

Na Slovensko prichádza CENTURY 21 - čo na to NARKS?

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 27.01.2010

CENTURY 21 vznikla v roku 1971 v USA a v priebehu svojho 39-ročného pôsobenia na svetových trhoch sa z nej stala energická, rýchlo expandujúca a dobre etablovaná medzinárodná sieť. V súčasnosti zahŕňa bezmála 9 000 franšízových kancelárií v 70 krajinách. Vyše 165-tisíc maklérov ponúka denne v jej rámci niekoľko miliónov nehnuteľností po celom svete.

System školenia, pomoc pri relokácii, rýchlosť postupu

„Som veľmi rád, že môžem Slovensko privítať v globálnej sieti. Verím, že CENTURY 21 Slovakia uvidíme už čoskoro rásť a prosperovať v tomto rozvíjajúcom sa odvetví,“ povedal Tom Kunz, prezident Century 21 Real Estate LLC - generálneho majiteľa licencie najväčšej rezidenčnej realitnej siete na svete a súčasne dcérskej spoločnosti Realogy Corporation, ktorá je globálnym poskytovateľom realitných a relokáčnych služieb.

Za najväčšie výhody Systému CENTURY 21 ® sa považuje silná medzinárodná značka, zdieľaná marketingová stratégia, systematické vzdelávanie, referenčný systém a spolupráca maklérov, najnovšie technológie, celosvetová sieť kancelárií a rozličné benefity. Užívateľom licencie poskytuje globálna sieť neustálu podporu a pomoc, ktorú v rámci systému prezentujú vzdelávacie programy, marketingové nástroje a systémové procesy. Program CENTURY 21® Learning System - Systém školení pre maklérov a brokerov vyhlásil v roku 2006 americký magazín Training za najlepší vo svojom odbore.

VIP klub CENTURY 21 (klub významných klientov) ponúka všetkým členom osobitnú starostlivosť a balíček služieb. Makléri disponujú potrebnými znalosťami a nástrojmi, aby spojili predávajúcich a kupujúcich výnimočných nehnuteľností. Systém relokácie (prestahovania) je zase nápomocný pri sťahovaní sa za prácou, z mesta na vidiek, do prírody či do kúpeľnej oblasti, z drahšej lokality do lacnejšej a pri presune sídla spoločnosti. Skúsenosti siete zvyšujú šancu klienta na predaj nehnuteľnosti za požadovanú alebo za čo najsprávnejšie určenú trhovú cenu.

Výška kúpnej ceny nie je pre kupujúcich či predávajúcich najdôležitejším faktorom. Rýchlosť postupu je často aspekt, ktorý rozhoduje o úspešnom uzavretí obchodného prípadu. CENTURY 21® poskytuje maklérom najnovšie inovačné technológie. Vďaka nim sa skracaje dĺžka predaja nehnuteľnosti a zvyšuje kvalita jej prezentácie. Portál Century21.com navštíví v priebehu mesiaca až 2,5 milióna užívateľov.

Prirodzená selekcia medzi realitkami bude nevyhnutná

„Svojimi skúsenosťami posunieme realitný trh na vyššiu úroveň, prinesieme zlatý štandard a staneme sa aj na Slovensku lídrom v poskytovaní realitných služieb,“ neskrýva svoju nie skromnú víziu slovenské zastúpenie CENTURY 21 Slovakia, ktoré plánuje v tomto roku otvoriť u nás 10 franšízových kancelárií.

Ako to všetko v skutočnosti dopadne, je však nateraz neznáme. Realita býva vždy trochu iná, než samotné predsavzatia. V danej súvislosti totiž vyvstávajú minimálne štyri relevantné otázky. My sme zisťovali možné odpovede na ne z pohľadu dvoch strán, ktorých sa potenciálne týkajú a ktoré by sa v prvom momente dali označiť za „konkurenčné“.

Daniel Bilý, CEO CENTURY 21 Slovakia

Bolo načasovanie príchodu najväčšej globálnej realitnej siete CENTURY 21 na Slovensko práve v postkulmináčnej fáze krízy zámerom?

Každá svetová kríza priniesla vo všeobecnosti obrovský útlm ekonomiky a nie je tomu inak ani teraz. Nebolo naším priamym zámerom vstupovať na trh v kríze, no práve počas predchádzajúcich kríz zaznamenala spoločnosť CENTURY 21 najväčší nárast svojich franšízantov. Kríza nie je prekážkou vstupu nadnárodnej realitnej kancelárie na trh. Práve naopak, čoho dôkazom je aj Česko, ktoré sa práve v čase krízy stalo najúspešnejšou európskou krajinou v systéme CENTURY 21. Veľké sieťové realitné kancelárie poskytujú tým menším možnosť zvýšiť ich odbornosť a profesionalitu, čím sa dostanú v danom regióne o krok pred konkurenciu. Je totiž prirodzené, že spoločnosti v čase neistoty potrebujú podporu a pomoc, ktorú im my vieme poskytnúť. Podpora sa týka úplne všetkých oblastí poskytovania realitných služieb, či už je to riadenie, marketing, administratíva, systémy alebo vzdelávanie.

Ide z vášho pohľadu o príležitosť zlepšiť kvalitu a štruktúru konkurenčného prostredia alebo, naopak, o navyšovanie jeho kvantity?

CENTURY 21 prináša na Slovensko hlavne kvalitné realitné služby, ktoré tu do týchto momentov absentovali. Naši realitní makléri nebudú len sprostredkovatelia predaja, ale budú hlavne poskytovať služby, čo v konečnom dôsledku, pevne verím, prispeje ku zlepšeniu poskytovania realitného servisu na Slovensku vo všeobecnosti.

Myslíte si, že vzhľadom na priveľký počet realitných kancelárií zostal u nás ešte priestor na 50 ďalších fungujúcich, ktoré tu chce mať CENTURY 21 v horizonte piatich rokov?

To, že je na Slovensku veľa realitných kancelárií, berieme ako veľké plus, pretože my ponúkame produkt určený v prvom rade pre existujúce realitné kancelárie. To znamená, čím ich je viac, tým je pre nás väčšia možnosť výberu. Vybrané RK získajú v danom regióne oproti ostatným veľkú konkurenčnú výhodu. Ved' z kvalitnej, aj keď neznámej realitky sa z noci môže stať realitná kancelária s takmer 40-ročnými skúsenosťami, ktoré jej my poskytneme.

Dôjde tým, podľa vás, nevyhnutne k prirodzenej selekcii resp. k zániku neefektívne fungujúcich realitiek?

Je to krok, ktorý automaticky nasleduje. Podľa našich analýz už v čase krízy opustilo realitný trh približne 20 % realitných kancelárií. Je to prirodzená selekcia, ktorá funguje vo svete od nepamäti a tým len doplním vaše slová, že vstup CENTURY 21 napomôže určitým spôsobom ku znižovaniu počtu neefektívnych a často aj špekulatívnych realitiek. Majiteľom realitných kancelárií ponúkame maximálnu podporu, teritoriálnu jedinečnosť, preto tým, ktorí sa v rámci globalizácie trhu rýchlo rozhodnú, zaručíme nielen náskok pred ostatnými, no rovnako aj posun v hierarchii realitných kancelárií v regióne. Dôležité je dodať, že každá kancelária ostáva nezávisle vlastnená a spravovaná.

Martin Lazík, generálny sekretár NARKS (Národná asociácia realitných kancelárií Slovenska)

„Pevne verím, že medzinárodná sieť, ktorá si buduje niekoľko rokov svoje meno a imidž, bude prísne strážiť kvalitu a dobré renomé aj na Slovensku. Až prax ukáže, ako prísni budú pri vyberaní kancelárií a nositeľov značky u nás. Nárast počtu kancelárií je v mnohých regiónoch vnímaný kriticky, nakoľko trh je v zásade obmedzený. Nárast o 50 nových kancelárií však nepredpokladám, pretože si myslím, že do siete pribudnú aj spoločnosti, ktoré fungovali na trhu už predtým - čiže len budú pokračovať pod značkou novej siete. Už viac ako rok bojujú realitné kancelárie s krízou, a teda aj s vlastnou efektívnosťou. Ak nepracovali či nepracujú efektívne, problém s prežitím nastane podľa toho, či sa nová sieť na Slovensku rozšíri alebo nie.“

Foto - HB Reavis Slovakia

1, 2, 3 - Aupark Tower v bratislavskej Petržalke, ktoré si CENTURY 21 Slovakia zvolila za svoje oficiálne sídlo.

27.01.2010 09:23, SF / Juraj Pokorný