

## RE/MAX deschide 5 noi francize și ajunge la 75 de birouri în România

**RE/MAX România, parte a liderului mondial în real-estate și franciza numărul 1 la nivel global pe acest segment, anunța extinderea rețelei cu încă cinci birouri: RE/MAX Prestige - București, RE/MAX Town and Country - Sighetu Marmăției, RE/MAX Sky - Florești, RE/MAX Value – Chiajna și RE/MAX Premium - Onești. În prezent, portofoliul companiei cumulează un total de 75 de birouri active la nivel național și peste 950 de membri.**

Maria Negulescu, Broker/Owner RE/MAX Prestige din București, a decis să-și deschidă un business în domeniul imobiliar, în rețeaua RE/MAX, la începutul acestui an. Deși avea în plan această schimbare a traiectoriei profesionale, după 19 ani de activitate în domeniul bancar, nu a fost hotărâtă să abordeze industria real-estate până la întâlnirea cu RE/MAX, din postura de client vânzător.

„Cochetăm cu ideea unui business în domeniul imobiliar, însă am fost convinsă că RE/MAX este alegerea cea mai bună datorită profesionalismului de care a dat dovadă agenția cu care am colaborat, în calitate de client, respectiv echipa de management, în urma interacțiunilor din postura de posibil francizat”, a declarat Maria Negulescu, B/O RE/MAX Prestige.

Până la finalul anului curent, antreprenoarea își propune să construiască o echipă formată din 10 agenți și un recrutor, urmând ca anul viitor să se încheie cu cel puțin 20 de agenți în cadrul RE/MAX Prestige. Adriana și Vasile Faur sunt B/O RE/MAX Town and Country, birou deschis în Sighetu Marmăției. Înainte de a decide să investească într-o franciză, Vasile Faur a fost director de vânzări la o firmă de piese auto, mai bine de 10 ani.

„De ceva timp începeam să nu mă mai simt împlinit pe plan profesional și am decis că este momentul pentru o schimbare. Aveam nevoie de un mediu de lucru mai dinamic, în care să fiu mereu în legătură directă cu oamenii și care să fie legat de partea de vânzări. După ce am analizat care sunt opțiunile și domeniile în care aș putea să activez, am ajuns la concluzia că investiția într-o franciză RE/MAX este cel mai potrivit mod de a evolua în carieră”, a declarat aceasta.

Potrivit declarațiilor sale, există o cerere continuă în piața imobiliară din Sighetu Marmăției, iar ceea ce va aduce un suflu nou în oraș și va schimba percepția oamenilor despre imaginea agentului imobiliar este un model de business transparent și organizat, precum RE/MAX. Conectarea Maramureșului istoric cu restul țării și lumii, în piața imobiliară, reprezintă unul dintre obiectivele RE/MAX Town and Country.

Andrei Miron și Paul Prodan, B/O la RE/MAX Sky din Florești, Cluj, au luat decizia de a se implica în industria de real-estate ca urmare a unor experiențe personale neplăcute cu unele agenții din piața locală, observând că această piață complet nereglementată are nevoie de oameni de încredere, care își doresc să facă diferența.

„Am ales RE/MAX pentru că vrem să jucăm în liga mare și să oferim servicii premium, nu doar să mimăm o meserie care e deja rău famată. Ne-am dorit de la început să avem lângă noi un partener puternic, un lider cu standarde înalte de calitate, așa cum este RE/MAX. Sperăm că avantajele acestei asocieri să fie resimțite cel mai puternic de client, care va avea parte de o experiență premium de tranzacționare și va simți valoarea reală a consultanței imobiliare de calitate”, a declarat Andrei Miron, B/O RE/MAX Sky.

Specializarea celor doi B/O, de peste 20 ani în vânzări și management, în roluri ce implică multă relaționare umană și consultanță profesională, reprezintă, în opinia lor, o experiență relevantă și utilă pentru o agenție imobiliară care are ca scop să-i ajute pe oameni să beneficieze de avantajele unei tranzacții imobiliare eficiente și corecte. Obiectivul acestora este de a deveni un etalon în consultanța imobiliară pe piața din Cluj.

Pentru Adelina și Claudiu Draganescu, B/O RE/MAX Value din Chiajna, decizia de a alege RE/MAX ca partener a fost direct influențată de pachetul educațional dedicat celor care doresc să deschidă un business în real-estate, fără experiență în domeniu. Anterior, cei doi au activat în industrii precum transporturi sau servicii.

„Cu ajutorul echipei regionale sperăm să punem pe picioare o afacere cât mai prosperă, iar prin programele de instruire oferite să reușim să formăm o echipă de profesioniști în domeniu”, menționează Claudiu Draganescu, B/O RE/MAX Value.

Principalul obiectiv de business al RE/MAX Value este deschiderea celui de-al doilea birou, în București, pe parcursul următorului an, respectiv atingerea unui număr de trei birouri, cu cel puțin 15 agenți, în următorii doi ani.

Primul birou al rețelei în Onești, RE/MAX Premium este deschis de Alexandru Lupica și Andreea Fichioș, doi tineri antreprenori fără experiență anterioară în real-estate. Cu o specializare și activitate de cinci ani în domeniul farmaceutic, Alexandru Lupica a decis să demareze un business într-un domeniu total nou sesizând nevoia de servicii premium pe piața imobiliară din oraș. Colaborarea cu RE/MAX vine ca o necesitate în acest sens, întrucât poate beneficia de avantajele unei rețele naționale și suportul oferit de către echipa de management.

„Suportul oferit, brandul recunoscut și profesionalismul regăsit în rețela m-a determinat să deschid propriul birou RE/MAX. Pe lângă oferirea de servicii de top pieței imobiliare din Onești, ne propunem să empatizăm cu clienții și să schimbăm imaginea agentului imobiliar”, a declarat Alexandru Lupica, B/O RE/MAX Premium.