

Proffsguiden

Så vinner du affärer med bostadsrättsföreningar (BRF)

Att sälja tjänster och entreprenader till bostadsrättsföreningar är en av de mest lukrativa strategierna för hantverkare och serviceföretag. BRF:er är stabila kunder med god betalningsförmåga, långsiktiga underhållsbehov och tydliga beslutsprocesser. Men för att lyckas krävs rätt tajming och att du når rätt person i styrelsen.

1. Förstå styrelsens köpprocess

En bostadsrättsförening drivs som ett företag, men styrelsen består oftast av lekmän (de boende själva). De förlitar sig i hög grad på experter, underhållsplaner och tydliga offerter när de ska fatta beslut om renoveringar eller löpande avtal.

Tips för framgång: Sälj inte bara en tjänst – sälj trygghet. Styrelsen vill minimera risk, undvika oförutsedda kostnader och säkerställa att arbetet utförs fackmannamässigt. Visa referenser från tidigare BRF-uppdrag tidigt i processen.

Budgetcykeln är din vän

De flesta större föreningar planerar sina inköp och projekt utifrån en underhållsplan som sträcker sig över flera år. Beslut om större investeringar (som stambyte eller takbyte) tas ofta under budgetmötet på hösten eller stäms av på årsstämman (vanligtvis under våren). Genom att kontakta dem innan budgeten är låst ökar du dina chanser markant.

2. Hitta rätt beslutsfattare

Att skicka e-post till en allmän info-adress fungerar sällan. För att få till en affär behöver du nå rätt person direkt. Beroende på ditt erbjudande bör du rikta in dig på:

- **Ordföranden:** Ansvarig för övergripande strategiska beslut och större entreprenader.
- **Kassören:** Nyckelperson när det gäller avtal som påverkar föreningens ekonomi (t.ex. omförhandling av elavtal eller lån).
- **Fastighetsansvarig (ledamot):** Den person i styrelsen som aktivt hanterar löpande underhåll, trädgårdsskötsel och akuta reparationer.

3. Rätt erbjudande vid rätt tillfälle

Bostadsrättsföreningars behov förändras i takt med att fastigheten åldras. Genom att veta vilket byggår en fastighet har kan du nästan med exakthet förutse vilka underhållsbehov som ligger runt hörnet. Tabellen nedan visar vilka tjänster som oftast efterfrågas baserat på fastighetens ålder.

Fastighetens ålder / Byggår	Kritiska underhållsbehov	Högst efterfrågan på hantverkstjänster
1960–1975 (Miljonprogrammet)	Stambyte, fasadrenovering, fönsterbyten, energieffektivisering.	VVS, Bygg, El, Energikonsulter
1976–1995	Takomläggning, balkongrenovering, ventilationsöversyn (OVK).	Plåt, Tak, Ventilation, Måleri
1996–Modern tid	Solcellsinstallationer, laddstolpar för elbil, löpande underhåll.	El, Grön teknik, Fastighetsskötsel

Genom att använda träffsäkra urval från **Brf-registret** kan du som hantverkare filtrera fram exakt de föreningar som befinner sig i rätt fas för just dina tjänster – exempelvis nybildade föreningar som behöver löpande förvaltning, eller äldre föreningar som står inför ett stundande stambyte eller fasadarbete.

Börja sälja till rätt föreningar idag

Sluta gissa vilka föreningar som behöver dina tjänster. Ladda ner kompletta beslutsunderlag och kontaktuppgifter för din region.

 **Besök brf-registret.se och ladda ner register**