

# Property Matchmaking med Relier

<https://fastighetssverige.se/artikel/property-matchmaking-med-relier-38269>

Image not found or type unknown



Publicerad den 8 Mars 2021

Bolag Relier har varit en aktiv aktör på den svenska konsultmarknaden i över ett decennium. Med sin regionala styrka och med sitt dubbelspår med både uthyrning och transaktion tar nu Relier nya kliv framåt i arbetet för att matcha kunder att hitta rätt lokaler och rätt fastigheter – Property Matchmaking helt enkelt.

När det i branschmedia sammanställs listor över Sveriges ledande konsulter återfinns alltid Relier i toppen. Ett väletablerat och framgångsrikt arbetssätt har tagit bolaget dit: hårt arbete med uthyrning och transaktioner, som skapar synergier för Reliers kunder. Relier finns etablerade i Region Göteborg, där Christer Backman leder verksamheten, och i Region Syd, där Magnus Silfver leder verksamheten. Bolaget har en tydlig regional uppdelning och tack vare ett hårt arbete i en regionalmarknad sitter alla på Relier på enorm kunskap om den egna marknaden. En regional styrka som ligger till grund för arbetet med såväl uthyrning som transaktion. I rådgivningsarbetet kan huvudtjänsterna fastighetsförmedling och uthyrning kombineras till samma uppdragsgivare, något Relier valt att kalla ”dubbelspår”. Genom att uthyrningsteamet och transaktionsteamet arbetar gemensamt med samma uppdrag skapas mervärden och möjligheter för kunden. Genom uthyrningsarbetet kan man fylla fastigheter inför försäljning och därigenom skapa värde, när en köpare intresserar sig för en fastighet och vill ha redan använda ytor åt sig själv kan Relier bistå med att finna nya lokaler för befintliga hyresgäster. – I och med att vi är duktiga på uthyrning och har så djup kunskap om marknaden – alla som jobbar hos oss ska vara experter på sin marknad – så blir det en nyckel för att kunna genomföra försäljningar, säger Christer Backman. – Vi har flera exempel där vi genom vårt uthyrningsarbete i princip dubblat värde på priset inför försäljning, säger Magnus Silfver.

Den regionala styrkan och dubbelspårerna bygger upp för det som Relier kallar för Property Matchmaking. Med uthyrare och fastighetsförmedlare som är experter på sina områden, marknader och lokaltyper hittar Relier rätt lokaler och rätt affärer för rätt kunder och hyresgäster. – Vi kan den lokala marknaden så vi vet precis vilka lokaler som passar till respektive hyresgäst eller fastighetsägare och deras hyres- och prisnivåer. Vi ska inte lägga tid på att springa och visa felaktiga lokaler för hyresgäster eller köpare – vi ska träffa rätt direkt, säger Magnus Silfver. – Våra team hittar den mest optimala lösningen för hela den kommersiella fastighetsbranschen vilket vi kallar Property Matchmaking. Vi matchar er till rätt lediga lokal – effektivt och professionellt, säger Christer Backman. Idén att skapa bolaget föddes 2008 och bolaget startades under våren 2009 när tre aktörer gick samman under namnet Relier, franska för sammanbinda. Christer Backman och Magnus Silfver var båda med och grundade bolaget. – Efter att vi gått samman under gemensamt namn fick vi riktig fart på marknaden. Från att ha varit lokala aktörer blev vi nationella – fast där varje stad än i dag är sitt eget bolag. Vi jobbade från start väldigt mycket med uthyrning – det var det vi var kända för i marknaden, säger Christer Backman. – Inledningsvis fick vi alla arbeta väldigt mycket med uthyrning eftersom det inte fanns så mycket kapital i transaktionsmarknaden efter den globala finanskrisen 2008. Med tiden har transaktioner blivit en större del, säger Magnus Silfver. I dag arbetar Relier med både uthyrning och transaktioner och fortsätter leverera resultat. När man nu trycker på gasen in i 2021 gör man det med sina tre ledord – regional styrka, dubbelspår och Property Matchmaking – i fokus och en fortsatt målsättning om att skapa så bra möjligheter man kan för sina klienter. – Vi kan uthyrning, vi kan försäljning och vi kan plocka ihop affärer. Vår kompetens och våra medarbetare kan matcha så att du kan få ett bra resultat, säger Magnus Silfver. – Vi försöker matcha rätt lokal till rätt hyresgäst och rätt fastighet till rätt köpare. Det är vårt hantverk, avslutar Christer Backman.

**- Axel Ohlsson**

[axel@fastighetssverige.se](mailto:axel@fastighetssverige.se)