

Jen podpora nestačí. NEXT REALITY přináší realitním partnerům byznys a garantuje zakázky

Franšizová síť NEXT REALITY PARTNER zažila rekordní rok v mnoha směrech. I přes pandemii se podařilo otevřít nové kanceláře, celkový obrat sítě překročil plány a došlo k rozjezdu nových projektů. Zásadním bylo i prohloubení spolupráce s finančními poradci Partners, což přináší zakázky pro realitní makléře.

Rok 2020 byl v mnoha věcech specifický. Spousta oborů zažila velké problémy. V realitách je tomu ale naopak. Po mírném propadu v měsících březnu a dubnu, kdy nikdo nevěděl, jak se situace bude vyvíjet dál, přišly doslova realitní žně. Celková čísla za celý rok předčila všechna očekávání. Logicky tak obor realitního zprostředkování hledá nové posily. Zájemci o podnikání jsou vítáni. „*Je pravdou, že v posledních měsících jednáme ohledně nových franšíz s celou řadou začínajících nebo i zkušených podnikatelů z různých oborů.*“ uvádí Robert Hanzl, generální ředitel NEXT REALITY.

Pokud jste mezi těmi, kteří se rozhodují změnit svoji profesní dráhu a využít tak aktuální velmi příznivé situace na realitním trhu, určitě pečlivě zvažte, jakou cestou a s kým se vydat. V NEXT REALITY staví svoje know how na více než 15 letech zkušeností na trhu a široké podpoře franšizových kanceláří. To ale zdaleka není všechno. „*Sami víme, jak je těžké obstarat realitní zakázky, obzvláště v situaci, kdy volných nemovitostí na trhu ubývá. Kdo na trhu získá do nabídky nemovitost, vydělává. Naším kancelářím garantujeme, že dostanou na základě dodaných leadů dostatek portfolia k dalšímu rozvoji. Usnadňujeme tak podnikání, ve kterém už pouze podpora a rady nestačí,*“ dodává Robert Hanzl. Potvrzuje tak aktuální čísla z realitních serverů, kde je v poslední době patrný úbytek inzerovaných nemovitostí. Tím pádem je stále těžší obstarat dostatek obchodních příležitostí.

Realitní kancelář, která dokáže realitním makléřům zajistit práci v podobě dostatečného přísunu kontaktů, získává v konkurenčním prostředí velké výhody. V NEXTu k tomu využívají především spolupráci s finančními poradci Partners, kteří jsou s klienty v neustálém kontaktu a jako první zjistí, že potřebují prodat nemovitost. Vedle toho pak firma využívá i dalších zdrojů, jako třeba kampaní v online světě. Jako jediná si pak může dovolit garanci dodaných zakázek za určité období.

To vše za prakticky nulové náklady do začátku. „*U nás se nehradí vstupní licenční poplatek a rozhodně to není z důvodu, že by naše služby neměly hodnotu. Právě naopak, našim franšizantům tyto prostředky*



*necháváme a radíme, ať je investují do sebe, do marketingu, do nových makléřů,“ podotýká Robert Hanzl.
„Zastáváme systém win win. Vyděláváme až když vydělávají naši franšízanti.“*

V případě zájmu o spolupráci nás kontaktujte na emailu partner@nextreality.cz.