

Las Vegas

EN SIKKER VINDER I

»Fra en by, hvor spillekasinoerne lokker og mange taber deres opsparede midler (og sikkert mere til), rejste vi hjem med en fornemmelse af, at der er en del »realtors«, der er sikre vindere.« Sådan skriver Arne Madsen, 1. kreds, bl.a. i denne rejsebeskrivelse fra Las Vegas.

På Dansk Ejendomsrådgiverforenings landsmøde beriges vi hvert år af besøg fra Las Vegas – Phyllis Schwartz er således en af de mest trofaste deltagere på vores årsmøder. Vi er gentagne gange blevet inviteret til at besøge hende på hendes hjemmebane. Det er jo ikke så ofte, man kommer forbi på de kanter, men i år - hvor NAR's konference blev afholdt i San Francisco – var vi fem københavnske mæglere, der tog imod invitationen.

Allerede ved ankomsten til Las Vegas, blev vi klar over at det ikke var en helt almindelig by, vi besøgte. Når ankomsthallen er indrettet som kasino, og man lige kan nå et par indsatser på rouletten, mens man venter på sin kuffert, så var vi ikke i tvivl om, at her kunne man hurtigt

formøble sin opsparing. Vi blev indkvarteret på Hotel Luxor, et pyramideformet hotel. Hele hovedgaden i Las Vegas er et stort forlystelse-scenter med hoteller, spillekasinoer, shopping centre, shows osv.

LUKSUS PÅ 34. ETAGE

Vi var inviteret hjem til Phyllis, der nyligt er flyttet ind i et nyt ejerlejlighedskompleks. Fire blokke med hver ca. 100 lejligheder på mellem 100 og 450 kvadratmeter. De største penthouse-lejligheder er indrettet med egen swimmingpool, og boligerne koster mellem 6 mio. og 25 mio. kr. Entreprenøren er i øvrigt den samme, som har bygget i Miami, hvor en kendt, dansk skoleforstander har investeret i en pæn lejlighed.

Phyllis bor på 34. etage med en enestående udsigt over byen, oplandet og bjergene i baggrunden. Vi kom dertil efter at have passeret flere vagtfolk og endnu flere kameraer – og startede dagen med »danish breakfast« i hendes smukke bolig, mens vi hørte lidt om bolig-handlen. Med de boligpriser skal man kun sælge nogle få enheder om året for at få smør på brødet. Vi så på de fælles faciliteter, som bestod af en fitness klub, pools, tennisbaner, vinklub, herreværelse mv. samt en restaurant til 70 personer – åben dagligt, idet mange spiser »ude« for at være fri for at lave mad i deres 50 kvm store køkkener. Imponerende ejerforening med 70 ansatte, to limousiner, der henter og bringer fra lufthavn etc. Der arrangeres også



Besøg af førende modehuse, som laver private modeopvisninger for det meget købedygtige publikum, der for det meste ejer både tre og fire forskellige hjem.

En separat bygning indeholder et salgskontor, hvor vi så en prøvelejlighed. Vi enterede gennem en elevatordør og direkte ind i hall'en. Her begyndte spejlet at tale til os – og da var det, at vikingemæglerne tabte underkæben. Vi gik rundt i lejligheden, ført rundt af hvor lyset automatisk blev tændt. I stuen tændtes fjernsynet, og vores »vært« kom frem på skærmen og fortalte om rummets muligheder, materialer osv. Da udsigten blev omtalt, dukkede panoramaet op uden for vinduerne, først i dagslys og efterfølgende med Las Vegas mange neonfarver. Videre til spisestuen, hvor et fjernsyn tone-

de frem fra skænken. Den guidede tur fortsatte rundt i alle rum, styret af lys og talende fjernsyn. Gennemført og inspirerende.

Det ville vi alle prøve, når vi næste gang skal sælge 400 lejligheder til en gennemsnitspris på 10 mio. kr.

TRYGHED SOM SALGSPARAMETER

Næste tur var til en ny bydel, som var etableret om en kunstigt anlagt sø midt ørkenen. En model af Comosøen med små villabyer i italiensk stil omkring. Området var igangsat med søen og seks golfbaner. Husene skyder så op i takt med efterspørgslen. Vi besøgte salgskontoret, hvor vi i en biograf blev præsenteret for ideen, husene mv. Villaområderne var som ejerlejlighedskomplekset, indhegnet med portvagt,

så trygheden var et væsentligt salgsparementer.

Mon vi også om nogle år må acceptere, at ligusterhækken udskiftes med hegn og vagter?!

Et sidste besøg inden en dejlig middag hos Phyllis var hos den lokale mæglerforening - foreningen for South Nevada. Vi så deres trange kår med små lokaler og et ældre undervisningslokale, hvor de kunne berette, at 5.000 ud af deres 10.000 (skriver titusinde) medlemmer havde været på kursus i 2003. Lidt tankevækkende, når vi har 80 ud af 4.000 mægleransatte på boligseminar i DE.

Fra en by, hvor spillekasinoerne lokker, og mange taber deres opsavede midler (og sikkert mere til), rejste vi hjem med en fornemmelse af, at der er en del »realtors«, der er sikre vindere. ●



Energi- & Ingeniørgruppen

For at imødegå tvivl og usikkerhed hos huskøber og hussælger, og fordi Energi- & Ingeniørgruppen ønsker at dokumentere, at det er muligt at udføre godt og lødigt kvalitets-arbejde i branchen, igangsatte virksomheden i starten af 2003 en proces, som nu har resulteret i at Energi- & Ingeniørgruppens kvalitetsstyringssystemer er blevet vurderet af BVQI Denmark A/S, og pr. 18. dec. 2003 fundet i overensstemmelse med kravene i kvalitetsstyringsstandard ISO 9001:2000.

Energi- & Ingeniørgruppen er en landsdækkende virksomhed, der primært beskæftiger sig med byggeteknisk rådgivning som f.eks.:

- Tilstandsrapporter
- Energimærker
- Køberbesigtigelser
- Vedligeholdelsesplaner

Virksomheden blev grundlagt i januar 1996, og har siden samlet en imponerende mængde erfaring med mere end 25.000 gennemførte besigtigelser. Energi- & Ingeniørgruppen har haft en stor og stabil tilgang af kunder, så stor at virksomheden i 2003 blev kåret af Børsen som gazellevirksomhed.

www.eig.dk - Tlf.: 7020 8686 - Fax 7020 9494

