

# Företagarna hjälpte Ann att skriva avtal

**När heminredaren Ann Blanchester startade eget var hon en pionjär i sin bransch. Det ledde till en del juridiska frågor – som Företagarnas Rådgivning snabbt kunde hjälpa henne med.**

För bara något år sedan visste nästan ingen vad så kallad homestaging – professionell heminredning inför en bostadsförsäljning – innebar. I dag tar allt fler hjälp av en inredare när det är dags för bostadsbyte.

Ann Blanchester, Stockholm, var pr- och marknadsansvarig på Svenska moderådet innan hon startade företaget Styling Homes.

– I USA och England är homestaging stort sedan länge. Nu har branschen tagit fart även i Sverige, berättar Ann.

– Det handlar om en viss teknik, om konsten att möblera och färgsätta så att man riktar uppmärksamheten mot hemmets positiva förutsättningar.

## Ville gardera sig

Ann Blanchester lånar nycklarna av sina kunder, som ofta har flyttat ut sina egna prylar och möbler, och förmedlar vid behov kontakten med hantverkare. Hon har ett eget lager med möbler som hon använder för att skapa en viss stämning. Det händer också att hon hyr möbler inför en visning.

När hon startade firman dök en del juridiska frågor upp.

– Vad skulle till exempel hända om en målare stänkte färg på en dyrbar soffa, eller om möbelfirman repade parketten? Det är inte roligt att försöka reda ut sådant i efterhand.

## ”Rådgivningen är guld värd”

Ann kontaktade Företagarnas Rådgivning och fick tala med Charlotte Aston Brovall.

– Det började med att jag slängde ur mig en massa olika scenarion. Charlotte lyssnade och hjälpte mig sedan att formulera avtal som täckte upp alla tänkbara situationer. Det gör både mig och kunderna tryggare, säger Ann.

– Det känns väldigt bra att ha en stor och kraftfull branschorganisation i ryggen. Den juridiska rådgivningen är guld värd.

I stället för att oroa sig för tvister kan Ann koncentrera sig på det hon brinner för: att förvandla ordinära hem till smakfulla, inbjudande försäljningsobjekt.

Åsa Brolin



**Satsar på säljsminkade hem.** Ann Blanchester var en av pionjärerna i homestaging-branschen. För att känna sig trygg anlätade hon Företagarnas rådgivning och fick hjälp med att skriva vattentäta kontrakt.

FOTO: SAMIR SOUJANI

## Skriftliga avtal är bäst

**När Ann Blanchester kontaktade Företagarnas Rådgivning bjöd Charlott Aston Brovall, juridisk rådgivare, in henne till ett möte.**

– Vi kom fram till att hon behövde hjälp med dels ett avtal gentemot sina kunder, dels ett avtal gentemot mäklaren. Nu är hon skyddad om det händer något, säger Charlott Aston Brovall.

– Så länge allt fungerar behövs inga avtal, men när något går snett

kan det kosta både tid och pengar. Många av våra medlemmar skulle behöva skriftliga avtal i stället för muntliga.

**Vilken hjälp får man hos er?**

– Vi har gratis telefonrådgivning och kan även, mot viss ersättning, hjälpa till med att exempelvis skriva nya avtal och redigera befintliga avtal på engelska. Tydliga avtal gör att man slipper mycket bråk, säger Charlott Aston Brovall.

Åsa Brolin