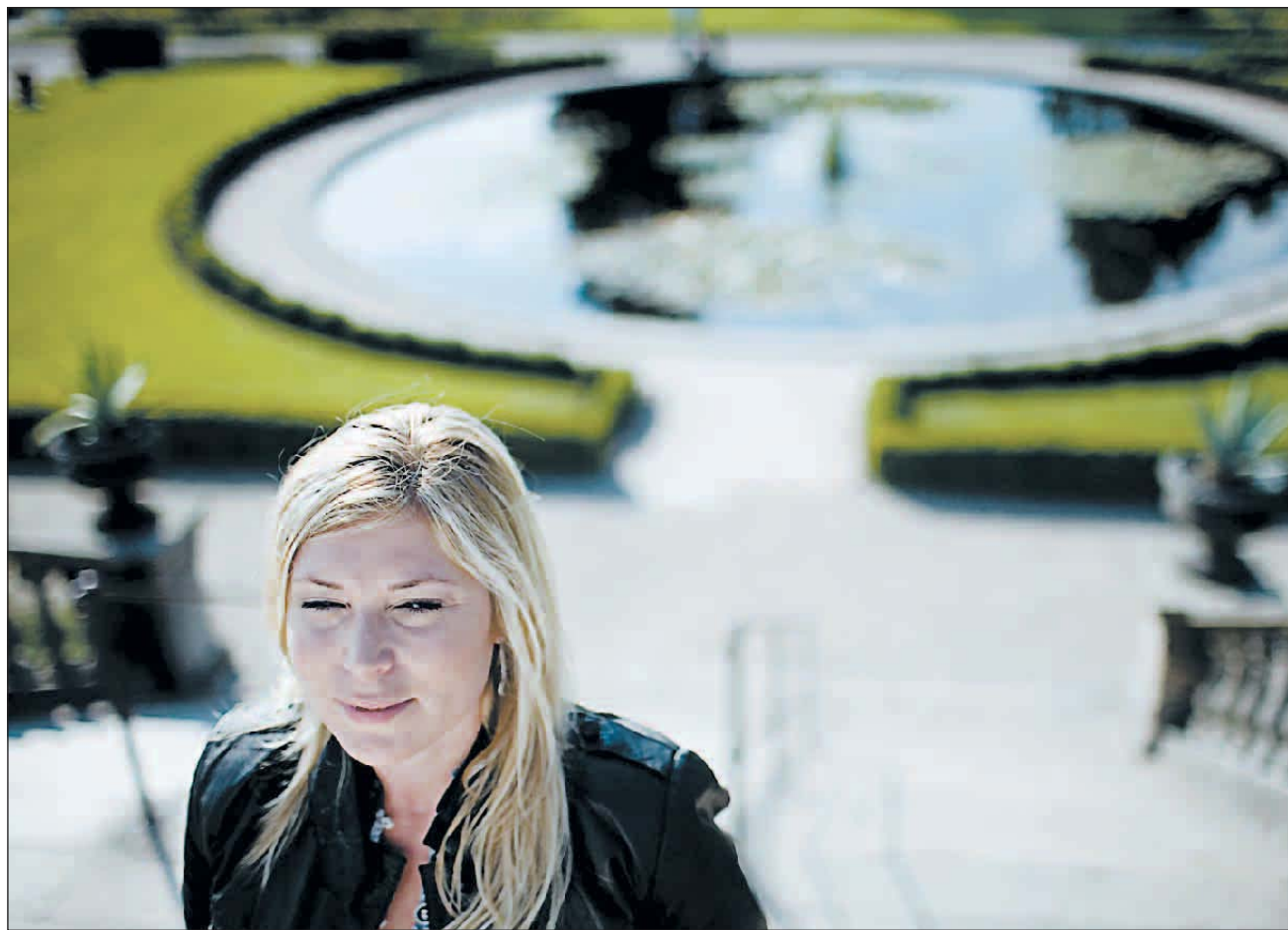


Kvinde med succes i trængt ejendomsbranche

Lone Mosbek har fundet en lukrativ niche på det ellers trængte boligmarked. Hun sælger anpartslejligheder i Cannes, Sainte Maxime og Paris til danskere, som gerne vil have en feriebolig i udlandet, men ikke orker det administrative besvær

STARTVÆKST

Hver uge bringer Børsen VækstDanmark et portræt af en ung iværksættervirksomhed. Ugens Iværksætter deler ud af sine erfaringer med iværksætterlivet til gavn for andre iværksættere. Portrættet laves i samarbejde med iværksætterportalen www.startvaekst.dk, der er et samarbejde mellem Erhvervs- og Byggestyrelsen, ASE og dagbladet Børsen.



Lone Mosbek handler med anpartslejligheder i Cannes, Sainte Maxime og Paris og vil gerne udvide markedet til Skandinavien, Østrig og Italien. Foto: Steven Achiam

AF LOUISE KASTBERG

De faldende boligpriser i stort set hele Europa giver ikke 34-årige Lone Mosbek søvnløse nætter, selv om hun er selvstændig i ejendomsbranchen. Hun har specialiseret sig i salg af anpartslejligheder i nogle af Frankrigs mest attraktive områder, hvor begrænset udbud er med til at holde priserne i vejret. Det har på bare tre år vist sig at være en succes. Sidste år omsatte det lille privatejede firma i Herning for 18 mio. kr.

»Kunderne køber en anpart i en fuldt møbleret lejlighed, hvor alle papirerne er i orden. Et lejlighedsprojekt er typisk delt op i 10 andele, hvor hver anpartshaver kan benytte ferieboligen 5 uger om året,« siger Lone Mosbek, adm. direktør i Kristensen & Nielsen Ejendomme, som hun stiftede i 2005 sammen med sin mand Brian Hedelund Nielsen og Brian Videbæk Kristensen.

»Vi havde en del penge til at starte med, som vi investerede i firmaet. Kapital er en forudsætning for at etablere et ejendomsfirma. Vi har et konstant kapitalbehov på omkring 12 mio. kr., da vi skal købe lejlighedsprojekterne, før vi kan udbyde dem som anpart,« siger Lone Mosbek.

Firmaet tilbyder kunderne et nøglefærdigt projekt, hvor de varetager alt fra køb af lejligheder til oprettelse af kommanditselskaber samt indretning og administration. Prisen for en anpart ligger på mellem 265.000-355.000 kr. Med et totalfinansieret lån til 5,5 pct. i rente koster en anpart i den

dyre ende knap 20.000 kr. om året inkl. penge til vedligeholdelse og administration.

Konceptet har ramt plet hos målgruppen. Hovedparten af kunderne er over 45 år og vil have tid til både karriere, familieliv, fritidsaktiviteter, hus, sommerhus og en tredje bolig i udlandet.

»I stedet for at tage sig af alt det praktiske ved at være bolig-ejer, vil de hellere hygge sig, når de endelig er på ferie i udlandet. Og det er de færreste i mere end fem uger om året,« fortæller Lone Mosbek.

Om afmatningen på boligmarkedet siger hun:

»Vores konceptet er ikke specielt markedsafhængigt, da både vi og kunderne køber til markedspris. For os er det en positiv udvikling, at markedet er gået lidt i stå. Det får flere til at vælge en anpart, fordi det er et mere overskueligt køb.«

Lone Mosbek frygter ikke en opbremsning i danskernes efterspørgsel på en tredje bolig i udlandet:

»Vi tror på, at priserne er ved at stabilisere sig i de områder, hvor vi udbyder anpart. Det er blandt de dyreste og mest attraktive steder i Frankrig, og vo-

res kunder er dem, der har råd til det.«

Idéen til konceptet fik hun, efter at familien havde købt en ferielejlighed i Sainte Maxime i Sydfrankrig.

»Der kom en del respons fra venner og bekendte, som også gik og drømte om en feriebolig i udlandet. De fleste havde dog den indstilling, at det var for besværligt at sætte sig ind i alle reglerne,« fortæller Lone Mosbek.

Blod på tanden

Oven i de nyerehvervede erfaringer med at købe bolig i Frankrig gav den store interesse i omgangskredsen blod på tanden. For at afprøve idéen med anpart, købte de i 2005 en lejlighed og oprettede et kommanditselskab.

»Vi testede konceptet ved at sælge anparterne til venner og bekendte, men samtidig skulle vi sørge for, at det juridiske var i orden. Derfor skulle notarforeningen forespørges. Det første projekt var uden fortjeneste, men beviste at idéen var realiserbar,« fortæller hun.

Siden har de solgt mellem 60 og 70 anpart til danske-

re med franske boligdrømme. Hvis anparten ikke lever op til forventningerne, hjælper Kristensen & Nielsen Ejendomme med at sælge den igen. Omkostningerne ved et videresalg ligger på omkring 20.000 kr., og der er ingen solidarisk forpligtelse over for de øvrige anpartshavere. Det er samtidig muligt at leje anparten ud gennem firmaet via www.lej-i-frankrig.dk.

Lone Mosbek rejser omkring 110 dage om året. Det kan være lidt af en udfordring, når man har to børn på seks og otte år og en karrieremand.

»Jeg er uddannet tekstilindkøber og har altid rejst meget. Så Brian og børnene er vant til det. Jeg forsøger dog højest at være væk 3-4 dage ad gangen og helst ikke i weekenderne,« siger hun.

Når Lone Mosbek ikke er på jagt efter nye boligprojekter, arbejder hun primært hjemme fra.

»Jeg arbejder struktureret fra kl. 9-15, mens børnene er i skole, og så igen om aftenen. Det er blevet en hel livsstil med de flydende grænser mellem arbejde og privatliv. Men det er nødvendigt, hvis det hele skal gå op,« siger hun.

Det fleksible arbejdsliv og friheden til at træffe beslutningerne selv er det bedste ved at være selvstændig.

»Det er fedt, at man hele tiden kan udvikle sin forretning. Der er ikke så langt fra ide til handling. Det er bare at drikke en kop kaffe og sige, at nu gør jeg det. Hvis jeg beslutter, at jeg vil have mindre travlt, kan jeg altid skruer ned for projekterne,« siger hun.

Det er der dog ikke noget, der

tyder på, at hun gør. For fremtidsplanerne er store.

»Vi forventer vækst. Vi er ved at udvikle et koncept, hvor virksomheder kan købe anpart til deres medarbejdere som et personalegode. Desuden arbejder vi på at udvide vores marked til Skandinavien, Østrig og Italien,« fortæller Lone Mosbek.

I Frankrig er der også nye projekter under opsejling i form af luksusejendomme, hvor anparterne koster 1-1,5 mio. kr.

»Det er en lidt anden pris-klasse, men vi har fået en del forespørgsler, så nu prøver vi det,« siger hun.

Louise.kastberg@borsen.dk

BørsenFakta

Et kommanditselskab (K/S) er en selskabsform, hvor alene komplementaren (et til lejligheden stiftet ApS) hæfter for selskabets gæld, imens investorerne kun hæfter i begrænset omfang. Komplementaren ejes 100 pct. af kommanditisterne, som er anpartshaverne.

Forskellen mellem en anpartslejlighed og en timeshare-lejlighed er, at man ejer lejligheden sammen med de øvrige anpartshavere og kan sælge den videre med fortjeneste. Ved timeshare-lejligheder hæfter man solidarisk og køber brugsretten til ferielejligheden i en bestemt periode gennem en årrække.

Kilde: www.kob-i-frankrig.dk

Lone Mosbeks iværksættertip

- Vær 100 pct. fokuseret på dit forretningskoncept, når du starter op.
- Før du går i gang, skal du indstille dig på, at det er hårdt arbejde.
- Tilværelsen som selvstændig kan være ensom, så sørg for at have en sparringspartner eller et godt netværk.
- Tænk stort og tro på succes – især kvinder er gode til at begrænse sig selv.