PRESSEMEDDELELSE

PRESSEMEDDELELSE – Brikk går ind på erhvervsmarkedet: Vil udfordre millionhonorarer med data og AI

Pressemeddelelse · Fast ejendom



Efter mere end 4.000 boligsalg går ejendomsmæglerkæden Brikk nu ind på erhvervsmarkedet. Med salærer fra 39.500 kr. og egenudviklet teknologi vil virksomheden udfordre en branche, hvor det i nogle tilfælde kan koste over en million kroner at få solgt sin ejendom.

Brikk går ind på erhvervsmarkedet: Vil udfordre millionhonorarer med data og AI

Efter mere end 4.000 boligsalg går ejendomsmæglerkæden Brikk nu ind på erhvervsmarkedet. Med salærer fra 39.500 kr. og egenudviklet teknologi vil virksomheden udfordre en branche, hvor det i nogle tilfælde kan koste over en million kroner at få solgt sin ejendom.

Når en erhvervsejendom skifter hænder, kan ejendomsmæglerens salær i nogle tilfælde overstige en million kroner. Det er blandt andet de høje salærer, Brikk nu vil udfordre med lanceringen af Brikk Erhverv.

Men det handler langt fra kun om prisen. Brikk vil også bruge data og AI til at ændre måden, potentielle købere bliver identificeret og kontaktet på.

"Da vi startede Brikk, var det med en idé om, at det måtte være muligt at sælge ejendomme på en mere effektiv måde og til en mere fair pris. Den tilgang har vi haft succes med på boligmarkedet, og nu vil vi gerne udfordre erhvervsmarkedet på samme måde," siger Sebastian Beres, direktør og stifter af Brikk.

Brikk Erhverv er allerede i gang med de første sager og tilbyder salg af erhvervsejendomme med salærer fra 39.500 kr.

Kan man finde køberen, før ejendommen kommer til salg?

Brikk har gennem flere år udviklet egne teknologiske værktøjer til blandt andet markedsføring, dataanalyse og identifikation af potentielle kunder.

Nu bliver teknologien også taget i brug på erhvervsmarkedet.

"Tag en lager- eller produktionsejendom som eksempel. Hvem kunne være interesseret i at købe den? Det kunne være en virksomhed i nærheden, der er ved at vokse og gerne vil udvide, eller en investor, som allerede ejer lignende ejendomme. Meget af den information findes allerede. Det handler om at samle den og bruge den rigtigt," fortæller Sebastian

Beres.

Brikk har arbejdet med modellerne gennem længere tid, og de første interne test har ifølge virksomheden givet interessante resultater.

"I vores testdata har vi for eksempel kunnet identificere den senere køber i 63 procent af de tilfælde, hvor køberen allerede ejede en ejendom i området. Det synes jeg er ret interessant. For det viser, at vi måske kan finde en stor del af køberne, allerede inden ejendommen bliver sat til salg."

Det betyder dog ikke, at ejendomsmægleren eller det personlige netværk bliver overflødigt, understreger han.

"Vi skal stadig have ejendommene på portalerne, vi skal stadig ud og tale med folk, vise ejendommene frem, forhandle og få handlerne på plads. Det er jo mennesker, der køber og sælger ejendomme. Men hvis vi kan bruge teknologien til at finde de rigtige mennesker hurtigere, så er vi allerede nået langt."

Salærer fra 39.500 kr.

Brikk Erhverv vil også udfordre den måde, salærerne traditionelt bliver beregnet på.

"Jeg har svært ved at forstå, hvorfor det automatisk skal koste så meget mere at sælge en ejendom, bare fordi den er mere værd. Selvfølgelig er nogle sager mere komplicerede end andre. Men det bør være arbejdet og opgaven, der afgør salæret, ikke bare ejendommens pris," siger Sebastian Beres.

Han peger på, at det netop er kombinationen af teknologi og en anderledes omkostningsstruktur, der har gjort det muligt for Brikk at tilbyde mere gennemskuelige priser på boligmarkedet.

Erfarne erhvervsmæglere skal drive satsningen

Den nye erhvervsafdeling ledes af Caroline Hau Lindhardt, der har erfaring fra blandt andre Nordicals og Danbolig.

Brikk Erhverv er allerede kommet i gang med de første erhvervsejendomme, herunder Lunds Hotel i Bogense, der er udbudt til 9,75 millioner kroner. Badehotellet har seks værelser, café og privatbolig direkte ved havnen.

Hotellet har allerede fået en del lokal opmærksomhed, blandt andet fra Nordfyns borgmester og i de lokale medier.

"Det er faktisk et godt eksempel på, hvordan vi gerne vil arbejde. For hvem siger, at den næste ejer af et skønt lille badehotel allerede sidder og kigger efter hoteller til salg? Det kunne lige så godt være et par, der har drømt om at drive deres eget sted, eller en investor, som slet ikke har Bogense på radaren endnu," siger Sebastian Beres.

"Erhvervsejendomme er ikke noget, man bare sælger ved at lægge en annonce på nettet. Man skal kende markedet, forstå ejendommen og vide, hvem der kunne have interesse i den. Det er den erfaring, vi tager med os, og som vi nu får nogle nye værktøjer til at understøtte," siger Caroline Hau Lindhardt.

"Vi har vist, at man godt kan udfordre en etableret branche og samtidig bygge en landsdækkende ejendomsmæglerkæde. Nu vil vi se, om vi ikke kan gøre det samme på erhvervsmarkedet. Og denne gang har vi nogle helt andre teknologiske muligheder, end vi havde, da vi startede Brikk," afslutter Sebastian Beres.

Om Brikk

Brikk er en landsdækkende dansk ejendomsmæglerkæde, der har solgt mere end 5.000 boliger. Virksomheden arbejder med faste, gennemskuelige salærer og har udviklet sin egen teknologi til blandt andet markedsføring, dataanalyse og ejendomshandel.

Med Brikk Erhverv udvider virksomheden nu sine aktiviteter til salg og udlejning af erhvervsejendomme.

Læs mere på www.brikk.dk/erhverv

Pressekontakt

Sebastian Beres Direktør og stifter, Brikk

Brikk Erhverv

Caroline Hau Lindhardt caroline@brikk.dk 30 14 33 80

For yderligere information:

Sebastian Beres, Brikk Gruppen ApS, 50205084, sebastian@brikk.dk

KILDE / LOGO / FOTO: Brikk Gruppen ApS

Online: https://pressemeddelelse.dk/pressemeddelelser/pressemeddelelse-brikk-gaar-ind-paa-erhvervsmarkedet-vil-udfordre-millionhonorarer-med-data-og-ai/

Pressemeddelelsen er videreformidlet af Pressemeddelelse.dk. Pressemeddelelse.dk er ikke ansvarlig for indholdet. Spørgsmål til indholdet rettes til Brikk Gruppen ApS.