

# Udlejnings magasinet

Nyt om udlejning af ferieboliger for DanCenter og Danlands boligejere

#3. Oktober 2008



## Danland Bogense

Teknologiske muligheder i sommerhuset

**Sund ferie**  
**– cykelruter, vandreture,**  
**cykeludlejning m.m.**

The logo for DanCenter, featuring the word "DanCenter" in red with a stylized sunburst graphic above the "C".

The logo for Danland, featuring the word "Danland" in white with blue wavy lines below it.

Kære  
ferieboligejer

# Udlejningen henover højsæsonen – hvordan er det gået med salget?

I har for nylig modtaget information om vores ejeranalyse enten via mail eller brev. I år gælder undersøgelsen kun DanCenter-ejerne. Vi glæder os til at høre jeres mening om os. Hvert år er resultatet af ejernes tilfredshed et vigtigt element, når vi planlægger strategien for det følgende år – derfor værdsætter vi, at I deltager i analysen. Er du i tvivl om, hvordan du deltager, kan du kontakte dit lokale kontor eller ejerserviceafdelingen på hovedkontoret.

## Tilbageblik på højsæsonen

Det har igen i år været en travl højsæson for lokalkontorerne, som virkelig har ydet et stort stykke arbejde med at servicere vores mange lejere fra hele Europa. Vejmæssigt har vi heldigvis haft en bedre sommer i år i forhold til sidste år, som var præget af meget regn. Det lover derfor godt for den kommende sæsons bookinger.

Selve højsæsonen har på bookingsiden været præget af EM i fodbold og OL samt mindet om den regnfulde 2007 sommer, hvilket har gjort, at højsæsonen ikke har været helt på niveau med den fantastiske sæson 2007. Sæson 2007 var, til trods for det dårlige vejr, en af branchens bedste!

## Registrering af ophold

Til indeværende sæson indførte vi i foråret et nyt kassesystem, som varetager registreringen af gæstens ophold, herunder diverse betalinger, el, vand mm. Implementeringen har ikke været helt let, og som ejere har I sikkert også oplevet "underlige" tekster på jeres kontoudtog. (Vi beklager meget, men fejlen er nu rettet)

DanCenters nye servicechef Jan Mikkelsen har fokus på løft af serviceniveauet på lokalkontorerne til gavn for både ejere og lejere. Vi håber, at den øgede indsats på vores lokale kontorer også kan mærkes af jer, da vi bestræber os på at give lokalkontorerne de bedst mulige betingelser for at yde både ejerne og lejerne den bedst mulige service.

## Fokus på energiforbruget

Vi har i denne udgave af Udlejningsmagasinet fokuseret på bæredygtighed og besparelser. Derfor har vi en interessant artikel om luftsolfangere og vi har desuden indledt et samarbejde med Elsparefonden, hvilket bla. har resulteret i en folder til dig, som du kan have liggende i huset, eller blot læse.

Til sidst vil jeg ønske jer god læselyst samt takke for endnu en god sæson!

Kim Holmsted, Produktdirektør

Højsæson 2007 gav den bedste sommerhusudlejning i mange år, og DanCenter klarede sig endnu bedre end markedet. Det er kommet vores husejere til gode.

Siden har den generelle økonomiske situation ændret sig betragteligt, og det har også ramt vores branche. Resultatet er en tilbagegang for højsæson 2008, som stort set svarer til sidste års gevinst. Igen ligger DanCenter lidt bedre end markedet.

For ferielejlighederne tegner der sig nogenlunde samme billede, dog med en mere moderat vækst fra 2006 til 2007. Her fulgte Danland markedsudviklingen.

Denne del af markedet er i 2008 også påvirket af de ændrede markedsforhold. Det har bevirket et fald, der stort set svarer til stigningen året før. Danland følger også her markedsudviklingen.

## Markedsføring – stadig flere bestiller over Internettet

Det traditionelle rejsebureau salg mister hvert år terræn til de nye elektroniske salgskanaler. Derfor har vi opnormeret vores internet-afdeling og de tilhørende budgetter, så vi kan være med helt fremme i denne udvikling.

Internettet er yderst velegnet til salg/bestilling af lejligheder i feriecentre og sommerhuse. Det gælder både for vores egne hjemmesider og for de mange nye internetbaserede rejsebureauer, som skyder op af jorden i øjeblikket - en udvikling, DanCenter/Danland følger nøje. For tre måneder siden lancerede vi en ny hjemmeside for Danland, som fra første dag er blevet en stor succes. Stadig flere bestillinger kommer via Internettet – du kan læse mere om dette på side 11. DanCenters hjemmeside blev totalt fornyet sidste år og er siden blevet opdateret løbende. En helt speciel teknologi giver branchens hurtigste svartider!

## Kataloger 2009

Vi er i fuld gang med at producere vores kataloger, som er et af vores stærke kort. Vi distribuerer til en lang række rejsebureauer i Danmark og Tyskland. Vores katalogoplæg er faldende på grund af væksten i de elektroniske salgskanaler; til gengæld kan alle kataloger downloades.

## Salget til 2009 er i fuld gang

Den 1. juli startede vi DanCenter-salget til 2009. Det er en stor succes, at vi starter salget, mens lejerne stadig er på ferie i husene. Et vellykket ophold er ofte inspiration til, at man booker næste års ferie i "yndlingshuset" på det lokale kontor allerede inden afrejsen. På dette meget tidlige tidspunkt af den nye sæson er antallet af bestillinger på samme niveau som sidste år.

Hans Jørgen Rømhild, Salgsdirektør



# Fremtidens sommerhus

Sommerhusferie er vel for mange indbegrebet af dansk ferieidyl - bare spørg dernede, hvor Currywurst kommer fra. Alene ordet 'sommerhus' associerer zen-agtig afstresning, lange sommeraftener og spadsereture langs vandet. Ikke ligefrem et sted man vil proppe med moderne teknologi. Men hvorfor egentlig ikke? For med lidt hjælp fra fagre, nye verden kan dit sommerhus blive både sikrere, grønnere og sikkert også sjovere. I disse tider er det jo vigtigt at tænke over sin grønne profil. Både af hensyn til isbjørnene, men også privatøkonomien kan nyde godt af lidt global omtanke.

Fremtidens sommerhus er derfor CO2-neutralt - ja nærmere et plus energi hus, altså et hus, som producerer mere energi, end det bruger.

Et sommerhus kan stå tomt i perioder i løbet af året, og med den rette anvendelse af alternativ energi, kan huset nemt blive et lille kraftværk, der, i de tomme perioder, pumper elektricitet tilbage til nettet - og penge ned i din lomme.

For at holde energiforbruget nede er sommerhuset for det første konstrueret for bedst mulig udnyttelse af dagslyset. Der er vel næsten tale om et sommerhus cabriolet. Huset opvarmes med vand, der er opvarmet af solen, og herefter sendt ned i et reservoir under jorden, hvor det gemmes til koldere tider. Da vandet ikke er meget varmere end luften, kræver det en stor overflade at afgive varmen, hvorfor hele gulvet omdannes til en 'lunken' radiator.

Huset er isoleret på bedste vis for at holde på varmen, og når der skal luftes ud, sørger et vindfang for naturlig ventilation. Sidst, men ikke mindst, leverer solpaneler på taget den fornødne elektricitet, hvor overskudsproduktion sælges tilbage til nettet.

Men det kan blive grønnere. Elsparefonden har netop lanceret det intelligente hjem - Min Bolig, hvor alle husets elektriske installationer kan kobles til nettet og styres fra en hjemmeside. Sådanne fjernstyring er oplagt til sommerhuset, så du stadig har kontrol, selv om du sidder i den anden ende af landet.

Du kan lufte ud, hvis luftfugtigheden bliver for høj, tænde for varmen et par timer, før du ankommer, eller hvis du glemte at slukke for lyset efter den sidste weekendtur, kan det såmænd klares med et museklik.

Og så er der hele sikkerhedsaspektet. Med et webkamera i stuen kan du altid se, hvad der foregår i dit sommerhus, og med bevægelses-sensorer kan du f.eks. få en SMS ved indbrud, hvorefter du kan se kameraets optagelser direkte på mobiltelefonen.

## Fremtidens sommerhusferie

Men sommerhusferie handler jo om afslapning og stressfri omgivelser, og man er jo ikke taget hele vejen ud til civilisationens yderområder for at have TV2 News kørende og se på computerskærme. Derfor skal teknologien gemmes af vejen, og vi skal informeres på en mere 'blød' måde.

Ambient teknologi leverer budskabet på diskret og nærmest symbolsk vis. Kan du f.eks. ikke leve uden realtidskurser fra aktiemarkedet, kan du erstatte informationsstrømmen med en lampe, der holder øje med din værdipapirportefølje, og som changerer mellem rød og grøn. Jo grønnere lampen lyser, jo større grund har du til at smile, men hvis farven nærmer sig blodrød, så er det måske på tide at finde den bærbare og telefonen frem.

Hvad skal man så give sig til, når man har set nok solnedgange på terrassen og vandret dybe pløjesor langs strandkanten? Man skal naturligvis gå på moderne skattejagt med sin GPS i hånden.

Geocaching, som det hedder, er godt på vej til at blive mere populært end golf, og det er noget, du både kan dele med dine nærmeste og hele verdenen. Det er såre simpelt: Man gemmer en lille, ubetydelig 'skat' et sted ude i virkeligheden og lægger koordinaterne ud på en Geocaching hjemmeside. Her kan andre så gå ind og hente dem ned på deres håndholdte GPS og derefter drage ud på skattejagt. Reglen er, at når man finder en skat, skal man lægge en ny, så der også er noget til de næste. En god måde at få en anderledes udendørsoplevelse på og se noget natur, man ellers aldrig vil opleve.

Så selv om moderne teknologi indtager de idylliske sommerhuse, så foregår det diskret, da formålet netop er at forøge, hvad sommerhusferie handler om: Afstressende afslapning i pagt med naturen med tid til sig selv - og hinanden. Det går forhåbentlig aldrig af mode!



# DanCenter Bornholm

– byder velkommen til Danmarks perle – solskinsøen i Østersøen!



DanCenter har siden 1986 haft et lokalkontor beliggende på solskinsøen i Østersøen. Kontoret er beliggende i den historiske, gamle "hovedbanegård" på Rønne Havn, kun 100 meter fra færgelejerne. Der er ansat 3 faste medarbejdere på kontoret og ca. 25 service-medarbejdere, som varetager kontrol og rengøring mellem de mange lejemaal.

## Teamet

Den daglige leder er Claus Bornemann Carlsen, der har været ansat siden 2001 og har 30 års erfaring i sommerhusbranchen. Claus står for indlejning af nye huse samt daglig betjening af gæster og ejere.

Bente Carlsen har ligeledes været ansat siden 2001 og står for alt, der vedrører økonomi og daglig betjening af ejere og gæster. Bente har ligeledes mange års erfaring inden for sommerhusudlejning og turistbranchen.



**Morten Andersen, Bente Carlsen og Claus Bornemann Carlsen**

Morten Andersen blev ansat i foråret 2007 og kom fra charterbranchen, hvor han blandt andet har arbejdet for en svensk tour-operatør. Morten er ansvarlig for alt der vedrører kontrol og rengøring af sommerhusene samt bestilling af linned, senge o.lign. Morten deltager ligeledes i den daglige betjening af gæster.

I den travleste periode hen over sommeren har DanCenter på Bornholm 2 servicechefer samt 25 medarbejdere der varetager kontrol og rengøring mellem hvert lejemaal, og som alle udfører et stort stykke arbejde, specielt på lørdage, hvor der i højsæsonen ofte er gæster i alle husene, hvilket betyder, at der skal gøres rent eller laves lejer-skiftekontrol i tidsrummet mellem kl. 10 og 16.

## Udlejning

DanCenter på Bornholm har i de sidste år oplevet en fantastisk fremgang i udlejningen, og specielt efterspørgslen på sommerhuse med spabad er eksploderet. Samtidig har man mærket en stor fremgang på det danske marked og på familier, der søger en tryk og hyggelig ferie under hjemlige himmelstrøg. De tyske gæster besøger stadigvæk øen i stor stil, men vælger ofte for- og eftersæsonen. Øen har desuden haft en stor fremgang i gæster fra Polen.

## Attraktivt feriemål

Bornholm tilbyder med sin fantastiske natur samt interessante historie og mange turister et super udgangspunkt for en fantastisk ferie, lige fra de stejle klipper i nord til de nærmest caribiske sandstrande i syd. Bornholm byder også på mange attraktioner. Specielt Middeldler-centret i Østerlars og Natur Bornholm i Åkirkeby er populære, ligesom den gode gamle Brændegårdshave (Joboland) for børn og barnlige sjæle er et af øens helt store trækplastre.

Bornholm har kort sagt utrolig meget at byde på, og DanCenter Bornholm er stolt af at kunne byde nye gæster velkommen hele året rundt til Danmarks perle – solskinsøen i Østersøen!

# Mærkning af danske sommerhuse

På tværs af mange danske udlejningsfirmaer er der nu indført tre kategorier af sommerhuse, som i markedsføringen skal illustrere, at sommerhuse er et attraktivt udgangspunkt for oplevelser i den danske natur, ved de danske kyster og sågar i de danske købstæder.

*DanCenter har i samarbejde med de øvrige medlemmer af Feriehusudlejernes Brancheforening og VisitDenmark defineret nogle krav til mærkning af huse, som har en unik beliggenhed i forhold til oplevelser ved kysten, i naturen samt i og omkring udvalgte danske købstæder. Vi kalder dem: KYSTHUSE, NATURHUSE OG BYHUSE.*

## Definitioner:

For hver af de tre hustyper er der en klar definition, som udlejningsbureauet er forpligtet til at overholde nøje.



### Kysthuse

er huse med en unik beliggenhed i første "parket" til hav, strand, bademuligheder og lystfiskeri.

- Maksimal afstand til kysten 500 m
- Grundareal mindst 1.000 m<sup>2</sup>
- Beliggenhed i første parket med fri og uhindret adgang til kysten (Ingen andre grunde, huse eller befærdede veje mellem feriehuset og kysten)
- Beliggenhed uden for byområde
- Muligheder for fri passage på strand og langs vandkanten



### Naturhuse

er huse med en særlig naturskøn beliggenhed, i umiddelbar nærhed af én af 55 særligt attraktive "naturperler" udpeget af Skov- og Naturstyrelsen.

- Maksimal afstand til naturområdet 1.000 m
- Attraktiv beliggenhed i forhold til naturområdet - uden skæmmende faktorer som støjende vej, bymæssig bebyggelse eller erhvervsaktivitet i nærheden



### Byhuse

er huse med beliggenhed tæt på attraktive bymiljøer med kulturtilbud, shopping og restauranter.

- Beliggenhed max. 3.000 m fra bykernen i én af de udvalgte byer
- Købstadslignende bymiljø, kendetegnet ved:
  - Helårsåbent turistbureau med grønt I-skilt
- Helårsåbne restauranter, cafeer og udskænkingssteder
- Forretningsgader med helårsåbne specialforretninger
- Helårsåbne supermarkeder
- Et levende og varieret kulturtilbud året rundt (museer, kunst, musikscene m.v.)
- Offentligt tilgængelig information (bygguide) på minimum dansk og tysk



Ved brug af fælles mærker i vores markedsføring af disse oplevelseshuse – specielt over for de udenlandske turister - er det vores mål at sætte fokus på danske sommerhuse. Det gælder ikke kun de få, der opnår et mærke inden for denne ordning, men i høj grad også den øvrige mængde af sommerhuse, som ofte ligger centralt i forhold til mange af de oplevelser, turisterne søger i Danmark. Ved en ensrettet indsats fra udlejningsfirmaerne og VisitDenmark forventer vi at opnå en synergi, som kommer både den danske turisme, udlejningsfirmaerne og vores sommerhusejere til gode.

Kysthuse, Naturhuse og Byhuse vil være at finde i DanCenters program for 2009.

Kim Clausen, produktchef

# Ferieboliger skabt til ferieeventyr

Kombinationen af løbende vedligeholdelse og nye tilbud sikrer flere gæster



De arkitekttegnede huse i Feriecenter Bogense Strand forener det eventyrlige med det maritime- og moderne. Lokale tunger har døbt centret "Tyrolerbyen" på grund af de karakteristiske huse med de smukke udhæng.

Hvert hus er på 3 etager med 3-4 lejligheder, der alle er indrettet i en enkel og afslappet stil. Der er 4 boligtyper, hvor de 3 indeholder brændeovn samt sauna og spabad – og alle har egen vaske-maskine og tørretumbler.

Størrelsesmæssigt varierer lejlighederne fra 57 m<sup>2</sup> til 114 m<sup>2</sup>. Fra fem til otte personer. Feriehusene ligger idyllisk grupperet omkring en lille sø.

Feriecentret kan byde på adgang til svømmehal med 35 meter vandruksjebane samt fitness og dampbad. Udendørs er der tennisbane, minigolf og en dejlig legeplads, der er hyggeligt placeret på en lille ø i den lavvandede sø.



Lejlighederne har en unik beliggenhed med kun 200 meter til strandens mange muligheder og 200 meter til den imponerende marina, hvor atmosfæren er både afslappet og hyggelig. Også i forhold til byen ligger centret helt perfekt, kun 500 meter fra Bogense centrum.

## **Bogense og omegn**

Bogense er en idyllisk, gammel købstad ved indgangen til Lillebælt, kun en god halv times kørsel fra Fyns eventyrhovedstad, Odense. Det smukke torv og de flotte købmandsgårde indbyder til en afslappet spadseretur, og gågaden byder på flere handelsmuligheder.

Bogense Marina er efter flere udbygninger nu blevet den største på Fyn med plads til 760 lystsejlere. Lige ved siden af Marinaen ligger den idylliske havn, der med sin helt specielle stemning er blevet sammenlignet med Nyhavn i København.

Bogense byder også på en dejlig, børnevenlig badestrand og en smuk natur med gode muligheder for vandre-, løbe- og cykelture. Her er også gode fiskemuligheder og måske en vandretur i vandet til Æbelø. Golfspillere kan nyde den skotsk-inspirerede bane ved Gyldensteen Golf eller Langesø Golf Club. Bogense byder også på ridning, bowling og minigolf samt flere spændende spisesteder.

Nordfyn er et område med masser af slotte, herregårde og idylliske landsbyer. Dertil kommer flere historiske mindesmærker. Langs kysten er der et rigt fugle og dyreliv og flere gode badestrande.

Feriecenter Bogense Strand er helt igennem et nyt og flot udgangspunkt, uanset om man ønsker ren afslapning og rekreation eller er i humør til en aktiv og oplevelsesrig ferie.

# DanCenter anbefaler en luftsolfanger til dit sommerhus

Den øger chancen for udlejning, sparer dig penge og fjerner fugtproblemer!

## En aftale, der giver dig 10 % rabat!

En luftsolfanger fra det danske firma SolarVenti giver så mange fordele for dig som sommerhusudlejer, at DanCenter har valgt at anbefale produktet. Alle ejere, der udlejer et sommerhus gennem DanCenter, får 10% rabat ved køb af en SolarVenti-luftsolfanger via MJ Solvarme v. Michael Jungsvig. Prisen ligger mellem 3.000 og 16.000 kr. ekskl. montering. Da luftsolfangeren er med til at reducere udslippet af CO<sub>2</sub>, støtter energiselskabet SEAS-NVE produktet ved at yde en kontant bonus til dem, der køber.

## Hvad kan en luftsolfanger fra SolarVenti?

Den sikrer, at dit sommerhus altid er tørt og fugtfrit og fri for muggen lugt samtidig med, at den yder et varmetilskud. Den trækker frisk, tør og iltfyldt luft ind udefra, som opvarmes og blæses ind i sommerhuset, sådan at luften i huset hele tiden udskiftes med op til 140 m<sup>3</sup> luft i timen, når solen skinner. Det sikrer indeklimaet i sommerhuse op til 150 m<sup>2</sup>. Den er nem at montere og skal ikke tilsluttes el-nettet, og så er den gratis i drift, for den er 100% drevet af solen via en solcelle. Vedligeholdelsen er også nem, for den er vedligeholdelsesfri i op til 20 år. Endelig skal du ikke tænke på at tænde eller slukke for den – det gør solen, den passer kort sagt sig selv.

## Hvilke fordele giver en luftsolfanger fra SolarVenti dig?

En luftsolfanger giver både dig og dine lejere en række markante fordele, som udelukkende skabes ved hjælp af solens stråler.

- Dine lejere kommer altid til et sommerhus med et tørt, friskt og dejligt indeklima – uanset hvor længe det har stået ubenyttet.
- Grundlaget for råd og skimmel og svampesporer forsvinder, hvilket er en sundhedsmæssig gevinst for lejerne – ikke mindst allergikere.
- Dine udlejningsmuligheder forøges, når dit sommerhus har bæredygtige energiløsninger – det viser erfaringen. En luftsolfanger er 100% drevet af solen og derfor CO<sub>2</sub>-fri.
- Du vil typisk kunne spare mellem 3.000 og 5.000 kr. årligt på din elregning med en luftsolfanger. Der er derfor en hurtig tilbagebetalingstid. Det viser erfaringen fra knapt 25.000 SolarVenti-kunder, der ikke bruger dyr energi på at opvarme sommerhuset for at holde det fri for fugt og muggen lugt.
- Der er penge at spare på vedligeholdelsen af dit sommerhus, da et tørt sommerhus forfalder langsommere end et fugtigt hus. Forsikringsbranchen mener således, at fugt er en af de største trusler mod sommerhusets helbred og indeklima.



*Et sommerhus med bæredygtige og vedvarende energiløsninger øger muligheden for udlejning. Derfor har DanCenter indgået en aftale med MJ Solvarme v. Michael Jungsvig, forhandler af SolarVenti-luftsolfangere. Dette betyder, at du kan øge muligheden for at udleje dit sommerhus og spare penge. Men det kan også løse det kendte problem med fugt og dårligt indeklima i sommerhuset.*

## Specielt for poolsommerhuse

Erfaringer fra SolarVenti-kunder med poolsommerhuse viser, at de fugtjernere, der normalt benyttes for at reducere luftfugtigheden, ofte kan slukkes. Desuden betyder udskiftningen af luften, at klorindholdet i luften i poolhuset nedsættes, så man undgår, klorlugten og klorangreb på metaloverflader inde i huset.

## Har du spørgsmål eller er du interesseret?

Så kontakt Michael Jungsvig på 20 70 40 05 eller skriv til ham på [mjungsvig@gmail.com](mailto:mjungsvig@gmail.com). Husk at oplyse dit DanCenter-ejernetnummer. Du kan også læse mere på din ejerhjemmside.

## DanCenter mener...

En af DanCenter's primære opgaver er at sikre så gode udlejningsmuligheder som muligt for vores udlejere. Derfor er det også vigtigt for os at følge med i de tendenser, der kan have betydning for dig som udlejer. Og når vi, som vi har set de senere år, oplever, hvordan energipriserne nærmest er eksploderet samtidig med, at der er kommet meget fokus på miljømæssigt bæredygtige energiløsninger fra lejernes side, skal vi involvere os og holde dig orienteret om, hvilke krav, der vil blive stillet til dig som udlejer, i fremtiden. Det har vi gjort i de seneste udgaver af Udlejningsmagasinet.

## Hvad siger kunderne?

*Efter købet af luftsolfanger SolarVenti SV14 til tagmontering på vores sommerhus på 60 m<sup>2</sup> har vi fået et kærligt tilskud til opvarmning – specielt i forårs- og efterårsperioderne. Samtidig forbedrer den indeklimaet i de kolde vintermåneder, hvor den delopvarmer det ellers kolde hus og for øvrigt bevirker en naturlig udskiftning af en ellers stillestående luft. Vi målte indvendig en temperaturtilgang på 24 grader, hvor der udenfor var 0 grader! Det er et genialt produkt, som absolut lever op til det lovede, og er anbefalelsesværdigt i en masse sammenhænge. Med venlig hilsen Lone og Kurt Rise, Sjælland, SolarVenti-kunde*



# Sundhed sælger

Giv gæsterne inspiration til et sundt og aktivt ophold – det giver trofaste ambassadører

Stadig flere ønsker at kombinere feriens afslapning med sunde, aktive oplevelser. Det kan være alt fra løbe-, svømme- og cykelture til mere unikke aktiviteter som rapelling, dykning, paragliding og vandski – eller yoga og wellness. Den stigende interesse for det sunde og gode liv gør også ferien til en tid, hvor man gerne udforskes nye, spændende specialbutikker med anderledes fødevarer – eller hvor man besøger spændende restauranter.

Som gæst i et feriehus, i et mere eller mindre ukendt område, kan det imidlertid være svært at finde frem til de tilbud og oplevelser, der kunne gøre ferien endnu mere indholdsrig. På den baggrund foreslår vi, at du hjælper dine gæster med et overblik over de lokale muligheder.

Løsningen er en inspirationsmappe, hvor du samler brochurer, artikler – og dine egne beskrivelser af alt fra ture i naturen til muligheder for sund shopping i lokale butikker.

Der behøver ikke være tale om en flot, læderindbundet mappe – vigtigere er det, at indholdet er overskueligt og inspirerende. Fakta, som adresser og evt. åbningstider, er vigtige at have med, og mappen skal løbende vedligeholdes og ajourføres.

## Glade gæster kommer igen

Ved at give gæsterne et godt værktøj til et oplevelsesrigt ophold skaber du samtidig gode ambassadører for dit sommerhus.

En god og sund ferie får gæsterne til at komme igen – og til at anbefale dit sommerhus til venner og bekendte.

Typen af aktiviteter vil naturligvis variere fra område til område. Flere punkter vil dog gå igen, uanset om dit sommerhus/lejlighed er i Vestjylland, på Sydbyn eller Nordsjælland. Din inspirationsmappe kan bl.a. indeholde beskrivelser af:

- Vandreruter, løberuter og cykelruter. Brug evt. kort fra Skov- og Naturstyrelsen
- Muligheder for sport og motion, f.eks. golf, tennis, fitness, svømning, m.m.
- Muligheder for alternative aktiviteter, f.eks. vandski, paragliding m.m.
- Muligheder for wellness, bl.a. spa, bade, massage m.m.
- Muligheder for at leje cykler, kano, heste m.m.
- Specialbutikker med sunde og gode madvarer.
- Din foretrukne gårdbutik, købmand, supermarked m.m.
- Dine foretrukne restauranter

Gør gerne mappen personlig med dine egne kommentarer. Ved at bruge et ringbind kan du give gæsterne mulighed for at supplere med deres oplevelser og kommentarer – til glæde for nye gæster.

## Se på dit sommerhus med nye øjne

Når du arbejder med inspirationsmappen, kan du samtidig prøve at se dit sommerhus med nye øjne. Udnytter du husets muligheder optimalt til glæde for gæsterne. Er der plads til flere indendørs aktiviteter, som f.eks. bordfodbold, bordtennis – begge dele fås i flere størrelser.

Der kan også lægges ketsjere og fjerbolde, petanque, dart m.m. i skur eller entre. Og endelig er det måske på tide at overveje, om dit sommerhus skal udstyres med spa og/eller sauna – faciliteter, der har en stor, positiv effekt på udlejningen.



# Sæt en el-deklaration på dit eget sommerhus



ELSPAREFONDEN

Elsparefondens selvdeklaration åbner øjnene for mulige besparelser – og sender et godt signal til husets lejere

Der er mange gode grunde til at spare på energien – også i sommerhuset. Den mest synlige er naturligvis, at et lavere elforbrug giver en lavere elregning. Dertil kommer, at enhver el-besparelse er til gavn for miljøet.

Besparelsen kommer helt kontant dig selv til gode i perioder, hvor du selv benytter sommerhuset. Men du får også glæde af dine el-besparende initiativer i de perioder, hvor dit sommerhus er udlejet og el-regningen betales af lejerne.

I en tid, hvor flere og flere tager miljøet alvorligt, er dine energibesparende tiltag af stor betydning for lejerne. De får et billigere ophold, når elvarmen ikke forsvinder ud i den blå luft på grund af dårlig isolering. Og når hvidevarer og pærer har den energirigtige mærkning.

Endelig er der hele signalværdien ved at tilbyde gæsterne et miljøvenligt ophold, hvor de kan medbringe deres gode elvaner.

## Gode elvaner – godt image

Elsparefonden har udviklet en 10 punkts selvdeklaration, der klart viser den elektriske status på dit sommerhus. Og som du kan bruge som ide, inspiration og tjekliste til elbesparende forbedringer.

Ved at udfylde og anbringe selvdeklarationen tydeligt i huset, giver du gæsterne et hurtigt indblik i, hvad du har gjort for at spare på energien. Og der er ingen tvivl om, at langt de fleste gæster sætter pris på din indsats – både under opholdet, og når de skal fortælle om deres feriehus. Vi tror på, at initiativerne bag en god el-

deklaration vil få stadig større betydning, når dine lejere beslutter, om de vil komme igen eller anbefale dit hus til andre.

Efter aftale med Elsparefonden er selvdeklarationen med vejledning vedlagt dette nummer af Udlejningsmagasinet. Det samme er folderen "Ta' de gode vaner med i sommerhuset – og få en mindre elregning." Læs folderen, lad dig inspirere – og sæt den eventuelt ind i husets mappe, så dine lejere også kan få glæde af de gode råd.

Vi håber, at du vil tage godt imod Elsparefondens input, og bruge Selvdeklarationen som endnu et tiltag, til at fremme udlejningen.

## DanCenter giver dig markedets bedste tryghedsforsikring

Når du udlejer dit sommerhus gennem DanCenter er du automatisk forsikret gennem DanCenters tryghedsforsikring, der dækker mange ting, som din egen forsikring normalt ikke dækker.

DanCenter har på vegne af dig og andre husejere indgået et samarbejde med det svenske "Moderna Försäkringar", som i Danmark repræsenteres af selskabet Crawford. Vi har tegnet en forsikring, der dækker flere skadestyper end dit eget forsikringselskab. Det kan blandt andet være ødelagt indbo inkl. gulve, tæpper og bordplader samt hærværk (op til 40.000 kr.) og eventuel tabt lejeindtægt (op til 15.000 kr.) i tilfælde af skader forårsaget af lejere under deres ophold i dit sommerhus.

Den maksimale erstatning udgør 500.000 kr. for løssøre og 2.500.000 kr. for bygningen. Din selvrisiko er 1.000 kr. Hvis en skade er dækket af dit eget forsikrings-

selskab, hvor du har en højere selvrisiko, dækker DanCenters tryghedsforsikring differencen ned til de 1.000 kr.

Opstår der en skade i forbindelse med udlejningen af dit sommerhus, skal du kontakte dit lokale DanCenter kontor. Læs mere om forsikringen på din ejerhjemmeside.

Følgende historie er et eksempel på, at forsikringen dækker mere end almindeligvis i sommerhusudlejningsbranchen:

*En lille gruppe unge mennesker har lejet et DanCenter-sommerhus. Om aftenen har de inviteret gæster, og festen udvikler sig uheldigt. Det ender med, at de unge kaster rundt med inventaret, smadrer flere ruder og sviner vildt i huset og på grunden. De unge mennesker lægger nøglen i postkassen og rejser hjem uden at henvende sig til DanCenter. Efterfølgende vil de ikke erk-*

*ende skaderne. Skadesbeløbet på bygning og løssøre bliver henholdsvis 10.000 kr. og 15.000 kr. Begge beløb er under det maksimale erstatningsbeløb og erstattes gennem DanCenters tryghedsforsikring som forsættlig hærværk. Tab af lejeindtægt for de 4 uger, det tog at isætte nye ruder, anskaffe nyt inventar og rydde op, blev på 12.000 kr. Dette dækkes også af forsikringen, fordi ugerne allerede var booket, da skaderne fandt sted. Sommerhusets ejer har en selvrisiko på i alt 1.000 kr.*

Vi håber, at den nye forsikring kan skabe endnu større tryghed for sommerhusejere, der udlejer gennem DanCenter. Vi passer generelt godt på dit hus – og skulle uheldet være ude, er du rigtig godt dækket ind.

Kim Clausen, produktchef.



# Nyt fra DanCenter

**Hvis dit sommerhus står tomt i vintersæsonen, så er det vigtigt at forebygge mod kulde og indbrud...**

Den kolde og mørke tid er snart over os. Skal dit sommerhus ikke udlejes i vinterperioden, er det en god idé at forebygge mod frostskafer og indbrud. Følg nedenstående tjekliste – og gå vinteren i møde med en større fornemmelse af tryghed.

- Tøm varmtvandsbeholderen
- Tap vand ud af rørene og drej stophanen
- Hæld frostvæske i toilet og vaske
- Afrim fryser og sluk for strømmen
- Hæng fugtposer op i alle husets rum
- Hold temperaturen på min. 5 grader
- Stil fjernsyn og andre ting af værdi væk
- Lad gardinerne være trukket fra

## Ebeltoft (Djursland)

DanCenter har overtaget driften af kontoret i Ebeltoft. Anita Nielsen fortsætter selvfølgelig som daglig leder. Anita melder, at højsæsonen er forløbet godt, og at hun er glad for samarbejdet med ejerne.



Anita Nielsen

## Trine Loft Hjort

Trine Loft Hjort, som i 8 år har været tilknyttet ejerserviceafdelingen, har fået nye arbejdsopgaver og vil fremover fungere som servicekoordinator under ledelse af Jan Mikkelsen, servicechef. Trine vil være sparringpartner for lokalkontorerne og arbejde med diverse projekter inden for service og daglig drift.



Trine Loft Hjort

## Blåvand, Vejers & Henne

Det er med glæde, vi kan informere om, at vores lokalkontor i Vejers og Henne pr. 1/10 -08 vil blive drevet som selvstændige enheder. Lone Rønnebeck, daglig leder i Vejers, og Kirsten W. Poulsen, daglig leder i Henne, glæder sig til at overtage ansvaret for den daglige drift af kontoret.

Alle ejere er naturligvis velkomne til at komme forbi for en lille snak omkring udlejningen mv.

Formålet har været at få en optimal udnyttelse af den lokale beliggenhed, vores kontorer har. Vi kan blandt andet fremvise helt nye lokaler i Henne.

Distriktschef, Karin Nielsen, vil fortsat have ansvaret for kontoret i Blåvand samt visse tværgangsmæssige opgaver i hele området.



Jan Mikkelsen, servicechef

## Nyt ansigt i ejerserviceafd.

Vi har fået en ny medarbejder, nemlig Lene Chor Jensen. Lenes primære opgave er at servicere ejerne, fortrinsvis i forsikringsager.



Lene Chor Jensen

# Nyt fra Danland



## Samarbejde med TUI/Wolters



Til sæson 2008 indgik DanCenter et samarbejde med TUI/Wolters, der er datterselskab i TUI-koncernen, som er Europas største rejsevirksomhed.

DanCenter blev med dette samarbejde eneleverandør af danske feriehuse til TUI/Wolters store program på ca. 18.000 feriehuse fordelt over det meste af Europa.

TUI/Wolters kom desværre sent i gang med markedsføringen, ligesom deres indsats på internettet ikke var helt tilfredsstillende, hvorfor resultaterne ikke har været som forventet.

Vi har været i dialog med TUI/Wolters henover sommeren med henblik på at få rettet op på dette, og vi er sikre på, at vi vil opleve en stærkt forbedret indsats fra deres side til sæson 2009.



Wolters katalog

## Danlands hjemmeside

Baggrunden for at re-designe og videreudvikle Danlands hjemmeside var, at den på daværende tidspunkt ikke levede op til de funktionaliteter, overblik og præsentationer, der forventes i dag.

Efter implementeringen af det nye design er såvel sidevisninger som omsætning via Danlands hjemmeside steget markant. Stigningen i antallet af sider, de besøgende

har kigget på, underbygger at det er blevet langt mere enkelt og interessant at klikke sig rundt og læse om de forskellige feriecentre. Alt i alt er projektet forløbet planmæssigt, og resultatet er tilfredsstillende på alle fronter. Videreudviklingen af hjemmesiden vil ske fortløbende, herunder nye funktioner og optimering af de eksisterende funktioner.



Bliver du den heldige vinder, får du besøg af Louise Boel eller Lone Duus.

Begge er ansat hos Bolius og har mange års erfaring med indretning og ombygning af boliger.

Sammen vil I gennemgå din ferieboligs muligheder. Du kan forvente at få:

Forslag til farver, materialer, lys, rumforløb, møblering mm og får derved et grundlag til at gøre din feriebolig endnu mere indbydende for gæsterne.

# VIND indretningsbesøg



Louise Boel



Lone Duus

## Vind et besøg af en indretningsarkitekt

Har du brug for gode råd og inspiration til, hvordan du kan indrette din ferie-bolig, så gæsterne føler sig velkomne og kommer igen? Så deltag i efterårets konkurrence på [www.indretningskonkurrence.dk](http://www.indretningskonkurrence.dk), hvor du har mulighed for at vinde to inspirerende timer i din feriebolig med en professionel indretningsarkitekt. Du skal blot svare rigtigt på nedenstående spørgsmål inden den 01.12.08, så er du med i lodtrækningen om et besøg af en indretnings-arkitekt. Den heldige vinder får to timer med tips og kompetent rådgivning om, hvordan ferieboligen nemt og helt enkelt kan blive mere attraktiv.

### Spørgsmål:

#### Et indretningsbesøg indeholder:

- 1) Hovedrengøring
- 2) Råd og vejledning
- 3) Nye møbler

## Skaf os en ny DanCenter udlejer og få 2.500 kr. pr. sommerhus

Vi kan allerede nu se, at vi kommer til at mangle sommerhuse til højsæsonen. Kender du én eller flere boligejere, som ikke allerede lejer deres bolig ud gennem DanCenter, kan du tjene 2.500 kr. pr. ny udlejer, du skaffer os. Det eneste, du skal gøre, er at sende en mail til os på [indlejning@dancenter.com](mailto:indlejning@dancenter.com) eller ringe på 70 23 06 80.

Vi skal have oplyst dit navn + husnr., navn, adresse og tlf. på dem, du anbefaler samt sommerhusets beliggenhed. Husk at informere dem, du anbefaler, om at DanCenter vil kontakte dem. Vi sørger derefter for at fortælle dine bekendte om de mange fordele, vi giver vores udlejere.

Munder din anbefaling ud i en udlejningsaftale, får du som tak for hjælpen 2.500 kr. pr. bolig. Du modtager først pengene, når vi har en underskrevet aftale med den kontakt, du har formidlet.

### Tjen ekstra

Du må meget gerne anbefale os til mere end én sommerhusejer, og jo flere aftaler, vi får i hus på baggrund af din anbefaling, desto flere penge kan du få.

Navn: \_\_\_\_\_

Sommerhusnr.: \_\_\_\_\_

### DanCenter må gerne kontakte:

(Jeg har informeret om, at DanCenter vil kontakte vedr. udlejning)

Navn: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Postnr. og by: \_\_\_\_\_

Tlf.: \_\_\_\_\_

Sommerhusets beliggenhed: \_\_\_\_\_



Sendes ufrankeret  
Modtageren  
betaler portoen



Lyngbyvej 20  
+++ 195 +++  
2100 København Ø