



MEG STORT H FÖRETAGSMÄKLARE

TEXT: MATHILDA DAHLIN BILD: H MÄKLARE

HÅKAN DEMIR PÅ H MÄKLARE FÖRMEDLAR INTE BARA FÖRETAG OCH FASTIGHETER RUNT OM I GÖTEBORG – HAN SER TILL ATT DRÖMMAR UPPFYLLS OCH PASSIONER HÅLLS VID LIV. ETT YRKESVAL HAN GJORT FÖR ATT VARJE DAG MED SINA MÅNGÅR AV ERFARENHEIT SKAPA TRYGGA AFFÄRSOM GÅR HAND I HAND MED TILLIT, TEAMBYLNING OCH KÄNSLA.

Efter att Håkan Demir helt stiltv drevit olika verksamheter runt om i Göteborg insåg han att makteriet bakom varje överlåtelse inte var fullt lika utvecklad som det hade kunnat vara. Det fick honom att tänka i nya banor och inse att med sin erfarenhet inom transachen kunde han tillföra både *trygghet, tillit och stor kunskande*.

– När jag startade H Mäklare ville jag först och främst hinna med under heal resan av förmedlingen. Se och förstå behov men också skapa trygga affärer. Detta har absolut visat sig vara framgångsrik för mig som mäklare, berättar Håkan.

Under ett fukostseminarium mötte Håkan entusiastern Katrin Markovic, idag affärsutvecklare på H Mäklare, som skulle komma att bli en ny jämna för H Mäklarans utveckling och frammarsch.

– Jag kommer från ett helt annat håll och har varit kommunikationschef på AB Volvo de senaste sju åren. Men på seminariet började jag och Håkan prata om hur man skulle kunna vässa olika säljprocesser och hur detta skulle kunna se ut med ett strömlinjeformat arbetsstätt. Och där behövde Håkan hjälp då han är en orubblig visionär, skräcker Katrin. Det visade sig sedan att vi tillsammans var precis rätt för varandra för att även kunna förverkliga dessa visioner.

Det är inte förrän våra kunder lyckas med sin dröm som vi har gjort en bra affär.

LICENSENS ÖVNING TILL VERKTYG

Håkan och Katrin hade redan från början stora ambitioner och ville omstrukturera branschen till ett tryggare och säkrare mäklarskap. Eftersom Håkan flera år tidigare skidat sig till registrerad fastighetsmäklare kände de att de både hade tillgång till kunskapen samt verktygen för att skapa en trygghet i de olika affärsprocesserna.

– Att förmedla företag och lokaler kräver idag ingen licens. Det betyder att vem som helst kan förmedla företag utan ett säkert system. Därför hade jag möjligheten att använda min licensering vilket har medfört att vi på H Mäklare har tillgång till helt andra verktyg som gör processerna säkra. Vi ger våra kunder en helhetslösning ihop med att vi verkliga kan och vill förverkliga deras drömmar, berättar Håkan.

ATT UNDVIKA FALLORNA

Att driva ett företag menar Håkan handlar om att se och förstå svårigheter innan de händer och att ha en genomarbetad plan. Att gå från dröm till verklighet kan ha fördömande konsekvenser och Håkan och Katrin avbjuder

helt en förmedling om kundens dröm skridit förbi viktiga detaljer lite för hastigt.

– Vi är glada att vi faktiskt har den kunskapen att kunna avgöra om drömmen är genomförbar. Det gör att vi kan hjälpa våra kunder på en helt annan nivå och *den sannolikheten att de lyckas*. För vi vill inte förstå dem i situationer där överraskningar faller dem för att detaljerna inte var utarbetade. *Det är inte förrän våra kunder lyckas med sin dröm som vi har gjort en bra affär*, säger Håkan.

VÄGLEDER MED HJÄRTA

Vid ett första besök är det viktigt att kunden har en relevant marknadsutredning i stället för att enbart se transaktionserna vill alltid Håkan kunna vägleda och gå djupare för att drömmarna ska kunna bli till verklighet, menar han och fortsätter:

– Vi vill veta att besluten är genomtänkta. Därför har vi alltid ett första möte där de får berätta och redogöra för sin plan och den ekonomiska biten. Sedan gör vi en sammanfattning för att affären ska bli så trygg och säker som möjligt.

DIGITALISERING FÖR MILJÖ OCH FRAMTID

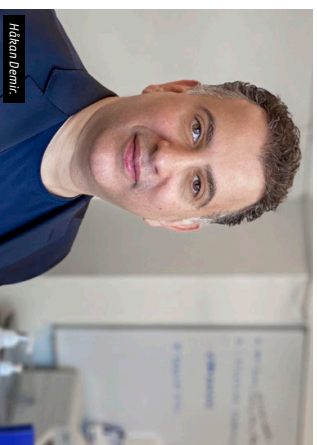
Genom digitalisering underlättas arbetsprocessen och gör alla steg transparenta gentemot kunder. Det menar Katrin som sedan kom in i bilden styrt kursen ännu mer mot det digitala hållet.

– För mig betyder digitalisering stabilitet, att ta bort tidsödande steg och aktat göra en positiv handling för miljön. Det kommer också gynna kunden eftersom vi lättar närt ut och dessutom kan ge bättre och snabbare service. En digitalisering kommer på sikt också innebära att vi får mer tid över till att knyta starkare relationer både med kunder och fastighetsägare, säger hon. Vi vill aldrig studa utvecklas och vill förbättra vårt sätt att arbeta gentemot kunder, mjilt och omvärd – varje dag.

STARKT TEAM FÖR DRÖMÖVERKLIKANDE

Att arbeta i team är viktigt och har alltid varit en första prioritet för att skapa nöjda kunder, det vill säga lyckade affärer, menar Katrin och fortsätter: – När jag kom in i bilden var Håkan helt uppe i att skapa ett starkt team, säger hon. Det blev öppningen för mig där jag visste att jag kunde bidra med min erfarenhet från Volvo. Idag är vi ett starkt, stabilt team som mårar om varandra och har tillsammans skapat en arbetsplats med engagemang och hjärta.

– Vår vision är att skapa ett bra team där alla ska ha roligt på jobbet och att vi varje dag går hem med att vi förverkligat utöverliga en dröm. Vi vill inte vara störst men vi vill vara den mest serviceinriktade mäklarfirmen i Sverige då känslan av att faktiskt hjälpa någon att uppnå sina drömmar är ovärderligt för oss, avslutar Håkan. *CG*



Håkan Demir



Katrin Markovic