

Anketa: spolupráce developerů a realitních kanceláří

Zdroj: E15

Datum vydání: 1.12.2009

Název: Anketa: spolupráce developerů a realitních kanceláří

Odkaz: <http://www.e15.cz>

Číslo: 512

Strana: 8

Mutace: rezidenční bydlení

Oblast: Regionální deníky - Praha

I. Spolupracujete při prodeji vašich projektů s realitními kancelářemi?

II. Jak se vám tato kooperace osvědčila?

III. Má partnerství developerů a realitních kanceláří budoucnost?

Pavla Tempová
mluvčí společnosti Finep

I. Klíčovým kanálem jsou pro nás vlastní prodejní centra. Od letošního července spolupracujeme také s realitní kanceláří RE/MAX. Kromě toho od června provozujeme i vlastní realitní kancelář. Je to doplňková služba našim i nově přichozím klientům.

II. Největší množství klientů stále využívá služeb našeho prodejního centra a tento model chceme nadále zachovat. Spolupráce s RE/MAX je poměrně nová, proto je zatím na její podrobné vyhodnocení brzy.

III. Zlom ve spolupráci s realitními kancelářemi nastal, když se na trhu etablovaly velké mezinárodní realitní řetězce nabízející klientům vysokou úroveň služeb. Velcí developeři získali partnery, se kterými mohou spolupracovat. S koncentrací realitního trhu lze očekávat, že developeři budou vstupovat do partnerství s realitními kancelářemi častěji. V rámci společnosti Finep však nadále zůstanou dominantní naši prodejci.

Martin Louda
ředitel firmy SIDI Czech Republic

I. Naše společnost exkluzivně spolupracuje s RK Lexus. Při našem výběru byla rozhodujícím kritériem zkušenost a také schopnost zajistit kompletní servis související s prodejem developerských projektů. Neméně důležitý byl pro nás také počet realizovaných obchodů, šířka nabídky RK, prodejní prostředí i reference ostatních developerů.

II. Pozitivně, a to především díky spolupráci při přípravě projektu, tedy při zhodnocení analýzy nabídky a poptávky, doporučení dispozičního řešení bytů, jejich velikostí, skladby v projektu a také prodejních cen.

III. Nepředpokládám, že by největší developeři zcela zrušili své prodejní týmy. Myslím si, že bude zcela běžná exkluzivní spolupráce se specializovaným týmem makléřů RK, kteří často mají daleko větší motivaci a dravost než zaměstnanci developera.

Veronika Ježková
cenová analytička společnosti Central Group

I. Na prodeji nemovitostí spolupracujeme pouze s několika vybranými realitními kancelářemi, přičemž tyto kanceláře nabízejí pouze užší, konkrétně vymezený okruh produktů (dokončené byty, rodinné domy a parcely). Spolupráce s těmito realitními kancelářemi však v žádném ohledu není exkluzivní.

II. Počet prodaných nemovitostí přes realitní kanceláře není v rámci celkových prodejních výsledků společnosti nijak zásadní, nicméně tento způsob odbytu naše distribuční kanály vhodně doplňuje.

III. Spolupráce jednotlivých developerů s RK úzce souvisí s tím, jaká je jejich odbytová strategie a do jaké míry je strukturován jejich obchodní model. Nedomníváme se, že by mělo dojít k zásadním změnám současné situace, a to ani ve smyslu masového rozšíření prodeje prostřednictvím RK, ani ve smyslu opačném.

Martin Malínský
výkonný ředitel společnosti Trigema Real

I. Nespolupracujeme s žádnou externí RK. Pro ni by prodej našich projektů byl jen další byznys, jeden z mnoha. Prodáváme výhradně prostřednictvím vlastní dceřiné společnosti Trigema Real. Vazba na klienta je tak mnohem pevnější, komunikace s ním je efektivnější, zpětná vazba je přímá, bez mezičlánku. Mezi našimi prodejci a klienty se vytváří velmi těsný, téměř osobní vztah.

II. Spolupráce v rámci holdingu je dle našeho názoru daleko efektivnější, pružnější a kvalitnější než delegování prodeje na cizí realitní kanceláře.

III. Určitě to je jeden z možných způsobů prodeje a pravděpodobně jej v budoucnu bude využívat řada developerů.

Jan Jerie
ředitel společnosti CRESCON

I. Realitní činnost si zajišťujeme sami pomocí vlastního obchodního oddělení. Vzhledem ke znalosti projektu a lokality dokážeme lépe identifikovat cílovou skupinu, a máme tak pod kontrolou nejen náklady na propagaci a marketing, ale i efektivitu marketingových nástrojů. Samotný prodej nemovitostí je pak řetězcem profesionálních a standardizovaných procesů, ovšem s osobním přístupem makléřů a možností "ušít" klientovi podmínky obchodu v podstatě na míru.

III. Každý developer volí vlastní přístup ke spolupráci s realitními kanceláři. My ji neplánujeme ani v budoucnu.

Martina Haisová
Sales Manager společnosti UBM Bohemia

I. Za dobu působení UBM na českém trhu jsme prověřili poměrně velké množství realitních kanceláří a došli jsme k závěru, že nejlepší servis klientovi je schopen poskytnout developer sám. Velmi dobré zkušenosti máme s realitní společností Svoboda & Williams, kterou v minulosti vyzkoušeli naši partneři a doporučili ji. Její služby využíváme na dokončených projektech při prodeji posledních bytových jednotek.

II. Spolupráce s realitními agenty se nám - až na výjimky - vůbec neosvědčila. Domníváme se, že na českém trhu je opravdu nezměrně velké množství realitních kanceláří s renomovanými jmény mezinárodních a takzvaných nadnárodních firem, a přitom s velmi špatnou kvalitou služeb, která těmto renomovaným jménům a jejich kodexům podnikání naprosto neodpovídá. Proto zůstáváme u ověřených partnerů.

III. UBM zvažuje i větší rozsah spolupráce s realitními kanceláři. Avšak po letitých zkušenostech s nepříliš vysokou kvalitou servisu realitních makléřů bude ve svém výběru velmi opatrná, protože základním principem služeb naší společnosti je spokojený klient.

Karel Zeman
ředitel sektoru prodeje nemovitostí Ekospolu

I. Ekospol testuje na dvou dokončených bytových projektech spolupráci s jednou větší realitní kanceláří specializující se na prodej nových bytů. Hlavními podmínkami výběru realitní kanceláře bylo posouzení šíře její nabídky, zkušenosti s prodejem nových bytů a marketingová prezentace.

II. Spolupráce nepřinesla očekávané výsledky.

III. Silné stabilní developerské společnosti typu Ekospol, které mají vlastní prodejní oddělení, ve většině případů dlouhodobě budované s propracovanými systémy prodeje, budou využívat služeb realitních kanceláří spíše výjimečně. Malé developerské společnosti, popřípadě některé zahraniční společnosti, budou i nadále využívat služeb realitních kanceláří. Tyto společnosti budou v roli investora a vlastní development převeztme realitní kancelář.

Allan Jírek
člen představenstva EUBE

I. Prodej bytů zajišťujeme výhradně prostřednictvím realitních kanceláří. Prodejem každého jednotlivého projektu pověřujeme pouze jednu realitní kancelář, která má od nás zajištěnu exkluzivitu. Cíleně vybíráme z realitních kanceláří, které mají dostatek zkušeností a referencí z prodeje bytů v nových rezidenčních projektech.

II. Zkušenosti s jednotlivými realitními kancelářemi jsou různé. Obecně ale mohu potvrdit, že se nám tato spolupráce osvědčila.

III. Domnívám se, že spolupráce developerů a realitních kanceláří bude v budoucnosti intenzivnější a vyšší procento developerů bude využívat služeb zavedených realitních kanceláří. Na trhu se bude profilovat úzká skupina realitních kanceláří, která bude schopna poskytovat developerům profesionální služby při prodeji bytů z developerských projektů.

Sylva Krtilová
Sales & Marketing Manager Euro Ventures Prague

I. V souvislosti s nabídkou našich aktuálních developerských projektů Lochkov Lofts a Žerotínova 40 využíváme dlouholetých zkušeností společnosti Professionals. Tato realitní kancelář je etablovaná na českém trhu od roku 1993 a zaměřuje se hlavně na prodej exkluzivních bytových projektů.

II. RK Professionals díky svému odbornému přístupu byla partnerem, který pomáhal Euro Ventures od počátku jejího založení při důležitých investičních rozhodnutích. Proto jsme se rozhodli spolupracovat i nadále při prodeji našich dalších rezidenčních projektů z oblasti renovace původních objektů, na níž se specializujeme.

III. Je to otázka důvěry a budování dlouhodobé spolupráce s vybranými realitními společnostmi.