



"Produkterne har nu taget form og skal ud at leve i år. Med vores nye data-løsninger, hvor vi samler store mængder data og gør det brugbart, ønsker vi at give udlejerne og branchen en unik finger på pulsen af det danske lejemarked," siger Anders Hyldborg. PR-foto

Boligportal satser stort på data

Landets største lejemarked vil give udlejerne og kunder mulighed for at trække på de enorme datamængder, de samler sammen

Af Ejlif Thomasen

BoligPortal har i det stille gennemført en større automatisering, så de efter sommerferien er klar til at tilbyde udlejerne og andre kunder adgang til ganske omfattende datamængder og samtidig giver brugerne mulighed for at trække data med en betydelig detaljeringsgrad.

"Vi har en andel af lejemarkedet på ca. 55-60 pct., og det betyder at vi i systemet har data fra stort set alle afkroge af landet. Hidtil har vi manuelt lavet en række markedsrapporter, hvor vi bruger disse data, men nu vil vi give brugerne mulighed for helt selv at lave de søgninger, de ønsker," siger adm. direktør Anders Hyldborg.

Ifølge Anders Hyldborg er der reelt tale om, at motoren i systemet er skiftet ud, så det snart bliver muligt at foretage stribevis af søgninger i realtid.

"Selve moderniseringen af platformen svarer til at starte en helt ny virksomhed. Det er jeg meget stolt af," siger Anders Hyldborg.

I praksis betyder det at f.eks. en udlejer, der vil have overblik over efter-

spørgsel og priser i et bestemt område kan markere området på et digitalt kort og så trække en lang række data.

"På den måde kan udlejer både se, hvilke prisniveauer der er i en bestemt område, og man kan afgrænse, som man ønsker. Det kan være helt ned på en enkelt gade eller få ejendomme," siger Anders Hyldborg.

"Vi kan både hjælpe den lille udlejer og den helt store ejendomsudvikler med at validere og risikovurdere ejendomsprospekter og nuværende portefølje af boliger. Dernæst kan vi identificere umættet efterspørgsel på boligtyper, kvadratmeter, huslejepriser ned til mindste mursten," siger Anders Hyldborg.

Mange data

Netop fordi der er data fra en meget stor del af markedet – over halvdelen – så er det til at trække rigtig mange oplysninger ud. Udlejer kan se, om det er en et- eller treværelseslejlighed, der efterspørges, hvilke familietyper og aldersgrupper der efterspørges, og f.eks. også om der er sæson i det. Det kan f.eks. være i områder med mange studerende, hvor der typisk vil være ekstra efterspørgsel, inden studieåret begynder.

Det betyder, at der i virkeligheden er ganske mange brugere, som kan have gavn af de data, der bliver samlet op.

"Data skal håndteres klogt, respektfuldt og med den rigtige infrastruktur. Hvis det sker, kan data gøres værdifuldt og implementeres i hverdagen. Hele vores vision er at give liv og strøm til data og få den ned i øjenhøjde med og til vores kunder," siger Anders Hyldborg.



Anders Hyldborg er adm. direktør for BoligPortal, der er ejet af North Media. PR-foto

Som eksempler på nogle af de store virksomheder BoligPortal samarbejder tæt med er virksomheder som Koncenton og Nrep. Herudover er der ifølge Anders Hyldborg drøftelser med en stribe andre store mulige brugere – f.eks. store finansielle institutioner - af systemet.

"Vores data er også interessant for den lille udlejningsvirksomhed med ganske få lejemål, og det betyder, at vi skal finde en model, så det også er økonomisk attraktivt for de helt små aktører at bruge vores data," siger Anders Hyldborg.

Priserne er ikke på plads endnu, men modellen bliver en SaaS-abonnementsmodel.

Rekordår

De nye initiativer kommer efter et år

FAKTA BoligPortal

- Ejet af North Media-koncernen
- Vækst i omsætning i 2020: 15 pct.
- Vækst i driftsresultat: 72 pct.
- Markedsandel: 55-60 pct.
- Match mellem udlejer og lejer i 2020: 100.000

Kilde: BoligPortal

med markant fremgang," forklarer Anders Hyldborg.

"Vi har haft flot vækst i kerneforretningen, men særligt vores omsætning på produkter rettet mod udlejerne voksede markant. Vores strategiske mål er at være en endnu tættere samarbejdspartner for landets udlejerne og gøre det nemmere for dem at digitalisere deres forretning og minimere tomgang – altså perioden, hvor deres boliger står tomme.

Desuden vil vi løfte samarbejdet til et nyt niveau via data og teknologi som machinelearning og AI, som skaber brugbar indsigt og viden om fortiden, nutiden og fremtiden," siger Anders Hyldborg.