

Tekst:  
Bente Just Rasmussen

Foto:  
Lone Sørensen

Da Arne Rattenborg for 20 år siden startede eget ejendomsfirma, var det med et lille kontor i privaten, ham som eneste medarbejder og med slutsedler, der dengang kun fyldte fire sider. I dag er han boligchef i et 15 mand stort firma, og nu er slutsedlerne ofte >>moppedrenge<< på 35-40 sider.

Ejendomsbranchen har gennemgået en enorm udvikling i løbet af de 20 år, og den er blevet bade mere papir- og personalekrævende. Branchen har været præget af perioder, hvor det er gået utroligt godt, og andre, hvor vilkårene har været vanskelige.

Men alle ændringerne undervejs og den turbulente udvikling i de allersene år har ikke gjort arbejdet mindre spændende for boligchefen i Horsens Ejendoms kontor.

- Det er helt sikkert, at ejendomsbranchen er blevet mere hektisk og stressende, men den er stadig lige sjov, siger Arne Rattenborg nu, hvor han netop har rundet de 50 år og samtidig har 20 år bag sig i branchen.

- Sammenligningen af slutsedlerne giver et meget godt billede af, hvor stor udviklingen inden for vores arbejdsområde har været. Da jeg i sin tid startede, var en hushandel relativt nem at overskue, og alle vilkår omkring handelen kunne faktisk rummes på de fire sider, der dengang udgjorde slutseddelen.

- I dag er der så utroligt mange ting, man skal tage højde for. I forbindelse med en handel er der et omfattende research-arbejde, vi skal undersøge vilkårene på en række områder, hente oplysninger hos en række instanser. Og med alle bilagene i form af ejendomsoplysninger, tingbogsoplysninger, varmesynsrapport og så videre består en moderne slutseddel tit af de 35-40 sider. Og det er bilag med oplysninger, vi ikke kommer nemt til.

- Hver hushandel kræver faktisk i dag et omfattende ben-arbejde. Ikke når så meget klares pr. automatik som tidligere.

## Kreditforeninger mere forsigtige

- Et enkelt eksempel er finansieringen, hvor man for bare et par år siden formidledede gældsovertagelsen helt pr. automatik. Dengang blev der aldrig stillet spørgsmålstegn ved en ny debitor, som overtog eksisterende lån i en ejendom. Og der blev i øvrigt heller ikke stillet spørgsmålstegn ved størrelsen af de lån, husejere ønskede.

- I dag er kreditforeningerne blevet mere forsigtige. De tjekker bade, at husets standard svarer til vores vurdering og lånets størrelse. Men de tjekker også folks privatøkonomi og tager et skøn af, om den hanger sammen med de forpligtelser og ydelser, der er på lånet.

- Det er en udvikling, der har vist sig nødvendig, men det er bare et eksempel på, at ikke ret meget inden for vores branche længere sker pr. automatik, forklarer Arne Rattenborg.

## Hele tiden nyt

Han lagrer heller ikke skjul på, at også alle de tekniske detaljer omkring en hushandel

Lovgivningsmæssigt er ejendomsområdet også undergået en kolossal udvikling. Vilkaerne omkring finansiering er ændret adskillige gange i løbet af min tid som ejendomsmægler. Man er blandt andet gået fra kontantlån til mixlån, og nu er der nogen, som taler for, at kontantlånene bliver genindført.

- Personligt er jeg ikke i tvivl om, at mix-låne er de sundeste bade for samfundet og folks personlige økonomi, fordi de giver en nogenlunde konstant afdrags-ydelse og dermed konstant netto-ydelse. Det er det bedste, især i en tid med minimal inflation og prisudvikling. På den måde undgår man ubehagelige overraskelser sidenhen, og at huset bliver for dyrt at sidde i.

- Problematikken omkring kontantlån/mixlån er kun et enkelt eksempel på de mange ændringer og de mange nye finansielle vilkår, man skal sætte sig ind i. Der sker groft sagt hele tiden nyt, og der er altid noget at sætte sig ind i.

## Sjælen ikke solgt

Især inden for de sidste år har branchens udvikling været stor. Fra at være mindre eller store personligt ejede firmaer "totalt uafhængige af alt og alle" er størstedelen af ejendomsmægler-firmaer i dag tilknyttet en kæde. Mange ejendomsmæglere er i dag franchise-tagere hos en kreditforenings-ejet mægler-kæde, og på det seneste er også samarbejdet med og tilknytningen til pengeinstitutterne blevet større.

- Har I ejendomsmæglere og -handlere, der er gået med i kæderne, solgt jeres sjæl?

- Nej, det synes jeg bestemt ikke, siger Arne Rattenborg.

- Jeg skal være den første til at indrømme, at jeg for tre-fire år siden forsvarede min selvstændighed som ejendomsformidler og bestemt ikke var gearet til at gå i samarbejde med hverken forsikrings selskaber.

- Men udviklingen har altså vist, at det er nødvendigt at revidere sine holdninger. Og som Krag forbeholder jeg mig retten til at have et standpunkt, til jeg tager et nyt.

- De tider er forbi, hvor man kunne sidde på sin piedestal og erklære, at man under ingen omstændigheder ville gå i



Hver hussag er inden for de seneste år blevet væsentligt mere personalekrævende. Gode kolleger og hjælpemidler i form af databaser er i dag en forudsætning for at ekspedere det antal sager, der går igennem et moderne ejendomsmæglerfirma. Her snakker Rattenborg en sag igennem med Charlotte Winther.

domsformidler og bestemt ikke var gearet til at gå i samarbejde med hverken forsikrings selskaber.

- Men udviklingen har altså vist, at det er nødvendigt at revidere sine holdninger. Og som Krag forbeholder jeg mig retten til at have et standpunkt, til jeg tager et nyt.

- De tider er forbi, hvor man kunne sidde på sin piedestal og erklære, at man under ingen omstændigheder ville gå i

samarbejde med nogen overhovedet.

- Udviklingen er gået i retning af kæde-samarbejde, og jeg tror ikke, det lykkes ret mange at overleve uden for kæderne. Det firma, som kan klare sig totalt uafhængigt, skal være et meget specielt firma med et helt specielt niche-marked.

- Jeg indså på et ret tidligt tidspunkt, at det ikke nyttede at lukke øjnene for udviklingen. Istedet valgte jeg at springe på toget, for det var kørt - og matte som en følge heraf også "sluge nogle af de kameler", der tidligere havde været min holdninger og som jeg havde givet udtryk for - for nu at tale i billeder, siger Rattenborg.

- Men jeg vil samtidig forsværge, at jeg har solgt noget af min sjæl eller

Jeg er som ejendomsformidler og tilknyttet JN-Gruppen nok franchise-tager med et samarbejde med bade JN-

Gruppen og Nykredit. Men det er stadig mægler-bekendtgørelsen, jeg har i baghovedet. Den skal jeg holde mig til, og ifølge den skal jeg altid anbefale den løsning, der er optimal for kunden.

- Det er kundens interesser, jeg skal pleje. Og det er stadig kunden, der vælger hvilken kreditforening eller pengeinstitut, han vil vælge. Så den med, at

-ejendomsmæglere bliver kreditforeningernes eller pengeinstitutter-

nes forlængede arm", holder ikke.

## Led i udviklingen

Situationen i dag er, at grænserne mellem de brancher, der er involveret i ejendoms markedet, falder. Lige i øjeblikket er det fælles databaser mellem mæglere og pengeinstitutter, der er debat om. Men de databaser ser Rattenborg ikke som noget problem.

- Databaserne er bare et led i den teknologiske udvikling, som vi lige så godt kan drage fordel af. Vi ejendomsfolk inden for JN-Gruppen gar faktisk og håber på, at vi inden for et halvt års tid kan have en fælles database, så vi kan trække hinandens salgs-emner frem på skærmen, lege lidt med de forskellige finansierings-muligheder i det enkelte hus - men uden at vi kan gå ind og ændre i hinandens salgsopstillinger.

- Vi skal udnytte teknikkens fordele, og jeg er slot ikke bange for database-fællesskab med bankerne. Men det er en forudsætning, at bankerne kun kan trække en købspris, en brutto- og en nettoydelse frem på deres skærm. De nøjagtige detaljer i et hus' finansieringsvilkår bør stadig være forbeholdt ejendomsmæglerens skærm.

hverken uafhængighed eller trovrdighed.

## Aldrig træt

- Bliver man i den branche aldrig træt af vilkårene? Træt at; at branchen er meget konjunkturfølsom, at der holer tiden bliver nye vilkår både med hensyn til lovgivningen og den såkaldte brancheglidning?

- Selvfølgelig har jeg som alle andre dage, hvor det holer er lidt mindre sjovt. Men træt af, arbejdet bliver jeg næppe. Selvom vores arbejde for en stor del rummer tal og papirarbejde, betyder hvor eneste sag jo også kontakt med mennesker.

- Jeg taler med en utrolig masse mennesker, rådgiver dem ikke alene om den konkrete handel, men fungerer også som en slags økonomisk og social rådgiver.

- Den menneskelige kontakt er livgivende, og tilfredsigheden, når noget lykkes, er stadig lige stor for mig. Der er noget utroligt dejligt ved at have været med, når et ungt par - for eksempel - har købt deres første hus. Glæden over at have Met ønskehuset lyser ud af de to, og at have været med til at tackle handelen for dem og glade sig på deres vegne, er alle anstrengelserne i andre sammenhænge yard.

- Der vil sige, at du trives i jobbet, og at den horsensianske ejendomsbranche også om 10 år har en Arne Rattenborg? - Andet har jeg i hvert fald ikke planer om.