



För familjen Netz blev mötet med Bjurforsmäklaren Helen en lyckträff. Idag är de glada ägare till drömvillan i Gustavsberg.

# Mäklaren hittade deras drömvilla

**Att hitta rätt bostad och synka både köp och försäljning kräver sin mäklare. För familjen Netz i Gustavsberg blev mötet med Helen Jelbe från Bjurfors rena lyckträffen.**

**– Hon var med oss genom hela affären, och har även hjälpt våra vänner att sälja och köpa, säger Josefin Netz.**

Mjukt inbäddad i lummig grönska och med äldre sekelskifteshus som närmsta grannar ligger familjen Netz moderna villa. Här borsedan ett halvår tillbaka mamma Josefin, pappa Andreas samt sönerna August och Alfred. Och så katterna Hjordis och Karsten förstås.

– Sedan har vi en hel rådjursfamilj som brukar smyga omkring utanför staketet, berättar Josefin.

Tidigare bodde de på Ingarö, men för några år sedan tog de hjälp av fastighetsmäklaren Helen Jelbe från Bjurfors Värmdö att värde-

ra det huset. Det var första mötet med Helen, men det var inte riktigt aktuellt för familjen att sälja.

Ett par år senare dök familjen Netz upp på en visning i Gustavsberg som Helen höll i. Det blev inget köp då men de informerade Helen om att de börjat fundera på att flytta till Gustavsberg och berättade vad de sökte. Helen la det på minnet.

**ETT HALVÅR** senare, när just ett sådant hus som de letade efter dök upp, så hörde Helen av sig.

– I juli förra sommaren

fick jag ett samtal från en gammal kund, som både hade köpt och sålt med mig, som berättade att de ville sälja, men helst utan att gå ut på öppna marknaden. Då ringde jag upp Josefin och Andreas.

Familjen Netz åkte och tittade och köpte det direkt.

– Vi älskade det från första början. Vi köpte och sen renoverade vi det innan vi flyttade in strax efter nyår. Helen hjälpte oss även med att sälja huset på Ingarö, hon var med oss genom hela affären, och har även hjälpt våra vänner att sälja och köpa, säger Josefin, som arbetar som projektledare på en PR-byrå, men även driver ett inredningskonto på Instagram.

Allt fler bostadsaffärer görs idag utan att bostäder-

na läggs ut på marknaden. Hos Bjurfors kan både spekulanter och säljare registrera sig i deras register Boagenten. Att finnas med där har flera fördelar.

– Då missar man ingen av de bostäder som vi får in för försäljning. Är man med i Boagenten som spekulant lägger vi in de olika kraven som var och en har på objektet som de letar efter. Ibland kan en säljare säga att de först vill att vi kollar med vårt spekulantregister och då matchar vi just den bostaden mot de kunder vi har som ligger i Boagenten. Inte alltför sällan säljs bostäderna då innan vi lägger ut dem skarpt, säger Helen.

**FÖRDE SOM** inte vet när de vill sälja, men vill vara startklara snabbt, rekommenderar Helen att man använder sig av Bjurfors koncept På Förhand.

– Då förbereder vi allt inför försäljning, så när det är dags att sälja kan vi lägga ut bostaden direkt och sparar då viktig tid när man kanske har hittat sin drömbostad.

**EN TILL** fördel med det är att Bjurfors snabbt kan matcha ihop spekulanter med säljare och ordna en visning.

**Vilka fördelar finns med att sälja sin bostad innan visning?**

– Några av våra säljare upplever själva visningen som en ansträngning. För dem kan det vara en fördel om vi säljer bostaden innan visning, säger hon.

För att lyckas med affärer på en tuffare bostadsmark-

nad ställs det högre krav på mäklaren. Att bygga upp en god relation med både säljare och köpare och ”känna” sin lokala marknad är a och o.

– Det är viktigt att vara påläst och kunna svara på kundernas frågor, men även viktigt att hjälpa dem så att de får kontakt med bank för lånelöfte och andra frågor.

Att vara flexibel med visningar och snabbt kunna göra en värdering är också viktigt, menar Helen.

– Vi försöker hjälpa kunderna genom hela processen, och håller en hög kvalitet rakt igenom både vad det gäller köp och försäljning. Vi försöker inte bara sälja en bostad, utan finns där för alla möjliga frågor.

– Våra kunder byter bostad, de byter inte mäklare!

## Lokal koll med Bjurfors Kungsholmen



DILINI PANABOKKE  
FASTIGHETSMÄKLARE

**Hur ser det ut att köpa och sälja bostäder nu i höst på Kungsholmen?**

– Det ser bra ut! Marknaden är ”het” just nu efter semestern. Utbudet har gått upp och efterfrågan likaså. Förra veckan sålde jag tex en lägenhet innan visning - så efterfrågan finns definitivt!

**Vilken typ av objekt efterfrågas mest just nu?**

– Bostäder med balkong är alltid attraktivt, särskilt under sommarhalvåret. Många av mina kunder som jag träffar på visningarna har oftast krav på att bostaden de

ska köpa måste ha just balkong.

**Vilka områden hos dig är populärast för barnfamiljer?**

– Hornsbergs strand lockar många barnfamiljer.

**Vilka områden hos dig föredrar äldre?**

– Området runt Norr Mälarstrand.

**Vilka områden hos dig gillar de yngre köparna/säljarna?**

– På Kungsklippan finns det många mindre lägenheter vilket lockar de yngre kunderna.

**Varför ska man välja just dig som mäklare om man**



**Många av mina kunder som jag träffar på visningarna har oftast krav på att bostaden de ska köpa måste ha just balkong**

**vill sälja eller köpa på Kungsholmen?**

– Jag har god kännedom om föreningarna här på Kungsholmen då jag innan min karriär som mäklare jobbade som mäklarassistent. Jag jobbar dessutom väldigt mycket med vårt vinnande koncept ”På Förhand”. Då förbereder jag försäljningen i god tid så att vi får de bästa förutsättningarna för en lyckad affär!