

Jaký byl rok 2021 pro franšízový koncept NEXT REALITY?

Loňský rok byl pro nás absolutně rekordní. Rostli jsme meziročně o 100 % v obratu celé sítě. Obecně se dařilo realitnímu byznysu. Přestěhovali jsme se do nové super moderní centrály na Obrachtova 5, v blízkosti metra „C“. Rozjeli jsme naplno projekt družstevního bydlení Chytře bydlím, který začíná generovat velmi zajímavá čísla a dokážeme tak obsloužit další významnou množinu klientů kupujících. Spustili jsme nový web a unikátní informační systém pro každodenní práci makléřů a manažerů. Reagovali jsme na situaci na trhu a spustili nástroj pro prodej nemovitostí – web na „realitní aukce“. Ztrojnásobili jsme investice do získávání leadů, které následně předáváme jako příležitost k obchodům do našich poboček. Zdvojnásobili jsme spolupráci s finanční skupinou Partners a dokázali jsme desítkám klientů pomoci v tíživé životní, mnohdy existenční situaci, v rámci spolupráce s Českomoravským realitním fondem. Posilovali jsme i na centrále, přivítali jsme nové kolegy na backoffice, do marketingu a skvělého kolegu na akvizice a servis kanceláří na Moravě.

Jak se vám dařilo pobočkově růst? Pokud vím, jen během prvního pololetí roku 2021 jste otevřeli 8 nových kanceláří, pokračoval tento trend i ve 2. polovině roku?

V minulém roce jsme se domluvili na spolupráci s 11 novými partnery, v 8 krajích ČR. Celkově pak působíme v 54 pobočkách ve všech krajích. Získávání partnerů do spolupráce je jedna strana mince, druhá strana je etablování partnera do systému, do byznysu, budování týmu atp. Tento proces je zejména v prvních měsících velmi náročný (a nikdy nekončící proces) pro obě strany, ale víme, že si tím obě strany pomohou a budeme dříve úspěšnější.

I loňský rok byl poznamenán pandemií. Jak se dařilo franšízantům tuto situaci zvládat?

Růst poptávky po nemovitostech, kterých je obrovský nedostatek, již několik

let nebere konce a žene ceny do rekordních hodnot, a to napříč republikou. Této situace jsme samozřejmě využili i my, koneckonců 100 % meziroční růst je toho jasným důkazem. Přivítali jsme v našich řadách další desítky spolupracovníků, kteří se postupně zabydlují na našich pobočkách.

Jak se podle Vás v současné době na realitním trhu podniká? Všude vidíme růst cen nemovitostí, zpřísněné podmínky pro získání hypotéky, rostoucí úrokové sazby – nemůže to negativně poznamenat obchody franšízových partnerů?

Aktuálně se podniká velmi dobře, stále tu máme extrémní převis poptávky, lidé mají v bankách nastrádáno téměř 3 bilióny korun a nechtějí těžce vydělané peníze nechat sežrat všudypřítomnou inflací. Investice do nemovitostí je z dlouhodobého horizontu jistá, s nízkým rizikem, ale s velkým počátečním kapitálem. Dost možná se mnou mnozí kolegové z trhu nebudou souhlasit, ale v NEXT REALITY neočekáváme nic mimořádného s dopadem do realitního trhu, právě s ohledem na vývoj ekonomiky, hypotéčního trhu, růstu sazeb, apod., a to právě v kontextu obrovského volného kapitálu mezi lidmi. Dlouhodobě pracujeme a reinvestujeme velké peníze do získávání byznysů pro naše pobočky, v tom je naše síla, to je pro zájemce o franšízovou licenci zkrátka zajímavé.

Jaké jsou plány ohledně dalšího rozvoje?

I v letošním roce plánujeme růst, ovšem budeme přeci jenom střízlivější, než v loňském roce, cílíme na 25 % nárůst a 20 nových partnerů, oproti 11 v roce 2021. Na konci letošního roku bychom rádi měli přes 70 poboček a byli tak opět mnohem blíže našim klientům. Máme připravenou celou řadu výzev pro letošní rok, jedna z nich je vzdělávání. Momentálně se tomuto projektu velmi usilovně věnujeme a na jaře ho jako prvním představíme všem NEXŤÁKŮM na celofiremní konferenci při oslavě 16. narozenin NEXT REALITY. Na poli technologickém připravujeme dlouhodobý projekt, který usnadní, zrychlí a dost možná změní každodenní realitní fungování makléřů v ČR. Když je pro vás práce koníčkem a máte partu skvělých kolegů, je to radost...

Na otázky odpovídal Petr Zelenka, ředitel partnerské sítě NEXT REALITY

