

RE/MAX: Norges-rettighetene til verdens største eiendomsmegler!

RE/MAX er på plass med et innovativt konsept tilpasset det norske markedet. Kjeden har allerede flere kontorer, og er nå klar for full utrulling. Potensialet er betydelig både i bolig- og næringssegmentet.



Beliggenhet:
Norge

Prisantydning:
På forespørsel

Konsept:
Eiendomsmegling

Rettigheter:
**Norge, Sverige,
Danmark**



Megler:
Morten Persson

T: 226 12 100 / M: 918 99 999
E: morten@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Med 140.000 meglere representert i 110 land er RE/MAX med god margin verdens største meglerkjede. De har også et av de største internasjonale nettverkene av næringsmeglere og eiendomsinvestorer. Kjeden er nå klar med et konsept utviklet for det norske markedet. Som norsk rettighetshaver vil man stå fritt til å etablere egne eller franchisebaserte meglerkontorer over hele Norge – med opsjon på resten av Skandinavia.

Forretningskonsept og filosofi

RE/MAX er en franchisebasert eiendomsmeglerkjede som opererer innen salg av både privatboliger og næringsbygg.

Kjedens visjon er at alle involverte aktører er like viktige, og målet er å levere en tjeneste som gir mest igjen for kunde, så vel som for meglerkontor og enkeltmegler. Filosofien er at suksess for én av partene gir suksess for de andre. Høy etisk standard og profesjonalitet er videre blant kjedens grunnverdier.

Gjennom franchise gis medlemmene rett til å benytte merkevaren RE/MAX i et gitt regionalt område, og får samtidig tilgang til tjenester og stordriftsfordeler. Disse avtalene gir rettighetshaver gjentakende inntekt gjennom en kombinasjon av royalties og faste inntekter.

RE/MAX Norge har siden 2017 gjort et grundig arbeid med å etablere kjeden i tråd med norsk regelverk, og med et konsept tilpasset vårt lokale marked.

Et sentralt aspekt har vært å gjøre tjenesten mer omfattende og fleksibel, samtidig som den fremstår like enkel som hos en ordinær eiendomsmegler. Tjenesten skal dessuten kunne tilpasses området, salgsobjektet og den enkelte kunde, samt gi tilgang til en rekke verdiskapende aktiviteter.

RE/MAX tar mål av seg for å være en «first-mover» av nye tjenester og driftsmodeller. Organisasjonen har en smidig og flat struktur, der alle inviteres med på å videreutvikle driften. Korte beslutningsveier gjør at man kan reagere raskt på forandringer i markedet, og lytte til behov fra franchisetakere. Slik skapes gode synergier som både underbygger individuelle behov og bidrar til det beste for hele fellesskapet.

RE/MAX Europa tilbyr for øvrig et stort utvalg av eventer, kurs og et eget intranett for utveksling av leads, informasjon og erfaringer.

Selskapets utvikling

2002–2007 – FØRSTE ETABLERING

RE/MAX etableres for første gang i Norge av to privatpersoner. På det meste har kjeden 25 kontorer med over 200 meglere.

Grunnet manglende tilpasning til det norske markedet, utilstrekkelig ledelse og videreutvikling av konseptet, kan ikke driften opprettholdes, når finanskrisen slår inn i 2008. Det innføres også en ny eiendomslov i disse årene, som fordrer grunnleggende endringer i det aktuelle konseptet. I sum bidrar dette til at den norske satsingen avvikes.

2017–2019 – REETABLERING

Med støtte fra RE/MAX Europa, etableres RE/MAX på nytt i Norge, under en ny og sterkere eier. Med på laget er et knippe kompetente ansatte.

En velfundert strategi bygges opp rundt et langsiktig mål om å gjøre RE/MAX til det naturlige førstevalget for frittstående eiendomsmeglerkontorer i Norge.

2020–2030 – UTRULLING

Etableringsstrategien iverksettes, med fokus på det salgsmessige og på enkeltmeglere som merkevare. Så langt er det etablert 4 kontorer, og ytterligere 2 er på vei.

Etableringen har i tidlig fase vært mer tidkrevende i Norge enn i andre land, dels grunnet høy grad av regulering av det norske eiendomsmarkedet, og dels for å gjøre en grundig tilpasning til lokale forhold.

Markedssituasjon

RE/MAX Norge er den eneste eiendomsmegleraktøren i landet med et internasjonalt eiendomsmevlingsnettverk. Tilhørighet til et stort internasjonalt nettverk, med ulik kompetanse og «beste praksis»-erfaringer, kommer spesielt godt til nytte når RE/MAX Norge skal gå inn som nytenkende utfordrer i en ellers tradisjonell bransje.

Navnet er allerede godt kjent, og logoen regnes blant verdens sterkeste visuelle varemerker. Aldri har det vært så høy eksponering av merkevaren, både for nordmenn som reiser rundt i verden på ferie eller kjøper boliger i utlandet, samt for utenlandske kjøpere som kjenner RE/MAX fra før og ser etter boliger i Norge. Kjedeledelsen mottar fortløpende henvendelser og leads fra hele verden.

Dagens norske rettighetshaver har hatt et langsiktig mål om å bygge opp en merkevare som skiller seg fra våre tradisjonelle norske meglerkjeder – men som samtidig er tilpasset våre lokale forhold. Dette er nå på plass, og i ferd med å bli godt innkjørt. Kjeden er dermed optimalt rigget for vekst, og ny rettighetshaver kan i praksis gå rett i gang med å rulle ut kontorer i ønsket tempo.

Kjedens største konkurrenter er i dag bank-eide meglerkontorer. Det eksisterende bransjemiljøet er imidlertid lite differensiert, og gir store muligheter for å lede an som en innovativ kjede med verdiskapende tjenester og smidig samspill.

Markedsføringsstrategien overfor privatkunder baserer seg på at RE/MAX bygger bro mellom det klassisk skandinaviske og det internasjonale; gjennom RE/MAX promottes boligen ikke bare for potensielle kjøpere i nabolaget, men i prinsippet for hele verden. Som lokal megler får man tilgang til teknologiske løsninger som gjør dette mulig uten ekstra merarbeid.

Norske meglerkontorer

Utrulling av kjeden har blitt igangsatt i rolig tempo, med fokus på det salgsmessige og på enkeltmeglere som merkevare. Status for etableringer høsten 2023 er følgende:

<u>Sted</u>	<u>Kontor</u>	<u>Omsetning 2022</u>
Ski	In House Eiendomsmegling	4.4 MNOK
Sarpsborg	Meglerhuset Borg	13.8 MNOK
Moss	Værila Eiendomsmegling	1 MNOK
Fornebu	Compliance Næringsmegling	Store prosjekter, oppdrag og inntekter på vei inn.

Nye franchisetakere:

Bodø	Intensjonsavtale inngått
Göteborg	Intensjonsavtale inngått



Rettigheter og avhending

Som rettighetshaver står man fritt til å etablere helt eller delvis egneide meglerkontorer, samt franchisebaserte avdelinger. Det gis også opsjon på rettighetene for resten av Skandinavia, dvs. Danmark og Sverige.

Både eiere og RE/MAX sentralt ønsker seg en kjøper som vil fokusere på etableringer og merkevarebygging, og på sikt skape en nyskapende meglertjeneste av betydelig størrelse. I første omgang på det norske markedet, men med Skandinavia som en naturlig videreføring.

Rettighetene til RE/MAX Norge, samt dagens meglerkontor og franchiseavtaler er i dag samlet under Nor Estate Invest AS, som eies av holdingselskapet Nor Estate Gruppen AS. Dagens eiere vil skifte fokus, og blant annet jobbe med videreutvikling av tjenester mot RE/MAX globalt gjennom sitt eget selskap, Nor Estate Connect AS. De står om ønskelig til disposisjon med sine erfaringer og sitt nettverk, og vil dermed kunne å være verdifulle ressurser å dra veksler på – ikke minst gjennom sine gode relasjoner til franchisegiveren RE/MAX Europa.

Inntekter

Franchiseavtalene genererer fortløpende inntekt gjennom en kombinasjon av royalties og faste inntekter. Desto flere franchisetakere, jo større blir den interne inntektsstrømmen.

Videre betales 33% til RE/MAX Europa, basert på de rene franchiseinntektene, som beregnes prosentvis per salg med fratrekk for kostnader. Samarbeidsavtaler, markedsbidrag og andre leverandøravtaler går direkte som inntekt til den norske kjedeledelsens driftsselskap.

Volumet av franchisetakere vil etter passerte 650 eiendomsomsetninger tillate at man kan forsvare en intern oppgjørsavdeling og en felles regnskapstjeneste.

Prisliste, interne tjenester:

Tjeneste

Franchise-royalty pr. oppdrag
Månedlig administrasjonskostnad
Årlig administrasjonskostnad
Konsulent/designarbeid (på forespørsel)

Pris

5% av vederlagsinntekter (7% for nye kontorer)
1 000 kr pr. ansatt
1 800 kr pr. ansatt
1200 kr pr. time.



Franchise-fordeler

RE/MAX skal være det naturlige førstevalget for frittstående eiendomsmeglerkontorer i Norge. Kjeden har en rekke fordeler som bygger opp under dette, samtidig som de investerer tungt i den enkelte megler. Oppfølgingen er tett, og megler får svært god starthjelp både med det praktiske og faglige, herunder bl.a. profesjonell salgstrening.

Kontoret får tilpasset en markeds pakke til sitt behov, som også møter den lokale konkurransen. Pakken skal bidra til å differensiere megleren fra konkurrentene og levere best mulig effekt for sluttkunde.

RE/MAX Norge har videre en rekke tilrettelagt produkter, som kan støtte eiendomsmeglerne i å effektivisere sitt arbeid mot sluttkunden. De får bl.a. tilgang til en «state of the art» digital plattform, som er fullt integrert mot de lokale systemene. Gjennom Kompass Media, får man f.eks. generert automatiserte boligannonser i sosiale medier og på andre digitale flater. Denne mikroannonseringen produserer fortløpende nye og verdifulle leads til megler.

Sammen med denne og andre tjenester, lar RE/MAX Norge sine franchisetakere være lokale i sitt marked, samtidig som den sørger for å eksponere salgsobjektene og merkevaren for et større publikum.

Det tilbys også gode løsninger for kundekontakt, med bl.a. «chat bot» på hjemmesiden, som lar kundene kommunisere direkte med megleren, booke visning, etc. Slike løsninger sikrer høy respons og tilgjengelighet for kunden, samtidig som det sparer megler for tidkrevende administrasjon.

Gjennom alt dette og ved å bygge på erfaringen fra RE/MAX' verdensomspennende nettverk, får man en rekke sterke fordeler som i sum er vanskelig for de andre kjedene å matche.



Potensial

RE/MAX Norge har så langt fokusert på tjeneste- og organisasjonsutvikling, og etablert et knippe franchisetakere som har kunnet bidra med verdifulle erfaringer. En velfungerende norsk modell er nå på plass, og kjeden er klar for full utrulling i et høyere tempo.

Vi anser potensialet for satsingen som formidabel, da kjeden kan utfordre og innta en betydelig posisjon i en bransje som årlig omsetter for betydelige beløper og åpner døren for en rekke andre aktører.

Videre kan følgende utviklingsmuligheter nevnes:

1. Bedre betingelser

Det anbefales å reforhandle den langsiktige kontrakten med RE/MAX Europa, for å øke bunnlinjen på blant annet prosentbidraget for inntekter.

2. Øke tjenestespekteret

Det ligger et vesentlig vekstpotensial i å utvikle tjenester og samarbeidsavtaler som kan selges inn av selskapets franchisetakere. Dette vil også kunne styrke franchisetakernes egen fortjeneste og omsetning.

3. Bli spydspiss

Norden klassifiseres som en foregangsregion for teknologi og utvikling innen eiendomssegmentet. Nye produkter som lykkes her har meget gode muligheter til å lykkes også i resten av verden. Gjennom Nor Estate Connect sitt internasjonale nettverk, kan man presentere og åpne opp mange dører for nye produkter.

4. Markedsføring

Det er så langt ikke gjennomført noe videre markedsføring, da fokuset har vært rettet mot produktutvikling og selskapsstruktur. Slike aktiviteter vil kunne utløse tilsvarende vekst.

Pris og verdivurdering

RE/MAX Norge har i dag inntekter som følger av de franchiseavtalene som foreligger med eksisterende kontorer. Det er lagt ned vesentlig innsats fra dagens rettighetshaver og muligheten for en bred etablering av RE/MAX ikke bare i Norge, men etter hvert også Sverige og Danmark, som neste naturlige steg.

Vi anser potensialet som vesentlig for rett kjøper.

Bedriftsbørsen vurderer verdien av rettighetene for RE/MAX Norge med opsjon for RE/MAX Sverige og Danmark til 10.000.000 kr.

Bedriftsbørsen AS er Norges største bedriftsmegler. Totalt står vi for 60-70 transaksjoner i SMB- markedet hvert år. Vi har unik kompetanse på salg av bedrift og bred transaksjonserfaring. Våre verdivurderinger er «markedsrettede», og forteller gjennom vår erfaring hva markedet burde være villig til å betale for virksomheten.