

Mäklare med köparen i fokus

Tanken är vare sig ny eller främmande: Kan jag som köpare verkligen lita på att mäklaren inte ensidigt gynnar säljaren? Det är ju ändå säljaren som betalar arvodet...

Text: Göran B Karlsson



Fastighetsmäklaren Malin Berggren startade för ett halvår sedan "köparmäklarfirmen" Nextplace.

Må vara att lagar och moral är en starkt reglerande faktor. Men varje mäklare har sannolikt mött den där spekulanten som lite försiktigt undrar vems ärenden mäklaren går. Det hela bottenar naturligtvis i bristande insikt men är på sitt sätt också förståeligt...

Mot den bakgrunden är det inte särskilt anmärkningsvärt att en ny företeelse slagit rot i Sverige, något man kan kalla "köparens mäklare". Först ut var mäklaren Malin Berggren som strax därefter fick sällskap av Catharina Hillerström Vagli, se sid 11. Sedan början av året driver de var sitt företag med inriktning på att företräda bostads- och fastighetsspekulanter. De fokuserar sin verksamhet på att vara spekulantens ombud och rådgivare, eller som Malin uttrycker det: "Att vara köparens trygghet".

Erbjuder trygghet

För drygt ett halvår sedan blev Malin Berggren registrerad fastighetsmäklare. Redan långt tidigare, när hon väl hade gjort sitt yrkesval, hade hon funderingar på att förmedla trygghet mer än rena objekt.

– Idén hämtade jag från andra länder, berättar Malin som nu driver det egna stockholm-baserade företaget Nextplace.

Satsar mycket tid

Som registrerad mäklare har hon samma skyldigheter som alla i branschen, och kravet på opartiskhet är detsamma.

– Det kan vara svårt att erbjuda en tjänst som egentligen inte finns på marknaden men hittills har det fungerat bra, säger Malin. Det hela går till så att en spekulant kontaktar mig och berättar om sina önskemål. Sedan kollar jag i mitt kontaktnät om någon har objekt som motsvarar kundens önskemål.

Malin söker också på Hemnet och på mäklarnas hemsidor, går på visningar och lägger ner en hel del tid på att få fram objekt som kan passa kunden. Ibland hittar hon alternativ som kanske inte motsvarar kundens alla

krav men som i gengäld erbjuder andra möjligheter. Det handlar ju om att föra en dialog med kunden, men också med de "traditionella" mäklare hon kommer i kontakt med.



Tryggt och bekvämt

Allt detta sker till en kostnad – ett pris – hon inledningsvis överenskommer med kunden.

– Givetvis är kundens största fördel att han eller hon hittar sin drömbostad tack vare mina insatser. Men man får heller inte glömma den bekvämlighet man får som kund. Kunderna slipper ju det mesta av det jobb som ligger bakom att leta lämplig bostad. På köpet får de också min kunskap om det mesta som rör fastighetsaffärer och fastighetsägande. Jag har också träffat flera mäklare som sagt att de "avlastats" tack vare mitt arbete. Och ingen har tyckt att jag klampat in på deras revir, säger Malin med ett skratt.

Vill in på Hemnet

När hon väl hittat lämpligt objekt är det kundens ansvar att diskutera prisfrågan.

– Jag budger inte mot säljaren och deltar inte i några prisförhandlingar. Det ansvaret vilar ju ytterst på kunden. Men visst kan jag ge råd och delge av mina erfarenheter, det är ju min roll.

Efter bara ett halvår som köparens ombud känner Malin att hon satsat rätt.

– Ja, det har gått bra och intresset ökar efterhand som allt fler får kännedom om min verksamhet. Nu gäller det bara att få komma in på Hemnet. Jag vill gärna synas där och förhandlar om det, men tyvärr verkar det dra ut på tiden. Men det löser sig nog, säger Malin avslutningsvis. □