



2020-02-25 16:32 CET

Frida Flood om ledarskap, jämställdhet och mäklari

Frida Flood, Fastighetsmäklare och Franchisetagare för Svensk Fastighetsförmedling i Linköping, Motala, Mjölby och Vallastaden berättar om ledarskap, jämställdhet och mäklari.

När visste du att du ville bli mäklare, och varför?

Egentligen visste jag nog inte riktigt vad det innebar förrän jag började jobba som fastighetsmäklare. Det är helheten, tjusningen av att göra affärer i kombination med friheten och egen påverkan att ta sina möjligheter så långt

man själv önskar.

Anser du att mäklaryrket är jämställt?

Ja absolut. Alla har samma förutsättningar och möjligheter, sen är det upp till var och en hur mycket tid man vill lägga och hur långt man vill nå.

Mäklarbranschen har traditionellt varit en mansdominerad bransch, Varför tror du andelen kvinnor som mäklar ökat?

Det är ett komplext yrke där du kan ha nytta av ett stort spektrum egenskaper, det finns ingen mall för exakt hur du ska vara för att lyckas eller bli uppskattad. Du har möjlighet att jobba med både kommunikation och pedagogik samtidigt som det kan vara "hard facts", estetik och teknik. Och att det möjliggör tävlingsmoment på lika villkor med en stor dos av utvecklingsmöjligheter där man skördar det man sår till stor del i återkommande kunder och rekommendationer,

Det tror jag har blivit mer uppenbart för många kvinnor samtidigt som man har fått fler förebilder i branschen vilket jag tror är viktigt för en del för att kunna identifiera sig med i yrkesval.

Vad skulle du ge för tips till tjejer som funderar på att bli mäklare?

Välj det yrke som passar dig och hur du vill leva. Detta är ett fantastiskt jobb med enorm frihet, men också ett krävande arbete med stort eget ansvar för sin framgång och ett enormt ansvar för kundens affär och situation. Man behöver veta att man som mäklare lever med sitt jobb och att man bör lockas av det för att bli långsiktig i branschen.

Hur yrket faller ut beror givetvis alltid på den egna insatsen, men det kan också påverkas av vilket val av arbetsgivare eller varumärke man väljer. Så var noggrann med detta val från start så kan du sedan ägna dig åt att leverera till dina kunder och bygga en stark kundstock.

Du har flera mäklarkontor och många anställda, och du har fått utmärkelser för ditt ledarskap. Du har också flera av Sveriges mest framgångsrika mäklare anställda hos dig. Vad är det som gör en bra ledare och hur coachar du dina anställda till framgång?

Grunden för mig och vårt arbetssätt är att vi vill att våra kunder ska ställa höga krav på oss och vår tjänst. Det innebär för mig också att jag måste vara tydlig med detta vid vår rekryteringsprocess så att vi har rätt förväntan från start. I detta ligger givetvis det omvända, mina medarbetare (ser jag som mina "kunder") ska ställa höga krav på mig och min leverans till dem. Jag ska tillhandahålla den bästa lösningen för dem att framgångsrikt kunna genomföra affären på bästa sätt för våra kunder, vara tillgänglig och tillräckligt kunnig i hantverket som de genomför varje dag. Kratta manegen, följa upp och coacha givetvis, jag vill att de ska känna att jag jobbar för dem varje dag.

Vi påverkar människor och vi är specialister på det vi gör, jag har stor respekt för vårt "skrå" och hur vardagen kan vara. För mig är alla individer med egna förutsättningar och i olika situationer i livet, det är det fina, att man kan anpassa ledarskap efter detta.

Vår kultur skapas efter vårt gemensamma arbetssätt och det vi alla är överens om att vi lovat att leverera varandra och våra kunder.

Svensk Fastighetsförmedling är Sveriges största rikstäckande och oberoende mäklarkedja. Det innebär att vi kanta tillvara på våra kunders intressen helt utan påverkan från banker eller försäkringsbolag. Vi är experter på den lokala bostadsmarknaden med 230 bobutiker och 1 200 medarbetare runt om i hela landet. Bobutikerna drivs av kedjans 200 delägare och flera år i rad har företaget utsetts till en av Sveriges mest attraktiva arbetsgivare. Under 2019 förmedlade Svensk Fastighetsförmedling cirka 28 500 bostäder till ett värde av 63,4 miljarder kronor. I över 80 år har vi fått folk att känna sig hemma, vilket faktiskt gör oss till landets äldsta mäklarkedja. Det hade vi inte varit utan nöjda kunder. 2019 prisades vi för Bäst på Service i ServiceScore. Svensk Fastighetsförmedling – mäklaren med koll på läget sedan 1937.

Kontaktpersoner



Casper Törnblom

Presskontakt

Pressansvarig

casper.tornblom@svenskfast.se

0736538305



Liza Nyberg

Presskontakt

Vd

liza.nyberg@svenskfast.se

0763 010 904



Håkan Hellström

Presskontakt

Styrelseordförande

hakan.hellstrom@svenskfast.se

0705-49 49 63



Kasper Isgren

Presskontakt

Fastighetsmäklare

Villor och BR, Malmö

kasper.isgren@svenskfast.se

0768-840 122



Jörgen Lundgren

Presskontakt

Fastighetsmäklare

Jorgen.umea@svenskfast.se

070-374 82 28



Eddy Löjdkvist

Presskontakt

Franchisetagare, Fastighetsmäklare

eddy.sodermalm@svenskfast.se

08-545 785 70



Anders Lundgren

Presskontakt

Franchisetagare och fastighetsmäklare Mölndal

Villor och bostadsrätter i Göteborg/Mölndal

anders.molndal@svenskfast.se

0709-629165

031-87 07 75