

En Sueco, november 2008

Företagsprofil - Åsa Pettersson



Att köpa en bostad är kanske bland de viktigaste köpen man någonsin gör. Sker det dessutom i Spanien är det ännu viktigare att man får professionell hjälp. Åsa Pettersson har lång erfarenhet inom mäklar-branschen och på hennes mäklarbyrå är kunden i trygga händer då man blir vägledad på sitt eget språk genom hela köpet utan att bli utsatt för onödiga problem som lätt kan uppstå i den spanska byråkratin

Av: Mikaela Rudolfsson

Berätta hur du hamnade i Spanien.

Mina föräldrar köpte ett radhus i Torremuelle 1979. Ett par år senare åkte jag hit för att läsa spanska och få lite livserfarenhet genom att komma bort från min lilla hemstad Lindesberg. Sedan skulle jag åka tillbaka igen för att ta över familjeföretaget inom klädbranschen. Våren 1983 var jag fortfarande kvar och började jobba för Kiko René som är mäklare på Costa del Sol och det var så jag lärde mig mäklarbranschen. Jag började arbeta med after sale-service som på den tiden mest handlade om att hjälpa köparna att ordna el, gas och telefonkontrakt. Det tog väldigt lång tid då eftersom man var tvungen att personligen åka till alla ställen. Att ordna med ett telefonkontrakt kunde t.ex. ta en hel dag eftersom telefonbolaget låg i Málaga.

Du har aldrig funderat på att flytta tillbaka till Sverige?

På 90-talet, då förra finanskrisen ägde rum, tyckte min pappa att jag skulle flytta hem, men jag stannade kvar för jag tror inte att jag skulle få det bättre hemma i mörkerkalla Sverige efter att ha blivit så van vid ljuset här nere.

Varför just mäklarbranschen?

Jag kom in i mäklarbranschen av en ren tillfällighet. Egentligen skulle jag ha hållit på med

kläder. Det ger mig otroligt mycket att få ha personlig kontakt med människor. Att få hjälpa till att finna något så viktigt som en bostad är väldigt tillfredställande. Många kommer tillbaka flera år efteråt för att visa sin uppskattning och glädje – och det är det bästa med det här arbetet. Samtidigt har myntet även en baksida. Det var svårt i början att som kvinna jobba i ett så på den tiden mansdominerat samhälle, idag är det nästan tvärtom. Mitt jobb är väldigt stressigt och telefonen är alltid på så att mina kunder kan nå mig när de behöver.

Hur har utvecklingen sett ut?

I början av 80-talet var nästan allt vi sålde nyproduktion. Sedan kom 90-talet, Kuwaitkriget och då blev det tvärstopp. Allt gick så snabbt, folk slutade köpa och sälja. Pengarna användes i Sverige eller andra skandinaviska länder istället, var de flesta av mina kunder kommer ifrån, eftersom räntorna steg och kronan flöt.

Då började vi sälja mycket till spanjorer istället, speciellt till unga spanjorer som på den tiden fick bra villkor på hypotekslån och ekonomisk hjälp från sina föräldrar. För oss innebar det dock att vi fick sälja till halva priset. Det positiva var att få in fastboende spanjorer i bostadsområden där det nästan bara bodde skandinaver eller engelsmän. Det gjorde att den administrativa biten sköttes bättre. Spanjorer har mer koll på hur man kan spara in på utgifter i en bostadsrättsförening.

Sedan gick det mot bättre tider och 1995 startade jag min egen mäklarbyrå Åsa Pettersson. Jag började hemifrån men öppnade snart ett kontor i Arroyo de la Miel och hade en sekreterare på halvtids. Tiderna var bra och priserna steg med en väldans fart. Trots det har jag alltid varit liten och valt att rikta all reklam mot svenska kunder samtidigt som jag har sålt till alla nationaliteter. Mitt mål har varit att ge trygghet till svenska kunder. Med mig kan de prata på sitt eget språk och efter så många år i branschen kan jag vägleda dem genom hela köpet utan att de behöver utsättas för onödiga problem som lätt kan uppstå i den spanska byråkratin.

Nu har konkurrensen blivit hårdare och marknader som Turkiet och Thailand har öppnats upp. Trots det tror jag att folk så småningom kommer tillbaka till Costa del Sol. Här finns fördelar som är svåra att hitta på andra ställen i världen. Man kan t.ex. flyga till Sverige på fyra timmar, det är tryggt här, det mesta man behöver finns här och det spanska rättssystemet är bra.

Idag är det rätt läge att köpa och behålla en bostad i minst fem till tio år.

Beskriv en typisk kund

Den vanligaste kunden är en svensk person som är på väg att pensionera sig och söker en andrahandsbostad för att bo sex månader under vintern i Spanien. Ett tag hade jag även många yngre kunder som pendlar mellan Sverige och Spanien. Det är en relativt ny målgrupp som inte fanns när jag kom hit, men som tack vare Internet jobbar hemifrån på distans och bara åker till Sverige på vissa möten.

Hur har ditt företag påverkats av finanskrisen?

Vi har fått större förfrågan från spanjorer igen. Många som verkligen är intresserade av att köpa har varit lite avvaktande under en tid och kanske gjorde de rätt, nu har faktiskt priserna gått ner och det börjar bli läge att köpa. De som köper är framför allt kunder som tänker leva och bo i bostäderna. Mycket av de vi säljer just nu är objekt som kunden har haft sedan lång tid tillbaka. Det innebär att även om de får sälja billigare nu så tjänar de ändå bra på affären eftersom de i regel betalade väldigt lite för bostaden då den införskaffades.

Varför ska man vända sig till Åsa Pettersson?

Jag har väldigt lång erfarenhet inom mäklarbranschen och kan det mesta. Dessutom kan kunderna få all information på sitt eget språk. Jag är en trygghet för dem och kan guida dem till seriösa advokater och konsulter som har lika lång erfarenhet i branschen som jag. Jag kan hjälpa kunderna med allt de behöver och det är viktigt att allt blir rätt från början eftersom det är ett stort steg man tar när man ska köpa ett hus eller lägenhet.

Vad har du för råd till skandinaver som vill köpa hus på Costa del Sol?

Först och främst bör man vända sig till en mäklare man känner förtroende för. Sedan rekommenderar jag att man ringar in ett område där man kan tänka sig att bo. Det är där vi mäklare kommer in med vår lokalkännedom etc. och kan göra ett urval av lämpliga bostäder som passar kundens önskemål. Sedan ska man inte vara rädd för att ta ett juridiskt ombud, jag kan alltid rekommendera mycket bra advokater och konsulter till mina kunder. Man skall vara noga med att informera sig om vad det tillkommer för kostnader vid köpet och vilka driftskostnaderna är.

Har du något smultronställe på Costa del Sol du vill dela med dig av till läsarna?

På senare år har jag faktiskt lärt mig att uppskatta att gå ner på stranden på en söndag. Jag lägger mig under ett parasoll för att ladda batterierna - svårare än så behöver det inte vara. Jag har ett hektiskt liv och att bara koppla av några timmar under solen är bra terapi för mig. Det är lätt att glömma bort att vi har paradiset omkring oss och det är hit andra sukter efter att komma en eller två veckor om året.

FÖRETAGET ÅSA PETTERSSON

På mäklarbyrån finner du Åsa Pettersson som är fastighetsmäklare och sköter allt från budgetering och annonsering till köp och sälj. Åsa har två medarbetare, Lisa Nilsson som är sekreterare och sköter administrationen och Mats Andersson som är säljare. Tillsammans ger de kunderna bästa möjliga service när de vill köpa eller sälja en bostad.

Besök mäklarbyrån Åsa Pettersson på:

Avda. de los Boliches 79 i Fuengirola.

Tel. 952 59 31 32 / 609 30 32 82, www.asapettersson.com

