

## Agenda

# Att sälja teknik .....

1. Hur ser huset ut med ägarens ögon?
2. Tider – när bestämmer vi vad?
3. Synsätt på teknik
4. Lite om förtroende
5. Lite om kommunikation – vårt viktigaste hjälpmedel

## Om varför

# Varför bygger man ett hus?

- För att tjäna pengar
- Man behöver ytor att hyra ut
- Man vill profilera sig
- .....för att tjäna pengar

Minns den

Så här ser ett hus ut!



## Tider

# När bestämmer fastighetsägaren vad?

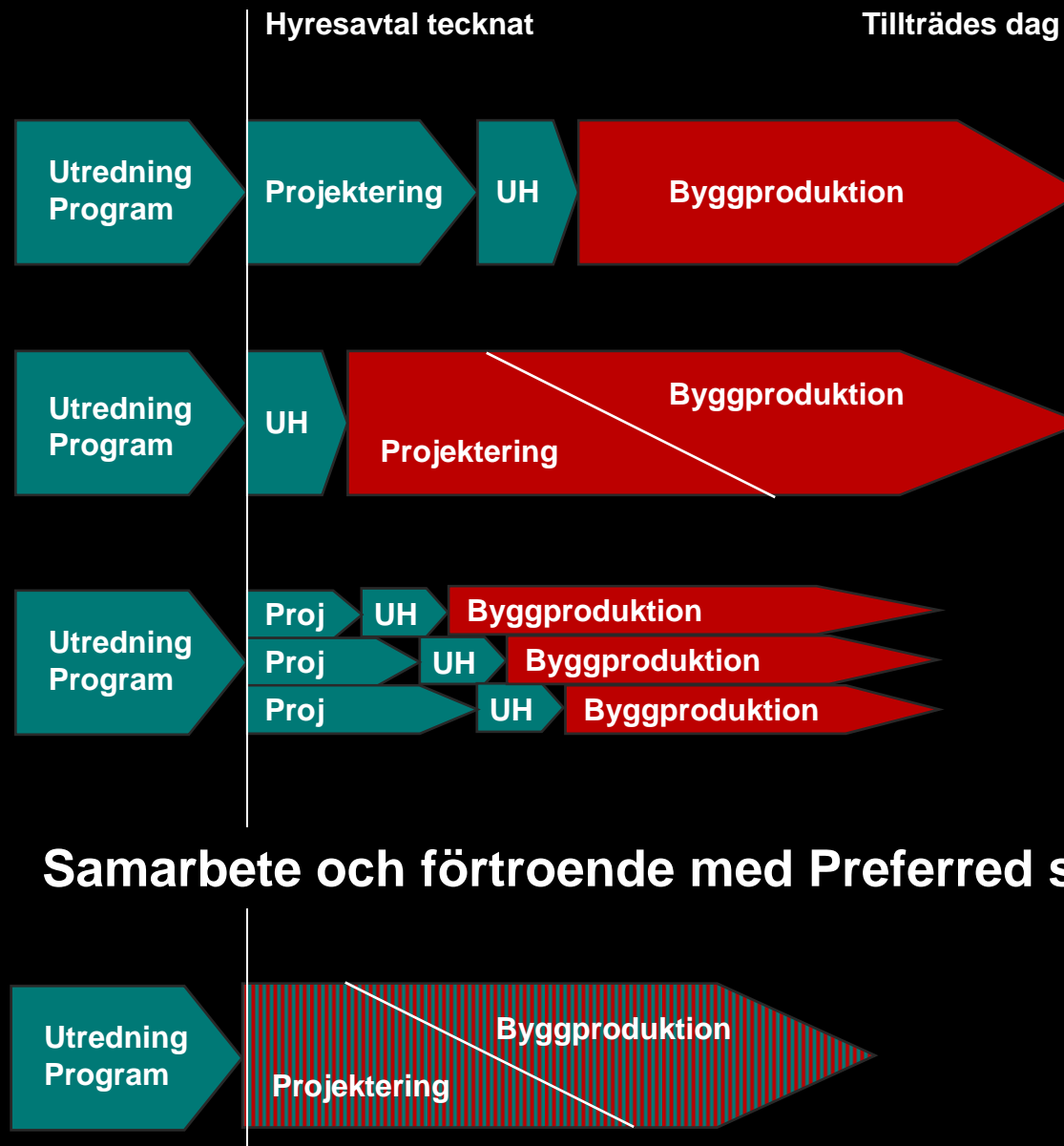
Idag är det mycket få fastighetsägare som bygger på spekulation. Man väntar in hyreskontraktet.

I det står egentligen bara 3 saker:

- Vem ska städa trappan
- Hur hög hyra ska det vara
- När är tillträdesdagen

D v s vi har en kostnadsram och en sluttid. Kommer fastighetsägaren att vara stressad?

## Tider



## Samarbete och förtroende med Preferred suppliers

## Tidig insäljning



Det är alltid innan fastighets-  
ägaren fått bråttom vi måste  
agera i. Hur gör vi det?

Prata med bönder på bönders  
vis.

Prata teknikval med  
ekonomiska termer i botten.

## Om system tänk

# Synsätt på teknik

Fastighetsägare ser oftast inte teknikgränserna, utan systemen. Det spelar ingen roll hur jag åstadkommer t ex värme huvud saken är att den finns där.

Det är fastighetsägarens kund vi ska tänka på.....det gör fastighetsägaren.

Förtroende?!

## Tidig insäljning - relationer

Undersökningar visar att:

- Köparen gör rationella inbjudningar till t ex anbud
- Köparen gör rationella utvärderingar
- Köparen gör rationella urval - shortlist
- Men köparen gör emotionella val

Hur hanterar vi det?

Förtroende!! – Man väljer den man har förtroende för



## Förtroende?!

# Förtroende

- Vad är förtroende?
- Var köper jag det?
- Var ska det vara?
- Hur bygger jag förtroende?

## Förtroende!

# Förtroende – några enkla knep

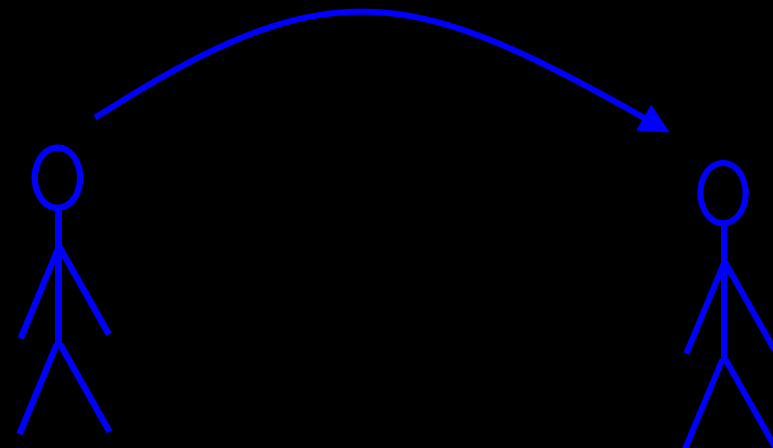
- Var påläst om era egna produkter
- Var påläst om branschen och konkurrenter
- Var ärlig....ALLTID
- Var påläst om beställaren, fastighetsägaren
- Försök sätta er in i lyssnarens/fastighetsägarens situation
- Håll kommunikationen enkel ..... inget show off

## Kommunikation!

# Kommunikation

- Sändare – mottagare.....IT
- Om mottagaren inte är på?
- Makt i kommunikation?
- Vad kommunicerar vi?

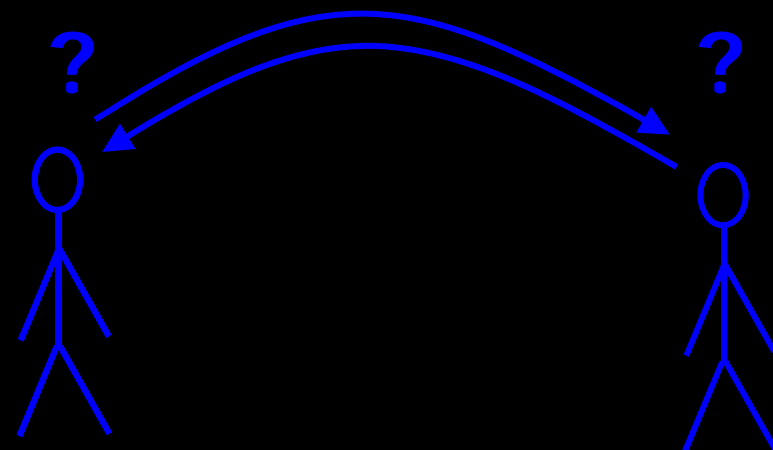
Läten  
Blickar  
Tonfall  
Kroppsspråk  
Ord och meningar  
Attityder och värderingar



## Minns

# Kommunikation!

- Det är svårt, vi ska respektera det
- Ansvaret ligger hos sändaren
- Makten hos mottagaren
- Fundera över hur och vad vi säger
- Lyssna med samma respekt för svårigheten
- Försök att förstå, bekräfta



## Sammanfattning

# Sammanfattning

- Fastighetsägande är kapitalförvaltning
- Träffa fastighetsägare innan projekten är igång
- Presentera era nyheter och förslag i fastighetsekonomiska termer
- De ser sin hyresgäst, inte delsystemen
- Bygg förtroende, kommunicera enkelt
- Enkla exempel