

GLOBAL EJENDOMSBASE PÅ VEJ

Årsmøderne i den amerikanske søsterorganisation N.A.R. har i de senere år drejet sig om at fastholde ejendomsmæglerens globale ret til distribution af ejendomsmæglerydelse i form af markedsføring på eget site på Internettet.

AF STEEN WINTHNER-PETERSEN, FORMAND, DE

Som sædvanlig, fristes man til at sige, havde cirka 25.000 amerikanere og cirka 1.500 udenlandske mæglere fundet vej til San Francisco for at deltage i N.A.R.'s årlige møde.

Den danske gruppe bestod af omkring ti personer, hvoraf den overvejende del var kommet for at efteruddanne sig, mens denne artikels forfatter, som formand for DE, og foreningens direktør, i højere grad havde de politiske møder på programmet.

MÆGLERNES GLOBALE RET

De første år drejede de politiske møder sig om – hurtigt – at stable et internationalt foreningsfællesskab på benene (oprindeligt som et modtræk til FIABCI's mere individualistiske præg) og at etablere nye ejendomsmæglerforeninger i de nye østeuropæiske lande, der jo ingen tradition havde for privat omsætning – og formidling – af fast ejendom.

Men i de senere år har de drejet sig om at fastholde ejendomsmæglerens globale ret til distribution af ejendomsmæglerydelse i form af markedsføring på eget site på Internettet, der jo på alle markeder er hastigt voksende. Den amerikanske organisation N.A.R. så tidligt farerne ved at overlade distributionskanalerne til andre aktører, men der skulle alligevel en Bill Gates til, før man vågnede op.

For få år siden skete der nemlig det, at Microsoft fra sin stand på mødets TradeShow proklamerede, at man nu var klar til at markedsføre de amerikanske mægleres emner – der

jo på årsbasis tælles i millioner – på Microsofts egen platform. Jeg husker, at en venlig sælger på standen fortalte mig, at også Danmark kunne forvente Microsofts »overtagelse« af al dansk ejendomstrafik på nettet. Det var kun et spørgsmål om tid!

Det er som bekendt ikke sket, hverken i USA eller i Danmark. En af årsagerne er, at N.A.R. omgående besluttede sig til at sikre sit eget site og gøre det stærkt og næsten enerådende.

På det tidspunkt var det blandt en række foreninger, der deltog årsmøderne, heriblandt DE, også blevet besluttet, at en global ejendomsdatabase skulle etableres.

Der blev således etableret et konsortium af 24 ejendomsmæglerforeninger verden over og disse, samlet i organisationen ICREA (International Consortium of Real Estate Associations) blev den organisatoriske platform for den nye globale database. Organisationerne betaler til dette samarbejde på basis af en formel, baseret på det pågældende lands bruttonationalprodukt. DE bidrager p.t. med cirka 8.500 kr. årligt til dette samarbejde, mens N.A.R. naturligvis er den markant største bidrager.

TILGÆNGELIG NÆSTE ÅR

I år blev den reviderede Internet-platform så præsenteret på vort møde i ICREA den 6. november. Platformen – eller portalen om man vil – har fået navnet www.worldproperties.com og er altså nu som udgangspunkt funktionsdygtig. Folkene bag vil dog anvende de næste

par måneder til at finpudse teknikken, men fra 1. kvartal 2004 vil den være tilgængelig for enhver ejendomsmægler, der er medlem af en af de ovennævnte 24 organisationer.

Det betyder, at et DE-medlem, der ønsker at annoncere en liebhaver ejendom på det globale net, for et mindre beløb vil kunne få markedsført ejendommen over hele verden. Der er også udviklet oversættelsesværktøjer – foreløbig på fire sprog – med samtidig link til informationer om det pågældende land, hvor ejendommen er beliggende.

Den lokale barriere, i form af de enkelte danske softwarehuses manglende tekniske opkoblinger er p.t. tilstede, men DE vil tage kontakt med de enkelte leverandører, således at al info om den pågældende ejendom i fremtiden vil kunne overføres automatisk. I forbindelse med lanceringen af databasen valgte vi dog efter aftale at »låne« et par emner af vort medlem, Jan Fog, Klampenborg, og indlagde manuelt ejendommens data.

I DE er vi helt klar over, at kun en lille del af danske ejendomme vil finde vej til nettet, da kun få danske boliger jo sælges til udlændinge. Men hvis man altså en dag skulle få en kunde, der mener, at netop den pågældendes ejendom fortjener global udbredelse, så er det dog meget tilfredsstillende at kunne fortælle ham/hende, at det klarer ejendomsmægleren skam også på særdeles professionel vis. – At den så sandsynligvis bliver solgt til en dansker er en helt anden historie (»act globally, sell locally«, som en af DE's foredragsholdere – hollænderen Timo Smit – sagde på DE's Landsmøde i maj i år).

At der i tilknytning til etableringen også er skrevet udkast til honorarordningsaftaler (et fyord blandt bolig mæglerne i Danmark, men særdeles udbredt i den store verden, hvor der typisk er flere involverede i transnationale handler) og også er etableret en mæglingfunktion, der skal afgøre tvister mellem mæglerne, og som DE-medlemmer har pligt til at følge, nævnes kun for fuldstændighedens skyld. Men det viser, at der er tænkt på det meste. ●

