



# “En ära att få arbeta i den här branschen”

Nya vd:n Pernilla Schörling leder Mäklarhusets förändringsresa

**Tema.** Hög efterfrågan på juridisk rådgivning

**Knacka på.** De säljer husen de själva vill bo i

**Bildtänk.** Hettinger jobbar med berättelser



# "Vi säljer bara hus som vi själva skulle vilja bo i"

**Österlensmäklaren Lotta Nordstedt ser sig inte som säljare. "På kontoret är vi snarare projektledare som coachar och stöttar våra kunder genom försäljningen", säger hon.**

// JONAS BERGHOLM

**✶ DET ÄR I BÖRJAN AV SOMMAREN** när MäklarVärlden knackar på hos Lotta Nordstedt, som är fastighetsmäklare på Uppvik & döttrar. Tyvärr kan vi inte vara på plats fysiskt i soliga Skåne men Lotta Nordstedt svarar på ett batteri av frågor över datorn – hemma på sin gård på Österlen där även Uppviks kontor finns.

Byråns koncept är mycket tydligt:

– Vi säljer hus vi själva skulle vilja bo i. Eftersom vi gör just det blir det ett naturligt urval av hus. Vi tackar nej när husen inte motsvarar den målgrupp som vi under många år byggt upp, och de hus vi tar oss an med glädje och engagemang får mycket uppmärksamhet, förklarar hon.

– Genom fotografering, ofta från tidig morgon till solnedgång, välarbetade texter och illustrativa akvarellskisser försöker vi fånga känslan i huset och berätta hur man lever sitt liv just där. Vi sår ett frö till ett nytt liv. Vi göder tanken om ett godare liv och föder känslor som lockar till att ta nästa kliv. Det omsorgsfulla arbetet vi gör innan huset lanseras på marknaden mynnar ut i en omfattande broschyr, ett livsstilsmagasin, fullspäckad med information och inspiration.



Hon kom in i mäklarfamiljen Uppvik för 25 år sedan genom sin dåvarande partner. Relationen tog slut men kärleken till yrket består och är en livslång passion. Tidigare hade hon arbetat inom vård och turism, varit projektledare, föreläsare och eventskapare samt drivit egen reklambyrå.

– Innan jag utbildade mig till fastighetsmäklare arbetade jag med Uppviks marknadsföring, att bygga upp varumärket och att assistera mäklarna. Här fick jag utlopp för alla mina erfarenheter och det blev så småningom ett naturligt steg att vilja ta hand om alla delar i en försäljning – så jag satte mig i skolbänken på Malmö Högskola, och 2013 var jag registrerad fastighetsmäklare.

**FAMILJEFÖRETAGET UPPVIK & DÖTTRAR** grundades för över 50 år sedan av Mats Uppvik, då som Kiviks Fastighetsförmedling. Dottern Gabrielle Malmberg kom in under slutet av 1980-talet med en vilja att göra något annorlunda.

– Hon ville utveckla mäklartjänsten från ”ett knaster-torrtpappersarbete” till ”att med glädje och engagemang förmedla intressanta hus till intressanta människor”. Med kreativ och påhittig marknadsföring under 1990-talet fick företaget en framträdande roll på Österlen.

Själv började Lotta Nordstedt i företaget 1996 och kunde tillföra sin grafiska kompetens och ännu mer kreativitet.

– Då var bostadsannonserna av väldigt enkel karaktär: en svartvit bild och några rader fakta. I samarbetet mellan Gabrielle Malmberg och mig exploderade kreativiteten, nu kunde vi utföra alla nyskapande idéer själva med en nyinköpt Mac och en stor färgskrivare. Vi blev ett mäklarföretag i kombination med reklambyrå. Ingen annan hade fotograferat och skrivit om hus som Gabrielle gjorde, det var rubriker som ”utedass två miljoner” i stora annonser i Svenska Dagbladet och annonser skrivna som poesi till melodier. Folk ringde till kontoret och sjöng.

Lotta Nordstedt beskriver det som att de lekte sig fram och gjorde så mycket bus och upptåg att företaget snabbt utvecklades.

– 1997 fick vi Mäklarsamfundets vandringspris för att vi på ett ”udda och nyskapande sätt tog oss an marknadsföring av fastigheter”. I stället för att strikt redovisa huset skapades ett mervärde som lockade kunder. Helt enkelt vanlig marknadsföring, men inom ett område som var underutvecklat vid denna tidpunkt. ➔

Lotta Nordstedt har en bakgrund inom reklamvärlden och tycker att det är viktigt att alla medarbetare på Uppvik & döttrar har en bred kompetens inom det grafiska och det estetiska. Här står hon själv bakom kameran. Systerdottern Mi Ståhl utbildar sig till mäklare hos FEI och används flitigt som modell i annonserna.



Under mitten av 1990-talet rönnte annonsen om ”utedass för två miljoner kronor” i Svenska Dagbladet stor uppmärksamhet.



När en gammal väderkvarn skulle få en ny ägare arrangerades ett skräddarsytt säljmingel. ”Fest, musik, dryck och tilltugg – vi har helt enkelt roligt på jobbet”, säger Lotta Nordstedt.

Konceptet växte och företagets USP – dess unika marknadsföringsvärde – skapades: ”Vi säljer hus vi själva skulle vilja bo i.” Ungefär samtidigt bytte företaget namn till Uppvik & döttrar, och några år senare tog Gabrielle Malmberg över stafettpippen och drev företaget som vd under tio år.

2014 delades företaget upp på två kontor. Lotta Nordstedt tog över Uppvik på Österlen, och hennes studiekamrat från högskolan Elisabeth Wretzell startade Uppvik på

... det var helt enkelt vanlig marknadsföring, men inom ett område som var underutvecklat ...

Västerlen, det vill säga Skånes syd- och västkust. Gabrielle Malmberg delade sin tid mellan Italien och Österlen, och började sakta bygga upp Uppvik Medelhav.

– I dag är vi två fastighetsmäklare – jag och Gabrielle Malmberg på Österlen – och en mäklarassistent; min systerdotter Mi Ståhl som läser till mäklare. Det är fantastiskt att ha fått in henne, hon är verkligen multikompetent; fotograf, formgivare, inredare och en fenomenal modell i våra annonser. Och så har vi två konsulter – Therese Carnemalm och Catja Björklund – som båda är konstnärer med reklambakgrund och bidrar med unik kompetens. För mig har det varit viktigt att bevara familjekänslan, vi är ett fristående mäklarföretag och det är snart unikt i Sverige där franchise är vanligast. Jag är stolt över att vi är fristående och mån om att jobba långsiktigt med varumärket.

**ATT JOBBA HOS UPPVIK & DÖTTAR** innebär stor frihet och mycket ansvar. Mäklarna har personligt ansvar för sina hus. De träffar säljare, vägleder vid eventuella åtgärder, skickar offerter, förhandlar om arvodet, fotograferar, tar fram underlag och håller i visningar och förhandlingar.

– Vi jobbar som ett team för att göra värderingar och planera marknadsföring, och vi stöttar varandra i olika situationer. Jag upplever att sammanhållningen är viktig då mäklaryrket kan vara ganska ensamt.

Lotta Nordstedt och kollegorna ser sig inte i första hand som säljare.

– Vi är projektledare som coachar och stöttar genom försäljningen. Vi erbjuder vår tid och vårt engagemang.

Vi är juridiska, ekonomiska och tekniska rådgivare. Vi är förhandlare, vägvisare och budbärare. Vi är dessutom inredare, fotografer, skribenter och illustratörer. Mäklaryrket är omfattande och komplext och därför är det passionen för hus och människor som är drivkraften.

Marknadsföringen skräddarsys för varje enskilt hus. Många är redan välrenoverade och vackert inredda, andra behöver någon som ser med nya ögon och kan ge en knuff i rätt riktning.

– Vi hjälper säljaren att se hur huset kan nå sin fulla ekonomiska potential. Ibland är det bara rådgivning och tips på renovering, ibland är det en fullskalig styling där hela möblemanget åker ut. Ofta handlar det om husets disposition, till exempel antalet sovrum och hur flödena är i rummen för att huset ska se bebott och levande ut.

**IBLAND ANORDNAS SPECIALEVENT** i samband med visningen. Det kan vara korvgrillning i det lilla ”off grid”-huset i skogen, eller en konstutställning på en kringbyggd gård.

– Vi tycker att det är roligt med udda event. Ett exempel är den stora tillställningen med mingel och klassisk orkester i den magnifika ombyggda ladan. Vi beställde parmesan från Italien och det bakades focaccia till flera hundra personer. Förra året skulle vi sälja en gammal mölla och det stod en cirkusvagn på tomten – så det blev ett givet tema för visningen: ”Gypsy Queen and the caravans spelar eldig livemusik medan skymningen faller och eldkorgarna och lyktorna tänds.” Vi hade dukat i garaget och drinkar serverades på femte våningen med 360-graderspanorama. Fest och visning med musik, dryck och tilltugg – vi har helt enkelt roligt på jobbet!

Lotta Nordstedt vill gärna jobba med att minska, och helst helt få bort, misstroendet mellan säljare och köpare. Hon vill att båda parter ska vara välvilligt inställda i affären.

– Jag vill öppna för människors generösa seende och agerande och jag vill att de ska gilla varandra för att minska friktionen. När jag är generös med min tid, mitt engagemang och mina råd så skapar det en tillitsfull plattform. Vi mäklare sitter på så mycket kunskap som jag vill förmedla till mina kunder så att de själva ska kunna ta nästa steg i en beslutsprocess. Vi skapar förutsättningarna men kunden tar själv beslutet.

Hon understryker att hon som mäklare träffar kunder i olika faser i livet och har stor makt och kan göra skillnad gällande människors privatekonomi.

– Det är viktigt att vi är ödmjuka och varsamma inför uppgiften. Jag vill vara snäll och godhjärtad då både säljare och köpare är beroende av vår kunskap. Jag vill också arbeta jämlikt med våra kunder och skapa en transparens i försäljningen. Därför är det viktigt med en inre moralisk kompass som vägleder mig.

När det gäller glädjeämnen säger Lotta Nordstedt att det är tillfredsställande få en bekräftelse på att

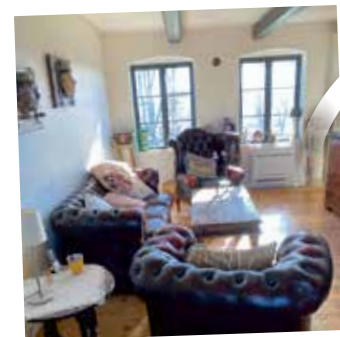
... jag vill arbeta jämlikt med våra kunder och skapa en transparens i försäljningen. Därför är det viktigt med en inre moralisk kompass ...

Skärtorsdag 14-18  
Långfredag 10-18  
Påskafton 10-16  
Påskdagen 10-16

Fälten hos oss går i konstens tecken. Tre av våra medarbetare ställer ut sina verk. Tre konstnärer. Tre temperamenter.

Ingrid som gör ritningar till våra hus. Andreas, som du möter på visningar och i telefon. Lena, som söker texter och fotografier.

0414-798 00  
www.uppvik.nu



**FÖRE OCH EFTER 1.** ▶  
Rätt möbler och flöde lockar fram en annan karaktär och stämning i ett hus vid Råån utanför Svalöv.



Måleri  
Andreas Johansson

## Med passion för hus & konst!

Att ta ett fotografi är en musikalisk övning, ett utforskande av närvarans mysterium, som fotograf lever jag för de magiska ögonblicken och för kärleken till de vaser som låter sig fotograferas. Allt annat är bara förberedelse och ödmjuk väntan. Här på Österlen förenar jag en "putsens and" som glöfult genomgår både hav och himmel, ljus och jord. Jag läser denna vardagens sköna mystik vägleda mig. Jag vandrar - in i det vilda...

Lena Mändotters poetiska text är universell för all slags skapande verksamhet. I vår dagliga gärning är det goda hantverket och det konstnärliga anslaget lika självklara ingredienser som vår kunskap och erfarenhet av husaffärer.

Den kringbyggda gården mellan Glådsax och Baskemölla är sinnebilderna av det genuint skånska. Snart blir den till saka. Men tills dess kan vi inte önska oss en mer inbjudande miljö för vår samlingsutställning och som tillfällig mötesplats!

Se på konst. Fika. Prata hus.



Uppvik & döttrar

Akvarell  
Ingrid Fredriksson



◀ **EVENT.**  
När den kringbyggda gården skulle säljas anordnades en konstutställning i en av längorna för att visa potentialen. Det blev en välbesökt succé där många nya kontakter knöts.



▲ **FÖRE OCH EFTER 2.**  
I Ravlunda utanför Simrishamn förvandlades kontoret till en stämningsfull matsal.

Foto och inredning: Gabrielle Malmberg



marknadsföringen fungerar – när rätt hus når rätt kund. Och det är stor glädje när huset växer fram, befrias från det gamla och blir sitt "bästa-jag". Hon uppskattar också samtalen och den närhet som skapas med kunderna.

– Eftersom vi gör ett urval av hus skapar vi ett utbud, en portfölj, som passar våra kunder. Det kan vara det lilla enkla torpet i skogen, längan i fiskeläget eller gården på slätten. Vi tackar konsekvent nej till de hus som inte passar våra kunder. De ska veta att det är ett "Uppvik-hus" med någon form av kvaliteter: antingen väldigt välrenoverat eller en vacker plats med möjligheter. Våra kunder är till största delen från storstäderna och söker såväl fritidshus som bostäder bortom ett stressiga storstadsliv.

Intrycket av mäklarbranschen är att kunderna behöver företagets tjänster i en djungel av juridik och byggnadsteknik att sätta sig in i.

– Jag ser till min glädje att det finns många ambitiösa och duktiga kollegor ute i landet. Jag skulle dock vilja se en tydligare bild av vad en fastighetsmäklare egentligen gör. Många kunder ser inte hela det underliggande arbetet i en försäljning utan tror att vi endast håller i visningarna. Jag skulle vilja se att statusen för yrket höjs och att vi bli sedda för det omfattande arbete vi gör – och jag tror att vi är på god väg genom de obligatoriska högskolestudierna.

I framtiden tror hon att yrket mer och mer kommer att handla om att projektleda – i alla fall hoppas hon det.

– Vi styr processen med hela handen, men med fingertoppskänsla. Det måste finnas tydlig styrfart, och samtidigt tid för eftertanke och reflektion. En trygghet i affären ger, enligt min erfarenhet, ett bättre ekonomiskt utfall.

**INTRESSE FÖR MJUKA VÄRDEN** i balans med affärsmässighet är egenskaper som värderas högt i företaget.

– Du ska vara jordad och trygg och dessutom ha ett kreativt sinne. Det är positivt om du vågar vara hela din person och visa din personlighet. Vi är själva våra redskap med all vår kunskap och erfarenhet som vi bjuder på i mötet med kunderna.

Under pandemin tvingades Uppvik & döttrar ställa om till digitala visningar och lade ut filmer på sociala medier.

– Ingen trodde väl att pandemin skulle ge en kick off till två fantastiska försäljningsår. Vi försökte möta de nya nivåerna, men oavsett vilket värde vi satte kunde vi inte förutse uppgångarna. Jag är inte alls förvånad över att marknaden hösten 2022 är något dämpad efter dessa år. Den har bromsat in och det är i grunden naturligt efter uppgång.

Lotta Nordstedt lovar att fortsätta utveckla företaget med stor kreativitet och nya, oväntade grepp.

– Om ett par år är min systerdotter färdig mäklare och kommer så småningom att ta över mer och mer. Då kommer företaget dessutom ha plats för ytterligare en mäklare. Utmaningen blir att hitta en dedikerad, kreativ och passionerad fastighetsmäklare som ändå har hunnit skaffa sig erfarenhet och den pondus som krävs. 🏠

### ■ **Lotta Nordstedt**

**ÅLDER:** 55 år, född och uppvuxen i Malmö.

**BOR:** På en gård utanför Brösarp.

**DRÖMBOENDE:** Jag bor där redan! Jag har byggt ett utomhusspa att använda året runt som jag är jätteglad för. En lägenhet vid havet i någon större stad hade varit fint som kontrast, fast å andra sidan har jag redan mitt rullande hotellrum – husbilen.

**FAMILJ:** Flickvännen Kristin på distans, tonåriga bonusbarn, hund och fem katter.

**FRITIDEN:** Vildmarksliv med hund, vandring, vinterbad och husbil.

**VISNINGAR PER MÅNAD:** Under högsäsong maj-oktober varje helg. Under vintern drar vi ner verksamheten, reser och vilar upp oss.