

## RE/MAX neemt start in Gent

De internationale franchisegroep van vastgoedkantoren RE/MAX opent een eerste vestiging in ons land aan de Rooigemlaan in Gent. Voor het einde van het jaar wil nog vier agentschappen in België openen en over vijf jaar wil de groep marktleider zijn, zegt Mathias von der Decken, de regionale directeur voor België en Luxemburg. Hij stelt dat België vertrouwd is met de franchiseformule en meent dat de RE/MAX-formule topverkopers zal aantrekken.

Het RE/MAX-concept ontstond een dertigtal jaar geleden. Toen besloot de Amerikaan Dave Liniger een eigen vastgoedbedrijf te starten na slechte ervaringen bij andere makelaars. Hij opteerde voor het opzetten van kantoren met voltijdse professionele medewerkers die een maximaal gedeelte van hun commissies kunnen houden (real estate maximums of RE/MAX) en een minimale management fee en bijdrage tot de vaste kosten van een kantoor moeten afdragen. Die formule spoort makelaars aan tot een maximale productiviteit.

Von der Decken stelt dat de makelaars tot 80 procent van de commissie op een transactie behouden. Hij betoogt dat dit percentage heel wat hoger ligt dan hetgeen medewerkers van traditionele familiebedrijven of andere franchisebedrijven overhouden. De bijdrage die de RE/MAX-makelaar maandelijks betaalt staat vast. Dit betekent dat verkopers er alle baat bij hebben zoveel mogelijk transacties rond te krijgen. De meest competentste en succesvolle verkopers worden door dit systeem gestimuleerd, zegt Von der Decken. Dat is volgens hem de reden waarom de organisatie 74.000 makelaars telt met meer dan 4.300 kantoren in 41 landen. We zijn marktleider voor transacties, betoogt Von der Decken. Hij voegt daaraan toe dat het bedrijf in de top 20 van de franchiseketens op wereldschaal thuishoort.

RE/MAX Europa werd in 1994 als onderneming opgericht om de regionale franchiserechten in Europa en Israël te verkopen en beheren. De afdeling vertegenwoordigt de grootste expansie voor de groep. De regio bestrijkt intussen 34 landen en een totale bevolking van 360 miljoen inwoners. Vandaag heeft RE/MAX Europa regionale directeurs in zowat alle Europese landen met uitzondering van Frankrijk en Denemarken. Ook het voor-malige Oost-Europa ligt nog buiten het actieterrain.

RE/MAX biedt de franchisenemet een compleet programma ondersteunende diensten. De organisatie biedt begeleiding in de overgangsfase van de bestaande manier van werken naar het RE/MAX-systeem. Hendrik Nelde, de makelaar die het kantoor in Gent runt, licht toe dat een RE/MAX-kantoor op twee manieren kan starten. Ofwel wordt een volledig nieuw kantoor geopend waar zelfstandige makelaars zich kunnen op enten. Ofwel wordt een bestaand kantoor omgevormd. Volgens Nelde staat het buiten twijfel dat het traditionele makelaarskantoor dat rond een persoon draait, ten dode is opgeschreven.

### OPLEIDING

RE/MAX kan voorts de interne structurering en organisatie van de onderneming begeleiden. De organisatie biedt een continue opleiding op alle niveaus. Voorts wordt ondersteuning voor communicatie en marketing geboden. Dat geldt ook bij de uitwerking van een geavanceerd informaticasysteem en een module op de website. Ten slotte kunnen de makelaars deelnemen aan seminars en beurzen die hen in staat stellen ervaringen met collega's uit te wisselen.

RE/MAX is hoofdzakelijk op de residentiële markt actief. Toch kunnen ook makelaars die zich hebben gespecialiseerd in commercieel vastgoed bij het netwerk aansluiten. Zij kunnen zich op hun niche concentreren terwijl ze van de ondersteuning van gemeenschappelijk kantoor gebruikmaken.

Om een kantoor over zijn break-even te helpen moet het gemiddeld 4,6 makelaars tellen. Zij zijn gedwongen zeer alert te reageren omdat een pand dat ze aangeboden kregen binnen de kortste keren voor iedereen in het netwerk beschikbaar wordt. Von der Decken besluit dat dit systeem vooral de klant ten goede komt. Die krijgt immers zo snel mogelijk het grootste aanbod voorgelegd. Om de consument in een vertrouwensrelatie te betrekken, ondertekenen alle makelaars van RE/MAX een eigen ethische code.