



PERSBERICHT

WERELDWIJDE MARKTLEIDER IN VASTGOED OPENT EERSTE KANTOOR IN BELGIË

RE/MAX wil met beproefd franchise concept in vijf jaar tijd marktleider worden

Gent, 5 september 2002 - Op 6 september opent RE/MAX, de internationale franchisegroep van vastgoedkantoren, haar eerste vestiging in België. Het eerste RE/MAX kantoor is strategisch gelegen aan de Rooigemlaan in Gent. Voor eind dit jaar wil RE/MAX nog vier agentschappen openen in België en de groep geeft zichzelf vijf jaar de tijd om marktleider te worden in ons land.

RE/MAX is niet enkel een kwaliteitslabel, maar staat tegelijk voor een compleet nieuw concept voor het beheer van een vastgoedagentschap. Elke kandidaat-franchisenemer wordt zorgvuldig door RE/MAX gescreend. Hij of zij wordt immers een "uithangbord" van de onderneming en de aangeboden know-how en diensten moeten op elk moment op het niveau zijn van de internationaal gerenomeerde groep.

Bijna dertig jaar ervaring wereldwijd

Het RE/MAX concept ontstond in 1973. Verontwaardigd door de slechte reputatie die de vastgoedsector had door de vele onbekwame jonge makelaars en de zogenaamde "makelaars in bijberoep", besloot Dave Liniger een eigen vastgoedbedrijf te starten. Hij wilde hiervoor enkel met ervaren full-time professionals werken. Bijna dertig jaar later, in een tijd van talloze overnames en fusies, is RE/MAX het enige grote vastgoednetwerk dat nog steeds eigendom is van en bestuurd wordt door haar oprichters.

Het concept bleek ook een perfecte globe-trotter te zijn: overal ter wereld werd het systeem rimpelloos toegepast in de lokale markten en als na nauwelijks één jaar blijkt dat het rendement aanzienlijk is gestegen en de vaste kosten dalen, is het enthousiasme niet meer te stuiten. De organisatie telt vandaag ruim 74.000 makelaars en meer dan 4.300 kantoren in 41 landen wereldwijd. In veel landen is de onderneming intussen marktleider.

Binnen vijf jaar marktleider in België

Mathias von der Decken, directeur voor RE/MAX België en Luxemburg: "We zijn ervan overtuigd dat RE/MAX binnen vijf jaar ook in België marktleider zal zijn op vlak van dienstverlening, aantal agentschappen en absoluut marktaandeel. In elk van de buurlanden heeft de formule haar degelijkheid bewezen. Het sterke merk en doorgedreven professionalisme garanderen onze klanten een superieure dienstverlening."

RE/MAX biedt de franchisenemer een compleet programma ondersteunende diensten:

- begeleiding in de overgangsfase van de bestaande manier van werken naar het RE/MAX systeem
- interne structurering en organisatie van de onderneming
- continue opleiding op alle niveaus
- ondersteuning op vlak van communicatie en marketing
- geavanceerd informaticasysteem en uitwerking van een module op de website
- deelname aan seminars, beurzen die de RE/MAX kantoorhouder in staat stellen ervaringen uit te wisselen met professionals uit zijn sector van over de hele wereld.

Uniek commissiesysteem trekt vooral topverkopers aan

RE/MAX staat voor "real estate maximums". In ruil voor een management fee en een bijdrage in de de maandelijkse vaste kosten van een kantoor, kan de RE/MAX makelaar het maximum van de behaalde commissies behouden en genieten van de voordelen van de RE/MAX programma's en diensten. Het systeem heeft ertoe geleid dat makelaars productiever zijn dan al hun concurrenten in de sector.

Traditioneel betalen makelaars aan hun kantoor de helft van de commissies als bijdrage in de onkosten. Deze vorm van samenwerken is ideaal voor nieuwelingen, makelaars in bijberoep of on-productieve makelaars. Wanneer ze niets verkopen, hebben ze ook geen kosten. Een RE/MAX makelaar betaalt maandelijks een vaste bijdrage, maar houdt meer over van de commissies die hij verdient. Hierdoor worden vooral de meest competente en succesvolle verkopers gestimuleerd. De gemiddelde RE/MAX makelaar heeft overigens 12 jaar ervaring, heel wat meer dan de gemiddelde verkoper.

RE/MAX Europa werd in 1994 als onderneming opgericht om de regionale franchise-rechten in Europa en Israël te verkopen en te beheren. RE/MAX Europa vertegenwoordigt de grootste expansie voor de groep. De regio bestrijkt intussen 34 landen en een totale bevolking van 360 miljoen inwoners. Vandaag heeft RE/MAX Europa regionale directeurs in Spanje, Italië, Duitsland, Griekenland, Israël, Ierland, Schotland, Engeland, Wales, Turkije, Oostenrijk, Portugal, Zwitserland, Noorwegen, Zweden, IJsland, Nederland, België en Luxemburg. Aan de expansie in de rest van Europa wordt gewerkt. Op dit ogenblik telt RE/MAX Europa 490 franchises met alles samen meer dan 2.000 makelaars.

Voor meer info en/of voor een toelichting door Hendrik Nelde, regional development director of Mathias von der Decken, regional director Belux, gelieve contact op te nemen met Mind the Gap, Tom De Bruyckere op 0476/45 15 03, info@mindthegap.be.