

Det er som at komme hjem



Søren Bregnhøj, indehaver af CD Bolig med forretning på Borgergade, tror på personlighed fra første møde til slutseddel, på fast salær og på værdien i at være selvstændig ejendomsmægler

Når man træder indenfor hos CD Bolig på Borgergade 14 i Alderslyst, er det lidt som at komme hjem. På væggen kører fladskærmen med TV2 News, der er lokal kunst på væggene, i sofahjørnet ligger der magasiner og kaffen er klar på kanden, og ved samtalesektionen centralt i lokalet kan man i fred og ro tjekke en salgsoptilling.

“Da vi åbnede butikken i 2008 var det vigtigt for os at etablere et sted, hvor folk føler sig hjemme. Vi lever af at sælge folks bolig. Deres hjem. Det skal være en god oplevelse, og den kan vi være med til at give ved at lade tingene ske i nogle uhøjtidelige rammer,” siger statsautoriseret ejendomsmægler og indehaver af CD Bolig, Søren Bregnhøj.

Historien om CD Bolig i Silkeborg blev indledt i 2005. Efter en årrække som ansat hos home, det daværende Arentoft & Grud, og efterfølgende grundlægger og medejer af bl.a. Musikcaféen Chaplin og den mexicanske restaurant La Casita, fik Søren Bregnhøj lyst til at vende tilbage til sit oprindelige erhverv, ejendomsmæglerbranchen. Men han ville være sig selv. I

Sorø søgte stifteren af CD Bolig, partnere i Jylland – og Søren Bregnhøj blev ejendomsmæglerens jyske samarbejdspartner.

“I 2006 gik jeg for alvor i gang. CD Boligs filosofi er fast lavt salær. Uanset prisen på boligen er salæret kun kr. 28.000,- for arbejdet er det samme, hvad enten det er en dyr eller billig bolig, vi sælger. I de første to år kørte jeg forretningen fra min private bopæl, men lige pludselig var det blevet for stort. Med 60 emner til salg var der behov for, at jeg etablerede mig med butik.”

Det blev til CD Bolig på Borgergade 14, der siden starten af 2008 har været ejendomsmægler-virksomhedens adresse. I dag er Søren Bregnhøj selvstændig med fod under eget mæglerbord og for nylig har en af hans ansatte Johnny Thougard, åbnet en selvstændig filial i Bjerringbro.

“I dag er vi to medarbejdere i butikken samt en trainee, og vi har hele tiden mellem 80 og 100 emner til salg. Det er et passende antal, for det kan vi overskue samtidig med at vi som selvstændig mægler giver kunden den personlige betjening. Vi følger sagen fra første håndtryk til slutseddel, og som selvstændig mægler skal vi ikke koncentrere os om at sælge bank- eller realkreditlån. Det er udelukkende boligen, der er i fokus. Det ser jeg som en klar styrke,” siger Søren Bregnhøj.

“For mig er troværdighed afgørende. Derfor prissætter jeg ud fra mit kendskab til det nuværende marked. Der er ikke noget ved at have et hus til salg, der er prissat for højt. Det bliver sælger ked af, det giver for mange omkostninger og så svækker det din troværdighed,” siger Søren Bregnhøj om sin forretningsfilosofi.



“Vi lever af at sælge folks bolig. Deres hjem. Det skal være en god oplevelse.”