

Svensk Fastighetsförmedling satsar kommersiellt: "Bra affärsmöjligheter"

<https://fastighetssverige.se/index.php/artikel/svensk-fastighetsformedling-satsar-kommersiellt-bra-affarsmojligheter-32236>

image not found or type unknown



Publicerad den 17 Juni 2019

Transaktioner Svensk Fastighetsförmedling som idag är en av Sveriges ledande förmedlare av privata bostäder adderar nu förmedling av kommersiella fastigheter till sitt utbud.
 Martin Filipsson, franchisetagare i Göteborg och Malmö, som är tidigt ute i Svensk Fastighetsförmedlings kommersiella satsning, berättar mer.

<p>Sedan 2017 har Martin Filipsson varit hängiven den kommersiella marknaden.</p> <p>– Vi har tidigare tackat nej till förfrågningar vi fått om att mäkla kommersiellt. Till slut kände jag mig trött på att tacka nej till bra affärer, säger Martin Filipsson och skrattar.</p> <p>– I ärlighetens namn har vi tackat nej för att vi inte haft rätt kompetens att hantera den här typen av uppdrag tidigare.</p> <p> Martin Filipsson har varit i fastighetsbranschen sedan 2004. 2007 köpte han in sig som franchisetagare i Svensk Fastighetsförmedling och har sedan dess byggt upp verksamheter i Malmö, Varberg och på Hisingen i Göteborg. </p> <p> När han nu riktat in sig mot förmedling av kommersiella fastigheter är affärsmöjligheterna många. Han har förmedlat fastigheter med inriktning på kontor, industri och bostäder och arbetat med såväl fastighetsförsäljning som paketering tillsammans med partners. Dessutom arbetar Svensk Fastighetsförmedling mycket med försäljning av markområden. </p> <p>Hur har första tiden varit?</p> <p>– Det har gått bra. Bara att vi berättar för vårt nätverk att vi arbetar med kommersiella fastigheter gör att många blir intresserade och kommer med förfrågningar.</p> <p>– Innan jag började ta in uppdrag så la jag ner ett hårt arbete på att verkligen lära mig den kommersiella sidan och intressera mig för branschen. Jag har gått kurser, besökt seminarier och träffat många aktörer i branschen och parallellt med detta byggt upp interna processer och funnit duktiga samarbetspartners. </p> <p>Hur skiljer det sig att arbeta med kommersiella fastigheter jämfört med privatmarknaden?</p> <p>– Försäljningsprocessen är helt annorlunda och man får helt andra frågor under DD-processen. För mig är det självklart att jag som transaktionsrådgivare ska vara en projektledare och se till att kunden får bästa hjälp och att jobba med de partners som säkrar detta. </p>

<p>– Tanken är att kunna addera ett mervärde för såväl befintliga som nya kunder och ge den kommersiella marknaden – i segmentet small/mid market – en rikstäckande aktör med ett fantastiskt nätverk. </p> <p> Martin Filipsson är inte ensam om att blicka mot den kommersiella sidan. Svensk Fastighetsförmedling har öppnat för att addera det kommersiella till sitt utbud av mäklartjänster. Man har dessutom adderat kompetens i form av Petra Wester som affärsutvecklare. </p> <p>– Det finns en positiv inställning i organisationen till den här kommersiella satsningen. Svensk Fastighetsförmedling är en rikstäckande kedja med närvaro från norr till söder med förgreningar som ett svampmycel. Vi träffar människor i färd med att sälja sin bostad som också sitter på andra affärsmöjligheter i form av fastigheter, lokaler eller mark som man inte tidigare vetat var man ska vända sig för att sälja. Nu när vi går ut och berättar att vi även förmedlar kommersiella fastigheter så kommer det in förfrågningar från kunder som känner till oss och med det känner en trygghet i vår leverans.</p> <p>– Tidigare har det inte varit så många inom Svensk Fastighetsförmedling som försökt hitta den här typen av affärer, men nu när vi har börjat berätta att vi arbetar med det här så gick det väldigt fort. </p> <p>– Helt plötsligt har vi hittat ett nytt affärsben som vi vetat om hela tiden men som vi nu känner att vi verkligen vill investera i. </p> <p>Vad känner du att ni har för möjligheter att utvecklas här?</p> <p>– Vi har redan en motorväg att åka på. Vårt kundregister är rikstäckande och vi har stenkoll på flyttströmmarna. Inom en snar framtid kommer vi även att ha koll på hur de kommersiella flyttströmmarna ser ut, det gäller att nyttja information vi redan har. I och med att våra kunder går in och lägger in sig själva i kundregistret så har vi redan en bra grund att stå och bygga vidare på. Vi har dessutom flera intressanta affärsmöjligheter för den kommersiella delen av fastighetsbranschen som till exempel intressanta markområden mm hos oss som lämpar sig för fler än bara bostadsutvecklare tror jag. </p> <p>– Så affärsmöjligheterna vi sitter på är mycket goda för såväl oss som för våra köpare och säljare av kommersiella fastigheter, avslutar Martin Filipsson, Franchisetagare och Fastighetsmäklare på Svensk Fastighetsförmedling.</p>

- Axel Ohlsson

axel@fastighetssverige.se