



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 Lidingö



ROBERT NILSSON
FASTIGHETSMÄKLARE/FRANCHISETAGARE

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

– Marknaden har tagit fart efter sommaruppehållet och det har hittills varit ett bra intresse med många besökare på våra visningar och bra budgivningar.

Vilken typ av objekt efterfrågas mest just nu?

– Vi ser en stor efterfrågan av radhus. Många av våra kunder kommer från ett boende i innerstan och ett radhus är något som många väljer som ett in-steg.

Vilka områden hos dig

är populärast för barnfamiljer?

– Radhusområden är mycket populära, bland andra Hersby Åker, Kottla, Rudboda samt Mölna radhusområde.

Vilka områden hos dig föredrar äldre?

– Populära områden för äldre är Dalénum samt Torsvik. Bekväma boenden med balkonger, hiss i huset, nära till service och kommunikationer är saker som uppskattas.

Vilka områden hos dig gillar de yngre köparna/säljarna?

– Här är det generellt



Radhusområden är mycket populära, bland andra Hersby Åker, Kottla, Rudboda samt Mölna radhusområde

nära bron som gäller, exempelvis Torsvik, Herserud, Baggeby och Bodal.

Varför ska man välja just dig som mäklare?

– Jag har lång erfarenhet av mäklari då jag varit fastighetsmäklare sedan 2008. Jag bor på Lidingö och kan ön utan och innan. Som mäklare är jag serviceinriktad, kommunikativ, tävlingsinriktad och brinner för att göra bra affärer. Välkommen att kontakta mig!

BJURFORS