

”Ju snabbare kravet skickas ut, desto snabbare kommer betalningen in”

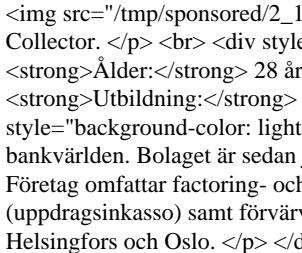
<https://fastighetssverige.se/artikel/yju-snabbare-kravet-skickas-ut-desto-snabbare-kommer-betalningen-in-19215>



Publicerad den 23 November 2015

Ekonomi/Finansiering Att hyresgäster hamnar i ekonomiska trångmål eller går i konkurs händer alla fastighetsägare.
 Collectors Anna Lundgren tipsar här om hur du kan minimera riskerna för kreditförluster.
 - Snabbhet, kompetens och god kännedom om hyresgästen är viktiga aspekter, säger hon.

Att hantera företag som av olika anledningar har svårt att betala sin hyra är en obekvämt, men nödvändig del av vardagen för fastighetsägare. Vi ser nu att många inom retail har det svårt. Konkurrensen med e-handeln är tuff och blir allt tuffare. Även inom restaurangnäringen ser det osäkert ut, för att nämna ett par exempel, säger Anna Lundgren, Head of Collection B2B på Collector. Hon menar att det i dagens marknadsläge är oerhört viktigt att ha en tydlig kreditpolicy – som man också ser till att följa. Det är en sak att arbeta med hyresgästerna i positiva sammanhang. Men när man har byggt upp en bra relation med hyresgästen kan man dra sig för att även ta in de obekväma bitarna. Det är fördelen med en extern part som då kan hantera den negativa relationen med kunden.
 Gör en kreditupplysning
 Det mest grundläggande för att undvika att drabbas av kreditförluster är att göra en kreditupplysning av den potentiella hyresgästen. Man får inte glömma att också kolla upp bolagsmännen. Ett nystartat företag kan se bra ut på papperet, men ha bolagsmän med ett flertal konkurser bakom sig. En bolagsman som har haft engagemang i bolag som gått i konkurs behöver inte betyda att du inte ska teckna avtalet med det nya bolaget. En konkurs kan ha många orsaker – här är information och kunskap om sin kund det viktigaste. Börja med att ta en dialog; vad berodde konkursen på? Avser det nya bolaget en helt annan bransch? Anna Lundgren trycker också på betydelsen av att våga ta säkerhet. Antingen genom bankgaranti, borgen eller deposition. En deposition på 3-6 månadshyror är bra, men det kan vara svårt att få, särskilt med nystartade bolag. Om någon går i borgen är det viktigt att kolla upp vem borgensmannen är. Har personen ekonomi för att klara av en personlig borgen för lokalen? En bankgaranti är i många fall det säkraste sättet. Vårt råd är att använda sig av en svensk bank och att garantin ställs ut på minst 60 dagar från förfallodag.
 Viktigt att agera snabbt
 Om en hyresgäst inte betalar är det viktigt att agera snabbt. Vår erfarenhet är att ju snabbare ett inkassokrav skickas ut, desto snabbare kommer pengarna in. Collector har de senaste åren vuxit stabilt inom hyresinkasso, och i dagsläget har bolaget cirka 500 fastighetsbolag – varav cirka 70 procent av de noterade bolagen – som helhetskunder, vilket innebär att Collector sköter om all inkassohantering – från den första påminnelsen eller kravet till avslutat ärende efter exempelvis tingsrättsförhandlingar.
 Det här är obekväma frågor som det är skönt för fastighetsägarna att slippa. Istället kan de fokusera på sin kärnverksamhet. Det är viktigt att de här frågorna sköts snabbt, strukturerat och professionellt, säger Anna Lundgren.

 Anna Lundgren, Head of Collection B2B på Collector.
 Anna Lundgren
 Ålder: 28 år. **Bor:** Nya Gårda, Göteborg. **Titel:** Head of Collection B2B på Collector.
 Utbildning: Jur kand från Lunds universitet. **Fritidsintressen:** Träning, resor och golf.
 COLLECTOR
 Collector är en innovativ utmanare inom bankvärlden. Bolaget är sedan juni 2015 noterat på Nasdaq Stockholm. Verksamheten bedrivs inom segmenten Privat och Företag.
 Segmentet Företag omfattar factoring- och företagskrediter riktat mot framför allt små- och medelstora företag, fastighetskrediter, inkassoverksamhet för kunds räkning (uppdraagsinkasso) samt förvärv av portföljer av förfallna fordringar.
 Bolaget har kontor i Göteborg (huvudkontor), Stockholm, Malmö, Helsingfors och Oslo.

- Nicklas Tolleson

nicklas@fastighetssverige.se