

Mediální výstupy konference Franchising & ... sítě realitních kanceláří 2010 (11.5.2010, Praha, Hotel NOVOTEL)

Realitní sítě zahájily systematické vzdělávání svých makléřů

<http://ifranchising.cz/konference100511-profil.php>



1. ČT 24 – reportáž, diskuze ve studiu
2. Z1 – reportáž, diskuze ve studiu
3. ČTK – zpráva
4. ČTK – zpráva
5. Stavební fórum – zpráva
6. Stavební fórum – zpráva
7. E15.cz – zpráva
8. deník – zpráva
9. Hospodářské noviny – zpráva
10. Stavebnictví – zpráva
11. TOPREGION.cz – zpráva



Realitní síť v Česku brzdí plány na velký růst

Příspěvek si můžete přehrát na: <http://www.ct24.cz/ekonomika/89601-realitni-site-v-cesku-brzdi-plany-na-velky-rust/>

ČT 24

vloženo: 11. 5. 2010 14:55, **autor:** ČT24

aktualizováno: 11. 5. 2010 21:55

Video: Reportáž Michala Keborta



Bydlení

Praha – Ředitel Českého institutu pro franšizing Jaroslav Tamchyna na dnešní konferenci o trhu nemovitostí řekl, že realitní síť v Česku brzdí původní ambiciózní plány na růst. "Doba je těžká, dochází k redukci původních smělých plánů," uvedl Tamchyna. Zástupci kanceláří ale přesto většinou další zvyšování tržních podílů stále plánují a nešetří přitom ambicemi.

Kanceláře se předhánějí, která zvýší svůj podíl na trhu více

Realitní společnost České spořitelny plánuje zvýšení podílu na trhu ze současných čtyř procent na deset. Největší tuzemská síť RE/MAX plánuje v roce 2010 zvýšit podíl z aktuálních deseti procent na 12 až 13 procent.

"Do konce letošního roku bychom měli mít otevřeno 60 až 70 realitních kanceláří, které budou zaměstnávat zhruba 500 makléřů, to znamená, že oproti loňsku bude naše síť dvojnásobná," řekl generální ředitel sítě CENTURY 21 Aleš Mazgaj. Do tří let chce být jeho síť v Česku největší. Tuzemský M&M realty holding chce letos zvýšit na trhu podíl o pět procent.

V současnosti v České republice působí přibližně 33 realitních sítí nebo obchodníků s nemovitostmi podnikajících na základě franšizingu. To znamená, že poskytují svou značku, znalosti a způsob podnikání druhým osobám, které pak majiteli značky nebo licence odvádějí část zisku. Franšizing podle Tamchyny začal být na českém realitním trhu vnímán jako nízkonákladový způsob expanze. To je prý ale chyba. Mnoho sítí údajně podceňuje například investice do budování značky. "Franšizing je ale vždy spojen se silnou značkou," poznamenal odborník.

Vstup zvláště zahraničních realitních sítí, jako je například RE/MAX nebo CENTURY 21, znamenal v minulých letech na značně rozdrobeném realitním trhu v Česku zahájení procesu jeho koncentrace. Z domácích hráčů mají na trhu silnou pozici například síť M&M reality holding nebo Sting.

zdroj: ČT24, ČTK



Vzdělávání a certifikace realitních makléřů v ČR.

Příspěvek si můžete přehrát na: http://www.youtube.com/user/Z1TV#p/u/0/-tj_UE78hOU

Téma Z1 byznys a reality, 12. 5. 2010

From: [Z1TV](#) | 13. květen 2010 | Počet zhlédnutí: 31

Hosté: Daniel Pech, prezident 1. České realitní akademie;
Tomáš Kučera, člen rady Asociace realitních kanceláří ČR.
Moderuje Jakub Žižka.



Realitní kanceláře zapojují do konkurenčního boje také vzdělávání

Praha 11. května (ČTK) - Realitní kanceláře začínají do konkurenčního boje zapojovat nejen svou nabídku a ceny, ale také vzdělávání svých makléřů. V situaci, kdy u veřejnosti stále převládá nepříliš kladné hodnocení makléřské profese a prodeje dále vážnou, se vzdělání realitních obchodníků stává konkurenční výhodou. Shodli se na tom účastníci dnešní konference o vzdělávání na realitním trhu.

V Česku je podle různých údajů 35.000 až 40.000 vydaných živnostenských oprávnění na realitní činnost. "To je na Česko prostě příliš," poznamenal výkonný ředitel Realitní kanceláře Sting Michal Pitucha. Větší realitní sítě chtějí čelit malým zprostředkovatelům také právě vzděláváním svých obchodníků.

Vzdělávání realitních makléřů začíná být podle ředitele Českého institutu pro franchising Jaroslava Tamchyny na trhu konkurenční výhodou, ale i způsobem "vnitřní" expanze realitních sítí. Vzdělávání makléřů bude podle něj způsobem zvyšování tržního podílu u firem v okamžiku, kdy na trhu už nebude dostatečný prostor pro další expanzi.

"V budoucnu nebudou vítězit jen realitní sítě či kanceláře, které mají co nejvíce nemovitostí v nabídce, ale především ty, které mají co nejvíce kvalifikovaných makléřů a dokážou je tak rychle a efektivně zobchodovat," uvedl Tamchyna. Zvláště velké sítě prý přechází z etapy růstu do fáze zdokonalování nebo se na tuto etapu připravují. Proto prý lze u řady sítí a kanceláří pozorovat tendenci zavádět systematické vzdělávání makléřů i manažerů.

Vzdělávání šéfů poboček a makléřů považuje za nástroj růstu například manažer realitní sítě Next Reality Roman Záboj. Samostatnou realitní akademii založila v Česku největší tuzemská síť RE/MAX. Makléře vzdělává například v realitním právu nebo v informačních technologiích. Jejím cílem je také pomáhat makléřům získat certifikát ISO.

Certifikaci ISO pro makléře zabezpečuje rovněž Asociace realitních kanceláří ČR, která pro obchodníky s nemovitostmi organizuje i vzdělávací kurzy. Tuzemská část sítě CENTURY 21 se ve vzdělávání svých obchodníků spojila s Vysokou školou ekonomickou v Praze. Interní vzdělávací středisko vybudovala Realitní kancelář Sting, své pracovníky údajně vzdělávají také například sítě M&M realty holding nebo Tecnocasa.

Ředitel realitní kanceláře AAABYTY.CZ Otakar Šmíd se ale domnívá, že samotné vzdělání pro práci makléře rozhodující není. Důležité je podle něj hlavně celkové vystupování a jednání makléře ve vztahu ke klientům.



Odborník: Realitní síť v Česku brzdí plány na velký růst

Praha 11. května (ČTK) - Realitní síť v Česku brzdí původní ambiciózní plány na růst, řekl na dnešní konferenci o trhu nemovitostí ředitel Českého institutu pro franchising Jaroslav Tamchyna. Zástupci "realitek" ale přesto podle zjištění ČTK většinou další zvyšování tržních podílů stále plánují.

"Doba je těžká dochází k redukci původních smělých plánů," uvedl Tamchyna. Jen krátce po něm ale vystoupil výkonný ředitel Realitní společnosti České spořitelny, který oznámil plán na zvýšení jejího podílu na trhu ze současných čtyř procent na deset procent. Ambicemi nešetří ani další síť.

Největší tuzemská síť RE/MAX plánuje v roce 2010 zvýšit podíl z aktuálních deseti procent na 12 až 13 procent, řekl ČTK její ředitel Hanuš Němeček. RE/MAX má v současnosti podle posledních dostupných údajů v různé fázi 169 poboček. Podle již dřívějšího sdělení firmy chce letos v Česku otevřít dalších 80 kanceláří. Pro síť v současnosti pracuje kolem 1250 makléřů.

"Do konce letošního roku bychom měli mít otevřeno 60 - 70 realitních kanceláří, které budou zaměstnávat zhruba 500 makléřů, to znamená že oproti loňsku bude naše síť dvojnásobná," řekl ČTK generální ředitel sítě CENTURY 21 Aleš Mazgaj. Do tří let chce být jeho síť v Česku největší. Tuzemský M&M reality holding chce letos podle jeho obchodního ředitele Miroslava Jonáše zvýšit na trhu podíl o pět procent.

"Daří se nám uvádět na trh nové projekty a také je úspěšně prodávat. Několik dalších připravujeme - věřím, že naši pozici si minimálně udržíme," řekl ČTK obchodní ředitel realitní kanceláře Lexxus Peter Višňovský. Upevňování a zvyšování tržního podílu chce také kancelář AAABYTY.CZ, uvedl její ředitel Otakar Šmíd.

V Česku v současnosti působí přibližně 33 realitních sítí nebo obchodníků s nemovitostmi podnikajících na základě franšizingu. To znamená, že poskytují svou značku, znalosti a způsob podnikání druhým osobám, které pak majiteli značky nebo licence odvádějí část zisku.

Vstup zvláště zahraničních realitních sítí, jako je například RE/MAX nebo CENTURY 21, znamenal v minulých letech ve značně rozdrobeném realitním trhu v Česku zahájení procesu jeho koncentrace. Z domácích hráčů mají na trhu silnou pozici například síť M&M reality holding nebo Sting.

Franšizing podle Tamchyny z Českého institutu pro franchising začal být na českém realitním trhu vnímán jako nízkonákladový způsob expanze. To je prý ale chyba. Mnoho sítí údajně podceňuje například investice do budování značky. "Franšizing je ale vždy spojen se silnou značkou," poznamenal odborník. Některé "realitky" prý nemají ani manažerský tým pro franšizing. Ne všichni proto podle odborníka budou na trhu úspěšní a některé síť tak z trhu zmizí.



Konference „Franchising &... síť realitních kanceláří“ bude letos věnována vzdělávání makléřů

<http://www.stavebni-forum.cz/cs/article/16797/konference-franchising-site-realitnich-kancelari-bude-letos-venovana-vzdelavani-makleru/>

Stavební fórum

Petr Bým

Už 4. ročník odborné konference „Franchising &... síť realitních kanceláří 2010“ se bude konat 11. května v pražském hotelu Novotel. Pořadatelem a organizátorem konference je Český institut pro franchising (ČIFRA). Program bude zaměřen jednak na problematiku franchisingu a síťování v oblasti realitního obchodu, jednak na otázky vzdělávání a certifikace realitních makléřů. „V budoucnu nebudou vítězit pouze ty realitní sítě či kanceláře, které mají co nejvíce nemovitostí v nabídce, ale především ty, které mají co nejvíce kvalifikovaných makléřů, kteří je dokáží rychle a efektivně zobchodovat. Proto můžeme u řady realitních sítí pozorovat tendenci zavádět různě sofistikované systémy vzdělávání makléřů i manažerů,“ říká Jaroslav Tamchyna, ředitel ČIFRA. V programu konference vystoupí mj. Zdeňka Klapalová z ARTN, Aleš Mazgaj z Century 21 a Tomáš Kučera z ARK ČR. Vzhledem k nedávným stížnostem zadavatelů inzerce na portál Sreality.cz pozornost účastníků nepochybně vzbudí i vystoupení představitele tohoto největšího realitního portálu v Česku.



Realitky obracejí pozornost ke kvalitě makléřů

<http://www.stavebni-forum.cz/cs/article/16868/realitky-obraceji-pozornost-ke-kvalite-makleru/>

Stavební fórum

Petr Bým

Realitní kanceláře začínají do konkurenčního boje zapojovat nejen svou nabídku a ceny, ale také kvalitu svých makléřů. V situaci, kdy u veřejnosti stále převládá nepříliš kladné hodnocení makléřské profese a prodeje dále vážnou, se vzdělání a certifikace, tedy osvědčení kvality realitních obchodníků stává konkurenční výhodou. Shodli se na tom účastníci konference o vzdělávání na realitním trhu, kterou pořádal Český institut pro franchising (ČIFRA).

V Česku je podle různých údajů 35 000 až 40 000 vydaných živnostenských oprávnění na realitní obchod. „To je na Česko prostě příliš,“ poznamenal výkonný ředitel Realitní kanceláře Sting Michal Pitucha. Větší realitní sítě chtějí čelit malým zprostředkovatelům také právě vzděláváním svých obchodníků. Vzdělávání realitních makléřů začíná být podle ředitele ČIFRA Jaroslava Tamchyny na trhu konkurenční výhodou, ale i způsobem „vnitřní“ expanze realitních sítí. Vzdělávání makléřů bude podle něj způsobem zvyšování tržního podílu u firem v okamžiku, kdy na trhu už nebude dostatečný prostor pro další expanzi. „V budoucnu nebudou vítězit jen realitní sítě či kanceláře, které mají co nejvíce nemovitostí v nabídce, ale především ty, které mají co nejvíce kvalifikovaných makléřů a dokážou je tak rychle a efektivně zobchodovat,“ uvedl Tamchyna. Vzdělávání považuje za nástroj růstu například manažer realitní sítě Next Reality Roman Záboj. Samostatnou realitní akademii založila v Česku největší tuzemská síť RE/MAX. Makléře vzdělává například v realitním právu nebo v informačních technologiích. Jejím cílem je také pomáhat makléřům získat certifikát ISO. Ten pro makléře zajišťuje rovněž Asociace realitních kanceláří ČR, která pro obchodníky s nemovitostmi organizuje i vzdělávací kurzy. Tuzemská část sítě CENTURY 21 se ve vzdělávání svých obchodníků spojila s Vysokou školou ekonomickou v Praze. Interní vzdělávací středisko vybudovala Realitní kancelář Sting, své pracovníky údajně vzdělávají také například sítě M&M reality holding nebo Tecnocasa. Podle odhadů se v Česku realizuje prostřednictvím realitních kanceláří 50 – 60 % všech transakcí, což je srovnatelné s mnoha zeměmi západní Evropy. V posledních letech se stále více prosazují národní i mezinárodní realitní frančizingové sítě, mezi nimi především Reality, která sdružuje hned několik franšíz – Era, Century 21 či Coldwell Banker už u nás působí. Jejich hlavním konkurentem je RE/MAX. V Česku je realitní obchod tzv. volná živnost, zákon nevyžaduje žádné předpoklady pro jeho výkon. Dlouholeté snahy profesních sdružení o změnu zákona zatím vyznívají naprázdno, ačkoli třeba sousední Slovensko takovou normu má.



<http://www.e15.cz/byznys/reality-a-stavebnictvi/realitky-se-soustredi-na-vzdelani>

Realitky se soustředí na vzdělání

Denisa Novotná | Publikováno 12.5.2010 7:12

Sítě realitních kanceláří se snaží zlomit nedůvěru lidí, kteří prodávají či kupují nemovitost. Zhruba polovina obchodů jde totiž mimo realitní makléře. Po koncentraci trhu v minulých letech, kdy v tuzemsku expandovaly zahraniční i menší tuzemské řetězce, začíná být prostor pro budování poboček omezený.

Některé ze tří desítek v Česku působících franšizových realitek sice dál zveřejňují plány na expanzi, hlavní pozornost se ale soustředí na zvyšování kvality služeb a vzdělávání makléřů.

„Doba je těžká, dochází k redukci původních smělých plánů,“ uvedl na konferenci Franchising a síť realitních kanceláří ředitel Českého institutu pro franchising Jaroslav Tamchyna. Závody v počtu poboček střídají kvůli přetahování klientů vzdělávací akademie, koučinky a certifikování makléřů. „Pět let se ještě budeme hádat, kdo má co lepší, větší, kvalitnější,“ shrnul situaci Tomáš Kučera z Asociace realitních kanceláří ČR.

Nejsilnější pozici si během tří let vybudovala síť Remax. Ta zaujímá s 136 kanceláři desetinou tuzemského trhu. Hlavní rival Remaxu, společnost Century 21, vstoupil do Česka před dvěma lety. Její expanze v horší ekonomické situaci pokračuje pomalejším tempem. Přesto chce majitel tuzemské franšizy navýšit nynější počet čtyřiceti poboček. „Do konce letošního roku bychom měli mít 60 až 70 realitních kanceláří,“ tvrdí generální ředitel Century 21 Aleš Mazgaj.

Expanzi do větších měst včera ohlásila Realitní společnost České spořitelny (RSČS), která zatím žila ve stínu silnějších hráčů. Příští rok plánuje RSČS otevřít deset až dvacet poboček ve městech nad 20 tisíc obyvatel. „Postupně chceme obsadit všechna větší města. Nově nabídneme franšizám vzdělávací akademii s certifikací makléřů,“ uvedl výkonný ředitel RSČS Milan Pitín.

Díky expanzi v minulých letech vykazují některé velké síť pozitivní výsledky. Například Remaxu podle jeho vyjádření stoupl meziročně počet prodaných nemovitostí v prvním čtvrtletí z 592 na 1063. Hodnota transakcí se ale vlivem loňského poklesu cen zvýšila z 1,3 miliardy korun jen na 1,8 miliardy. Podobný meziroční nárůst objemu hlásí také síť M&M reality.

<http://www.denik.cz/ekonomika/odbornik-realitni-site-brzdi-plany-na-velky-rust.html>

Odborník: Realitní síť brzdí plány na velký růst

Praha - Realitní síť v Česku brzdí původní ambiciózní plány na růst, řekl na konferenci o trhu nemovitostí ředitel Českého institutu pro franchising Jaroslav Tamchyna. Zástupci "realitek" ale přesto podle zjištění ČTK většinou další zvyšování tržních podílů stále plánují.

"Doba je těžká dochází k redukci původních smělých plánů," uvedl Tamchyna. Jen krátce po něm ale vystoupil výkonný ředitel Realitní společnosti České spořitelny, který oznámil plán na zvýšení jejího podílu na trhu ze současných čtyř procent na deset procent. Ambicemi nešetří ani další síť.

Zdvojnásobení sítě

Největší tuzemská síť RE/MAX plánuje v roce 2010 zvýšit podíl z aktuálních deseti procent na 12 až 13 procent, řekl ČTK její ředitel Hanuš Němeček. RE/MAX má v současnosti podle posledních dostupných údajů v různé fázi 169 poboček. Podle již dřívějšího sdělení firmy chce letos v Česku otevřít dalších 80 kanceláří.

Pro síť v současnosti pracuje kolem 1250 makléřů. "Do konce letošního roku bychom měli mít otevřeno 60 - 70 realitních kanceláří, které budou zaměstnávat zhruba 500 makléřů, to znamená že oproti loňsku bude naše síť dvojnásobná," řekl ČTK generální ředitel sítě CENTURY 21 Aleš Mazgaj. Do tří let chce být jeho síť v Česku největší.

Tuzemský M&M reality holding chce letos podle jeho obchodního ředitele Miroslava Jonáše zvýšit na trhu podíl o pět procent. "Daří se nám uvádět na trh nové projekty a také je úspěšně prodávat. Několik dalších připravujeme - věřím, že naši pozici si minimálně udržíme," řekl ČTK obchodní ředitel realitní kanceláře Lexxus Peter Višňovský. Upevňování a zvyšování tržního podílu chce také kancelář AAABYTY.CZ, uvedl její ředitel Otakar Šmíd.

Franšízing

V Česku v současnosti působí přibližně 33 realitních sítí nebo obchodníků s nemovitostmi podnikajících na základě franšízingu. To znamená, že poskytují svou značku, znalosti a způsob podnikání druhým osobám, které pak majiteli značky nebo licence odvádějí část zisku. Vstup zvláště zahraničních realitních sítí, jako je například RE/MAX nebo CENTURY 21, znamenal v minulých letech ve značně rozdrobeném realitním trhu v Česku zahájení procesu jeho koncentrace. Z domácích hráčů mají na trhu silnou pozici například síť M&M reality holding nebo Sting.

Franšízing podle Tamchyny z Českého institutu pro franchising začal být na českém realitním trhu vnímán jako nízkonákladový způsob expanze. To je prý ale chyba. Mnoho sítí údajně podceňuje například investice do budování značky. "Franšízing je ale vždy spojen se silnou značkou," poznamenal odborník. Některé "realitky" prý nemají ani manažerský tým pro franšízing. Ne všichni proto podle odborníka budou na trhu úspěšní a některé sítě tak z trhu zmizí.

Velcí hráči chtějí omezit "garážové" reality

Realitní řetězce se snaží dohodnout na jednotné certifikaci makléřů. Mimo velké kanceláře jdou ročně obchody za 20 miliard korun.

Jednotný systém vzdělávání a jednotná certifikace realitních makléřů. Na tom se dnes chtějí shodnout představitelé **velkých** realitních kanceláří na 4. summitu realitních franšíz v Praze.

Cílem je omezit působení malých, "garážových" realitek. Podle prezidenta Asociace realitních kanceláří Jaroslava Novotného se hodnota všech transakcí realitních kanceláří v zemi pohybuje kolem šedesáti miliard korun ročně. **Velké** kanceláře z toho provádějí obchody za čtyřicet miliard.

Nemovitosti za dvacet miliard korun zobchodují jednotlivci, pro něž nemusí být reality ani hlavní byznys. O tento obrat jde **velkým** firmám.

"Od roku 1991 se snažíme, aby profese realitního makléře byla vázanou, nikoli volnou živností. Zatím marně, chybí politická shoda. Všechny politické garnitury tvrdily a tvrdí, že nechtějí omezovat svobodu podnikání," vysvětluje generální sekretář Asociace realitních kanceláří (ARK) Jan Borůvka.

Stát nechce realitní živnost omezit, a proto se **velké** kanceláře snaží z realitních makléřů vytvořit výlučnou profesi tím, že své lidi certifikují. Propagace certifikací by pak měla přesvědčit klienty, aby opustili "garážové" reality a svěřili svou transakci do rukou vzdělaných makléřů v sítích **velkých** realitních kanceláří.

Od roku 1990 Česko vydalo zhruba 40 tisíc licencí na podnikání v realitách. Podle odhadu ARK je dnes aktivní zhruba třetina těchto makléřů, byť třeba jednou ročně. V deseti **největších** franšízových sítích, které v Česku zahrnují 909 realitních poboček, působí 3300 realitních makléřů. S dalšími 1500 až 1800 samostatnými realitními kancelářemi spolupracuje asi šest tisíc lidí v profesi realitní makléř. A dalších asi pět tisíc lidí jsou "ti z garáží".

"Systém certifikací by měl být jednotný, například podle norem ISO, zkoušet by měla nezávislá komise. Asociace realitních kanceláří, sdružující dvě stě subjektů, na certifikaci spolupracuje se Znaleckými ústavy Vysoké školy ekonomické v Praze a nyní i VÚT v Brně. Jednou za pět let provádíme i recertifikace makléřů," vysvětlil Borůvka.

Tři roky funguje i 1. Česká realitní akademie, kde se makléři mohou vzdělávat a kde mohou získat i certifikát. *"Akademie vznikla z mého podnětu a ve spolupráci s firmou Remax. Zkoušky podle norem ISO probíhají před nezávislou komisí z České společnosti pro jakost,"* řekl prezident akademie Daniel Pech.

Názory na vzdělávání a certifikaci makléřů ale zatím nejsou jednotné.

"My si makléře školíme sami, máme propracovaný systém devíti druhů školení. Realitní činnost je hodně svázaná s lokalitou, nemyslím si, že by šlo vše školit obecně," uvedl Milan Zavadil, předseda představenstva společnosti M&M Reality.

Své systémy školení a vzdělávání mají i franšízové realitní společnosti Century 21 či AAByty.

"Na druhou stranu certifikační papír nemusí být záruka kvality. Makléř musí umět poradit a mít za sebou odpovídající zázemí," dodal šéf AAByty Otakar Šmíd.

Realitní makléři

40 000 realitních živností eviduje Česko od roku 1990. V současnosti se obchodováním s realitami podle odhadu Asociace realitních kanceláří živí asi 15 tisíc lidí.

3 300 makléřů eviduje 909 poboček realitních kanceláří v deseti franšízových sítích v Česku. Jde o společnosti Remax, Century 21, M&M Reality, Realitní společnost České spořitelny, Sting, ERA Reality, Real Spektrum, Tana, AAByty a Mexx Reality.

Autor/ři: Vladimír Kaláb

Realitní kanceláře zapojují do konkurenčního boje také vzdělávání

<http://www.casopisstavebnictvi.cz/realitni-kancelare-zapojuji-do-konkurencniho-boje-take-vzdelavani- N3413>

Praha 11. května (ČTK) - Realitní kanceláře začínají do konkurenčního boje zapojovat nejen svou nabídku a ceny, ale také vzdělávání svých makléřů. V situaci, kdy u veřejnosti stále převládá nepříliš kladné hodnocení makléřské profese a prodeje dále vážnou, se vzdělání realitních obchodníků stává konkurenční výhodou. Shodli se na tom účastníci dnešní konference o vzdělávání na realitním trhu.

V Česku je podle různých údajů 35.000 až 40.000 vydaných živnostenských oprávnění na realitní činnost. "To je na Česko prostě příliš," poznamenal výkonný ředitel Realitní kanceláře Sting Michal Pitucha. Větší realitní sítě chtějí čelit malým zprostředkovatelům také právě vzděláváním svých obchodníků.

Vzdělávání realitních makléřů začíná být podle ředitele Českého institutu pro franchising Jaroslava Tamchyny na trhu konkurenční výhodou, ale i způsobem "vnitřní" expanze realitních sítí. Vzdělávání makléřů bude podle něj způsobem zvyšování tržního podílu u firem v okamžiku, kdy na trhu už nebude dostatečný prostor pro další expanzi.

"V budoucnu nebudou vítězit jen realitní sítě či kanceláře, které mají co nejvíce nemovitostí v nabídce, ale především ty, které mají co nejvíce kvalifikovaných makléřů a dokážou je tak rychle a efektivně zobchodovat," uvedl Tamchyna. Zvláště velké sítě prý přechází z etapy růstu do fáze zdokonalování nebo se na tuto etapu připravují. Proto prý lze u řady sítí a kanceláří pozorovat tendenci zavádět systematické vzdělávání makléřů i manažerů.

Vzdělávání šéfů poboček a makléřů považuje za nástroj růstu například manažer realitní sítě Next Reality Roman Záboj. Samostatnou realitní akademii založila v Česku největší tuzemská síť RE/MAX. Makléře vzdělává například v realitním právu nebo v informačních technologiích. Jejím cílem je také pomáhat makléřům získat certifikát ISO.

Certifikaci ISO pro makléře zabezpečuje rovněž Asociace realitních kanceláří ČR, která pro obchodníky s nemovitostmi organizuje i vzdělávací kurzy. Tuzemská část sítě CENTURY 21 se ve vzdělávání svých obchodníků spojila s Vysokou školou ekonomickou v Praze. Interní vzdělávací středisko vybudovala Realitní kancelář Sting, své pracovníky údajně vzdělávají také například sítě M&M reality holding nebo Tecnocasa.

Ředitel realitní kanceláře AAABYTY.CZ Otakar Šmíd se ale domnívá, že samotné vzdělání pro práci makléře rozhodující není. Důležité je podle něj hlavně celkové vystupování a jednání makléře ve vztahu ke klientům.

dnv vju



Realitní kanceláře zapojují do konkurenčního boje také vzdělávání

<http://topregion.cz/index.jsp;jsessionid=A59A9DEC174B19C4BC98417F2AA3AD22?articleId=54639>

Realitní kanceláře začínají do konkurenčního boje zapojovat nejen svou nabídku a ceny, ale také vzdělávání svých makléřů. V situaci, kdy u veřejnosti stále převládá nepříliš kladné hodnocení makléřské profese a prodeje dále vážnou, se vzdělání realitních obchodníků stává konkurenční výhodou. Shodli se na tom účastníci dnešní konference o vzdělávání na realitním trhu.

V Česku je podle různých údajů 35.000 až 40.000 vydaných živnostenských oprávnění na realitní činnost. "To je na Česko prostě příliš," poznamenal výkonný ředitel Realitní kanceláře Sting Michal Pitucha. Větší realitní sítě chtějí čelit malým zprostředkovatelům také právě vzděláváním svých obchodníků.

Vzdělávání realitních makléřů začíná být podle ředitele Českého institutu pro franchising Jaroslava Tamchyny na trhu konkurenční výhodou, ale i způsobem "vnitřní" expanze realitních sítí. Vzdělávání makléřů bude podle něj způsobem zvyšování tržního podílu u firem v okamžiku, kdy na trhu už nebude dostatečný prostor pro další expanzi.

"V budoucnu nebudou vítězit jen realitní sítě či kanceláře, které mají co nejvíce nemovitostí v nabídce, ale především ty, které mají co nejvíce kvalifikovaných makléřů a dokážou je tak rychle a efektivně zobchodovat," uvedl Tamchyna. Zvláště velké sítě prý přechází z etapy růstu do fáze zdokonalování nebo se na tuto etapu připravují. Proto prý lze u řady sítí a kanceláří pozorovat tendenci zavádět systematické vzdělávání makléřů i manažerů.

Vzdělávání šéfů poboček a makléřů považuje za nástroj růstu například manažer realitní sítě Next Reality Roman Záboj. Samostatnou realitní akademii založila v Česku největší tuzemská síť RE/MAX. Makléře vzdělává například v realitním právu nebo v informačních technologiích. Jejím cílem je také pomáhat makléřům získat certifikát ISO.

Certifikaci ISO pro makléře zabezpečuje rovněž Asociace realitních kanceláří ČR, která pro obchodníky s nemovitostmi organizuje i vzdělávací kurzy. Tuzemská část sítě CENTURY 21 se ve vzdělávání svých obchodníků spojila s Vysokou školou ekonomickou v Praze. Interní vzdělávací středisko vybudovala Realitní kancelář Sting, své pracovníky údajně vzdělávají také například sítě M&M reality holding nebo Tecnocasa.

Ředitel realitní kanceláře AAABYTY.CZ Otakar Šmíd se ale domnívá, že samotné vzdělání pro práci makléře rozhodující není. Důležité je podle něj hlavně celkové vystupování a jednání makléře ve vztahu ke klientům.