

Piata de consultanta imobiliara, estimata la circa 80 mil. €, prezinta perspective de dublare pe termen mediu



Piata de consultanta imobiliara din România a ajuns la o valoare de circa 80 de milioane de euro, dar având în vedere ascensiunea cifrelor din industrie la nivel european, care influenteaza si trendurile locale, alaturi de semnalele de crestere înregistrate constant în ultimii ani, acest segment are un potential de dublare a valorii în aproximativ 5 ani, a afirmat marti Razvan Cuc, presedintele Re/Max România.

"Piata de consultanta imobiliara a cunoscut o evolutie accelerata în ultimii ani, semn ca apetitul dezvoltat al românilor pentru tranzactii imobiliare necesita recomandari specializate, respectiv o îndrumare profesionala constanta, axata pe nevoile si preferintele clientului. Pe de alta parte, la o scurta analiza comparativa cu pietele dezvoltate, observam ca exista înca pe plan local un mare potential de crestere al domeniului, care necesita eforturi comune ale jucatorilor pentru a ajunge la apogeu. Investitiile constante în educare si necesitatea profesionalizarii agentilor la standardele occidentale vor aduce cu sine o schimbare de perceptie a publicului român în legatura cu industria în care activam, oferindu-i clientului încrederea de care are nevoie în serviciile calitative ale consultantului imobiliar", a declarat Razvan Cuc.

Potrivit reprezentantilor Re/Max România, piata de consultanta imobiliara s-a schimbat considerabil în ultimii ani. La nivelul lui 2014, domeniul era caracterizat de instabilitate, dar si de un potential mare de crestere, atât ca preturi, cât si în ceea ce tine de serviciile de consultanta. Influenteata de asteptarile din ce în ce mai mari ale clientilor, cât si de tendintele externe care si-au dovedit succesul, în ultimii ani industria a facut mari progrese raportat la gradul de profesionalizare si încredere acordata de publicul tinta. Asadar, în anul 2019, industria se concentreaza pe o noua etapa a serviciilor de consultanta, care vizeaza modelul si nivelul pietelor europene.

Conform unei analize realizate de Re/Max România, în prezent, pe piata autohtona, activeaza circa 8.000 de agenti, respectiv un agent la 2.500 de locuitori, o proportie destul de mica raportata la necesitatile pietei. Comparativ, în statele europene cu o industrie dezvoltata, raportul este de patru ori mai mare, iar în statele Americii de Nord, ce reprezinta etalonul în domeniu, acest raport este de un agent la 300 de locuitori.

De asemenea, Razvan Cuc a spus ca doar 25% dintre tranzactii se realizeaza prin intermediul unei agentii, iar restul de 75% direct între vânzator si cumparator.

Reprezentantul Re/Max sustine ca pentru atingerea acestui prag este nevoie de reglementarea unor norme profesionale ale industriei, un model de lucru axat pe reprezentare exclusiva, precum si crearea unor retele si asociatii puternice. Acest context reprezinta, deopotri, o oportunitate si o responsabilitate pentru brandurile

puternice care activeaza în domeniu, ce trebuie sa mizeze în primul rând pe un sistem integrat, prin dezvoltarea si sustinerea constanta a unor retele de birouri, cât si pe implicarea activa în educarea breslei si a publicului.

Subsidiara autohtona a master francizei Re/Max a fost preluata de actualul management în urma cu cinci ani, când Re/Max România cuprindea o retea de trei birouri si circa 30 de agenti. Pâna la finele anului 2014, compania a înregistrat o cifra de afaceri de 430.000 de euro - cumulata pe toate francizele, respectiv 400 de tranzactii. Pentru anul 2019, Re/Max estimeaza o crestere a cifrei de afaceri de aproximativ 10 ori fata de perioada de comparatie, pâna la 4,2 milioane de euro.

Potrivit reprezentantilor companiei, planurile pe termen mediu vizeaza atingerea unui numar de 110 francize pâna în 2023, cu circa 1000 de agenti afiliati, în paralel cu activitatile deja consacrate de educare si formare a celor care activeaza în bransa.