

Förhandlar ned bostadsrättsföreningars entreprenörsavtal med 30-40 procent

- Flera bostadsrättsföreningar betalar mellan 20 och 40 procent mer än de skulle behöva, för bl.a. förvaltningskostnader, påtalar David Östby, som driver Stockholmsföretaget, Bostadsekonomena. Vi har specialiserat oss på att förhandla ned föreningarnas kostnader för bl.a. både teknisk och ekonomisk förvaltning samt trädgårdsskötsel, som är de största posterna. I genomsnitt har vi reducerat föreningarnas kostnader med 35 procent under de senaste åren och oftast behöver man inte byta leverantör.



David Östby



Jan Henriksson

Vi har lärt oss hur man ska hantera diskussionerna mellan föreningarna och dess leverantörer, säger Östby.

Provision på besparingen

David Östby är civilekonom i botten, med många år inom finanssektorn. Det förekommer ofta en maktobalans mellan styrelsen och leverantören, vilket gör det svårt för styrelsen att förhandla fram bra avtal.

- Det är helt riskfritt att anlita oss, förklarar Östby vidare. Det utgår ingen fast avgift utan vi tar bara en provision på den besparing vi lyckas åstadkomma.

- Teknisk och ekonomisk förvaltning, trädgårdsskötsel, hisservice, trapptädning, bredband och förhandlingar med låneinstitut om räntor, är områden vi ätar oss, fortsätter Östby.

Började i den egna föreningen

Affärsidén fick David Östby när han av en händelse började titta på ett avtal som var på väg att löpa ut, i den föreningen han själv bor i. Han tog då kontakt med leverantören och lyckades förhandla ned priset med runt 30 procent. Han fortsatte sedan med flera leverantörer och lyckades även här få ner priset med upp till 40 procent på ett flertal tjänster.

Svårt för enskilda föreningar att förhandla

- Att, som styrelseordförande i en enskild bostadsrättsförening, ta strid med olika leverantörer kan vara svårt om inte relationerna ska äventyras, menar Östby. De saknar ofta både tid och specialistkunskaper. Därför är det lämpligt att ta kontakt med Bostadsekonomena och utnyttja våra kunskaper, menar Östby. En positiv bieffekt som många av våra kunder berättar om, är att kvaliteten på tjänsten har ökat efter omförhandlingen – antagligen som en effekt av att leverantören känner att man har att göra med en aktiv och medveten kund, tror Östby.

Nöjd referenskund

- Brf Flygvärdinnan 1 i Skarpnäck är exempel på en, av otaliga föreningar, som har tagit hjälp av Bostadsekonomena, berättar ordförande, Jan Henriksson.

- Vi i styrelsen har varken haft tid eller kunskap att på ett vettigt sätt försöka omförhandla avtal eller byta leverantör, så vi anlidade Bostadsekonomena. Det ändade i att vi fick ned de avtal vi valde att omförhandla, med 40 procent.

- Jag vill verkligen framhålla David Östby som en mycket tillmötesgående och seriös kontakt. Han har genomfört uppdragen på ett mycket bra sätt, säger en nöjd Jan Henriksson. ■

Leif Höklind