

EN MÆGLERS DØD

Susanne Svendsen, forlagschef på Gads Forlag, havde den 30. august 2009 denne klumme i Jyllands-Posten. "Ejendomsmægleren" har fået tilladelse til at gengive klummen, der må give stof til eftertanke i dele af branchen.

72.411 boliger.

Så mange var der ifølge boligsiden.dk til salg i torsdags. Nogle af de boliger har været til salg længe. Meget længe. Det kan jeg sådan set godt forstå. Og nej, det er ikke nødvendigvis (kun) finanskrisens, bankernes eller kræsne køberes skyld.

Tag nu bare min og gemalens seneste oplevelser med en lang række af hovedstadens ejendomsmæglere og deres helt særlige fortolkning af betydningen af at være "sælgers mand":

Efter 14 fremvisninger af 14 forskellige boliger, har blot én – 1 – ejendomsmægler kontaktet os igen for at høre, hvad vi syntes om netop den ejendom. De 13 andre har fem dage efter endnu ikke forsøgt at følge op på vores eventuelle interesse. Heller ikke selvom vi flere steder var helt alene om at besigtige kvadratmeterne.

Blot én enkelt ejendomsmægler har tilbudt at vise en bolig frem efter normal fyraften. Endnu har ingen været villige til at stille op en lørdag.

Så vidt manglen på opsøgende arbejde på sælgers vegne. Endnu mere tankevækkende er de fascinerende svar på spørgsmål, som vi slet ikke når at stille.

"Ja, ejendommen er jo prissat lige i overkanten", "tja, man kan jo ikke forstå, at de ikke har fået ovenlysvinduer i det her rum" og "køkkenet skal naturligvis skiftes" er blot nogle af de overraskende hits, vi har lyttet til de forløbne par uger. Endelig er der klassikeren – "de skal skilles" – der muligvis er fuldstændigt korrekt, men samtidig også giver netop os som købere en klar forventning om, at her er en sælger, der er til at presse (endnu mere) ned i pris.

Med andre ord en perlerække af fuldstændigt uopfordrede oplysninger – vel at mærke af den slags, der sjældent gør noget godt for prisen set med sælgers øjne.

Så er det jo, man kan spørge sig selv, om man som sælger egentlig var bedre tjent uden en ejendomsmægler. På samme måde kan vi som potentielle købere spørge os selv, hvad i alverden vi skal bruge endnu en personlig rundviser

til – når nu selv samme guide ikke kan fortælle os andet end det, vi selv kan se. Ligesom vi i vores stille sind undrer os over, at de mange mæglere beder om vores telefonnummer, når de åbenbart ikke har tænkt sig at bruge det.

Og jo, der er da undtagelser. Som den ene kvinde, der ringede for at spørge, hvad vi syntes om den ejendom, hun havde vist frem for os. Eller den mægler, der overtalte os til at se en bolig, vi egentlig havde afskrevet – og som vi endte med at købe.

Men efter at have været i nærkontakt med et stort udsnit af de storkøbenhavnske ejendomsmæglere, må vi blot konstatere, at alt for mange af dem tilsyneladende er bedst til at kopiere salgsopstillinger og låse en dør op. De er ofte ikke i stand til at svare på helt basale og banale spørgsmål om boligen, og kun et fåtal af dem tilbyder af sig selv at finde svar på netop de spørgsmål.

Er det op mod 150.000 kroner værd? Eller sagt på en anden måde: Er det en lang liggetid værd?

Mens disse linjer skrives, kan boliga.dk meddele, at prisen på de mange salgsramte boliger samlet er faldet 907 millioner alene siden den 1. august. Det er da en tanke – eller måske en ny mægler værd.

Og ja, jeg ved det godt. Der er håbløse sælgere, der ikke fatter, at matriklen ikke er det værd, de drømmer om. Sælgere, der ikke har udfyldt informationsskemaer godt nok. Og sælgere, der bare er sindssygt irriterende og kan ødelægge gejsten hos selv den bedste ejendomsmægler. Men jeg tillader mig helt ydmygt at undre mig over, at en branche i krise ikke opper sig lidt mere. Eller at mæglere på provisionsløn ikke gør sig lidt mere umage med helt fundamentale ting som at sætte sig ind i den bolig, de skal sælge – eller benytte lejligheden til at blive klogere på potentielle køberes behov og ønsker. Hvis det nu ikke lykkes at sælge den ene bolig, kunne det jo være, at en anden i stedet var netop det, en køber drømmer om.

"Et boligmarked, der i bedste fald er meget svagt," lød det tidligere på ugen fra ATP's administrerende direktør Lars Rohde. Det er muligt. Men en kæde er som bekendt aldrig stærkere end sit svageste led, og jeg kan ikke lade være med at tænke, at det led er alt for mange alt for ligeglade eller utjekkede ejendomsmæglere.

Vi er ved at nærme os det, branchen selv kalder årets lavsæson. Til gengæld er det snart sæson for aftenskolekurser. Må jeg anbefale et af slagsen i præsentations- og salgsteknik eller kommunikation? Det kunne jo være, det kunne hjælpe til at sælge en bolig – eller 72.411.



"En kæde er som bekendt aldrig stærkere end sit svageste led, og jeg kan ikke lade være med at tænke, at det led er alt for mange alt for ligeglade eller utjekkede ejendomsmæglere."



Fakta om klumme-skriveren

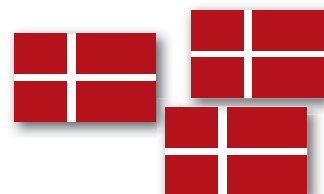
Susanne Svendsen (f. 1969) er forlagschef på Gads Forlag. Tidligere har hun bl.a. været forlagschef på Jyllands-Postens Forlag, projektchef på 24timer og som journalist beskæftiget sig med ledelse, topchefer og nye tendenser i bl.a. dansk erhvervsliv. Susanne Svendsen er uddannet journalist.

To års jubilæum d. 1. januar - som tiden dog flyver!

BoligOne
- hjem til dig

- ➔ Hos BoligOne er vi gode kolleger, der værner om fællesskabet. Bl.a. derfor er vores gruppemøder og sammenkomster hver gang et tilløbsstykke!
- ➔ BoligOne er en landsdækkende ejendomsmæglerkæde baseret på enkeltmandsforretninger, hvor mægleren arbejder hjemmefra via nettet, har et kendt fast salær og sælgere, der selv fremviser deres bolig.
- ➔ BoligOne er baseret på et **gennemtestet** online koncept med stor indflydelse på egen hverdag og indtjeningsmuligheder.
- ➔ Som partner i BoligOne kommer du med garanti hurtigt og godt fra start. Kæden leverer en attraktiv introduktions- og opstartspakke, og den tætte kontakt med sekretariat og kolleger giver tryghed i dagligdagen.
- 🏠 Ring **36 49 31 22** og hør om mulighederne, der hvor **du** bor.

www.BoligOne.dk



Fremtidens bolighandel.
- Visionær, trådløs og personlig!