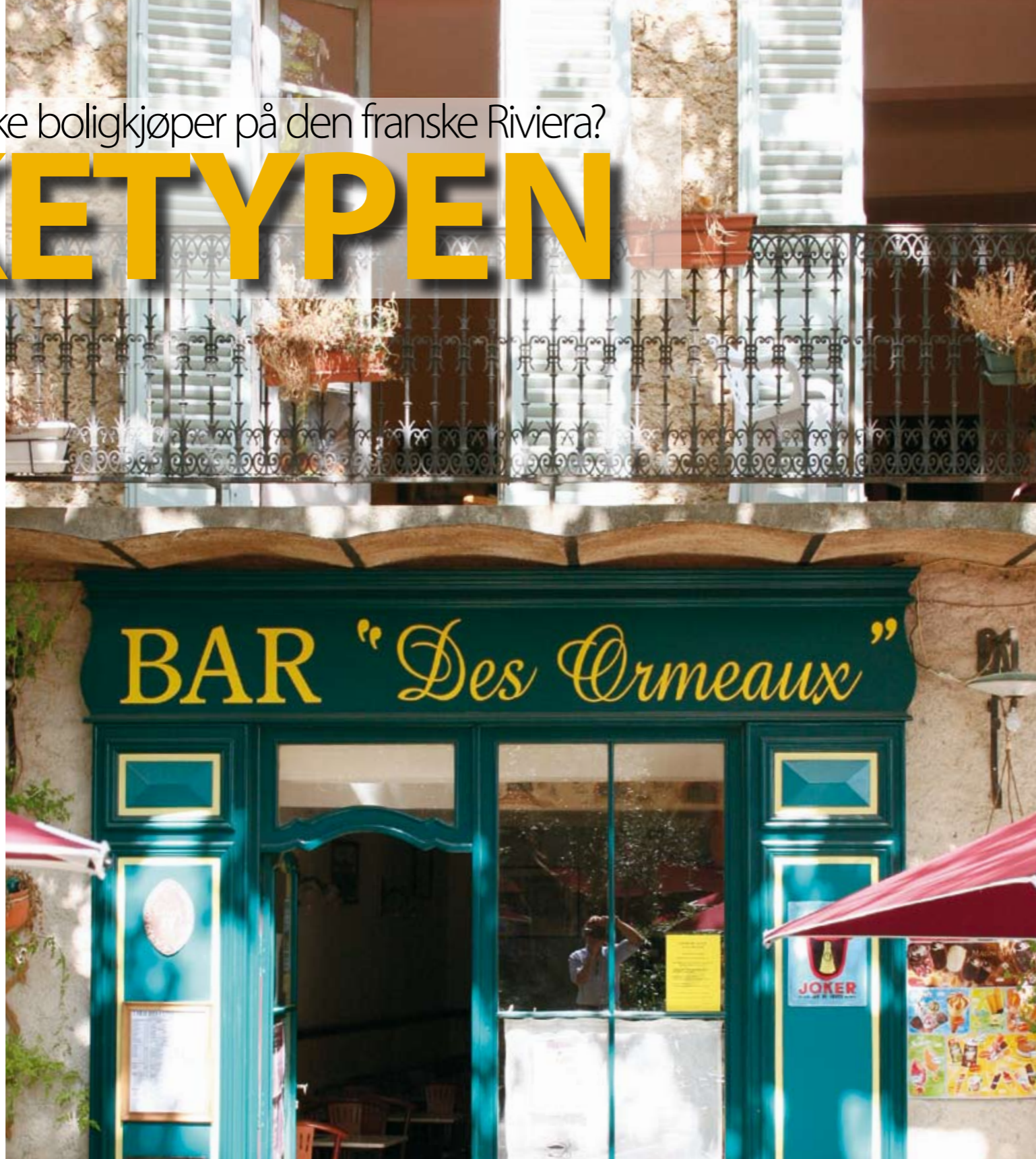
Hvem er den typiske boligkjøper på den franske Riviera?

ARKETYPEN

Ulike mennesketyper søker seg gjerne til ulike steder. Noen kunne aldri tenke seg noe annet enn Italia – andre skjønner ikke vitsen med å bo utenfor Spania. Hva er det så som kjenner tegner den typiske norske boligkjøperen på den franske Riviera?



Artikkelforfatteren Erik Fougner har blant annet bakgrunn som direktør for Norske Skog i Frankrike gjennom 10 år, og jobber i dag med eiendom i Frankrike gjennom selskapet AAA Riviera. (Foto: Tom Andersson).



SKULLE MAN FORSØKE å generalisere og dermed meisle ut en typisk profil på den norske kjøper av eiendom på den franske Riviera, ville man for 10 år siden kunne ha sagt følgende:

Norske kjøpere av eiendom på den franske Riviera var typisk frankofile ektepar med forkjærlighet for de fire K'er: Kunst, kultur, klima og det kulinariske. Det franske språket behersket de nogenlunde og aldersmessig var de som regel nypensjonerte (ca 65 år);

ofte lidenskaplige golfere... Objektene som ble kjøpt var som oftest leiligheter med to soverom som primært var myntet på egenbruk i lengre perioder av gangen – ikke minst i vinterhalvåret. For å komplettere bildet, er det imidlertid viktig å nevne at det også finnes fra tiår tilbake et representativt utvalg av den svært formuende norske borgerstand i Sydøst-Frankrike (skipsredere, finansmoguler, norsk "adel" mm.) som har en tendens til å leve en diskret tilværelse på store herskaps-

eiendommer (eneboliger med store tomter, annekser osv.)

Hva gjaldt stedsvalget, var det svært karakteristisk at de valgte å spre seg godt. I et begrenset, men representativt utvalg som er brukt for å illustrere denne profilbeskrivelsen (200 kjøpere for årtusenskiftet), viste det seg at disse var spredd over 49 forskjellige byer og landsbyer! Noen steder hadde altså opp til flere nordmenn (Antibes, Cannes, Nice, Monaco, Valbonne, og Vence), men

det som særpreget de norske Riviera-farerne var nettopp at de var spredd for alle vinder. Nordmenn i Frankrike ønsket ingen kolonitilværelse – tvert imot!

I 2007 MÅ enkelte falsetter av denne profilbeskrivelsen revideres. Dagens realitet har endret seg nokså nevneverdig på enkelte punkter, mens andre står trygt forankret. Dagens kjøper er fortsatt hovedsaklig et ektepar, men nå – i motsetning til før – med en gjennom-

snittsalder på 49 år. Altså er det skjedd en betydelig foryngelse i forhold til det vi er kjent med fra før. Per definisjon betyr også dette at dagens kundemasse er yrkesaktiv. Interessant er det også å konstatere et vidt alderspenn blant disse. Tar man kun utgangspunkt i vårt selskaps kundemasse de fem siste årene, er aldersspredningen på over 50 år (fra 26 til 78 år)! I praksis viser det seg at 90 prosent av vår kundemasse er yrkesaktive. Av disse har over 72 prosent høyere akademisk utdannelse og

nesten to tredeler arbeider som selvstendig næringsdrivende.

Selv om formålet med kjøpet fortsatt er egenbruk, driver 25 prosent idag også med en eller annen form for utleievirksomhet. Selve bruksmønsteret til dagens kjøpere er svært ulikt det som var tidligere. I dag, takket være hyppige flyavganger og tilspisset konkurranse blant flyselskapene, har dagens

Våren i Provence?
Vi tilbyr unik assistanse ved kjøp av feriebolig i Syd-Frankrike!

AAA RIVIERA



AAA Riviera er *din* eiendomsmeidler i Syd-Frankrike.

Vårt primære mål er å hjelpe deg som kjøper og realisere boligdrømmen på Den franske Riviera.



AAA Riviera
Jardins de Pomone
Chemin des Cabots
06410 Biot, Frankrike
Tlf.: 33 (0) 493 65 50 75
Fax: 33 (0) 493 65 59 59
E-mail: mail@aariviera.com
Fransk meglerlisens N° 5455T

Kontakt Nina Linaae
eller Erik Fougner
Be om brosjyre

For våre kunder kan vi forøvrig bistå med finansiering, oppussing og vedlikehold av boligen.

www.aariviera.com

>>>

>>>

(yngre) eiere en tendens til å ta 8–10 kortere opphold i året til den franske Riviera. Dette skyldes naturligvis også den jobbsituasjon disse menneskene er i. Yngre, ressurssterke kjøpere uttrykker også gjennom sine eiendomskjøp en vilje til diversifisering av sine økonomiske ressursser og investeringer.

Nok en interessant sideeffekt av denne foryngelsen er en økning i antall huskjøp. Naturlig nok er leilighetskjøp fortsatt det dominerende valget, men nesten én av tre kjøper i disse dager hus. Dette har utvilsomt noe å gjøre med det faktum at de yngre kjøperne har mindreårige barn, noe som skaper behov for mer plass, flere soverom, eget svømmebasseng og så videre.

Overraskende nok behersker mindre enn halvparten fransk. Ei heller har de særlig tid til golf, men interessen for de fire K'er står ved lag.

Det som også er en konstant i profilbeskrivelsen av kjøperen av eiendom på den franske Riviera, er den utpregede geografiske spredningen. Ønske om en slags individualisering som motpol til flokkmentaliteten (i eksempelvis Spania), er et høyst fremtredende karakteristisk trekk som står ved lag. De



BYENE NICE, Cannes og Antibes (bildet) er populære boligområder for nordmenn – i dag, som for 10 år siden.

tidligere nevnte byer Antibes, Cannes, Nice og så videre er naturlig nok fortsatt favoritter, men mest slående er det å notere seg at det finnes få tilfeller av norske familier i samme byggkompleks. Dette er utvilsomt en bevisst handling som utøves av norske frankofile kjøpere som heller vil omgås franskmenn (og eventuelt andre nasjonaliteter), fremfor sine egne landsmenn og venner.

HVA BLIR DEN fremtidige profiltrenden? I disse gode økonomiske tider (i Norge), i et

samfunn som er svært opptatt av fritid og hvor arbeidsplassen er blitt adskillig mer mobil takket være avansert kommunikasjonsutstyr, er det rimelig å anta at dagens profil med yngre kjøpere vil fortsette. Kjøperne vil ikke nødvendigvis være så frankofile som før, men det blir selektive kjøpere som ikke vil ha «allemannseie». De betaler det det koster å etablere sin ferieresidens på "la Côte d'Azur", et eksklusivt og meget kosmopolitisk sted med en god plass i solen – snaut tre timer fra Norge. Vive la France!