



Studiu de piață **RE/MAX**
Romania

O RADIOGRAFIE A PIETEI IMOBILIARE DIN 2021 ȘI PREVIZIUNI PENTRU 2022

În imobiliare, una dintre principalele reguli ale succesului ține de abilitatea de a lua deciziile potrivite, atât pentru clienți, cât și pentru agenție. Fie că ești agent imobiliar, deții o agenție sau te gândești să intri în acest domeniu, pentru a obține rezultatele dorite ai nevoie de ceva mai mult decât intuiție.

Deciziile informate sunt cele care au cele mai multe șanse de reușită. Tocmai de aceea, am realizat în cadrul acestui studiu o radiografie a pieței imobiliare din ultimul an și am sintetizat informații utile din acest domeniu. Ne dorim ca prin materialul de față să te ajutăm să îți formezi o imagine de ansamblu asupra imobiliarelor, care să îți fie utilă în ceea ce faci și în planurile de viitor.

Fie că ești cumpărător sau vânzător de imobile, dezvoltator imobiliar, agent, proprietar de agenție imobiliară sau profesionist în domenii adiacente, parcurgerea acestui studiu va reprezenta baza unor decizii care să îți aducă beneficii pe termen lung.

Iată ce vei găsi în studiul de față:

- **2021 pentru domeniul imobiliar. Scurtă radiografie**

Cele mai tranzacționate tipuri de proprietăți în 2021
Principalele surse de finanțare pentru achiziții

- **Piața imobiliară locală în ultimii 5 ani**

Evoluția pieței imobiliare în marile orașe
Cum a evoluat comportamentul clienților în ultimii 5 ani

- **Evoluția creditării în România**

Care a fost evoluția creditării imobiliare în România în ultimii 5 ani
Ce tip de credite ipotecare au accesat cel mai mult românii
Previziuni pentru 2022 din perspectiva cererii de credite ipotecare pentru persoane fizice

- **Previziuni pentru 2022**

Tendențe în evoluția economiei României
Care va fi evoluția prețurilor caselor și ale terenurilor
Ce se va întâmpla cu prețurile apartamentelor
Care va fi evoluția spațiilor de birouri și comerciale
Ce se va întâmpla cu prețurile chiriilor

- **Impactul dezvoltării infrastructurii locale asupra domeniului imobiliar**

Care sunt elementele cheie care duc la dezvoltarea unei zone
Care sunt orașele cu potențial mare de dezvoltare accelerată în următorii ani

- **Rolul educației în dezvoltarea domeniului imobiliar**

Care este diferența între prețul de tranzacționare și prețul de listare?
Ce este prețul de listare?
Ce este prețul de tranzacționare?
Ce este analiza comparativă de piață? Cât de multă contează expertiza agentului?
Care este rolul agentului în evoluția pieței imobiliare

- **Traectoria profesională în domeniul imobiliar**

Importanța educației de specialitate pentru o carieră de succes în imobiliare
Ce cursuri ar trebui să parcurgă un agent imobiliar pentru a profesa
De la agent imobiliar, la deschiderea propriei agenții. Traectorie profesională și povești de succes din echipa RE/MAX

- **5 avantaje competitive pe care ți le oferă deschiderea unei francize imobiliare**

Cine a participat la studiu?

Sondajul despre care vei afla mai multe în continuare a fost completat de 214 respondenți. Ne-am dorit ca răspunsurile să fie cât mai diverse și să prezinte o imagine obiectivă, așa că nu ne-am limitat la o zonă anume a țării sau la un singur tip de statut profesional. Așa cum te-am obișnuit din anii precedenți, participanții la sondajele RE/MAX fac parte din domeniul imobiliar, dar ocupă diverse funcții, de la agenți până la directori de agenții:



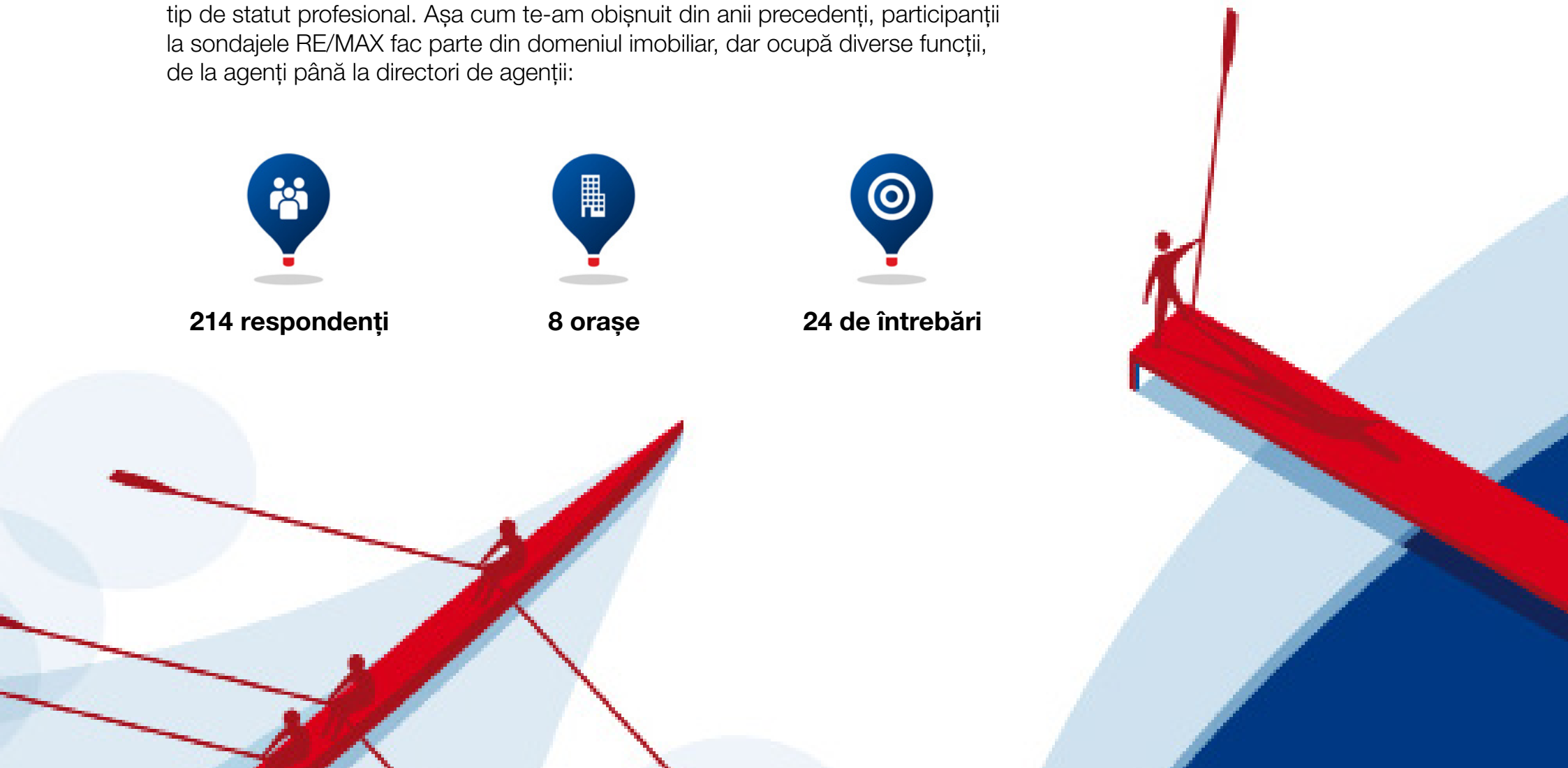
214 respondenți



8 orașe



24 de întrebări



Statistici ale respondenților:

1

Nivelul de experiență

< 1 an - **38%**
1 - 5 ani - **31%**
5 - 10 ani - **9%**
> 10 ani - **22 %**

2

Statutul pe piața imobiliară

Agent imobiliar - **63%**
Proprietar agenție imobiliară - **26%**
Manager echipă/ Office Manager/
Secretară - **5%**
Responsabil marketing - **6%**

3

Zonele cu cei mai mulți respondenți

Arad - **6%**
Bacău - **5%**
Brașov - **14%**
București - **45%**
Cluj - **12%**
Constanța - **3%**
Iași - **5%**
Oradea - **10%**



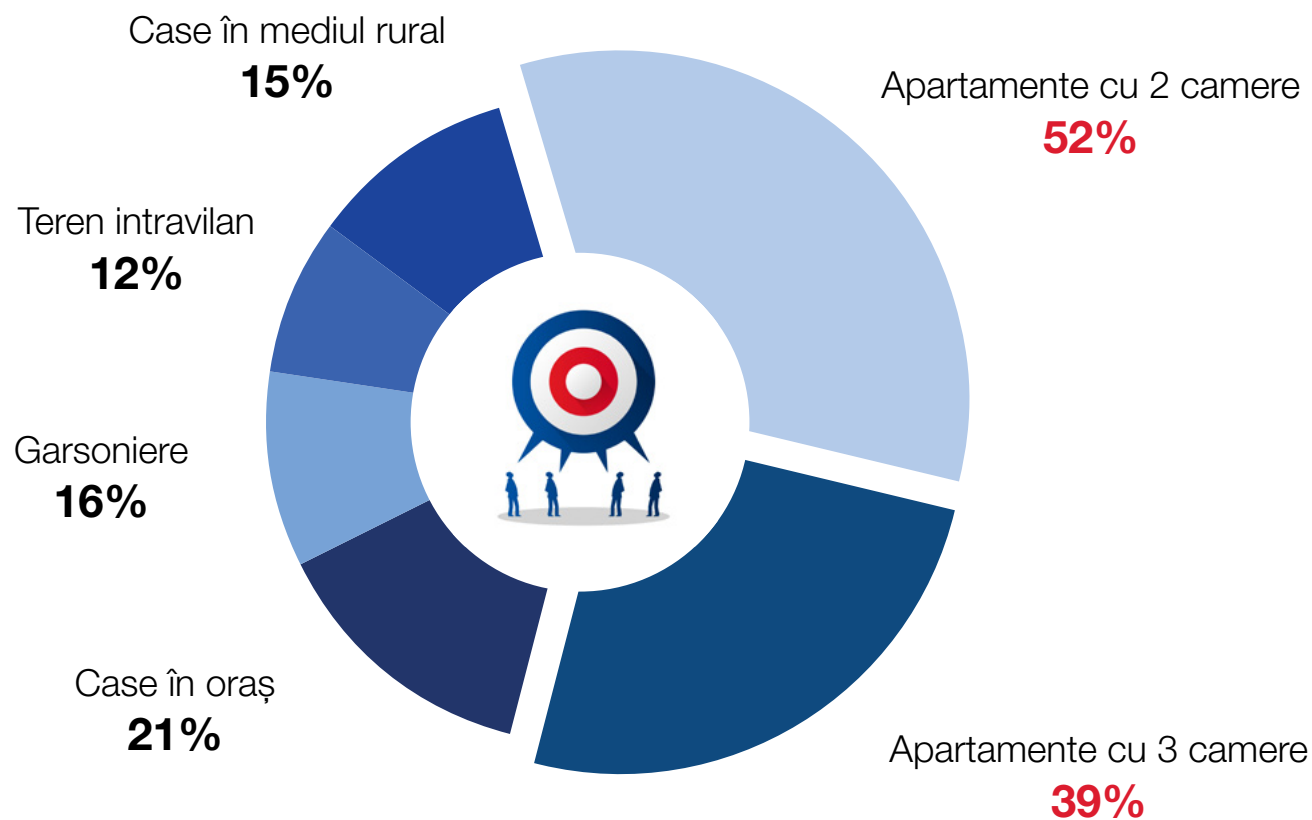


2021 pentru domeniul imobiliar

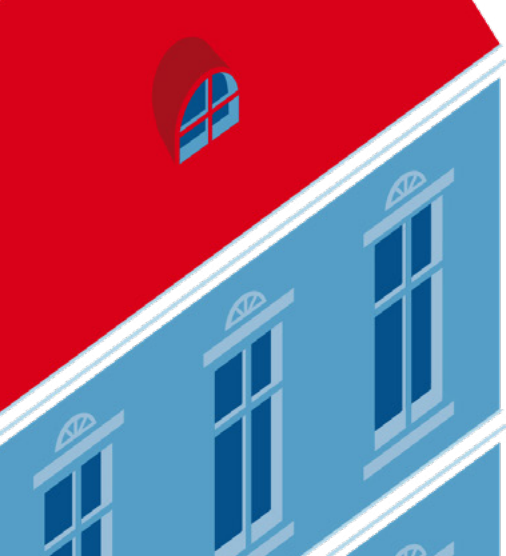
Odată cu debutul pandemiei din 2020, multe persoane care s-au întrebat dacă imobiliarele vor avea de suferit. Totuși, ultimii doi ani au fost o dovadă a faptului că domeniul este unul puternic, iar piața din România a traversat cu maturitate o perioadă plină de provocări. Pentru a înțelege mai bine tendințele acestui an, este necesar să analizăm modul în care s-au realizat tranzacțiile imobiliare în ultimii doi ani.

// Cele mai tranzacționate tipuri de proprietăți în 2021

În 2021, cele mai multe tranzacții pe care le-ai realizat au fost de vânzare-cumpărare*:



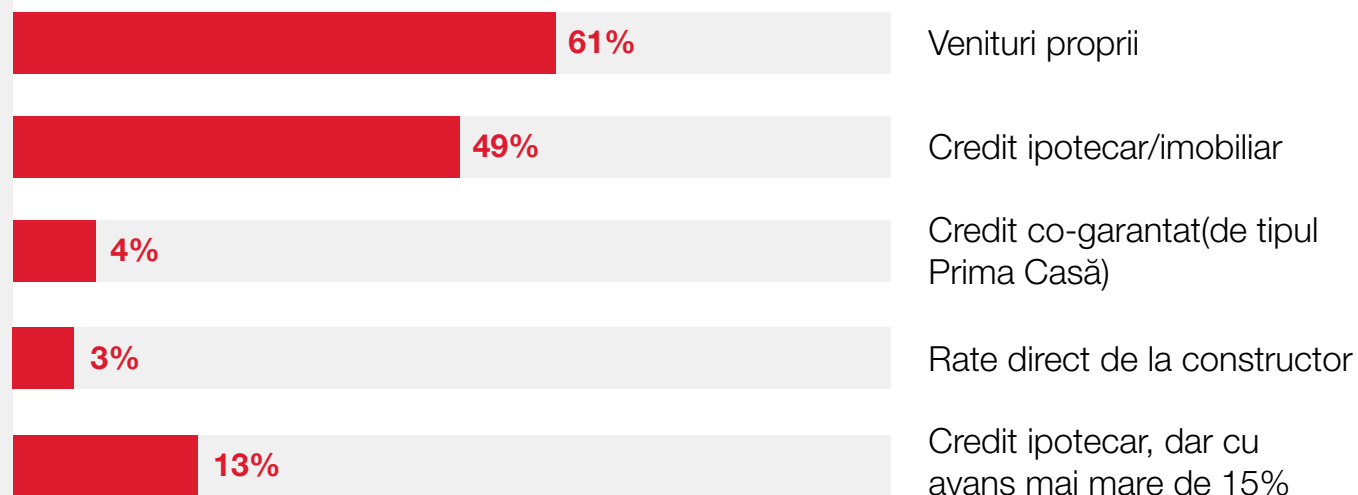
Dacă înainte de 2020 garsonierele erau o investiție tot mai populară în România, iar la debutul pandemiei atenția se centrase pe case și pe terenuri în afara orașelor, observăm că în ultimul an apartamentele cu 2 și 3 camere au fost cele mai căutate opțiuni. De asemenea, casele au rămas o opțiune importantă, cele din mediul urban aflându-se în top 3 proprietăți vândute în 2021. Interesul pentru casele în oraș, corelat cu achizițiile terenurilor intravilane conduc la o concluzie interesantă: românii își mențin interesul pentru proprietățile mediul urban, inclusiv din punct de vedere al caselor.



// Principalele surse de finanțare pentru achiziții

În 2021, cei mai mulți clienți au achiziționat un imobil prin*:

Procentul persoanelor care au achiziționat locuințe prin venituri proprii, precum și al celor care au mers pe varianta creditului ipotecar/imobiliar rămâne unul ridicat, cele două valori fiind apropiate de cele obținute la sondajul RE/MAX din anul precedent. Schimbarea o reprezintă scăderea în zona ratelor la dezvoltator, de la 9% la 3%. Îți vom prezenta în cadrul acestui Ebook și o perspectivă a specialiștilor de la Banca Transilvania cu privire la tendințele de finanțare.



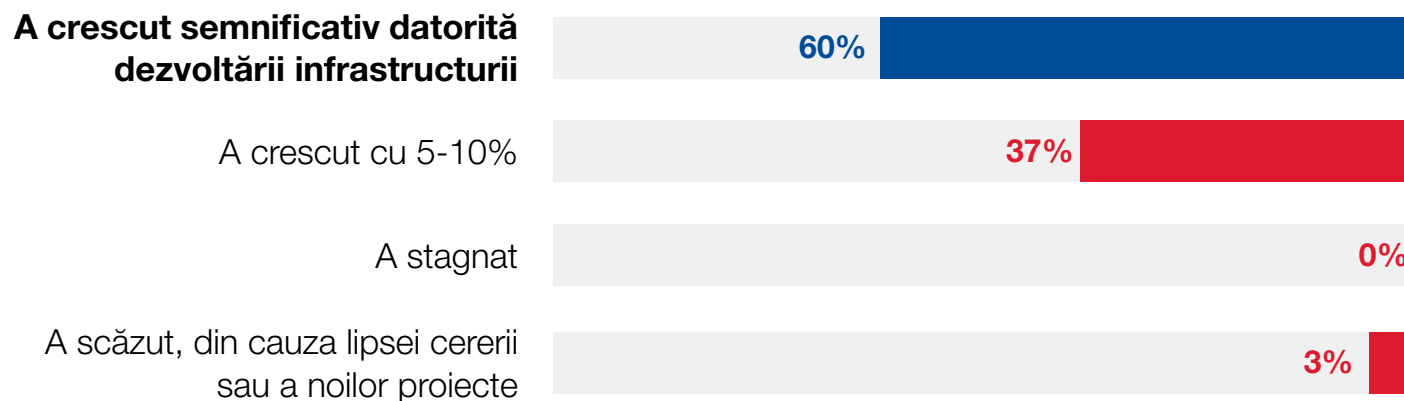


Piața imobiliară locală în ultimii 5 ani

Pentru o cât mai bună “radiografie” a pieței imobiliare românești, ne-am decis să analizăm o perioadă mai îndelungată. De aceea, participanții care au răspuns în cadrul sondajului au fost rugați să ne prezinte perspectiva lor, prin prisma activității și a experienței pe care au acumulat-o deja în domeniu.

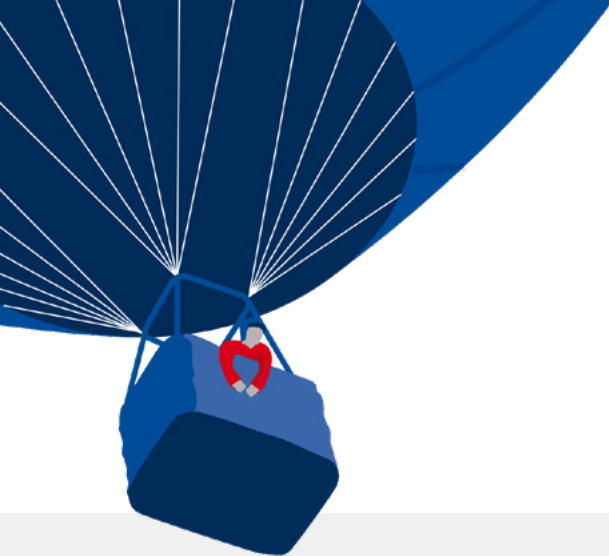
// Evoluția pieței imobiliare în marile orașe

Cât de mult a evoluat piața imobiliară din orașul tău în ultimii 5 ani?



Așa cum se poate observa, piața imobiliară s-a aflat pe un trend ascendent, care a depins în mare măsură de dezvoltarea fiecărei zone. Este evident că acolo unde municipalitatea investește în infrastructură, interesul pentru proprietăți începe să crească. Localitățile în care standardul vieții evoluează au șanse mari de a se dezvolta inclusiv pe plan imobiliar, datorită interesului crescut pentru proprietăți.

Pentru persoanele care își doresc să se îndrepte către domeniul imobiliar și să pună bazele unei afaceri, vestea este pe cât se poate de bună, în special în orașele aflate în plină dezvoltare.



// Evoluția comportamentului clienților

Cum s-a modificat comportamentul clienților în ultimii 5 ani?

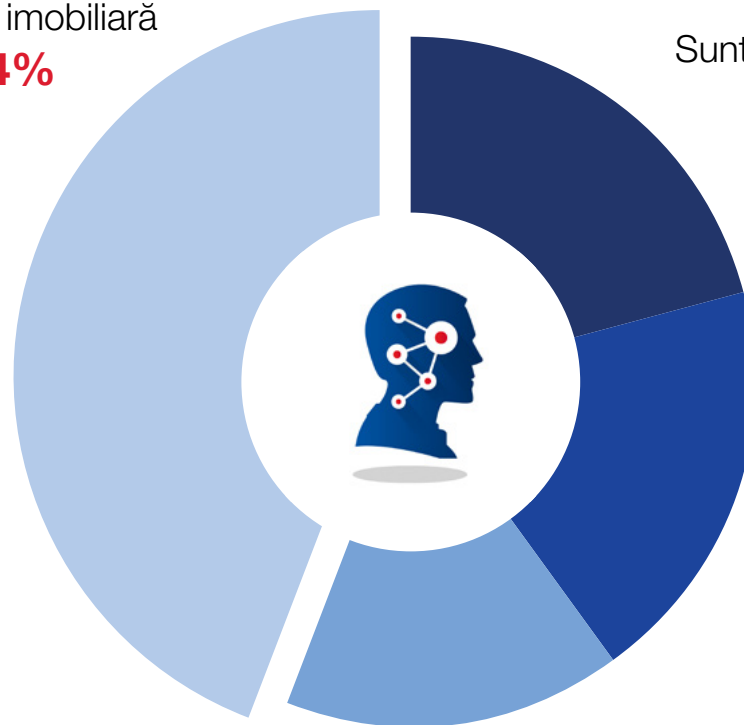
Încă este nevoie de educație imobiliară

44%

Sunt bine informați
21%

Știu mai bine ce își doresc
19%

Au cerințe mari, peste
posibilitățile pieței
16%



Deși piața imobiliară este una în continuă dezvoltare, răspunsurile participanților la studiu arată faptul că este necesară și o educare a clienților, în special pe parte de așteptări și cerințe. Agenții care își doresc să obțină rezultate bune pe termen lung și să își creeze o bază de clienți fideli, obținând totodată recomandări bune, ar trebui să acorde atenție acestui aspect.

Abilitățile de comunicare și o foarte bună cunoaștere a pieței pot ajuta agentul să transmită încredere și să ghideze clientul în direcția potrivită.



Evoluția creditării în România

Politica de creditare a băncilor are un impact semnificativ asupra evoluției domeniului imobiliar. Tocmai de aceea, am stat de vorbă cu un reprezentant al Băncii Transilvania pentru a afla informații despre evoluția creditării imobiliare în România în ultimii ani, dar și pentru a vedea cum se anunță perioada următoare din acest punct de vedere.

Piața de credite imobiliare a înregistrat o creștere susținută în ultimii 5 ani datorită costurilor relativ scăzute de finanțare, stocul de locuințe scoase pe piață în fiecare an, precum și cererea mare. Totuși, vectorii de creștere a pieței au fost polarizați în câteva orașe cu un nivel de trai similar medii UE (sau chiar peste), reședințe de județ.

Echipa BT

Cum a fost 2021 din această perspectivă?

În Banca Transilvania, creditele acordate în primele 11 luni ale anului au înregistrat **o creștere de 63%** față de nivelul din 2020, comparație an pe an. În termeni de sold al creditelor acordate persoanelor fizice, acesta a crescut cu 12% față de nivelul înregistrat în noiembrie 2020. În majoritatea cazurilor, a fost vorba despre credite ipotecare pentru achiziție imobile finalizate.

Cât de mulți români aleg în continuare creditele cu garantare de la stat? De ce?

Creditarea ipotecară a continuat tendința ascendentă și după declanșarea crizei sanitare, evoluție susținută de programul guvernamental (Prima Casă/Nouă Casă), precum și de nivelul redus al costurilor reale de finanțare. Totodată, redresarea rapidă a economiei și climatul pozitiv din sfera pieței financiare au contribuit la tendința favorabilă la nivelul pieței imobiliare din ultimele trimestre, evoluție convergentă cu realitățile europene și mondiale.

Care este avansul mediu pe care l-au plătit românii atunci când au accesat un credit ipotecar?

Avansul mediu este 24% și corespunde unei garanții formate dintr-un apartament de două camere, situat în mediul urban, iar perioada pe care aleg să se împrumute este cea maximă de creditare, 360 de luni. La finalul lunii noiembrie 2021, soldul creditelor imobiliare, inclusiv Prima/ Nouă Casă, a înregistrat o creștere de 15% față de finalul anului trecut. Pentru anul viitor ne propunem o evoluție similară cu cea estimată pentru sistemul bancar.

Care este profilul românilor care accesează credite ipotecare?

Clientul de la Banca Transilvania ce accesează un credit pentru achiziția de imobil este bărbat, de aproximativ 36 de ani, cu un venit de aproximativ 4000 de lei, căsătorit, cu studii superioare și lucrează în mediul privat. Top 5 județe creditate sunt: București, Cluj, Timiș, Constanța și Iași.



Pentru ce tip de imobile se împrumută românii?



Apartament de două camere, situat în mediul urban.

Care sunt previziunile pentru 2022 din perspectiva cererii de credite ipotecare persoane fizice?



Pentru 2022 ne așteptăm la continuarea ciclului de creditare a persoanelor fizice cu ritmuri anuale robuste în trimestrele următoare, evoluție susținută de nivelul redus al costurilor reale de finanțare (costurile nominale ajustate cu inflația) și perspectivele favorabile pentru investițiile productive, cu implicații pozitive pentru climatul din sfera pieței forței de muncă.

Pe de o parte, rata de economisire a populației este ridicată, aspect care, coroborat cu măsurile implementate de Administrație la final de octombrie, va induce o rezistență la majorarea prețurilor la energie și la creșterea prețurilor de consum cu ritmuri ridicate în perioada recentă. Ratele nominale de dobândă au crescut recent, dar ceea ce contează este nivelul costurilor reale de finanțare (cele nominale ajustate cu inflația).

În ceea ce privește evoluția creditării retail la nivelul sistemului bancar, în 2022 se estimează o creștere de aproximativ 9.4%.

Pe fundalul acesta caracterizat de optimism, pentru clienții ce totuși se întâlnesc cu probleme personale, de natură să influențeze plata ratelor, Banca Transilvania poate oferi soluții de restructurare a datoriei, cum ar fi: reeșalonarea soldului pe o perioadă extinsă de creditare sau diminuarea obligației lunare de plată pentru o anumită perioadă de timp. Important de știut pentru clienți este să se adreseze cât mai repede băncii în identificarea alternativelor de plată, astfel încât să nu se acumuleze multe restanțe.

Luați în calcul sau vă așteptați să fie modificate condițiile de creditare? Dacă da, în ce sens?

Este dificil de anticipat cum va arată lumea post-pandemie, dar putem afirma că nu ne vom mai întoarce la realitatea de la începutul anului 2020, momentul declanșării crizei sanitare, cea mai severă la nivel mondial în ultimul secol. Spre exemplu, work from home va fi parte importantă a realității post-pandemie, cu implicații inclusiv la nivelul pieței imobiliare. Subliniem faptul că implementarea programelor Europene (Next Generation și cadrului financiar multianual 2021-2027) va avea impact pozitiv pentru investiții, dezvoltarea infrastructurii critice și consecințe favorabile pentru climatul din piața forței de muncă și pentru cererea de pe piața imobiliară rezidențială în ciclul post-pandemie.

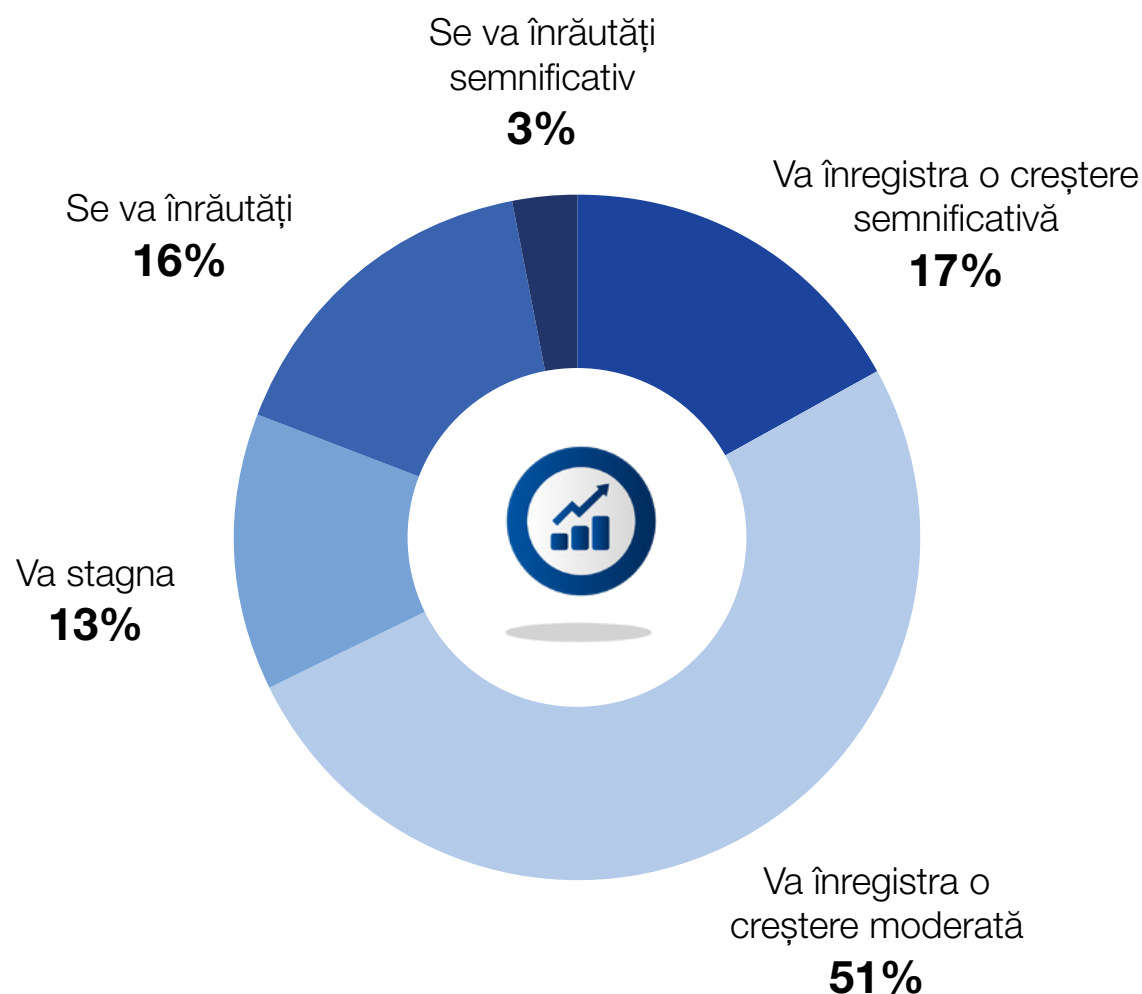
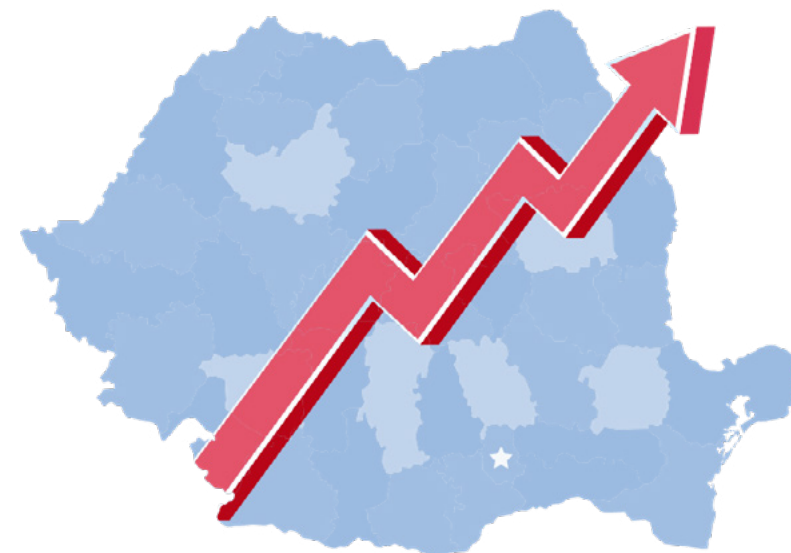


Previzuni economice și imobiliare pentru 2022

Chiar dacă nu putem prevesti cu exactitate viitorul, avem posibilitatea de a ne folosi experiența pentru a interpreta tendințele care par să influențeze următorul an. Respondenții sondajului nostru au oferit răspunsurile pe care le intuiesc din evoluția pieței și a comportamentului clienților, luând totodată în calcul și trendurile existente la nivel internațional.

// Tendințe în evoluția economiei României

Care crezi că va fi evoluția economiei României în 2022?



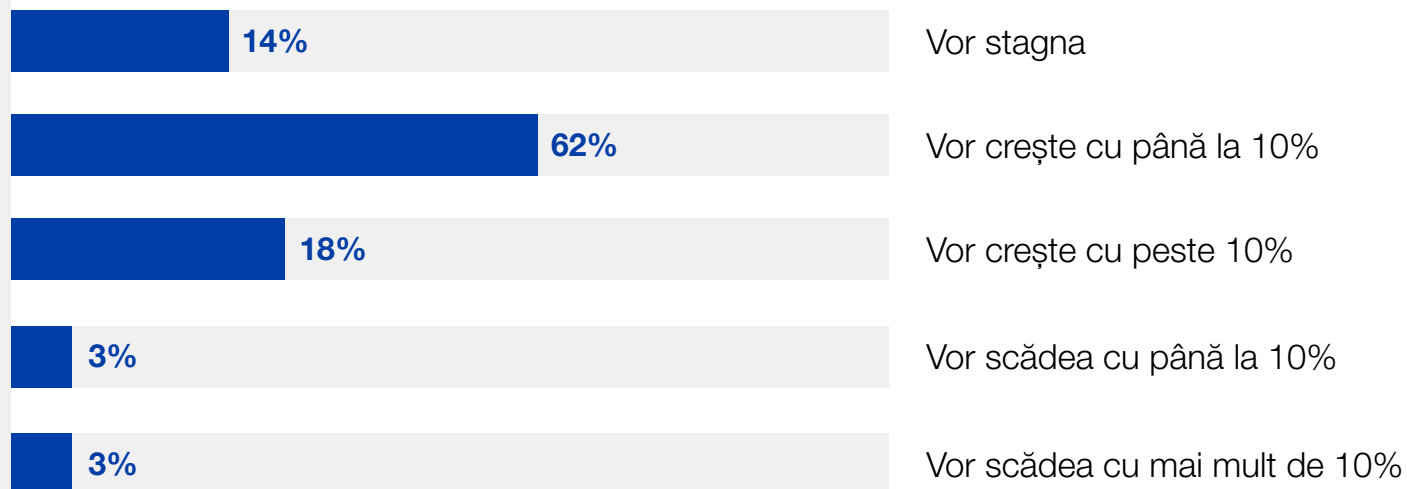
Respondenții sunt optimiști cu privire la creșterea economică, scenariile negative fiind luate în calcul de sub 20% dintre persoanele care au completat sondajul. O evoluție a economiei va avea cu siguranță impact pozitiv și asupra situației din piața imobiliară. În caz de creștere, fie ea chiar și moderată, dar chiar și în situația unei stagnări, interesul pentru proprietăți va fi și el pe un trend pozitiv în continuare.

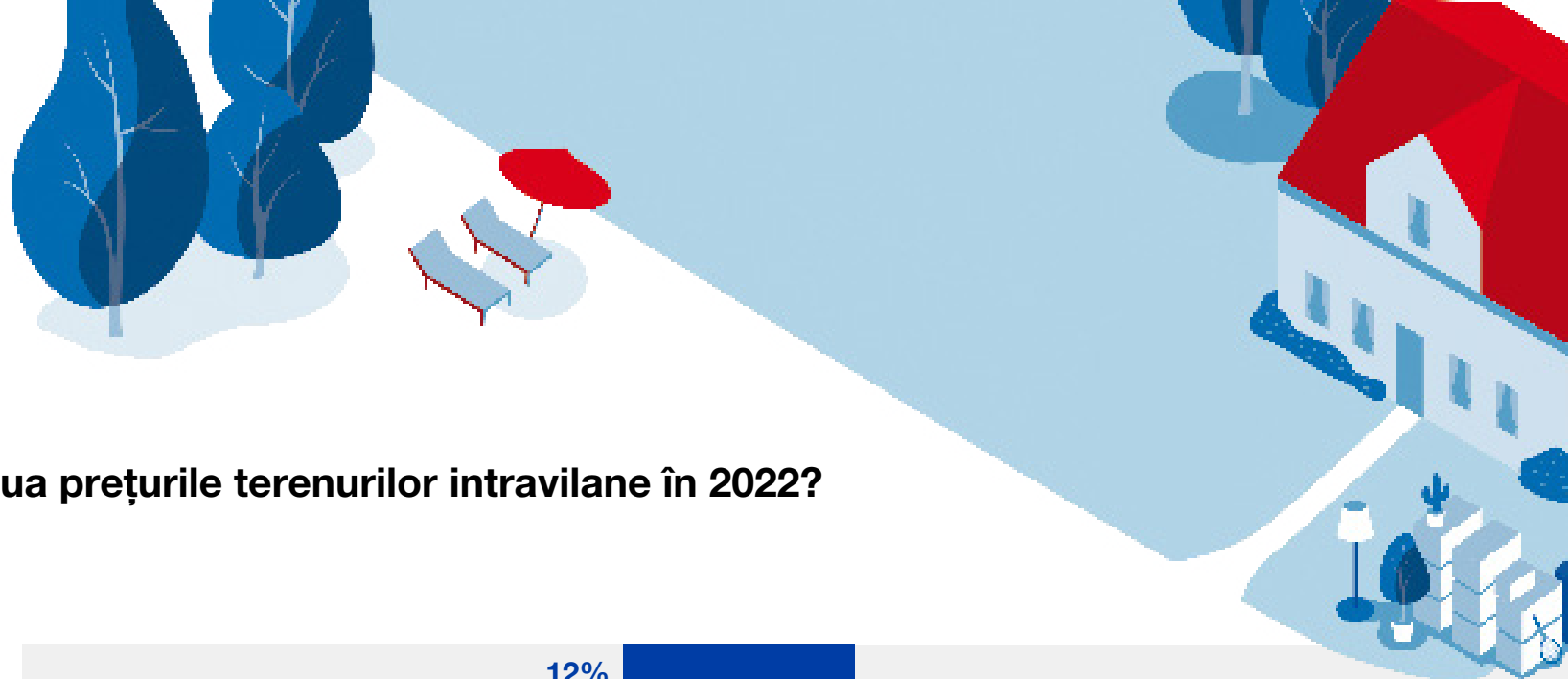


// Tendințe în materie de prețuri ale proprietăților

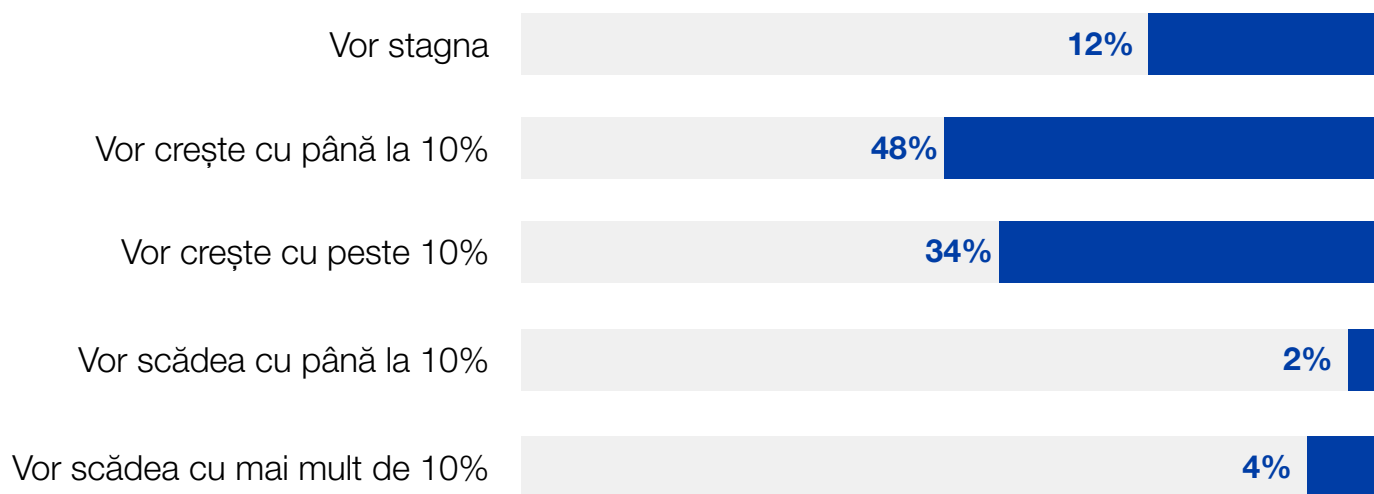
Cum consideri că vor evolua prețurile caselor în 2022?

Cei mai mulți specialiști din domeniul imobiliar prevăd că prețurile caselor vor înregistra o creștere în perioada următoare. Tendința este văzută cu siguranță ca o continuare firească a procentului de vânzări case din 2021. Ține cont de acest lucru atunci când iei decizia unei investiții, dar și când planifici o posibilă strategie de promovare și vânzare pentru agenția ta.





Cum crezi că vor evolua prețurile terenurilor intravilane în 2022?

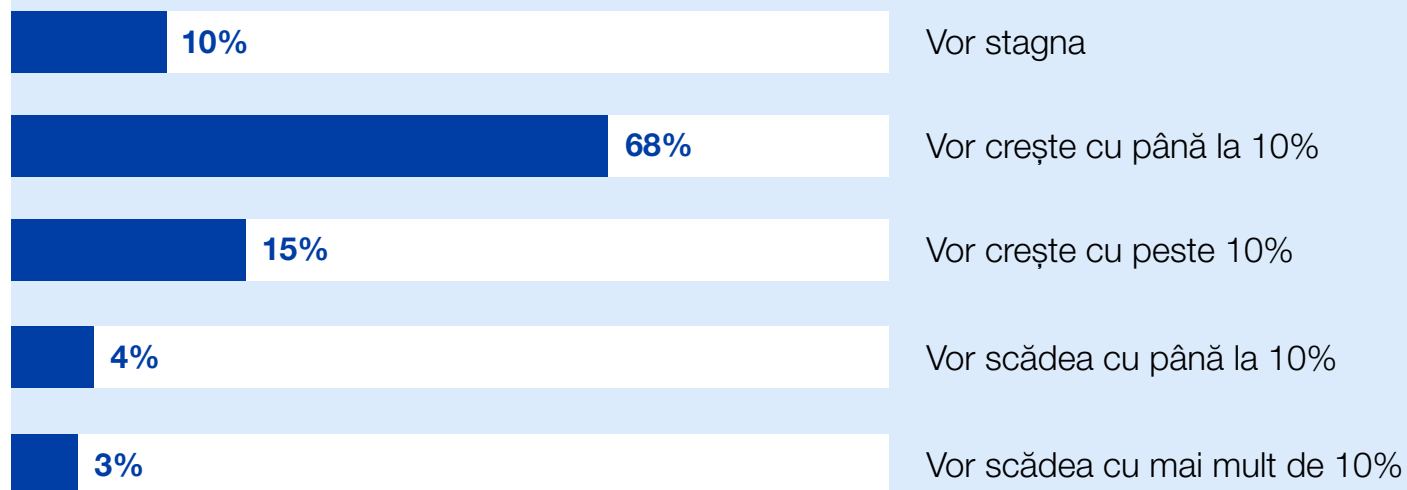


Pentru că interesul pentru case și terenuri în mediul urban a fost unul crescut în 2021, specialiștii se așteaptă ca tendința să ducă la o creștere a prețurilor, inclusiv în materie de teren intravilan.

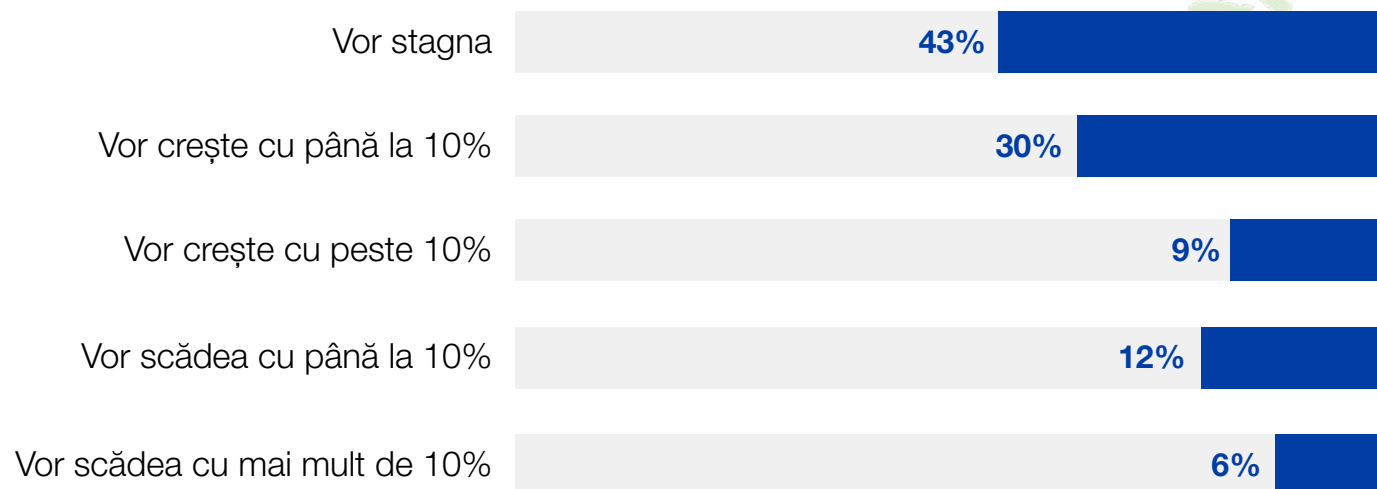


Cum crezi că vor evolua prețurile apartamentelor în 2022?

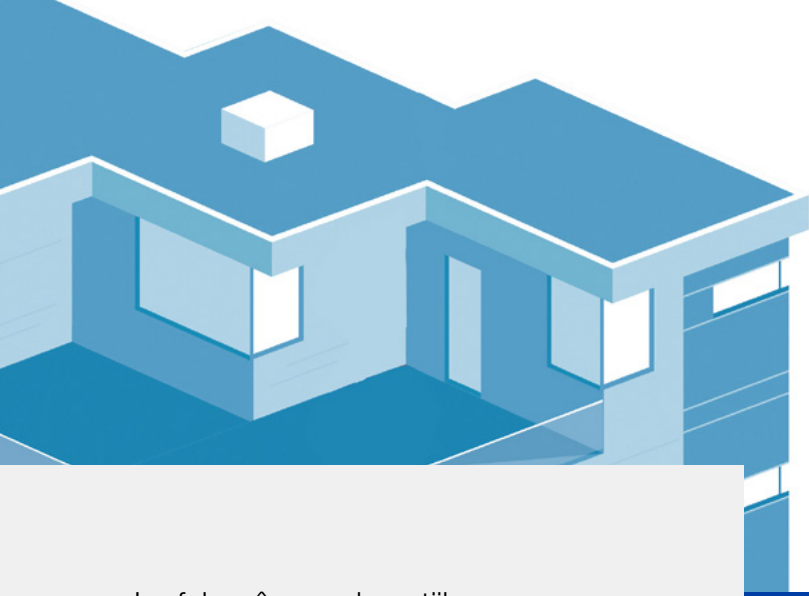
Creșterile prognozate în cazul apartamentelor sunt și mai mari față de cele ale caselor și terenurilor. Explicația poate sta chiar în numărul tranzacțiilor din acest an - așa cum s-a văzut mai sus, cele mai multe proprietăți tranzacționate au fost apartamentele cu 2 și 3 camere. Dezvoltatorii imobiliari vor urma cel mai probabil această tendință, în special dacă va exista o cerere crescută.



Cum crezi că vor evolua prețurile spațiilor comerciale în 2022?

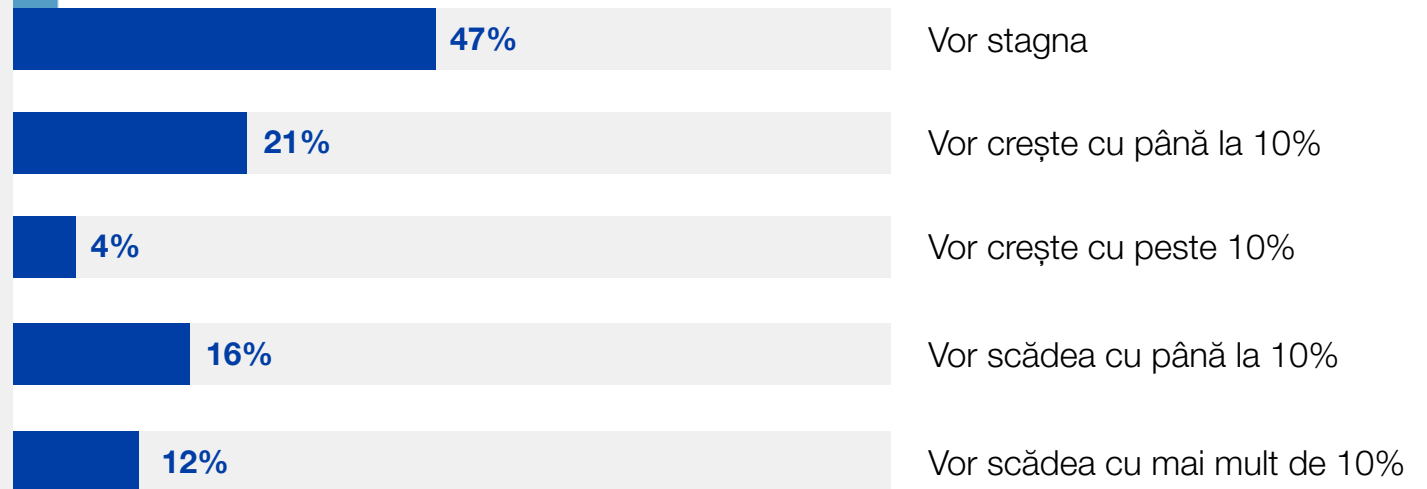


Specialiștii în imobiliare nu prevăd schimbări importante din punct de vedere al prețurilor pentru spații comerciale. Acest lucru este cu siguranță influențat de adaptarea la contextul pandemic, care a mutat tot mai multe afaceri în mediul online.

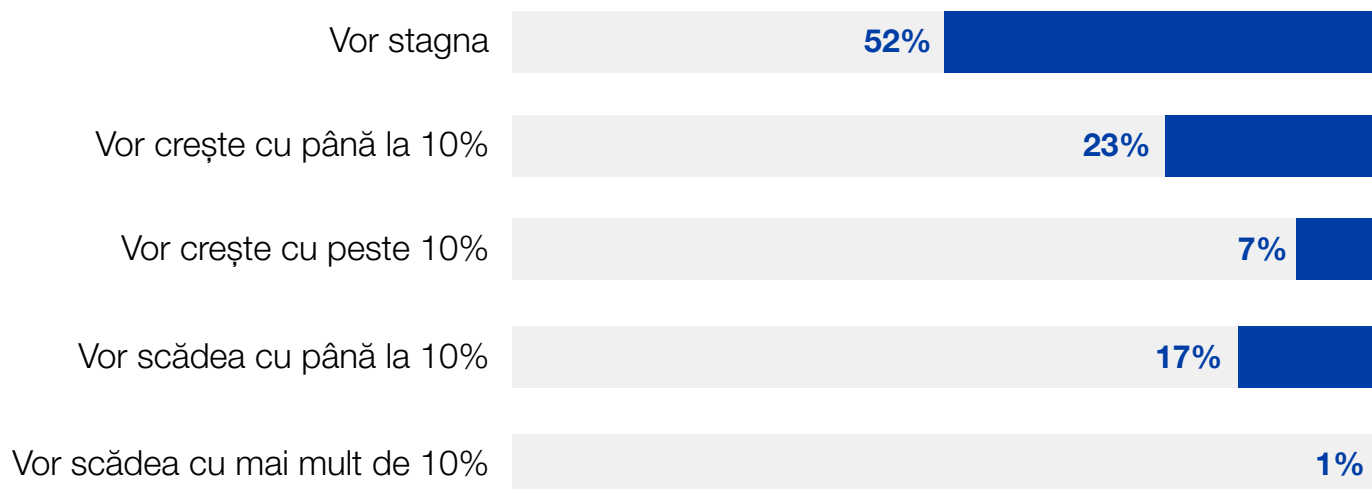


Cum crezi că vor evolua prețurile spațiilor de birouri în 2022?

La fel ca în cazul spațiilor comerciale, clădirile de birouri nu par să se îndrepte către o creștere considerabilă a prețurilor. Cel mai probabil, această tendință provine și din mutarea muncii în sistem remote sau hibrid pentru o bună parte din companii. Totuși, nu se prognozează scăderi importante, ci respondenții la sondaj merg mai degrabă pe varianta stagnării și creșterii prețurilor.



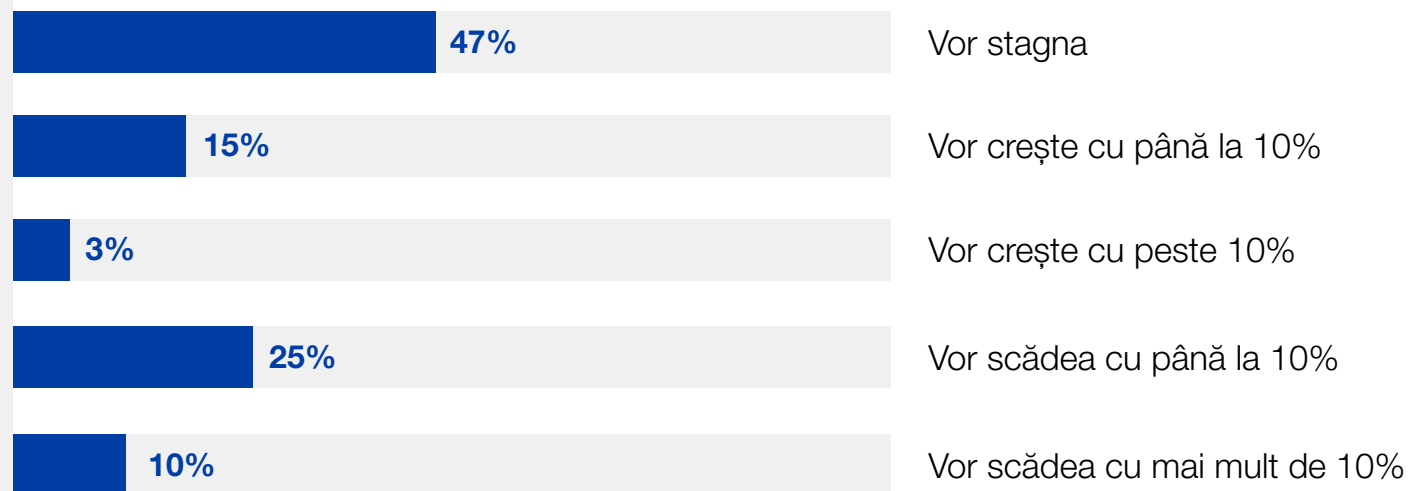
Cum crezi că vor evolua prețurile chiriilor pe piața rezidențială în 2022?



Pe piața chiriilor pentru apartamente și garsoniere nu se prevăd schimbări masive. Marile centre universitare au început să funcționeze din nou și în mediul offline, iar tendința de lucru remote se îndreaptă mai degrabă către biroul hibrid, în care angajații lucrează și de acasă, dar și de la birou. De aceea, chiriile nu vor înregistra cel mai probabil scăderi mari, ci vor rămâne la un nivel relativ constant. Creșteri se vor vedea cel mai probabil în orașele foarte dezvoltate, în special pe fondul creșterii prețurilor la locuințe.

Cum crezi că vor evolua prețurile chiriilor spațiilor de birouri în 2022?

La fel ca în cazul prețurilor de vânzare pentru spațiile de birouri, specialiștii nu prevăd o creștere importantă a costurilor pentru închirierea spațiilor business. Tendința de stagnare este una încurajatoare pentru persoanele care planuiesc să mute activitatea echipei înapoi într-o clădire de birouri.





Impactul dezvoltării infrastructurii locale asupra domeniului imobiliar

Atunci când dorești să investești în imobiliare sau să îți deschizi o agenție, trebuie să analizezi zona în care ai de gând să faci afaceri. Indiferent de mărimea localității vizate, anumiți factori pot influența interesul clienților față de locul respectiv:



Calitatea vieții

Accesul la facilități de petrecere a timpului liber, opțiuni de divertisment, zone verzi, raportul între costul proprietăților și avantajele zonei.

Dezvoltarea economică

Existența unei piețe a locurilor de muncă suficient de ofertante. Pentru antreprenori, dezvoltarea economică înseamnă și mai multe șanse de creștere a unui business.



Sistemul sanitar

Clinici, spitale de specialitate bine cotate, dar și variante private

Sistemul de învățământ

Marile orașe oferă de obicei mai multe opțiuni din acest punct de vedere.



Siguranța localității

Un factor important în special pentru familiile cu copii.

Traficul și transportul în comun

Detalii importante pentru persoanele cu stil de viață activ.



Printre orașele care atrag tot mai mulți investitori datorită calității vieții și a infrastructurii în plină dezvoltare se numără: Cluj Napoca, Iași, Brașov, Oradea, Alba Iulia, Timișoara, Sibiu. Iată o serie de puncte forte ale celor mai apreciate orașe din România, precum și posibilitățile de dezvoltare pentru anii următori:

- 1 Cluj Napoca** - costurile locuințelor, atât din punct de vedere chirii, cât și achiziții, se află la un nivel foarte ridicat. Avantajele locuitorilor sunt pe măsură: un sistem medical apreciat, posibilități de petrecere a timpului liber, dezvoltare economică, dezvoltarea unor noi cartiere, aeroport foarte aproape de oraș, curățenie, transport în comun bine organizat, dezvoltarea spațiilor verzi.
- 2 Brașov** - un oraș turistic aflat în expansiune, care oferă siguranță, curățenie, posibilități de petrecere a timpului liber. Aeroportul promite, de asemenea, să fie un factor important în dezvoltarea orașului.
- 3 Iași** - este un centru universitar vizat de tot mai mulți studenți. Este posibil ca în anii următori Iașul să devină din ce în ce mai căutat de investitori, dar și de persoanele care doresc să se mute într-un oraș sigur, curat și animat. Primăria a demarat noi proiecte de dezvoltare și înfrumusețare a orașului, cu bani europeni, vizate fiind proiecte ce țin de spațiile verzi, transport, iluminat public, educație, dar și artă.
- 4 Sibiu** - orașul în care vechiul se împletește cu noul se află pe locul doi în topul Dezvoltării Durabile, după Cluj. Zona are potențial, inclusiv turistic, iar proiectul Sibiu Smart e în plină desfășurare, cu termen de finalizare 2030. O investiție în această zonă poate fi una inspirată în următorii ani.
- 5 Oradea** - a devenit unul dintre orașele cele mai apreciate din țară. Prin fonduri europene și o administrație deosebit de eficientă, dezvoltarea a fost vizibilă în numeroase zone: extinderea spațiilor verzi, modernizarea rețelei de transport, reabilitarea clădirilor și muzeelor, îmbunătățirea sistemului de termoficare. De asemenea, Aqua Parkul și centrul istoric atrag atât locuitorii, cât și turiștii, iar Parcul industrial înseamnă mii de locuri de muncă generate.

A decorative graphic consisting of several concentric circles in a light grey color, centered behind the text.

Rolul educației în dezvoltarea domeniului imobiliar



Când îți dorești să ai succes în domeniul în care lucrezi, nu îți permiți să faci lucrurile pe jumătate. Oricât ai spera că rezultatele bune vin exclusiv din fler și abilitățile înnăscute de relaționare, adevărul este că o carieră îndelungată și profitabilă se construiește ambiție, muncă și dorința de a învăța. Același lucru este valabil pentru o afacere de succes.

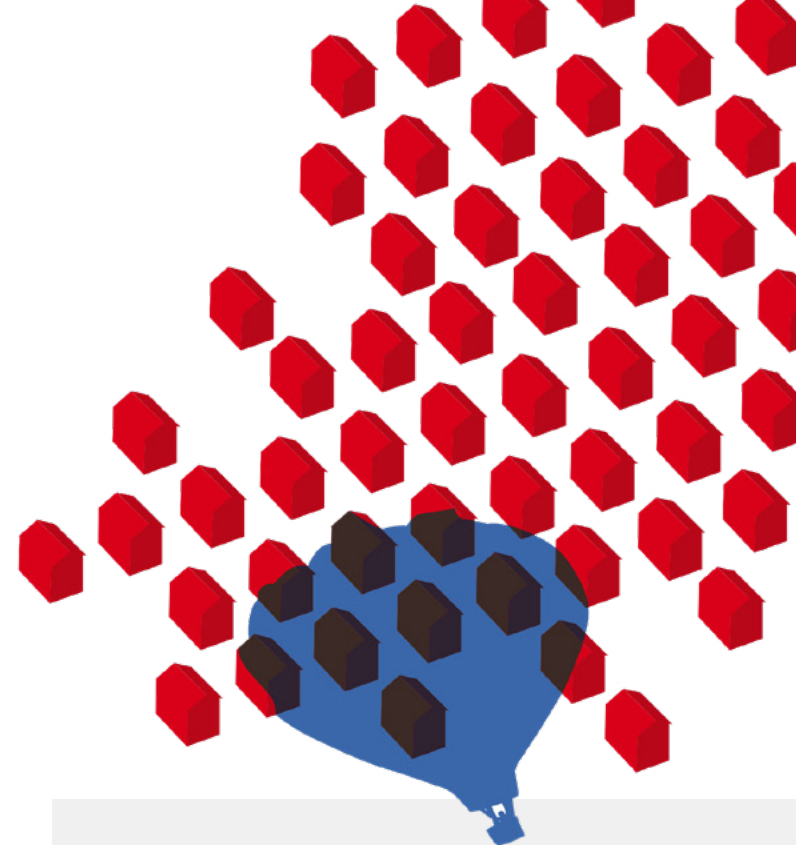
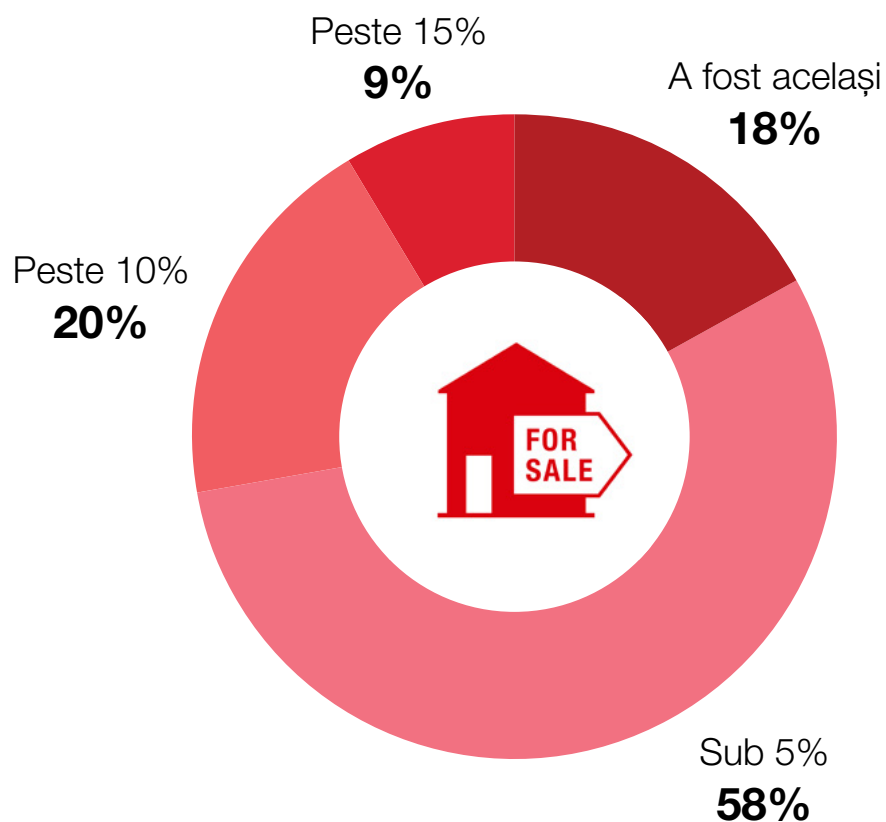
Pentru a le putea oferi clienților serviciile de care au nevoie, la standardele necesare, trebuie să fii la curent cu noțiunile de bază din imobiliare, să știi cum cauți variantele potrivite fiecărei persoane, cum stabilești cel mai bun preț de vânzare și să poți răspunde la întrebările ce țin de contractele realizate.

Cursurile pe care le parcurgi odată cu angajarea ca agent sau cele pe care le oferi angajaților din agenția ta reprezintă un avantaj atât pentru afacerea în sine, cât și pentru clienți. În definitiv, așa cum ai observat și din răspunsurile de mai sus, persoanele care apelează la tine pentru tranzacționarea proprietăților au nevoie să înțeleagă ceea ce li se potrivește, să poată cere ceea ce doresc și să aibă așteptări realiste. Având grijă de formarea ta, îi vei ajuta și pe clienți să lucreze mai simplu cu tine și cu colegii tăi.

În următoarele pagini ți-am pregătit câteva noțiuni imobiliare pe care este bine să le cunoști.

// Preț de tranzacționare versus preț de listare - care este diferența

Prețul de listare al fiecărei proprietăți este în general influențat de o serie de factori: așteptările clientului care vinde/închiriază, prețurile medii din piață, zona și caracteristicile proprietății. Prețul de tranzacționare este cel obținut în final. Acesta poate fi adaptat în funcție de negocierile dintre vânzător și cumpărător (evident, în cazul nostru, intermediare de agent).



Așa cum observi, cei mai mulți respondenți au înregistrat în 2021 o diferență de sub 5% între prețul de tranzacționare și cel de listare. O diferență cât mai mică înseamnă o vânzare cât mai reușită, pentru că înseamnă că așteptările vânzătorului s-au întâlnit cu cele ale cumpărătorului, iar agentul a reușit să stabilească prețul potrivit sau să identifice clienții compatibili, aducând în același punct cererea și oferta.

O diferență mare între cele două prețuri poate fi influențată de anumite aspecte:

1

Agentul nu deține destule informații cu privire la piața pe care realizează vânzarea și la tipul de proprietate care se tranzacționează. Se poate, de asemenea, ca agentul să nu aibă experiența sau cunoștințele necesare pentru a evalua corect locuința sau terenul.

2

Agentul și clientul nu ajung la un numitor comun în privința prețului de vânzare, iar agentul acceptă varianta clientului.

3

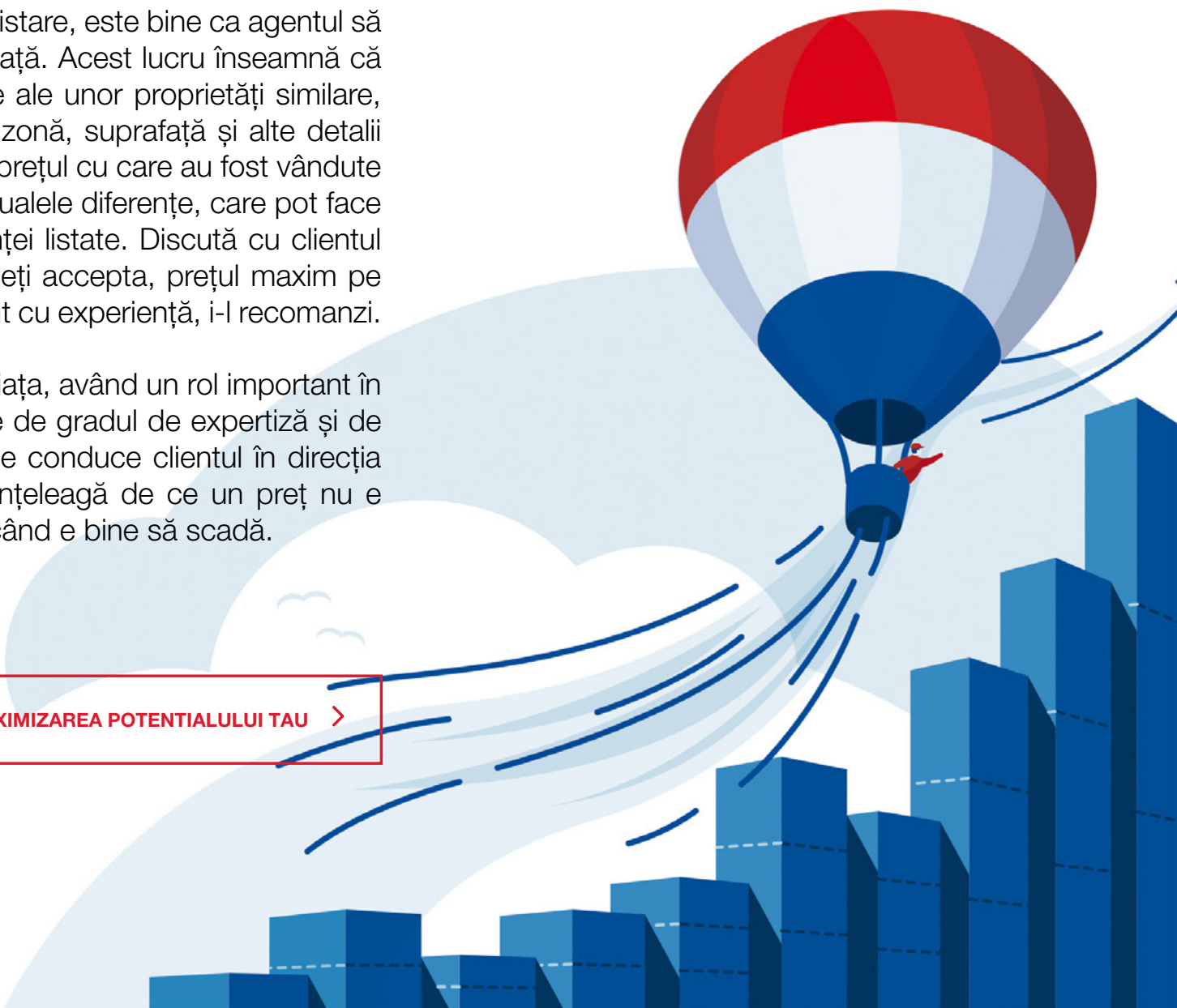
Agentul nu deține destule informații cu privire la piața pe care realizează vânzarea și la tipul de proprietate care se tranzacționează. Se poate, de asemenea, ca agentul să nu aibă experiența sau cunoștințele necesare pentru a evalua corect locuința sau terenul.

Pentru că în RE/MAX suntem mereu la curent cu ceea ce se întâmplă pe plan imobiliar și punem dezvoltarea fiecărui agent pe primul loc, reușim să tranzacționăm la o diferență mică de preț listat - doar 4%.

În momentul stabilirii prețului optim de listare, este bine ca agentul să recurgă la o analiză comparativă de piață. Acest lucru înseamnă că se vor lua în calcul tranzacțiile recente ale unor proprietăți similare, ținând cont de tip de locuință/spațiu, zonă, suprafață și alte detalii utile. Ideal este să se țină cont atât de prețul cu care au fost vândute proprietățile respective, cât și de eventualele diferențe, care pot face să scadă sau să crească prețul locuinței listate. Discută cu clientul tău despre prețul minim pe care îl poți accepta, prețul maxim pe care îl cere și prețul pe care tu, ca agent cu experiență, i-l recomanzi.

Agenții imobiliari sunt cei care educă piața, având un rol important în stabilirea prețurilor de listare. În funcție de gradul de expertiză și de abilitățile de negociere, un agent poate conduce clientul în direcția potrivită, ghidându-l și ajutându-l să înțeleagă de ce un preț nu e realist, când poate cere mai mult sau când e bine să scadă.

VEZI CE OFERA ACADEMIA RE/MAX PENTRU MAXIMIZAREA POTENTIALULUI TAU >

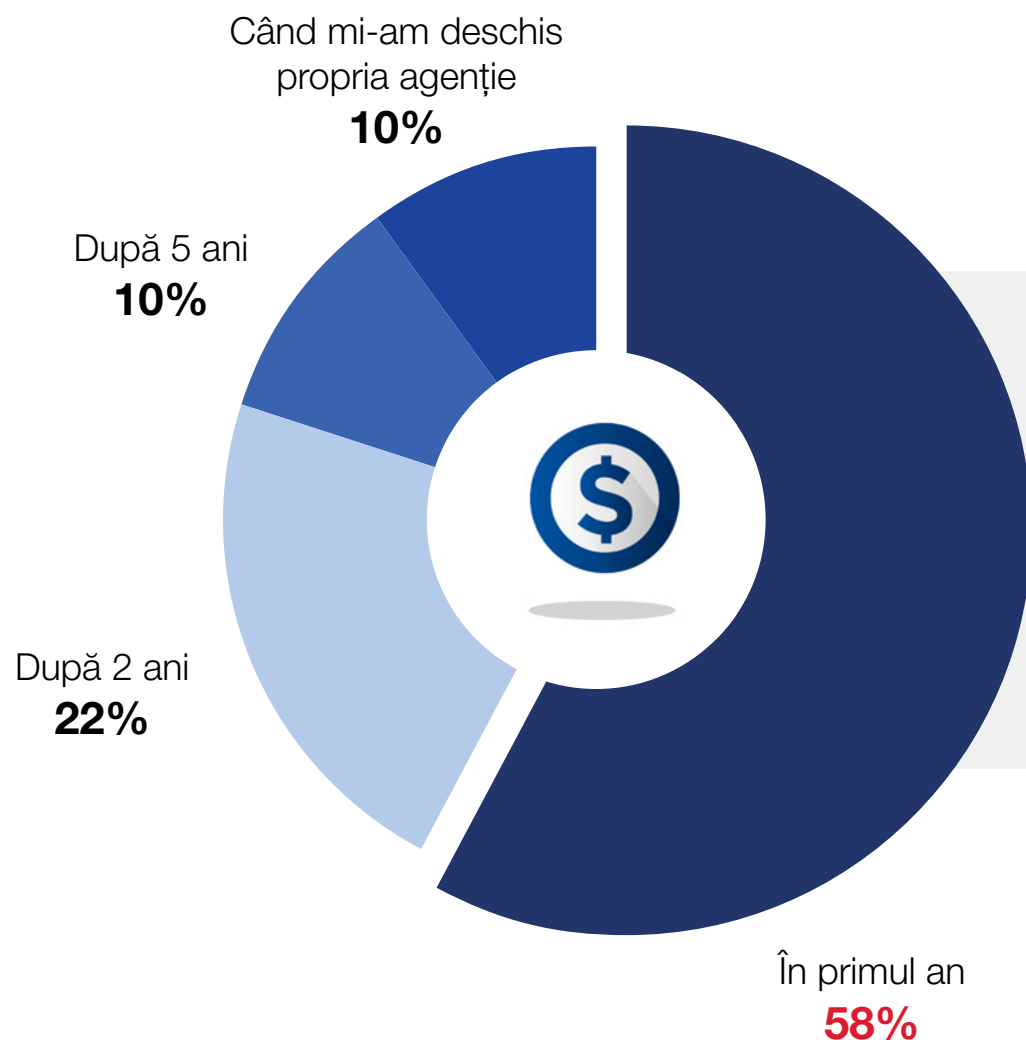




Traieectoria profesională în domeniul imobiliar

Dacă ești la început de drum în imobiliare sau te gândești să deschizi o agenție imobiliară, cu siguranță vrei să afli mai multe despre cum și cât de rapid se obțin rezultate în acest domeniu. În cazul în care deja activezi în zona imobiliară, e bine să faci o comparație, pentru a descoperi unde te situezi în raport cu alți specialiști. În ambele cazuri, datele următoare îți vor fi utile.

În cât timp după ce ai intrat în domeniul imobiliar ai început să câștigi peste medie?

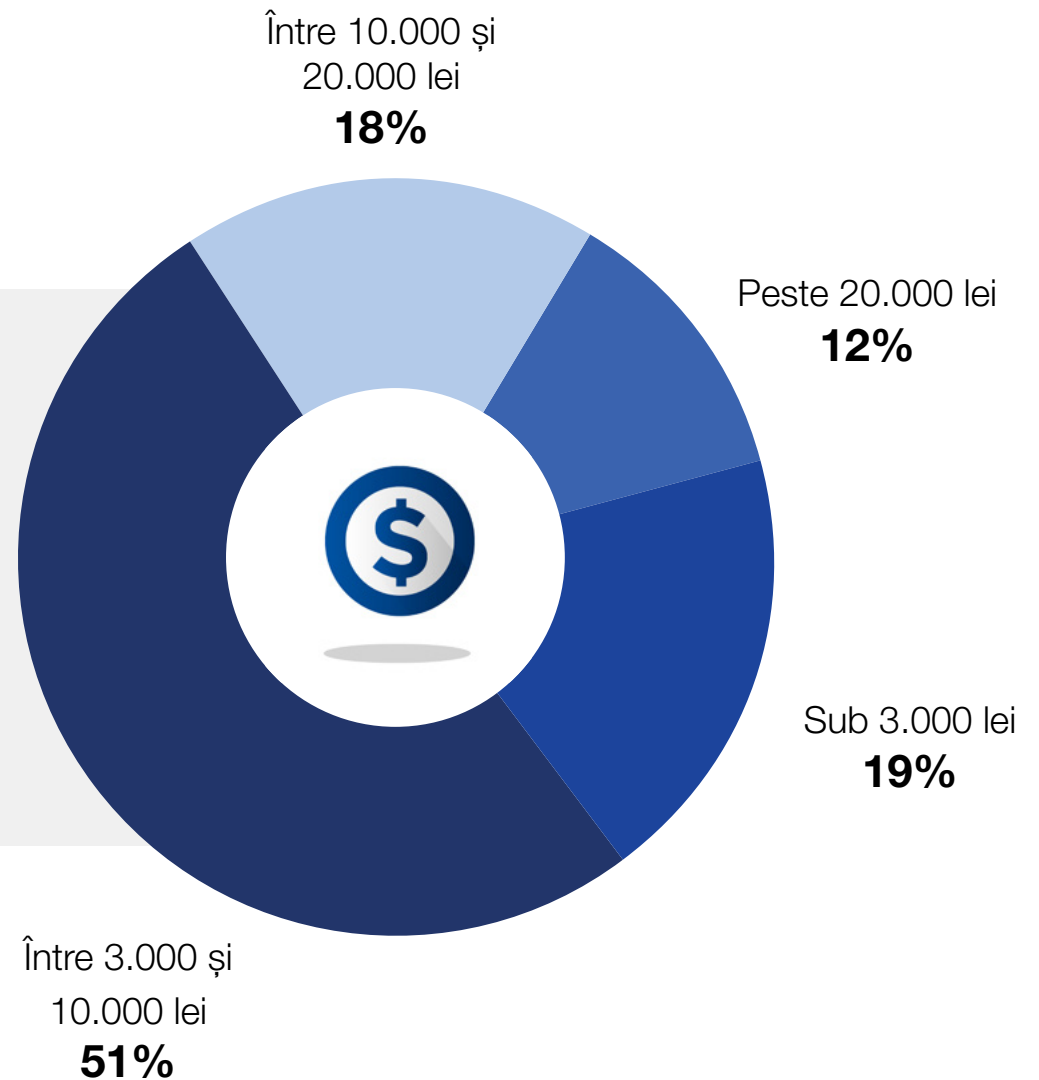


Așa cum poți observa, domeniul imobiliar îți poate aduce într-un timp foarte scurt câștiguri atractive. Aproape 60% din respondenții sondajului RE/MAX au obținut câștiguri peste medie încă din primul an de activitate.



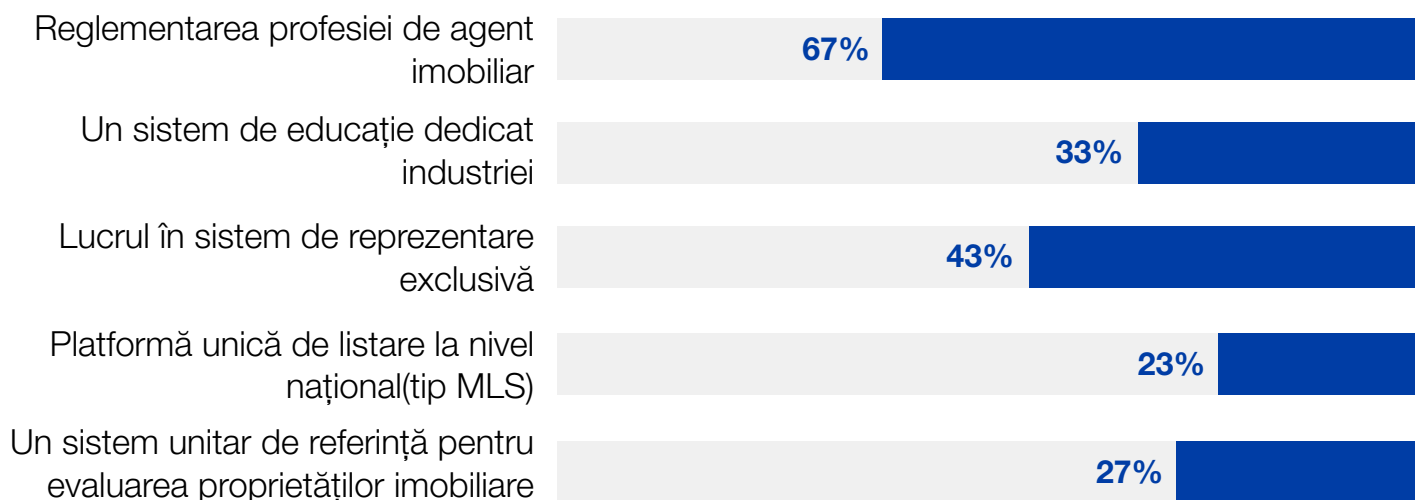
Cât ai câștigat lunar în medie în 2021?

Câștigurile tale nu trebuie să țină cont doar de noroc, ci pot fi influențate de brandul pe care îl reprezinți și de modul în care interacționezi cu clienții. De aceea, în RE/MAX punem accent pe educație și pe formarea agenților, pentru a le oferi șansa de a obține câștiguri cât mai mari.





Care dintre aceste direcții pot avea cel mai mare impact asupra îmbunătățirii calității serviciilor oferite de un agent imobiliar*?

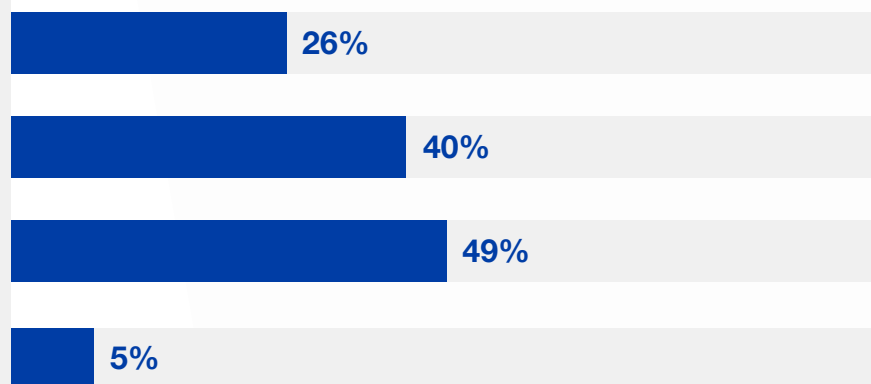


La fel ca în anul precedent, cei mai mulți respondenți au fost de părere că o viitoare reglementare a profesiei de agent imobiliar poate aduce o calitate crescută a serviciilor. Astfel, persoanele interesate de o carieră în imobiliare ar putea urma cursuri de specializare, fiind 100% pregătite pentru activitatea aleasă. Și în acest caz, deci, educația are o importanță semnificativă. În plus, sistemul de educație și reprezentarea exclusivă rămân aspecte care le pot permite agenților să ofere servicii de nota zece. Reprezentarea exclusivă este privită ca o soluție pentru o relație agent-client bazată pe încredere totală din partea ambelor părți.



O mică parte dintre respondenți consideră că nu mai este nevoie de continuarea educației imobiliare pentru a-și exercita profesia. Cei mai mulți participanți la sondaj sunt de părere că educația continuă reprezintă un avantaj.

Cum te-ai format ca agent imobiliar*?



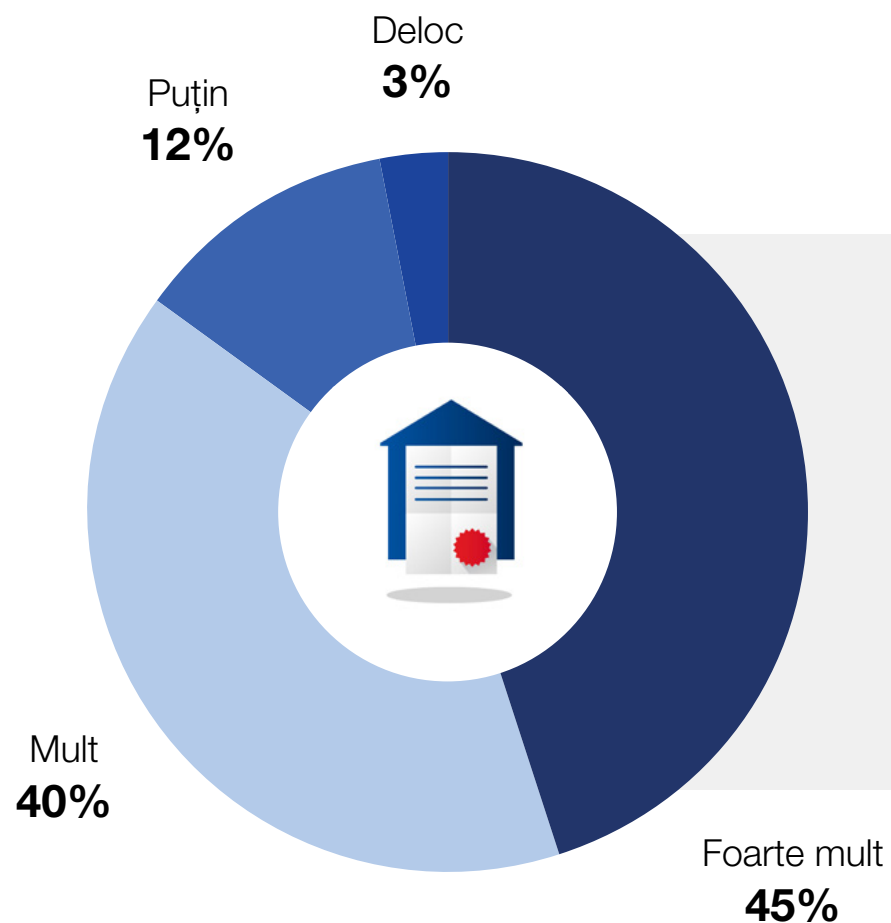
Sunt autodidact, m-am educat singur

Sunt autodidact, însă am participat constant la evenimente de profil

Sunt adeptul educației continue, deci urmez constant cursuri și training-uri

Sunt mulțumit cu cunoștințele pe care le dețin pentru a profesa

Cât a contat educația de specialitate la care ai avut acces în succesul tău?



O majoritate covârșitoare a respondenților la sondajul RE/MAX consideră că educația imobiliară a reprezentat cheia succesului. Aceste răspunsuri pot reprezenta o informație valoroasă pentru orice persoană care își dorește rezultate bune în domeniu.

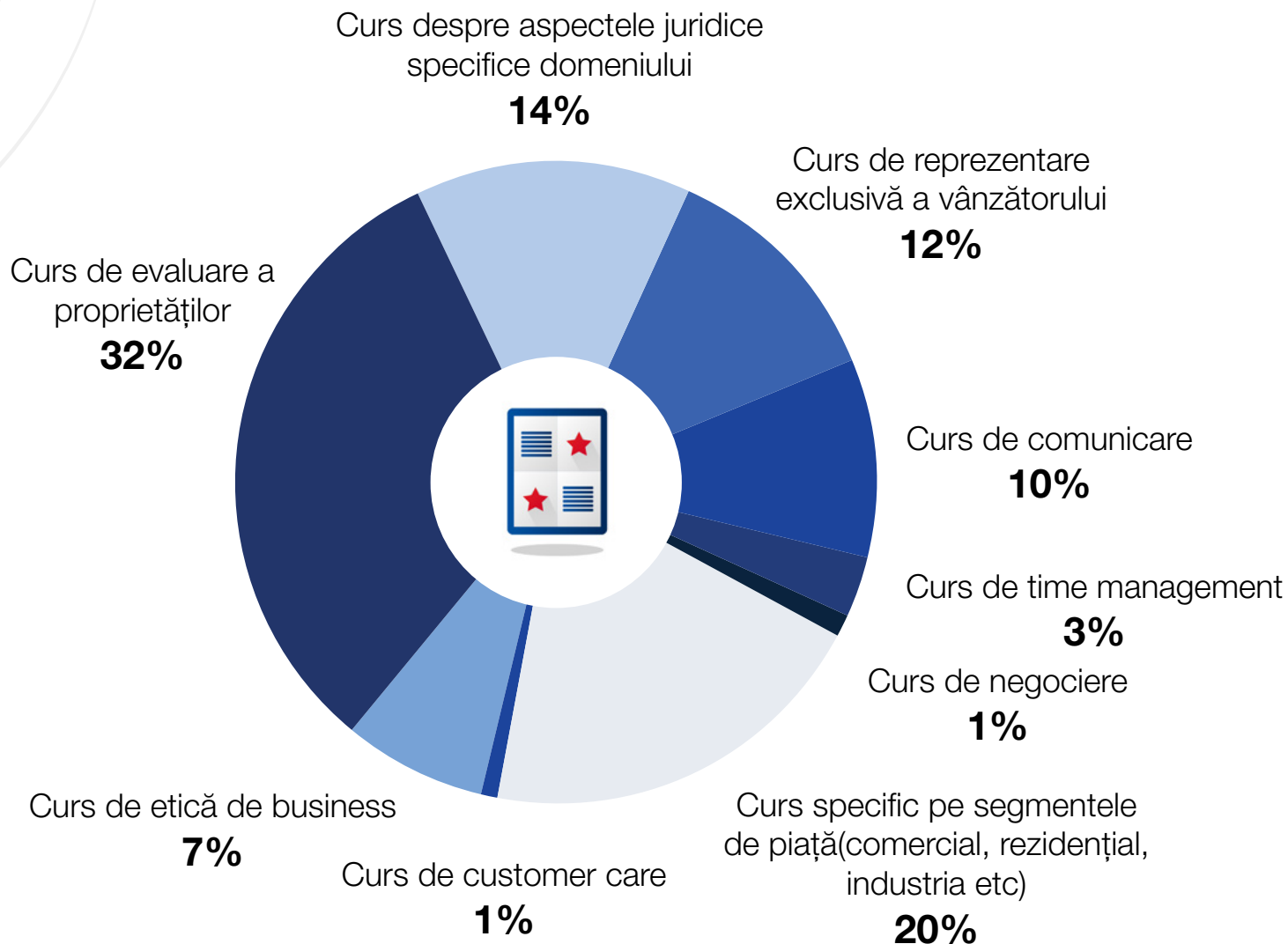


Specialiștii în imobiliare subliniază prin aceste răspunsuri importanța unui pachet complet de cursuri, care să îi asigure agentului nu doar soft skills, ci și cunoștințe solide despre domeniul în care lucrează. Cursul de evaluare a proprietăților, alături de cursurile specifice fiecărui segment de piață, construiesc o bază solidă pentru profesioniștii care vor să transmită încredere și să tranzacționeze cu succes proprietățile.

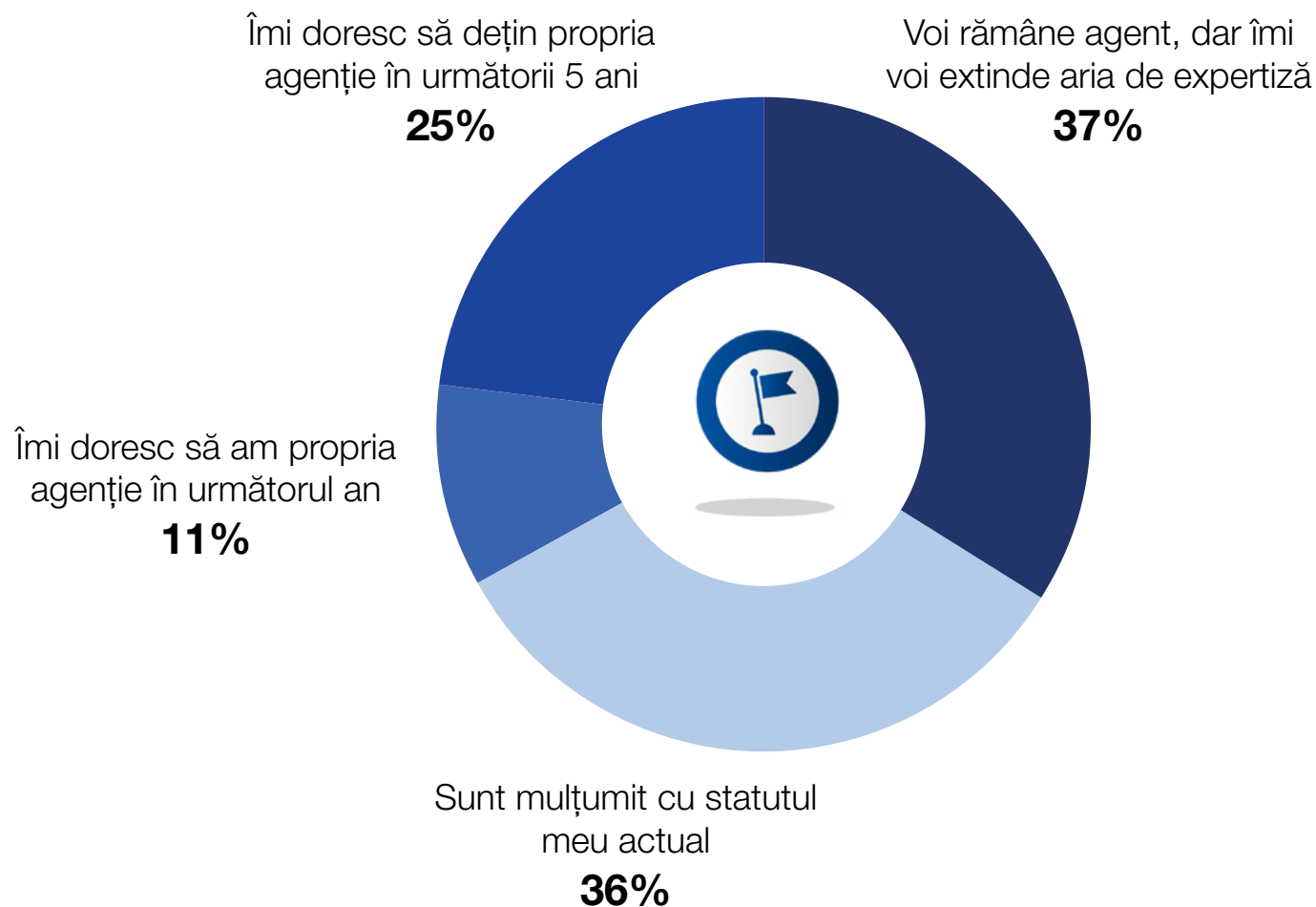
Beneficiază de un program educațional complet

BENEFICIAZĂ ACUM >

Ce cursuri ar trebui să parcurgă un agent imobiliar pentru a profesa?

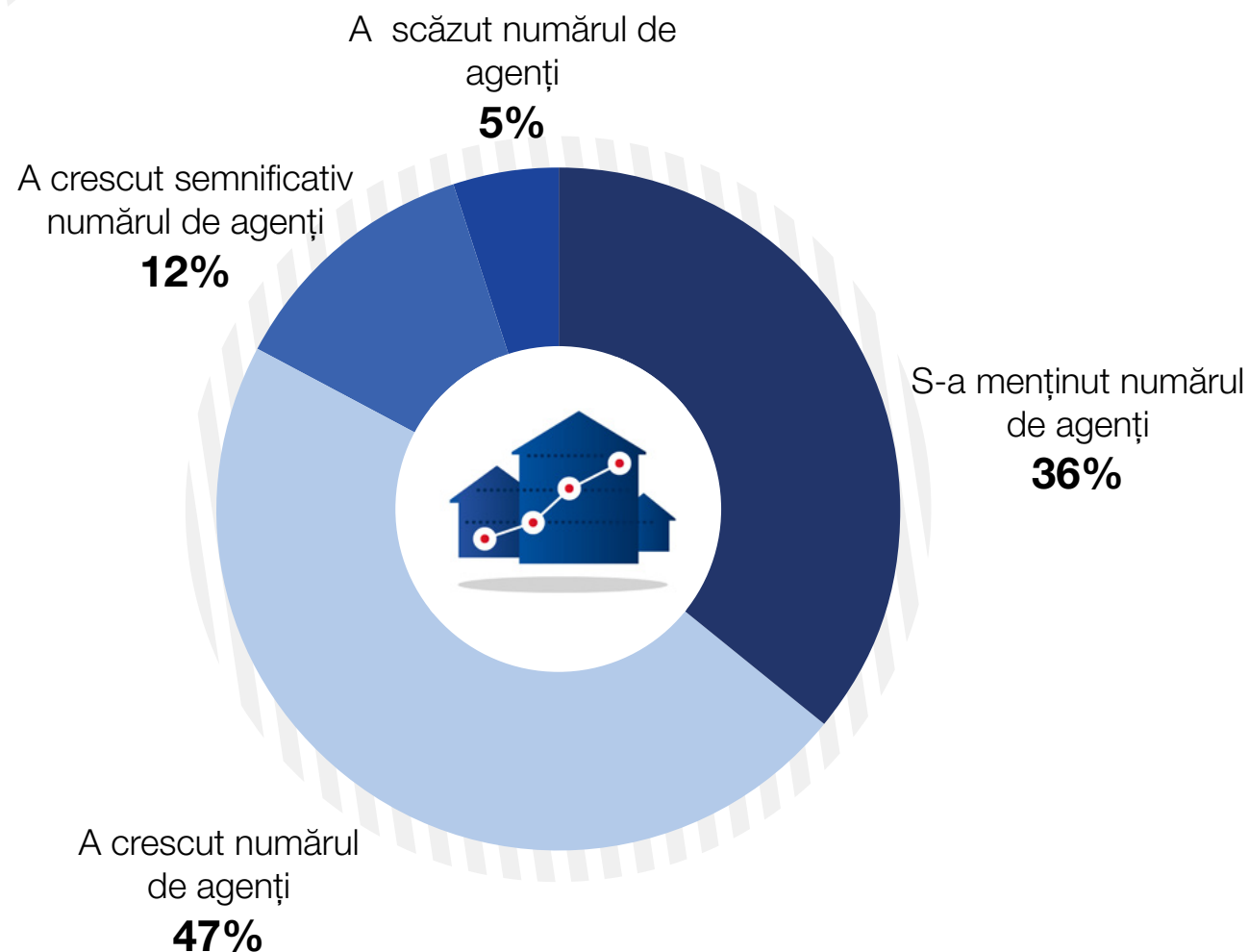


Care este următorul pas pentru tine în carieră?



Un agent experimentat sau un antreprenor de succes? Părerile respondenților au fost împărțite în acest caz, iar motivul poate fi rezumat destul de simplu: pasiunea pentru munca depusă. Antreprenoriatul este o alegere care oferă libertate și putere, venind la pachet în același timp cu satisfacții uriașe, inclusiv de natură financiară. Poziția de agent poate însemna dinamism și comunicare, dar și venituri importante, în funcție de experiență. Fiecare profesionist în imobiliare își poate alege statutul în funcție de abilități, dar și de tipul de activitate care îl motivează.

Cum a evoluat în ultimul an agenția imobiliară din care faci parte?



Așa cum observam și la începutul acestui ebook, perioada plină de provocări a ultimilor doi ani nu a avut în domeniul imobiliar impactul de care multe persoane se temeau. Majoritatea agențiilor au avut o evoluție favorabilă sau cel mult o stagnare, aceasta din urmă fiind uneori o consecință firească, mai ales dacă numărul de agenți este unul ridicat și suficient pentru cererea imobiliară din zona în care se desfășoară activitatea.



5 avantaje competitive pe care ți le oferă deschiderea unei francize imobiliare

Ești agent imobiliar și simți că ar trebui să faci pasul următor, către propria agenție? Deții deja o agenție, însă rezultatele obținute nu te satisfac pe deplin? Poate este momentul să faci o schimbare!

Atunci când te alături unei rețele de francize imobiliare de succes, ca RE/MAX, ai toate motivele să privești către viitor cu încredere și cu nerăbdare. Asta pentru că la RE/MAX te bucuri de avantaje care fac în mod real diferența:



Model de business de succes

Beneficiezi de o strategie și un plan de business care s-au dovedit a fi de succes, plus coaching și cunoștințe avansate în domeniu, la care altfel ai fi ajuns doar după ani de experiență.



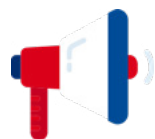
Brand puternic recunoscut internațional

Agenția ta imobiliară va avea în spate un brand care atrage vânzătorii și cumpărătorii aflați în căutarea unor parteneri de încredere într-o tranzacție importantă.



Traininguri specializate și suport

Programele de training, mentorat și suport nu se sfârșesc niciodată și ai acces la o multitudine de cursuri care, în alte circumstanțe, ți-ar fi adus mari costuri în agenție.



Sisteme de promovare eficiente

Datorită asistenței în realizarea strategiei de marketing, a uneltelor și sfaturilor pentru a atrage și a păstra clienții, nu mai trebuie să te lupți cu bugetele imense ale marilor agenții.



Asistență în dezvoltarea agenției imobiliare

Ai suportul necesar la orice pas pentru a evita cea mai mare parte din riscurile asociate deschiderii unei agenții imobiliare pe cont propriu.

Ești gata pentru un nou start în carieră?

DISCUTĂ CU UN CONSULTANT RE/MAX >



RE/MAX este lider mondial în imobiliare, cu peste 140.000 de agenți afiliați și 8.300 birouri în 110 de țări, după 49 de ani de creștere continuă, de la un singur birou deschis în 1973, în Denver, Colorado. Agenții RE/MAX constituie cea mai puternică forță de vânzări imobiliare din lume. Prin eforturile lor, nimeni nu vinde mai multe imobiliare decât RE/MAX la nivel mondial.

În România, RE/MAX este franciza din domeniul imobiliar cu cea mai mare extindere. Suntem prezenți în peste 20 orașe din întreaga țară, strategia RE/MAX fiind perfect adaptată pentru a dezvolta o rețea puternică de agenți și birouri - la fel ca în zeci de alte țări din Europa și din întreaga lume.

Planul de dezvoltare pentru România vizează 110 birouri francizate și peste 1.000 de agenți afiliați RE/MAX până în anul 2023, fiind bazat pe acordarea sprijinului total pentru agenți și francize, în educație, tehnologie, promovare și branding, generând cel mai performant și antreprenorial mediu de business în această industrie.

