



RE/MAX

HISTORIE

RE/MAX, nejúspěšnější síť realitních kanceláří na světě, byla založena současným prezidentem RE/MAX International Davem Linigerem v roce 1973 v Denveru ve státě Colorado v USA. Dnes má RE/MAX více než 100 tisíc makléřů pracujících v téměř 7 tisících kancelářích ve 100 zemích světa. V České republice působí značka od roku 2005. V době, kdy vstupoval RE/MAX na český trh, připomínaly realitní obchody v tuzemsku džungli. Nulový servis, podvody a celá řada pochybných subjektů, které se na tomto chaosu přizpůsobily. Významná řada těchto změn by se neuskutečnila bez přítomnosti a zasazení společnosti RE/MAX, která nastavila zcela nové podmínky pro práci realitních makléřů a pravidelně přináší na tuzemský trh široké spektrum inovací. Konkurenci nakonec nezbylo, než tento systém následovat a kopírovat nebo trh úplně opustit. Navíc po celou dobu svého působení na trhu vykazuje RE/MAX kontinuální růst obrátu i tržního podílu. Během takzvané realitní krize, kdy došlo k prokazatelnému propadu realitního trhu, tržní podíl sítě RE/MAX výrazně vzrostl. Také na straně zákazníků došlo ke změnám. Klienti jsou dnes vzdělanější, vědí, co od realitních společností mohou žádat, znají své nároky, mnohem více využívají služby. I to je částečně způsobeno uvedením značky RE/MAX na český trh. Proto společnost RE/MAX ráda říká, že mění způsob, jakým se realitu prodávají. Od ledna 2015 se pak RE/MAX ČR stal členem Asociace realitních kanceláří ČR. Společným cílem je zvýšení profesionality a prestiže realitních makléřů i spolupráce na přípravě nové legislativy, která bude realitní podnikání upravovat.



společnost RE/MAX akreditovaný kurz „Realitní profesionál“, který je garantovaný Ministerstvem školství a je připraven dle předpokládaných požadavků na realitní makléře po schválení takzvaného realitního zákona. Přesto, že legislativa upravující realitní podnikání ještě nebyla schválena, společnost je již nyní připravena tento kurz otevřít široké veřejnosti. Cílem společnosti RE/MAX je dlouhodobá kultivace trhu, a právě tímto směrem jde posledních jedenáct let.

HODNOTA ZNAČKY

Společnost RE/MAX klade maximální důraz na kvalitu služeb. Ta je měřena samostatným indexem a neustále ověřována. Díky tomu může RE/MAX jako jediná realitní kancelář na trhu garantovat kvalitu nabízených služeb. Index nazvaný Barometr kvality hodnotí poměr všech provedených transakcí versus počet oprávněných reklamací. Výsledek 99,3 % jasně dokládá, že míra spokojenosti zákazníků společnosti je extrémně vysoká a je i důvodem, proč se k ní klienti i po letech vrací. Další nástroj, který je používán při hodnocení úrovně servisu, jsou dotazníky na klienty. Ti dostávají po každé provedené transakci možnost ohodnotit služby konkrétního makléře i kanceláře. Výsledky se následně projevují i v rámci webových stránek u jednotlivých makléřů, kteří tak mají maximální možnou motivaci poskytovat skutečně nejlepší možné služby. Poslední ukazatel, který si RE/MAX pravidelně ověřuje, je hodnocení zákazníků, které je prováděno nezávislým šetřením agentury PHD. Dle tohoto průzkumu je RE/MAX dlouhodobě nejoblíbenější realitní sítí na českém trhu.

INOVACE

Společnosti záleží na tom, aby ze spolupráce s RE/MAX profitoval každý: zákazníci, makléři, majitelé i akcionáři – to je jediná cesta k trvalému a úspěšnému růstu. Klienti jsou pro RE/MAX všim, proto se společnost řídí Etickým kodexem a reklamačním řádem. U RE/MAX mají zákazníci jistotu a garanci spravedlivého řešení všech případných reklamací. Jako jeden z mála má RE/MAX vlastního ombudsmana. RE/MAX dbá na to, aby byl růst generován znalostmi a profesionalitou, proto se v obchodování řídí profesionálními prodejními standardy. Makléři RE/MAX mají vysokou úroveň vzdělání zaměřenou na uspokojování potřeb zákazníků. Cíli na odborné znalosti a prodejní dovednosti s důrazem na potřeby zákazníka v oblasti nemovitosti. Makléři skládají náročné zkoušky, na jejichž základě jsou certifikováni. Jako první realitní síť v ČR připravila

na trhu garantovat kvalitu nabízených služeb. Index nazvaný Barometr kvality hodnotí poměr všech provedených transakcí versus počet oprávněných reklamací. Výsledek 99,3 % jasně dokládá, že míra spokojenosti zákazníků společnosti je extrémně vysoká a je i důvodem, proč se k ní klienti i po letech vrací. Další nástroj, který je používán při hodnocení úrovně servisu, jsou dotazníky na klienty. Ti dostávají po každé provedené transakci možnost ohodnotit služby konkrétního makléře i kanceláře. Výsledky se následně projevují i v rámci webových stránek u jednotlivých makléřů, kteří tak mají maximální možnou motivaci poskytovat skutečně nejlepší možné služby. Poslední ukazatel, který si RE/MAX pravidelně ověřuje, je hodnocení zákazníků, které je prováděno nezávislým šetřením agentury PHD. Dle tohoto průzkumu je RE/MAX dlouhodobě nejoblíbenější realitní sítí na českém trhu.



Naše
budoucnost
je v dětech.



Přijďte se a pomozte
změnit jejich osud.

KOMUNIKACE A ÚSPĚCHY

Společnost RE/MAX od začátku svého působení v ČR pravidelně pracuje s marketingovým rozpočtem, u kterého je důsledně vyhodnocován dopad na cílovou skupinu. Po desetiletých zkušenostech s různými médii i druhy kampaní se nejvíce osvědčila kombinace venkovní reklamy a televizních spotů. Proto RE/MAX každoročně realizuje specializovanou kampaň vedenou zejména prostřednictvím billboardových ploch. Hlavním úkolem kampaně je zvýšit povědomí o značce, přičemž si RE/MAX dlouhodobě drží podpořenou znalost značky na úrovni 85 %. Kromě toho společnost v loňském roce výrazně zapracovala na novém designovém manuálu. Její makléři dostali k dispozici nástroj, který jim umožňuje

jednoduše a na pár kliknutí vytvořit jakýkoli reklamní materiál – od vizitky až po billboard. Díky tomu má jistotu, že značka RE/MAX bude využívána v souladu s design manuálem a daří se tak omezovat „kreativní“ využívání značky, kterému společnost dříve čelila. V první polovině roku přišel RE/MAX společně s výhodnými podmínkami pro leasing firemních automobilů s podmínkou celopolepu vozů. Díky tomu výrazným způsobem roste flotila obbrandovaných vozidel. Nyní jich po ČR jezdí více jak 300 a je pravděpodobné, že toto číslo bude dále růst. Stejně jako v minulých letech nasadila i letos firma RE/MAX reklamní spoty. Důsledně si vybírá časy a pořady, ke kterým sponzorské znělky přidává. Díky efektivnímu nasazení spotů dokáže získat zajímavý zásah v řadu několika milionů zhlédnutí.

Kromě těchto aktivit pracuje RE/MAX pravidelně také s vlastním magazínem Resident ART, přičemž poslední číslo vyšlo v nákladu více jak 20 tisíc výtisků.

SPOLEČENSKY ODPOVĚDNÉ PODNIKÁNÍ

Přestože každá kancelář RE/MAX a každý region může být zapojen v jiných neziskových projektech či charitě, oficiální aktivitou organizace RE/MAX v oblasti charity je Children's Miracle Network (CMN). Makléři RE/MAX již poskytli CMN nemocnicím po celém světě miliony dolarů. RE/MAX ČR také spolupracuje s Nadací Terezy Maxové dětem. Zapojeny jsou jak jednotlivé kanceláře, tak jejich makléři. Všichni mají možnost zakoupit samolepky – friends of Teribear a ty vylepit na své vozy a provozovny.



DAVID KRAJNÝ
PREZIDENT RE/MAX ČR/SR

„Míříme na Měsíc, protože i kdybychom minulí, budeme mezi hvězdami.“

ZAJÍMAVOSTI

- 614 MILIONŮ – TOTO ČÍSLO PŘEDSTAVUJE HRUBÝ PROVIZNÍ OBRÁT ZA ROK 2016.
- 15 MILIARD – OKOLO TĚTO ČÁSTKY SE POHYBUJE HODNOTA PRODANÝCH NEMOVITOSTÍ V ROCE 2016.
- 1 200 – NA ČESKÉM ÚZEMÍ PŮSOBÍ POD HLAVIČKOU RE/MAX VÍCE NEŽ 1 200 REALITNÍCH MAKLEŘŮ.
- 10 000 – V NABÍDCE RE/MAX NAJDETE V PRŮMĚRU 10 000 UNIKÁTNÍCH NEMOVITOSTÍ.
- 113 – TOLIK REALITNÍCH KANCELÁŘÍ MÁ RE/MAX V ČESKÉ REPUBLICE.
- 17 – TOLIK KONTAKTNÍCH MÍST NAJDETE PO CELÉ ČESKÉ REPUBLICE.

