



**LONE BØEGH HENRIKSEN: "VI SKAL OGSÅ I GANG MED AT LAVE BERIGTIGELSER NU, OG JEG HAR EN POSITIV FORVENTNING OM, AT EJENDOMSMÆGLERNE OGSÅ KAN GIVE KØBERNE MERE RÅDGIVNING. EFTER MIN MENING SKAL DER JO HELST VÆRE TO EJENDOMSMÆGLERE I ENHVER BOLIGHANDEL."**



**JOHN FRANDBEN: "OVER-ORDNET HAR VI FASTHOLDT VORES KONCEPT. VI HOLDER OS GANSKE ENKELT TIL BOLIGSALG, OG VI PLEJER VORES KUNDER OG KØBERNE. LÅNE- OG FORSIKRINGSPRODUKTER HOLDER VI OS FRA."**

# Tilpasning til tiden

Finanskrisen rammer mange, men ikke alle rammes lige hårdt.

**Her fortæller to ejendomsmæglere, hvorfor og hvordan deres forretninger klarer sig godt på trods af den aktuelle turbulens på boligmarkedet.**

**D** Døgnet måtte gerne have flere timer, hvis det stod til statsaut. ejendomsmægler Lone Bøegh Henriksen, home. Sammen med statsaut. ejendomsmægler Thomas Lausen er hun nemlig i fuld gang med at overtage fire home-forretninger i Hillerød, Fredensborg, Helsingør og Frederiksværk. De fire nye forretninger skal spille sammen med Lone Bøegh Henriksens hidtidige virksomhedsstruktur, som omfatter forretninger i Lyngby, Holte, Søborg, Bagsværd, Herlev, Ballerup og Højbroplads i København City.

Væksten er resultatet af omstillingsparathed, langsigtet tænkning og – ikke mindst – hårdt arbejde. Så Lone Bøegh Henriksen glæder sig selvfølgelig over, hvor langt hun og hendes team er nået. Men hun er også bevidst om, at der ikke må hviles på laurbærrerene:

”Vi har i de seneste år gjort meget for at tilpasse os markedssituationen. Vi har investeret mange kræfter i at uddanne vores medarbejdere og forbedre og udnytte kompetencerne bedst muligt. Vi har centraliseret nogle opgaver i servicecentre – her tænker jeg bl.a. på før- og efterbehandling af sager samt markedsføring og fotografering. Vi har styrket salgsfærdighederne, og i ledergruppen har vi sammen

med en proceskonsulent arbejdet med vores ledelsesstrategi,” siger den sjællandske mægler.

Lone Bøegh Henriksen har som erklæret mål at være den mest attraktive arbejdsplads i branchen, og det er noget, som virksomheden måler på adskillige parametre.

## Brug for kernekompetencer

Udover arbejdet med at styrke og effektivisere organisationen har der også været behov for at justere arbejdsområderne, så de passer til markedets bevægelser – og her har det været afgørende tidligt at spotte, hvilke opgaver der ville blive interessante, mens andre blev ramt af stilstand:

”Vi har store projektkunder, og for dem har vi lejet omkring 1.000 boliger ud på nuværende tidspunkt og har yderligere 500 i pipeline. Det har krævet, at vi fik nye kompetencer, men det har også givet en god omsætning.”

Tilsvarende har det også været godt for omsætningen, at nogle medarbejdere tog en intern uddannelse om andelsboliger.

Lone Bøegh Henriksen skelner klart mellem vilkår, som der ikke kan ændres ved, og de udfordringer og muligheder, som det er op til den enkelte at få det bedste ud af:

”Vi skal være utroligt flittige, kompetente og ordentlige. Det kræver selvfølgelig væsentlige investeringer at optimere kvaliteten i vores ydelser. Men vores kunder har særligt brug for vores kernekompetencer nu, hvor markedet er vanskeligt, og det er de også villige til at betale for.”

## Køberne er parate

Finanskrisen har ifølge Lone Bøegh Henriksen ikke stoppet boligsalget helt, men køberne holder sig overvejende til lejligheder og billige villaer:

”Mange forholder sig da afventende, men til sidst kan man jo ikke vente længere. Unge familier er nødt til at have et sted at bo.”

**// VORES KUNDER HAR SÆRLIGT BRUG FOR VORES KERNEKOMPETENCER NU, HVOR MARKEDET ER VANSKELIGT, OG DET ER DE OGSÅ VILLIGE TIL AT BETALE FOR.**

LONE BØEGH HENRIKSEN





## // HVIS DER SKULLE VÆRE EN FORNUFTIG EJENDOMS- MÆGLERFORRETNING TIL SALG I VORES OMRÅDE, VIL VI DA GODT SE PÅ DET.

JOHN FRANDSEN

Og køberne er gennemgående meget velforberedte, når de henvender sig, mener hun:

”Køberne ved, hvad de ønsker at købe, de har læst tilstandsrapporter mv., og de har råd til at købe. Men det er svært at få finansieringen på plads. Pengene flyder ikke. Forhåbentlig får vi snart et rentefald af en størrelse, vi kan mærke. Med et rentefald, en skattesænkning på vej og et fald i brændstofpriserne vil rådighedsbeløbet igen blive bedre.”

Lone Bøegh Henriksen røber, at hendes forretninger alt i alt trods finanskrisen har en stabil omsætning, der faktisk ligger lidt højere end for et år siden. Og i takt med, at der kommer flere nye arbejdsområder til, håber hun at udviklingen fortsætter i den rigtige retning.

”Vi skal også i gang med at lave berigtigelser nu, og jeg har en positiv forventning om, at ejendomsmæglerne også kan give køberne mere rådgivning. Efter min mening skal der jo helst være to ejendomsmægler i enhver bolighandel – en, der kan varetage sælgerens interesser, og en, der kan varetage køberens,” siger hun.

### Fast koncept

Finanskrisen er heller ikke kommet som en overraskelse for statsaut. ejendomsmægler og valuar John Frandsen, der er indehaver af John Frandsen A/S med 14 afdelinger i området mellem Aalborg, Grenaa, Århus og Viborg. Derfor har selskabet i tide tilpasset sine omkostninger, uden dog at skille sig af med nogen af forretningerne.

”Overordnet har vi fastholdt vores koncept. Vi holder os ganske enkelt til boligsalg, og vi plejer vores kunder og køberne. Låne- og forsikringsprodukter holder vi os fra,” fortæller John Frandsen.

Han oplyser, at omsætningen ikke er helt den samme som for et par år siden, men den er dog stadig ”fornuftig”.

”Vi har de rette varer på hylderne, og vi har altid bevaret realismen i vores vurderinger,” lyder det fra den jyske mægler.

John Frandsen tilføjer, at ejendomsmæglerne i hans virksomhed har stor frihed til at handle selvstændigt, og det motiverer og nærer deres ambitioner. Sammen med friheden og ansvaret følger så også en række firmabetalte goder – f.eks. rejser og andre sociale arrangementer – som de ansatte selv kan være med til at vælge.

### Optimisme og realistisk sans

”Reagerer markedet nedad, må man tilpasse sig det. Mens

kreditforeninger og banker står i kø for at komme i medierne og fortælle om faldende priser, bevarer vi en sund optimisme. Sælgerne er gennemgående meget realistiske – og selvom de ikke tjener helt så meget på deres boligsalg længere, så har de stadig en pæn fortjeneste. Og det, de tjener mindre ved salg, kan de jo ofte igen tilsvarende spare, når de i samme periode køber en anden bolig,” påpeger John Frandsen.

Satsninger som f.eks. dyre projektlejligheder med central beliggenhed har John Frandsen holdt sig fra. Han har holdt blikket fast rettet mod sine kerneområder, og det er efter hans mening årsagen til, at krisen ikke har ramt hans forretninger særlig hårdt.

”Markedet er blevet langsommere, men det er stabilt. Unge par med små børn har jo brug for en bolig, uanset hvordan markedet er. De unge førstegangskøbere er realistiske i deres boligvalg og har ofte sparet op til boligen. Er det for dyrt i byen, må de unge familier finde et hus lidt længere ude,” siger han.

John Frandsen oplever, at førstegangskøbere under visse forudsætninger godt kan få et boliglån, selvom realkreditinstitutterne og bankerne generelt er meget modvillige, når det gælder om at åbne pengeskassen på klem:

”Her i vores område er det meget sjældent, at folk shopper blandt bankerne. Mange har deres bank i rigtig mange år. Og hvis banken kender de unge og deres forældre og har tillid til deres økonomiske stabilitet, så er der mulighed for at få et lån.”

### Ikke bange for at vokse

Stabilitet kendetegner også virksomhedens ejendomsmægler, der har haft mulighed for at tjene godt og spare op i en periode:

”Vores medarbejdere har i opgangstiderne hverken kastet sig ud i dyre investeringer eller fået dyre vaner. Vi bor i almindelige huse og kører i almindelige biler,” fastslår John Frandsen.

Og denne solide stil gælder ikke kun for medarbejderne, men for hele John Frandsen A/S, som derfor også har økonomisk råderum i den aktuelle situation:

”Vi vil ikke ekspandere for enhver pris, men vi er heller ikke bange for at vokse. Så hvis der skulle være en fornuftig ejendomsmæglerforretning til salg i vores område, vil vi da godt se på det.”