

VÄLKOMMEN TILL MÄKLARRINGEN

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 50-tal kontor runtom i Sverige och utlandskontor i Cypern, Frankrike, Portugal, Spanien och Turkiet.

Vi framhäver mer än 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 hela 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 hjärtat och att tävlingsmänniskan i oss utvecklas av resultat. Kort sagt – vi jobbar med hjärtat för att nå våra högt satta mål.



Både Roger Engblom och Frances Rose har arbetat hos de största mäklarkedjorna i väldigt många år och upplevde mer och mer att man där kom ifrån den personliga mäklartjänsten, så när möjligheten uppstod att tillsammans ta över Mäklaringen i Haninge kände de att det var en chans som de inte kunde missa.

- För mig handlade det om att göra en förändring och jag har alltid drömt om att ha ett eget mäklarkontor, där man själv kan ta hand om kunden genom hela deras köp eller säljprocess på ett mycket personligare sätt, säger Frances. Jag instämmer, säger Roger, och att ta beslutet att starta eget har ingen av oss ångrat en sekund!

... 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 har varit bra under senare år har vi ännu högre mål och större visioner satta för framtiden. Vårt varumärke ska vara bland de främsta i landet och inge största möjliga förtroende. Vi ska vara så kända på de orter vi verkar på 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.

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 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 stora årliga träffar; kickoff, bolagsstämma samt ägarträff. Vid dessa tillfällen kompletterar vi mötena med någon form av givande aktivitet/föredrag/utbildning. Utöver detta får även alla tillfällen att utbyta erfarenheter på våra regelbundna regionmöten för Syd, Mitt och Stockholm. För kollegor upp till 33 år har vi ett eget nätverk som heter Klubb 33.



Karolina Asplind och Leonardo Guevara, kontorsägare 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!

ETT LÖNSAMT KONCEPT

Vi är en medlemsägd kedja och därför har vi inget centralt vinstintresse på huvudkontoret. Däremot är vi väldigt måna om att skapa lönsamhet för våra medlemmar genom förmånliga avgifter, prispressade produkter, bra samarbetspartners 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 i arvode.

Antal anställda	2	Totalt
Antal försäljningar	100	
Provisioner i snitt	40 000 kr	4 000 000 kr
Avgift Mäklaringen rörlig/mån	3,3 %	132 000 kr
Avgift Mäklaringen fast/mån	2 200 kr	26 400 kr
Fastighetsutdrag/Mäklarbild	300 kr	30 000 kr
Prospekt (15 st/visning)	12 kr	18 000 kr
Fotografering	1 600 kr	160 000 kr
Annonsering	1 500 kr	150 000 kr
Lön	25 %	1 000 000 kr
Sociala avgifter	31,42%	314 200 kr
Milersättning	40 kr	4 000 kr
Visma Real Estate prospekt	103 kr	10 300 kr
Bruttovinst		2 155 100 kr

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	80 kvm	240 000 kr
El/mån	350 kr	4 200 kr
Försäkring mäklare/år	10 000 kr	20 000 kr
Försäkring företag/mån	500 kr	6 000 kr
Skrivare/mån	1 900 kr	22 800 kr
Förbrukningsmaterial/mån	1 000 kr	12 000 kr
Bokförelse/mån	2 000 kr	24 000 kr
Marknadsföring	3 %	120 000 kr
Aktiviteter/Personalvård	3 %	120 000 kr
Serviceavgift M.Samfundet/år	117 kr	1 404 kr
Officepaketet/mån	105 kr	2 520 kr
Mobil/mån	450 kr	10 800 kr
Internet/Telefoni/mån	600 kr	7 200 kr
Vitec/mån	1 050 kr	25 200 kr
Visma Real Estate/mån	200 kr	2 400 kr
Avskrivningar inventarier	1 500 kr	18 000 kr

Nettovinst 1 518 576 kr

UPPSTARTSKOSTNADER

Möbler, inredning och inventarier. På Mäklaringen 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 i din egen smak – 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.

Antal arbetsplatser	3	Totalt
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	6 000 kr
Konferensstolar 6 st	400 kr	2 400 kr
Fåtölj 2 st	1 500 kr	3 000 kr
Arkivskåp	4 000 kr	4 000 kr
Kaffemaskin	2 900 kr	2 900 kr
LED skyltar inkl installation 9 st	2 000 kr	18 000 kr
Fasadskytt	25 000 kr	25 000 kr
Foiering fönster	5 000 kr	5 000 kr
Frigolitskytt inomhus	5 000 kr	5 000 kr
Övrig inredning	10 000 kr	10 000 kr
Summa		120 300 kr

AFFÄRSIDÉ

Din mäklare för livets alla hem.

MÄKLARRINGENS VARUMÄRKESVISION

Mäklaringen ska vara ett varumärke med hög lokal varumärkeskännedom.

Varumärket ska associeras med en modern och kvalitativ mäklartjänst. Med modern menas att vi alltid strävar efter att vara i framkant i vår marknads-kommunikation. Med kvalitativ åsyftas att vår mäklartjänst ska återspegla våra kärnvärden, hjärta och resultat.