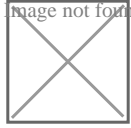


Savills nya tjänst stärker hyresgästens position gentemot fastighetsägaren

<https://fastighetssverige.se/index.php/artikel/savills-nya-tjanst-starker-hyresgastens-position-gentemot-fastighetsagaren-27430>

image not found or type unknown



Publicerad den 19 Februari 2018

Bolag Savills etablerar ett nytt affärsområde inom hyresgästrådgivning. Ambitionen är att bistå hyresgäster, såväl mindre som större bolag, i deras affärsrelationer med fastighetsägare. Som chef för det nya affärsområdet har Savills knutit till sig Anders Henningsson, en person med lång erfarenhet av liknande uppdrag på området.

När Anders Henningsson börjar sin nya tjänst på Savills i mitten av februari har arbetet med hyresgästrådgivning redan smugits i gång vid årsskiftet i och med att Filip Lindmark anställts som projektledare. Under våren ska en handfull experter anställas inom det nya affärsområdet. Savills räknar med att snabbt kunna vara på plats med ett fullödigt kunderbudande genom att även utnyttja befintlig kompetens inom bolaget, främst inom Projekt och Analys. Det nya affärsområdet innebär ett brett erbjudande från Savills som vill arbeta med allt från kontor och butiker till logistikanläggningar. Vi vill få till ett konkurrenskraftigt avtal som också uppfylls av fastighetsägarna under processens gång – därför kommer vi att vara med hela vägen tills hyresgästerna flyttar in, säger Anders Henningsson. Ambitionen är att skapa en bra affär både för hyresgästen och fastighetsägaren. Det handlar för det mesta om långsiktiga relationer på åtminstone tre år – då är det viktigt att alla parter känner sig nöjda. Problemet har tidigare varit att många hyresgäster som ska sätta sig ner och förhandla gör det för första gången, medan fastighetsägaren på andra sidan bordet skriver avtal dagligen. Där vill vi hjälpa till att stärka hyresgästernas position, säger han.

Under affärsområdet, som på engelska benämns Occupier Services, kommer Savills att bistå enskilda bolag i enstaka fall, men företaget har som mål att även teckna större avtal med bolag som finns på flera platser i landet. Dessutom finns det en tanke att lyfta det nordiska samarbetet, eftersom flera av de större aktörerna finns internationellt. **Varför lockade tjänsten dig?** Savills är ett spännande bolag med mycket drivna medarbetare. Samtidigt får Savills ett mer komplett erbjudande. Det här är en tjänst som har efterfrågats både av Savills internationellt, men också av inhemska kunder, säger Anders Henningsson. **Tydlig trend att fler hyresgäster/företag tar hjälp av hyresgästrådgivare** - Total kontorsstock i Stor-Stockholm är cirka elva miljoner kvadratmeter. - Den totala uthyringsvolymen i Stockholmsområdet var 2017 cirka 500 000 kvadratmeter. Savills bedömning är att ungefär 70 procent tar hjälp av hyresgästrådgivare, vilket innebär en total marknadsvolym om cirka 350 000 kvadratmeter. - Fler hyresgäster tar även hjälp av rådgivare i samband med omförhandling, i dag strax över 50 procent av fallen. Källa: <http://www.savills.se/>

- Maria Olsson Äärlaht
maria@lokalnytt.se