

Få en förhandstitt på vår nya webbplats - klicka här.

Wonna I de Jong Fastigheter

Alla nyheter Prenumerera

Ett fastighetsimperium byggt med enormt fokus och familjen som drivkraft

Erfarenheten från en händelserik uppväxt och vinsten från en radhusförsäljning la grunden till dagens fastighetsimperium. Med ett starkt drivet affärssinne i kombination med ödmjukhet ses misstag som nya insikter och värdefull kunskap längs vägen. Hon startade med två tomma händer och är idag en välkänd och framgångsrik fastighetsägare - Wonna I de Jong ser en fortsatt ljus framtid för sitt affärsimperium.

Vad gör ditt företag?

Mitt företag äger, förvaltar och förädlar fastigheter. Företaget är familjeägt och drivs av mig, Wonna I de Jong Schaefer, min son Alexander Östling och min sonhustru Noriko Östling. Vi fokuserar främst på bostadshus och har över 1250 lägenheter i bland annat Skärholmen, Malmköping och Hässelby men äger också 200 kommersiella lokaler.

När och hur kom du på affärsidén?

Idén hade funnits med mig länge. Jag är uppvuxen i Polen och där gjorde mina föräldrar fastighetsaffärer i liten skala. De hyrde ut bostäder så jag var van att ha hyresgäster omkring mig redan som barn. När jag kom till Sverige bodde jag först i Rinkeby. Jag trivdes inte alls där och lyckades så småningom köpa mig ett litet bostadsrättsradhus i Skogås. Det kostade 78 000 kronor och vid förvärvet, 15 månader senare, sålde jag för 430 000 kronor. Det var min första fastighetsaffär i Sverige och jag tänkte, "herregud, man kan tjäna mycket pengar på fastigheter". Det var startskottet som gjorde att jag riktade in mig på just fastighetsbranschen. Att köpa, renovera och sälja fastigheter var och är en passion för mig. Jag började köpa hus, privata villor, som jag renoverade och sålde. Med vinsten kunde jag fortsätta utveckla min verksamhet.

Hur kommer det sig att du bestämde dig för att starta ett eget företag?

Som ny i Sverige, i slutet på 70-talet, träffade jag en studieväglädare och berättade om mina drömmar att bli affärskvinna med egen verksamhet. Hon hänskrattade och svarade att det inte var möjligt men med mina höga betyg kunde jag utbilda mig till läkare. Jag lyssnade till hennes råd och det hann bli tre års medicinstudier på Karolinska Institutet innan jag fick nog och hoppade av och läste juridik istället. Så småningom träffade jag min dåvarande man, en holländare, och vi flyttade till Holland. Där började jag mer målmedvetet arbeta på att förverkliga drömmen att bli affärskvinna. Jag är en krävande och otålig person, det hade inte passat mig att vara anställd, vilket jag heller aldrig har varit.

Hur visste du att det var just fastighetsbranschen du ville satsa på?

Under åren i Holland startade och drev jag några teknik- och videobutiker men det var slitigt. Kabel-tv och internet var på gång och jag insåg att jag behövde byta riktning. Fastigheter var en framtidsbransch och där kunde jag göra mer långsiktiga investeringar. Jag lärde mig enormt mycket om hur man gör affärer under dessa år och upplever att det var lättare att driva företag i Holland än i Sverige. Dock valde jag ändå att flytta tillbaka och koncentrera mig på att utveckla mina fastighetsaffärer här. Sverige är mer transparent, teknisk utvecklat och en tryggare plats att bo på. Jag har också ett bra nätverk här.

Vilket är det bästa affärsrådet du fått sedan du startade?

Något direkt affärsråd har jag inte fått men något som hjälpt mig mycket att jag är en mångsidig person. Å ena sidan är jag väldigt emotionell, fragil och ödmjuk. Å andra sidan har jag ett fantastiskt affärssinne och är snabbtänkt, handlingskraftig och påläst. Mina motsatta sidor kompletterar varandra och de hjälper mig när jag fattar beslut. Det är viktigt att lära känna sig själv för att kunna balansera sina olika sidor. Att jobba med något man är bra på underlättar vägen till framgång men man måste göra sina misstag på vägen. Personligen hatar jag att göra misstag men man får viktiga insikter och man lär sig av det. Mitt hårda liv har lärt mig otroligt mycket och tänker alltid på om jag kan göra något bättre.

Vad har varit den svåraste delen med att starta företaget?

I början var det ekonomin som var det absolut svåraste. Jag var ensamstående mamma och fick jobba mycket hårt för att få allt att gå ihop. Att ha tillräckligt med reell kunskap kan också vara svårt i början men det kan man alltid lära sig genom olika kurser på till exempel Universitet och Folkuniversitet men även Skatteverket. Jag gjorde så mycket jag kunde på egen hand, drog ned på alla kostnader och var otroligt sparsam.

Vad är den största kunskapen du fått av att driva ett företag?

Ödmjukhet och livskänedom. Privat lever jag ett otroligt spännande liv - ett liv utöver det vanliga. Jag arbetar tillsammans med min son och sonhustru. Vi kompletterar varandra och det är fantastiskt att ha sin familj så nära. Företaget har blivit en gemensam nämnare och vi utvecklar det tillsammans för kommande generationer. I verksamhetens dagliga drift träffar jag människor från olika samhällsplan och med skiftande sociala status. En dag kan innehålla alltifrån köpeavtal med jurister och möte med banken till hantverkare och beslut om färg på väggarna. Jag har också mycket kontakt med hyresgäster. Ibland berättar de om sina bekymmer och jag vill gärna försöka påverka och hjälpa om det går. Idag är min arbets- och livssituation privilegierad men jag vet hur det är att kämpa - jag har jobbat otroligt hårt för att nå hit.

Kan du nämna ett felsteg eller ett misstag i din företagshistoria som påverkat ditt sätt att arbeta?

Det har varit flera händelser under resans gång. Några påfrestande situationer med affärsmässiga gäster i våra kommersiella lokaler gjorde att jag tog beslutet att satsa mer på bostadsfastigheter. Det är trevligare, lättare att påverka och bättre på lång sikt.

Det flesta företagare har mycket att göra - vad skulle du lägga din tid på om dygnet hade fler timmar?

De senaste åren har jag fokuserat på mitt arbete och nu känner jag ett stort behov av bli lite mer öppen mot andra människor, bli mer socialt enkelt. Jag skulle också vilja instifta ett stipendium som främjar unga människor att driva och utveckla fastighetsbranschen. Det skulle kunna ske till exempel i samarbete med KTH och deras utbildning. Min tanke är att jag ska kunna använda min egen erfarenhet och inspirera andra att våga satsa.

Vad är du mest stolt över när det gäller ditt företag?

Jag driver allt som privatperson och mest stolt är jag över hur jag hanterat svårigheter. Ibland har jag blivit påhoppad i media och ändå klarat av det galant. Det är viktigt för mig att göra mitt bästa och på rätt sätt. Om jag gör fel, ber jag om ursäkt och rättar till. Jag är en ärlig person, kanske för ärlig ibland.

Vad är det bästa med att driva eget företag?

Friheten och utmaningen. Att jag har utrymme att vara kreativ och skapa - både i själva företaget med att hitta nya affärsmöjligheter och expandera verksamheten men också praktiskt med att välja färger och inredning som exempelvis att hitta rätt belysning till ett hus.

Hur ser din morgonrutin ut en vanlig arbetsdag?

Jag stiger upp kl. 7 varje morgon. Det första jag gör är att kolla mejl, äta frukost och duscha. Men ibland fastnar jag vid datorn och sitter i nattlinne när personalen kommer. Oftast gör jag ett ungefärligt schema för dagen men jag vet aldrig exakt hur det blir. Det uppstår ofta saker som måste hanteras direkt och bryter de dagliga rutinerna.

Nämn tre saker man bör tänka på innan man startar eget företag?

- Gör en revision av din person. Fråga dig själv om du har vad som krävs för att starta och driva eget. Har du till exempel ork och kraft nog, har du en personlighet som klarar av att sälja samt drivet att förbättra verksamheten.
- Ekonomi. Se till att du har ekonomiskt stöd så att du klarar dig innan företagets står på egna ben.
- Nätverk. Genom nya människor får du ny kunskap. Kontakta människor som kan hjälpa dig eller hitta en väg till hur du ska lära känna dem du vill komma i kontakt med.

Hur har du marknadsfört dig och är sociala medier en del i din marknadsföring?

Den mesta av marknadsföringen har skett från mun till mun, speciellt när det gäller våra kommersiella lokaler. Intresset från media och branschen har gjort att jag deltagit i intervjuer, engagerat mig i sociala nätverk och föreläst på till exempel Handelshögskolan och branschdagar. Våra hyresbostäder behöver knappast marknadsföras eftersom bostadsituationen ser ut som den gör. Facebook började jag använda ganska tidigt. Där delar jag med mig av tips och inspiration samt visar glimtar från mitt dagliga liv.

Tillväxt - vad har krävts för att våga växa?

Tidigare i min karriär var det oftast ekonomin som var den största utmaningen för att kunna växa. I januari i år köpte jag en ny fastighet för 500 miljoner kronor. Man måste veta att man har god kontroll över sin ekonomi och ett bra stöd i sin bank eller andra finansärer.

Ur din synvinkel, finns det några fallgropar i tillväxtperioden som är viktigt att reflektera över?

Att hitta rätt personal kan vara svårt. Eftersom jag driver allt privat vill jag gärna ha full kontroll vilket är ett av skälen till att jag fortfarande gör mycket själv tillsammans med min son och sonhustru.

Hur ser dina framtidsplaner ut för företaget?

Just nu tittar jag på fastigheter som kan byggas om och anpassas till internationella företag som kommer till Sverige och arbetar. Om vi kunde erbjuda företag ett koncept som inkluderar bostäder skulle vi också få hit spetskompetenser som på lite längre sikt kan tillföra kunskap som utvecklar vårt land. Det är delvis en politisk fråga och den intresserar mig.

Vi har också en stor vision att bygga små, 20-25 kvm stora bostäder på taken av våra befintliga fastigheter i södra Stockholm. Där finns det möjlighet att skapa unika boenden - kompakta, bekväma och högst upp på 8-9:e våningen med milsvid utsikt. Ett perfekt boende för studenter, och unga människor som just börjat sina karriärer och behöver ett första "Own Room" att leva och utvecklas i. Vi kan skapa drygt 20 lägenheter per hus, vilket ger över 240 bostäder på våra 12 hus.

Att förvalta och förädla är en del av min livsfilosofi och jag ser på mitt företag långsiktigt. Verksamheten ska förvaltas så att det finns kvar även i framtiden - för barn och barnbarn. De är min drivkraft.

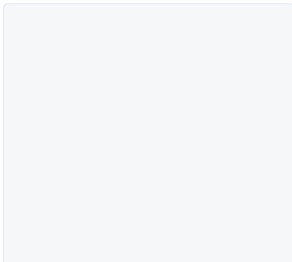


Foto: Peter Ortvik. Styrelsen i Wonna I de Jong Fastigheter, Wonna I de Jong Schaefer, Alexander Östling, Noriko Östling

FAKTARUTA
Namn: Wonna I de Jong Schaefer
Företag: Wonna I de Jong Fastigheter
Verksamhet: Förvaltning och försäljning av fastigheter samt uthyring av bostäder
Webbsida: www.wonnafast.se
Antal år som företagare: Egentligen hela livet, men i Sverige - 16 år

Foto: Peter Ortvik. Hela familjen gläds åt att de har förvärvat Familjehotellet i Hässelby

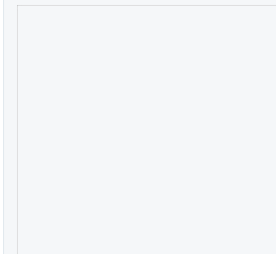


Foto: Peter Ortvik. Xtahalms slott

Foto: Peter Ortvik. Fastigheter i Skärholmen

Onlinetjänster	Om banken	Kundservice	Kontakta oss
→ Business Online	→ Lediga jobb	→ Beställ ny PIN-kod	☎ 0752-48 49 30
→ Moduler	→ Pressmeddelanden	→ Stoptider i Business Online	→ Boka ett möte
→ Mobila tjänster	→ Privatekonomisk folkbildning	→ Aktuell driftstatus	→ Våra Finanscenter
→ Säkerhet	→ Bli kund	→ IBAN och SWIFT	→ Ring till oss
→ Support	→ Leverantörer	→ Öppettider	→ Kundsupport Internettjänster