

Ejendomsmægleren bliver en del af familien

AF SANDY THORNLAND • FOTOS: EDC STRANDFELT

Det er på samme tid et privilegium og en stor forpligtelse at blive anbefalet blandt danskere med udenlandsk baggrund, fortæller Klaus Skødstrup og Charlotte Høier fra EDC Strandfelt i Albertslund.



Klaus Skødstrup går op og ned ad gulvet og taler i telefon. Meget. Han er privatrådgiver hos EDC Strandfelt i Albertslund, og en stor del af hans arbejde består i at hjælpe boligkøbere af udenlandsk herkomst med at finde deres nye bolig og få købsaftale samt finansiering på plads.

Mange af hans klienter kigger lige forbi ejendomsmæglerforretningen på Bytorvet, når de alligevel er undervejs for at købe ind. Enten vil de bare høre, om der er sket noget nyt i deres sag, eller de vil aftale et møde for at kunne drøfte nogle spørgsmål mere indgående.

Denne varme sommerformiddag kigger Muhammad Sharif ind og hilser på Klaus Skødstrup, der rådgiver ham i forbindelse med et huskøb. De har bl.a. gennemgået tilstandsrapporten og skiftet lån.

Muhammad Sharif stammer fra Pakistan, men har boet i Danmark i mange år. Hans tre voksne børn har hver især stiftet familie – to af dem bor i eget hus, mens et bor til leje, fortæller han, inden han igen vender sig om mod Klaus Skødstrup. De to mænd aftaler, hvad der skal ske som det næste i forbindelse med Muhammad Sharifs boligkøb, samt hvornår de igen skal sætte sig sammen og gøre status på handelsforløbet.

Loyalitet og præferencer

Da Muhammad Sharif har forladt forretningen, kommer Klaus Skødstrup hen til mødebordet og fortæller sammen med sin kollega, statsaut. ejendomsmægler og valuar Charlotte Høier, hvordan det er at arbejde i den niche, det efterhånden er blevet for dem at rådgive tosprogede kunder.

"Albertslund har væsentligt flere tosprogede i forhold til det samlede indbyggertal, end landsgennemsnittet," siger Charlotte Høier.

Det var i 1980'erne, at EDC Strandfelt begyndte at få

tosprogede kunder. Og siden da er ejendomsmæglerforretningen blevet populær blandt især boligkøbere af anden etnisk herkomst. Det skyldes i høj grad, at kunderne anbefaler mæglerne videre til familie og venner.

"Når tosprogede boligkøbere har fået os anbefalet, og de kender os, er de meget loyale. Vi føler nærmest, at vi bliver medlem af familien," siger Klaus Skødstrup, der er særdeles bevidst om, at denne loyalitet både er et privilegium og en forpligtelse.

Charlotte Høier nikker og tilføjer: "For eksempel oplever vi stort set ikke, at de indhenter lånetilbud andetsteds."

Risikoen for, at tosprogede kunder fravælger ejendomsmæglerne, er ifølge Klaus Skødstrup primært til stede i starten og aftager så hurtigt:

"Jeg kan godt komme ud til nogen, som så fravælger os. Men har vi først ydet en service en gang, så forbliver kunderne loyalt hos os."

Charlotte Høier fortæller, at en stor del af deres kunder stammer fra Tyrkiet, Pakistan og Indien:

"Gennemgående søger de fleste af denne kundegruppe en bolig med mange værelser og et godt, lukket køkken. Kældre er de ikke så interesserede i, medmindre der er mulighed for at indrette værelser. De fleste fokuserer meget på selve boligens kvaliteter og går til gengæld ikke så højt op i beliggenheden. Det sker ofte, at kunder af udenlandsk herkomst køber deres bolig af en sælger med lignende baggrund, fordi deres præferencer ligner hinanden."



Statsaut. ejendomsmægler og valuar Charlotte Høier og privatrådgiver Klaus Skødstrup arbejder i stort omfang med køberådgivning og privatrådgivning for tosprogede. Det resulterer ofte i et meget nært og familiært forhold til kunderne og deres netværk.

Mens nogle danskere med udenlandsk baggrund foretrækker at bo i nærheden af andre med samme profil, vil andre helst bo blandt "gammeldanskere" – ifølge Charlotte Høier gælder sidstnævnte især ofte for veluddannede omkring 30-års alderen, der stammer fra Pakistan eller Indien.

