

24.10.2014 - 18:55 Uhr

RE/MAX China eröffnet

- Erstes Büro eröffnet in Peking; die Marktchancen für weitere Franchisenehmer sind gut

Denver (ots/PRNewswire) - Das erste RE/MAX-Büro in China hat eröffnet und die Makler haben bereits mit der Betreuung von Kunden vor Ort begonnen. Auch Makler von RE/MAX Eternity nutzen das große, weltweite RE/MAX-Netzwerk (www.global.remax.com [<http://www.global.remax.com/>]), um Kunden, die an Investitionschancen in Übersee - in den Vereinigten Staaten, Kanada, Europa, Lateinamerika und anderen Teilen der Welt - interessiert sind, zu unterstützen.

Logo - <http://photos.prnewswire.com/prnh/20130930/LA87949LOGO>
[<http://photos.prnewswire.com/prnh/20130930/LA87949LOGO>]

RE/MAX Eternity eröffnete im August in Chaoyang, dem Geschäftsviertel von Peking, und seine Inhaber können es kaum abwarten, sich einen Namen zu machen und das Immobiliengeschäft in ihrem Land zu verändern.

"Wir lieben die Unternehmenskultur von RE/MAX und möchten die Kundenbetreuung in der regionalen Immobilienbranche verbessern. Wir möchten dabei eine Führungsrolle einnehmen", erklärt Xianqiu Kong, Maklerin/Inhaberin, RE/MAX Eternity. "RE/MAX mag neu in China sein, aber wir werden Teil der Zukunft sein."

Kong hat vor, in den kommenden drei Jahren zwei weitere Büros in Peking zu eröffnen, und freut sich darauf, sich mit RE/MAX-Maklern weltweit auszutauschen, um für ihre chinesischen Kunden Empfehlungen für Gelegenheiten in Übersee aussprechen zu können. Das ist nur einer der Gründe für Ihre Entscheidung für RE/MAX.

"Die vielen Möglichkeiten in China sind zwar vielversprechend aber gleichzeitig auch eine Herausforderung", erklärt Larry Oberly, RE/MAX Vice President, Global Development [<http://www.remax.com/newsroom/company-info/officer-bios/other-officers-of-remax-llc/larry-oberly--vice-president-global-franchise-and-business-solutions.htm>]. "Wir sind davon überzeugt, dass Unternehmer wie Xianqiu mit eigenen Beziehungen auf dem chinesischen Markt das Potential haben, bei der Vergrößerung des Marktanteils von RE/MAX in China sehr erfolgreich zu sein."

China bietet einen riesigen potentiellen Markt für das Wachstum von Immobilienbüros und -maklern. RE/MAX China verkauft nun die Rechte für ganze Regionen in allen Teilen Chinas. Regionsinhaber profitieren durch den Verkauf von Franchiselizenzen an Büros, die Immobiliengeschäfte in den Gemeinden ihrer Region tätigen werden.

Neue RE/MAX-Franchiseunternehmen in China können die Marke, die in mehr als 95 Ländern weltweit erfolgreich ist, verwenden; mit einem Geschäftsmodell, das die Rekrutierung und Beauftragung von hervorragenden Immobilien-Vertriebspartnern (Sales Associates), die ihren chinesischen Kunden renommierte, erstklassige Dienstleistungen bieten, vorsieht.

Über die Jahre hat sich etabliert, dass RE/MAX-Regionsinhaber auf der ganzen Welt die Professionalität auf ihren nationalen Märkten verbessern, und RE/MAX ist stets aktiv auf der Suche nach Visionären, die die Marktchancen in China erkennen und ergreifen können.

Fall Sie Informationen zu den RE/MAX-Franchisingmöglichkeiten in China wünschen, wenden Sie sich bitte an Jan Repa (jrepa@remax.com [<mailto:jrepa@remax.com>]).

RE/MAX gewinnt nach der Ausdehnung nach Singapur, Indien, Korea, Indonesien, in die Philippinen, nach Mikronesien, Thailand und Japan in Asien schnell an Boden und hat vor, sich auf dem chinesischen Immobilienmarkt zu einem führenden Immobilienunternehmen zu entwickeln.

RE/MAX, LLC gilt weiterhin als führendes chancenreiches Franchiseangebot. In diesem Jahr landete RE/MAX beim Magazin Entrepreneur [<http://www.entrepreneur.com/franchises/rankings/topglobal-115388/2014,-1.html>] in der Kategorie für globale Franchiseunternehmen auf dem Immobilienmarkt zum zweiten Mal in Folge auf dem höchsten Platz.

Um bei der globalen Kategorie berücksichtigt zu werden, mussten sich die Franchiseunternehmen unter den "2014 Franchise 500" von Entrepreneur befinden, die laut Methodologie des Unternehmens nach "quantifizierbaren Kriterien wie Systemgröße, -wachstum und finanzielle Stärke und Stabilität" ausgewählt werden.

RE/MAX war zudem die Nummer eins unter den Immobilienunternehmen in der Kategorie "Franchise 500" und landete sowohl auf der Liste der am schnellsten wachsenden als auch am kostengünstigsten arbeitenden Immobilien-Franchiseunternehmen von Entrepreneur auf dem ersten Platz.

Im Ranking "2014 Franchise Times Top 200" ging RE/MAX als bestes Immobilien-Franchiseunternehmen zum sechsten Mal in Folge als Sieger hervor und war das einzige Immobilienunternehmen, das es beim Ranking "2013 Top 50 Franchises for Minorities" der National Minority Franchising Initiative in die Liste schaffte.

Informationen zum RE/MAX-Netzwerk RE/MAX wurde 1973 durch Dave und Gail Liniger gegründet. Durch eine innovative,

unternehmerische Kultur sollte das Unternehmen seinen Maklern und Franchisenehmern die nötige Flexibilität bieten, ihre Unternehmen mit maximaler Unabhängigkeit zu führen. Mit mehr als 96.000 Maklern hat RE/MAX eine globale Reichweite, die über 95 Länder umspannt. Niemand verkauft mehr Immobilien als RE/MAX.

RE/MAX, LLC, einer der weltweit führenden Franchisegeber für Immobilienmaklerdienste, ist ein Tochterunternehmen der RE/MAX Holdings, Inc. .

RE/MAX engagiert sich leidenschaftlich für die Gemeinden, in denen unsere Makler leben und arbeiten, und ist stolz, bekanntzugeben, dass bereits über 140 Mio. US-Dollar für Children's Miracle Network Hospitals® und andere wohltätige Zwecke gesammelt werden konnten.

Weiterführende Informationen zu RE/MAX, die aktuellen Immobilienangebote und unsere Makler in Ihrer Region können Sie auf unserer Website aufrufen: www.remax.com [<http://www.remax.com/>].

Aktuelles zu RE/MAX finden Sie unter: www.remax.com/newsroom [<http://www.remax.com/newsroom/>].

Web site: <http://www.remax.com/>

Kontakt:

KONTAKT: Jan Repa, Director, Global Development, RE/MAX, LLC,
+1-303-796-3230, jrepa@remax.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100052038/100763441> abgerufen werden.