

Un antreprenor român pune bazele unei rețele de 7 birouri RE/MAX în România

Rețeaua de francize imobiliare RE/MAX România se extinde cu încă șapte birouri pe plan local. Cele șapte francize sunt achiziționate integral de un antreprenor român, rezident în Portugalia, care s-a hotărât să pună bazele unui business în țara natală, alegând sistemul RE/MAX fără a avea experiența anterioară în imobiliare. Potrivit datelor RE/MAX România, doar 20% dintre francizații brandului pe plan local au activat anterior în acest domeniu.

„Fiind rezident în Portugalia, unde RE/MAX este un brand foarte cunoscut, și având colaborări cu agențiile încă din anul 2014, m-a atras modelul de lucru, avantajele rețelei și regulile după care funcționează. Între timp, eu și soția mea ne-am hotărât să începem un business și în țara natală, iar căutând informații online despre prezența acestui brand în țară, am observat că nu există birouri în toate orașele. Așadar, ne-am propus să cream o rețea de mai multe agenții, pe modelul celor întâlnite în Portugalia, am luat legătura cu reprezentanții RE/MAX România și am achiziționat, până în prezent, șapte francize”, a declarat **Ștefan Csordaș**, Broker/ Owner a rețelei de birouri RE/MAX Gold.

În prezent, RE/MAX Gold are cinci birouri deja funcționale în Baia Mare, Satu Mare, Oradea, Arad și Timișoara, în care activează peste 20 de membri. Printre obiectivele menționate de acesta se numără dezvoltarea continuă, din punct de vedere cantitativ și calitativ a agențiilor și echipelor sale, obținerea unei cote de piață cât mai mare, care se va reflecta, ulterior, în venituri financiare direct proporționale.

În opinia sa, domeniul consultanței imobiliare va cunoaște o ascensiune importantă pe termen mediu, respectiv cele mai multe tranzacții imobiliare vor fi realizate prin agenții.

Doar 20% dintre cei care își deschid birou RE/MAX au experiența anterioară în imobiliare

Potrivit datelor RE/MAX România, circa 80% dintre cei care și-au deschis un birou RE/MAX nu au experiența anterioară în domeniul imobiliar, iar Ștefan Csordaș este unul dintre aceștia. Cu un background solid antreprenorial, acesta a mizat pe industria consultanței imobiliare întrucât brandul RE/MAX îi poate asigura tot suportul necesar în demararea și extinderea business-ului.

„RE/MAX este numărul 1 mondial pe segmentul imobiliar deoarece este o afacere testată, se fac cursuri de perfecționare, vitale într-o afacere, mai ales dacă nu stăpânești cunoștințe despre industria respectivă. Modelul de business RE/MAX, respectiv suportul oferit, cât și investiția constantă în pregătirea profesională a broker/owner-ilor și agenților, este ideal pentru un antreprenor la început de drum în imobiliare”, a completat Csordaș.

Conform datelor RE/MAX România, în topul orașelor cu cei mai mulți francizați se numără București, Cluj, Timișoara și Sibiu, acolo unde au fost înregistrate, de asemenea, cele mai rapide creșteri raportat la numărul de agenți și tranzacții. 42% dintre francizații companiei au vârste cuprinse între 20 și 30 de ani, 33% fac parte din categoria de vârstă 30 - 40 de ani, iar în segmentul 45-55 de ani se regăsesc 25% dintre antreprenorii care au deschis un birou RE/MAX.