

Den globale database

Cirka otte millioner boligkøbere og –sælgere over hele verden besøger hver måned ICREA's globale boligdatabase worldproperties.com. Timo Smit fra ICREA's bestyrelse opfordrer DE's medlemmer til at benytte sig af muligheden for at annoncere i dette »internationale teater«.

AF LISE WESTPHAL · FOTO: POUL RASMUSSEN



»Ejendomsformidling var, er og vil altid være lokal – men der er også et globalt aspekt. Hvis man tænker internationalt, vil man også få en lokal fordel.«

Sådan lyder budskabet fra Timo Smit, tidligere landsformand i den hollandske ejendomsmæglerforening og nu bestyrelsesmedlem i ICREA, det Internationale Konsortium af Ejendomsmæglerorganisationer. Han opfordrer derfor de danske ejendomsmæglere til at annoncere i den globale database på ICREA's hjemmeside www.worldproperties.com.

»Ejendomsmægleren« fik mulighed for at interviewe ham og landsmanden Thijs Stoffers, der er konsulent for ICREA, da de to for få uger siden besøgte Dansk Ejendomsmæglerforening i København. I den forbindelse fortalte de bl.a. DE's Brancheråd om de muligheder, som den globale database åbner op for.

24 lande på fem kontinenter er i dag tilknyttet ICREA via de respektive landes ledende ejendomsmæglerforeninger. Dermed rummer den internationale organisation næsten to millioner ejendomsmæglere. Alle disse mæglere har mulighed for at lægge deres ejendomme ud på worldproperties.com – og databasen indeholder p.t. mere end tre millioner ejendomme over hele verden.

ET STRATEGISK TRÆK

»Der er én ting ejendomsmæglere har til fælles i hele verden – og det er Internettet, og den måde ejendommene præsenteres på nettet. Hvis vi griber det an på den rigtige måde, har vi alt at vinde – og omvendt. Den første fejl, man kan begå, er i hvert fald at tro, at worldproperties.com kun er for de ejendomsmæglere, der opererer internationalt,« fastslår Timo Smit.

Websitet handler ifølge hollænderen nemlig ikke bare om internationale ejendomsforretninger. For ICREA – der jo bl.a. er sat i verden for at arbejde for en bevarelse af ejendomsmæglerne som omdrejningspunkt for ejendomshandel – er der også tale om et strategisk træk for at ruste branchen til fremtidens konkurrence.

»80 procent af alle ejendomshandler foregår lokalt. Men forestil dig, at du kan fortælle kunden, at hans hus ikke bare bliver sat til salg lokalt – som hos konkurrenten – men også i

Moskva, Miami og Madrid, ja over hele verden. Hvilken ejendomsmægler, tror du kunden vil vælge,« spørger hollænderen og tilføjer:

»Det handler ikke om at gøre forretninger, men om at tilføje endnu en scene til teatret. Når det er sagt, er der jo masser af danskere, der køber ejendomme i Spanien, Italien, USA osv. Og for de købere er worldproperties.com et enestående redskab – lige som det er et enestående redskab for den danske ejendomsmægler, der ønsker at hjælpe en sådan køber.«



»Internettet har indhentet avisen som det primære værktøj til at søge bolig, og tendensen er klar: Forbrugerne vil have den hjemmeside, hvor de kan finde alt,« siger medlem af ICREA's bestyrelse, hollænderen Timo Smit. Her er han fotograferet på DE's landsmøde sidste år.



Fakta om ICREA

ICREA blev etableret i maj 2001, hvor også DE tiltrådte samarbejdsaftalen.

ICREA står for information, networking, forretningsudvikling og bevarelsen af ejendomsmæglerne som omdrejningspunkt for ejendomshandel.

27 nationale ejendomsmæglerforeninger fra 24 forskellige lande er i dag med i ICREA – og dermed godt to millioner professionelle ejendomsmæglerne over hele verden.

DON'T MISS YOUR CHANCE!

Timo Smit er ikke i tvivl om, i hvilken retning udviklingen går:

»Forbrugerne vil have den hjemmeside, hvor de kan finde alt. De vil ikke i længden acceptere at skulle søge information om ét emne fordelt på fire-fem store hjemmesider. Kunden er nemlig ikke interesseret i sælgeren eller ejendomsmægleren – kunden er interesseret i ejendommen. Så hvorfor ikke sørge for at være med på den hjemmeside, der viser alle informationer?«

Selv i USA, hvor der er en ekstrem konkurrence, er der – påpeger han – kun én ledende hjemmeside for boligsøgning, nemlig www.realtor.com.

»De var 855 kæder i USA, der skulle beslutte at komme det hele i én kurv, og i det slagsmål var de næsten ved at slå hinanden ihjel. Men de gjorde det – de var modige! Og det har blandt andet betydet, at Bill Gates har mistet 500 mio. dollars, fordi han tabte kampen mod realtors.com. I Danmark er I kun otte kæder. I har også gjort det og skabt boligsiden.dk – men I mangler godt nok noget mere markedsføring af siden.«

Timo Smit har absolut ingen forståelse for, at boligsiden.dk ikke markedsføres markant.

»Jeg kan garantere jer for, at denne situation ikke kan fortsætte, ligegyldigt hvor meget den enkelte kæde forsøger at beskytte sin egen hjemmeside. Forbrugernes power er afgørende for, at det vil ske. De gider ikke hoppe fra side til side. De ønsker ikke en bestemt ejendomsmægler eller ejendomsmæglerkæde – de ønsker bare et hus.«

Han påpeger, at DE har et fantastisk forspring med boligsiden.dk, og at foreningen befinder sig i en unik situation, idet den dækker

85 pct. af markedet i Danmark. Men han gør også opmærksom på, at andre – eksempelvis TV 2, Boligzonen og Jubii – står på spring for at vinde kampen om Internettet.

»So don't miss your chance!« lyder det.

SÆRLIGE EJENDOMME

Thijs Stoffer fortæller, at worldproperties.com fik et nyt design i november sidste år og en ny søgefunktion med betegnelsen »Distinctive Properties Advertising Service«. Her har ejendomsmæglerne – også de danske – mulighed for at annoncere med »særlige« ejendomme worldwide.

»Der er intet kriterium for udtrykket »distinctive«. Det kan være en ranch i Brasilien, en hip lejlighed i Københavns city, en studenterhybel i Sao Paolo eller et feriehus på Symi i Grækenland. Hvis mægleren selv synes, at der er tale om noget særligt, så er det godt nok,« siger han.

Thijs Stoffer fremhæver også andre fordele, som danske ejendomsmæglerne kan drage af ICREA's website. Udover søgemulighederne efter boliger rummer siden også væsentlige informationer under betegnelsen »Real Estate Business Practics«.

»Hvis en dansker ønsker at købe en ejendom i for eksempel Bordeaux, så kan DE-mægleren ikke bare hjælpe vedkommende med at finde ejendommen. Han eller hun kan også tilbyde e-mail service til relevante ejendomsmæglerne i Frankrig og være behjælpelig med transaktionen.« ●

Fakta om worldproperties.com

ICREA's website worldproperties.com blev lanceret i 2001.

Udover muligheden for at søge efter boliger kan man på sitet bl.a. danne sig et overblik over betingelserne for ejendomshandel i forskellige lande samt regler for ejendomshandel på tværs af landegrænser – f.eks. salærdelelsaftaler.

Et redesign af worldproperties.com blev lanceret i november 2003 med funktionen »Distinctive Properties Advertising Service«.

Mere end tre millioner ejendomme er i dag sat til salg på sitet.

Cirka otte millioner boligkøbere og –sælgere besøger sitet hver måned.