



**VÄLKOMMEN TILL  
MÄKLARINGEN**

# MÄKLARINGEN ANNO 1981

Välkommen till Mäklaringen, en av Sveriges största och äldsta fastighetsmäklarkedjor. Vi kan numera även stoltsera med att vara en av de största kedjorna på utlandsbostäder.

Mäklaringen är en medlemsägd kedja som drivs i franchiseliknande former med ett 60-tal kontor runt om i Sverige och ett tiotal kontor i Turkiet, Cypern, Albanien, Kap Verde, Spanien, Portugal och Frankrike. Vi framhäver gärna att det är våra kontorsägare som äger hela kedjan och varumärket Mäklaringen, vilket innebär att vi till skillnad från ett franchisekoncept inte har ett privat vinstintresse på huvudkontoret. Huvudkontorets enda ekonomiska intresse är att återinvestera våra intäkter och vinster för att utveckla kedjan och dess verksamhet.

Som en del av Mäklaringen kan du förvänta dig att vara en av Sveriges bästa arbetsplatser. Vår låga personalomsättning och höga lojalitet bland kontorsägarna är något som vittnar om detta. En familjär atmosfär med vinnaranda och stark intern lojalitet är vad du blir en del av som anställd eller ägare i Mäklaringen.

## VI KRÄVER HJÄRTA OCH RESULTAT ...

På Mäklaringen arbetar vi med två värdeord som genomsyrar vår verksamhet och varenda arbetsmoment – hjärta och resultat. Vi hjälper människor med deras största affär i livet, deras trygghet, deras hem. Vi hjälper dem vidare i livets alla skeden och det förtroendet är vi stolta över att få förvalta. Vi tror därför att den ultimata prestationen kräver att man arbetar med hjärta och att tävlingsmänniskan i oss utvecklas av resultat. Kort sagt – vi jobbar med hjärta för att nå våra högt satta mål!

RESULTAT



"Mäklaringen är en organisation i förändring. Med förändringar kommer nya utmaningar och med nya utmaningar skördas framgångar. Denna framgångsresa ville jag inte missa och det är en av anledningarna till mitt val. Om några år vill jag kunna blicka tillbaka och med stolthet säga att jag var med om att bygga Sveriges bästa mäklarbyrå! På Mäklaringen är man nytänkande. Alla får vara med och påverka, oavsett position. Ung som gammal, det finns inget vi och dom. Här är alla en familj."

Johannes Aydin, en av Mäklaringens stjärnmäklare – som utsetts till "Botkyrkas mest rekommenderade mäklare."

# ETT LÖNSAMT KONCEPT

Eftersom vi är en medlemsägd kedja har vi inget centralt vinstintresse på huvudkontoret. Däremot är vi väldigt måna om att skapa lönsamhet för våra medlemmar genom förmånliga avgifter, prispressade produkter och generösa kickbacks. Nedan har du en kalkyl baserad på två aktiva mäklare som omsätter 50 bostäder var per år till ett snittvärde om 40 000 kronor.

<b>Antal anställda</b>	<b>2</b>	
Antal försäljningar	100	
Provisioner i snitt	40 000 kr	4 000 000 kr
Avgift Mäklarringen rörlig	3,30%	132 000 kr
Avgift Mäklarringen fast	2 200 kr	26 400 kr
CDF/Mäklarbild	300 kr	30 000 kr
Prospekt	12 kr	18 000 kr
Fotografering	1 600 kr	160 000 kr
Annonsering	1 500 kr	150 000 kr
Lön	25,00%	1 000 000 kr
Sociala avgifter	31,42%	314 200 kr
Milersättning	40 kr	4 000 kr
Bruttovinst		<b>2 165 400 kr</b> 54,14%

Denna kalkyl är räknad på lägstanivå i kostnader. Kalkylen ger en överblick på det ekonomiska utrymmet som finns att arbeta med utifrån strategi och mål.

Hyra, ange kvm	80	240 000 kr
El	350 kr	4 200 kr
Försäkring mäklare	10 000 kr	20 000 kr
Försäkring företag	500 kr	6 000 kr
Skrivare	1 900 kr	22 800 kr
Förbrukningsmaterial	1 000 kr	12 000 kr
Bokföring	2 000 kr	24 000 kr
Marknadsföring	3,00%	120 000 kr
Aktiviteter/Personalvård	3,00%	120 000 kr
Serviceavgift M.Samfundet	117 kr	1 404 kr
Office	695 kr	695 kr
Mobil	450 kr	10 800 kr
Internet/Telefoni	600 kr	7 200 kr
Vitec	950 kr	22 800 kr
Timecut	675 kr	8 100 kr
Avskrivningar inventarier	1 500 kr	18 000 kr
Nettovinst		<b>1 527 401 kr</b> 38,19%

## UPPSTARTSKOSTNADER

Möbler, inredning och inventarier. På Mäklarringen vet vi att mäklare spenderar mer tid på jobbet än de gör hemma. Därför tycker vi att det är viktigt att du som kontorsägare har möjlighet att inreda ditt kontor enligt egen smak och tycke – du ska känna dig hemma i en miljö som du trivs i! Vi har därför endast ett fåtal krav på inredning och det är främst profil- och annonseringsinredning. Friheten i inredningen gör det svårt för oss att uppskatta ett exakt pris för att inreda ett kontor men här ser du en lista med ett estimat för ett kontor med tre arbetsplatser.

<b>Antal arbetsplatser</b>	<b>3</b>	<b>Totalt</b>
Skrivbord höj -och sänkbart	3 000 kr	9 000 kr
Kontorsstolar	2 000 kr	6 000 kr
Datorer	8 000 kr	24 000 kr
Konferensbord 1 st	6 000 kr	6 000kr
Konferensstolar 6 st	1 800 kr	1 800 kr
Fåtölj 2 st	1 500 kr	3 000 kr
Arkivskåp	4 000 kr	4 000 kr
Kaffebryggare	500 kr	500 kr
LED skyltar inkl. installation 9 st	2 000kr	18 000 kr
Fasadskylt	25 000 kr	25 000 kr
Foilering fönster	5 000 kr	5 000 kr
Frigolitskylt inomhus	5 000 kr	5 000 kr
Övrig inredning lampor etc	10 000 kr	10 000 kr
Summa		<b>117 300 kr</b>

## AFFÄRSIDÉ

Din mäklare för livets alla hem.

## MÄKLARRINGENS VARUMÄRKESVISION

Mäklarringen ska vara ett varumärke med hög lokal varumärkeskännetecken. Varumärket ska associeras med en modern och kvalitativ mäklartjänst. Med modern menas här att vi alltid strävar efter att vara i framkant i vår marknadskommunikation. Med kvalitativ åsyftas att vår mäklartjänst ska återspegla våra kärnvärden, hjärta och resultat.



# ... OCH DU FÅR

## Central support

Som mäklare och/eller kontorsägare i Mäklarringen får du den support och det stöd du behöver, både administrativt och tekniskt. Vi avlastar också det dagliga arbetet med våra centrala inköp och avtal. Det ger våra medlemmar flera fördelar och förmånligare priser.

## Säljstöd och uppföljning

Även om Mäklarringens tillväxt varit bra under senare år har vi ännu högre mål och större visioner för framtiden. Inom ytterligare några år ska vi ha befast vår ställning som en av landets absolut största mäklarkedjor. Vårt varumärke ska vara bland de främsta i landet och inge största möjliga förtroende. Vi ska vara så kända på de orter vi verkar att vi alltid får en förfrågan vid försäljning. Vi hjälper dig med budget, strategi och uppföljning för att ditt företag ska nå bästa möjliga resultat och lönsamhet.

## Utbildning av nyanställda

Du får ta del av vår trainee-utbildning "vägen fram", ett flerstegsprogram i nykundsbearbetning, arbetsprocess och kundvård. Vi bistår dig även med coaching av dina mäklare och anställda.

## Det senaste inom teknik

Centralt upphandlar vi även allt det tekniska som krävs för att driva ett mäklarkontor, både vad gäller produkter och avtal. Det sparar naturligtvis både tid

och kostnader för våra medlemmar. Utan att själva behöva engagera sig har de alltid det senaste i teknikväg. Det inkluderar affärssystem, intranät, webbsidor och annons- och reklamproduktion via nätet. Mäklarringen har idag en väl utbyggd IT-plattform och vi har beslutat att ständigt ligga i framkant när det gäller den tekniska utvecklingen. För oss är tekniken ett strategiskt konkurrensmedel, både för att attrahera kunder och för att rekrytera fler medarbetare/kontor.

## Rekrytering

Ett av de viktigaste framgångskriterierna är att vi har de bästa medarbetarna. Vi arbetar aktivt och långsiktigt med rekrytering och kvalitet går framför kvantitet. Hos oss på Mäklarringen premierar vi och lyfter det personliga varumärket. Trivs man på sin arbetsplats smittar det av sig på kunderna vilket i slutändan ger nöjda och återkommande kunder.

## Ett lag med hjälpsamma kollegor

I en kedja som Mäklarringen blir det naturligt nog många spontana tillfällen för erfarenhetsutbyte och sociala kontakter emellan. Ett nog så viktigt skäl till att ingå i en kedja. Vi håller tre stora årliga träffar; kick off i januari, bolagsstämma i mars samt ägarträff i september. Vid dessa tillfällen kompletterar vi mötena med någon form av givande aktivitet/föredrag/utbildning. Utöver detta får även alla tillfälle att träffas på våra egna regelbundna regionsmöten. För kollegor upp till 33 år har vi ett eget nätverk som heter Klubb 33.



Karolina Asplind och Leonardo Guevara, Mäklarringen Järfälla, tyckte att steget från anställning till eget kontor var ett naturligt steg att ta och såg fram emot att få bygga upp något eget. Trots att det skulle komma att kräva ett hårt och målmedvetet arbete.

– Man måste vara medveten om att man behöver lägga ner mycket tid och verkligen jobba hårt som egen. Å andra sidan jobbar man åt sig själv och har en helt annan långsiktig planering än när man är anställd, konstaterar de båda och säger i samma andetag att "starta kontor tillsammans är det bästa vi har gjort!".