

”Dags för förvaltningsbranschen att ta sig i kragen”

<https://www.fastighetssverige.se/index.php/artikel/ydags-for-forvaltningsbranschen-att-ta-sig-i-krageny-20952>

Publicerad den 17 Maj 2016

Bolag Professionella fastighetsförvaltare och deras kunder arbetar alltför ofta kortsiktigt, med övervägande fokus på kostnader. Det är en defensiv och ohållbar inställning i en bransch som är satt att förvalta så stora värden, menar Stefan Younes, nytilträd vd för Fastighetsägarna Service.

Han fortsätter: – Vill man optimera den långsiktiga värdeökningen på sin fastighet gäller det att tänka annorlunda, säger han. Stefan Younes har lång erfarenhet av fastighetsförvaltning, senast som affärsområdeschef Förvaltning på HSB Stockholm. Som vd för Fastighetsägarna Service är hans hjärtefråga att utveckla samarbetet med bolagets förvaltningskunder. Förutom kortsiktigheten är han bekymrad över den bristande tilltron i branschen. Allt fler upphandlingar handlar om att pressa priser och binda varandra till detaljerade avtal, menar han. – Avtalet är en viktig bas. Men det är förtroendet för varandra som är avgörande. Fastigheter är en långsiktig investering och behovet av förvaltning varierar över tid, säger Stefan Younes. Styrelser byts ut, tekniken utvecklas och lagstiftning ändras. Att fånga allt i ett avtal är inte möjligt. – Lösningen är ett öppet och transparent samarbete som tillåter kontinuerlig utvärdering och anpassning, samt ett avtal som skalas upp och ner efter behov, menar Stefan Younes. Ett av Stefans första initiativ efter tillträdet som vd var därför att bygga kundteam runt bolagets kunder. De 25 största kunderna ska ha färdiga team innan sommaren och övriga kunder under hösten. Teamet ska inte bara ta ansvar för den löpande förvaltningen, utan även vara proaktiva i den långsiktiga utvecklingen av kundens fastighet. Med kundsamordnare som möts tillsammans med kunden, minst en gång per år, skapas ett forum för båda dessa uppgifter. – Vi bygger relationer med kunden genom de som är ansvariga för leveransen till dem. I mötena med kund får vi dessutom massor med god input som vi kan använda till att utveckla verksamheten, säger Stefan Younes och tänker på utvecklingen av kringtjänster inom förvaltningsbranschen. Som så många andra branscher går även förvaltningsbranschen mot helhetslösningar. Nya tjänster som skapar mervärden för kunderna, inte minst digitala lösningar och stödfunktioner. – Men jag tror inte på storskaliga projekt, som var vanligt förr. Idag har utvecklingstiden från idé till lanserad tjänst minskat drastiskt. Det innebär att tjänsteutvecklingen i större omfattning bör bedrivas småskaligt och kunddrivet, gärna på initiativ och i samarbete med enskilda kunder. Ge oss en utmaning så startar vi ett pilotprojekt, uppmanar Stefan Younes både uppdragsgivare och medarbetare som har bra idéer. Fastighetsägarna Service är redan idag en av landets ledande förvaltningsleverantörer, med 3600 kunder och ansvar för cirka 12 000 fastigheter. Starkaste fästet är Stockholms innerstad, bostadsrättsföreningar och små till medelstora privata fastighetsägare. Men nu planeras en expansion, framför allt geografiskt. Målet är att växa ut i regionen, inte minst i de så kallade miljonprogrammen som står inför upprustning och utveckling. FAKTA Stefan Younes tillträdde posten som vd för Fastighetsägarna Service Stockholm den 1 april 2016. Han efterträder Christina Lindström Olsson som lämnar organisationen efter sex år som vd. Fastighetsägarna Service är ledande leverantör av fastighetsförvaltningstjänster, med 135 anställda verksamma inom juridisk konsultation, ekonomisk förvaltning, fastighetsförvaltning, fastighetsskötsel och produktförsäljning så som, vitvaror, tvättstugeutrustning och säkerhetsdörrar. Bolaget verkar i regionen Stockholm och Gotland och har idag ansvaret för cirka 12 000 fastigheter. Fastighetsägarna Service ägs av föreningen Fastighetsägarna Stockholm.

Stefan Younes. Image not found or type unknown

Bild: Fastighetsägarna Service
Stefan Younes.

- **Henrik Ekberg**

[\[email protected\]](#)