



ASPECTE DE CARE SĂ ȚII CONT CÂND ALEGI DOMENIUL IMOBILIAR

Domeniul imobiliar, de la atracție,
la investiție și profit.



Domeniul imobiliar, în pofida oricăror crize, continuă să se crească. Dezvoltatorii și proprietarii scot la vânzare sau închiriere imobile atractive chiar și pentru pretențioși, în timp ce cumpărătorii sau potențialii chiriași au o imagine bine definită asupra a ceea ce caută, dar și mai puțin timp pentru a o face singuri. Se naște astfel o nevoie: cea de a accesa serviciile unei agenții imobiliare.

Iată de ce să ții cont dacă vrei să îți deschizi un astfel de business:



1

Studiază piața imobiliară locală și națională

Indiferent de orașul în care intenționezi să îți deschizi o agenție imobiliară, va fi absolut necesar să faci ca un prim pas o documentare în detaliu asupra evoluției acestui domeniu atât la nivel local, cât și la nivel național. Vei putea vedea tendințe și, ulterior, vei putea chiar anticipa anumite momente cheie pentru succesul afacerii tale.



2

Află planurile dezvoltatorilor imobiliari din zonă

Discută cu cei care deja activează pe această piață, vezi care sunt jucătorii cheie și ce planuri au. Dincolo de a-ți construi deja o rețea de oameni cu care vei putea colaborare atunci când vei avea propria agenție, vei putea face și predicții pentru următorii ani care vor însemna și primii ani în care îți vei pune pe picioare afacerea.



3

Înțelege nevoile clienților din zona ta

În faza de documentare, acordă o atenție sporită și tipului de potențial client pe care îl vei putea avea. Are deja comportamentul de a apela la serviciile unei agenții imobiliare sau va fi nevoie să îți educi publicul, un lucru deloc imposibil, dar care va necesita, pentru început, resurse.



4

Analizează piața locurilor de muncă și concurența

Înțelege contextul în care vei fi în situația de a-ți forma o echipă. Care este concurența ta, câți specialiști în imobiliare există în zonă și cum se mișcă pe piață. Astfel vei putea estima de cât timp vei avea nevoie pentru a atrage talentele care vor contribui la succesul afacerii tale.



5

Pornește cu un avantaj competitiv

Deși poate ești novice în ceea ce privește domeniul imobiliar, asta nu înseamnă că nu există opțiuni pentru a putea porni din start cu un avantaj competitiv. În loc să începi de la zero, cu costurile și resursele aferente, poți alege să investești într-o franciză imobiliară, cum este RE/MAX, care îți oferă deja un plan de business testat, plus multe alte avantaje care înseamnă timp și bani economisiți.



În România, **RE/MAX** este cea mai mare rețea de birouri imobiliare francizate, cu cel mai mare număr de agenți imobiliari, având, în prezent, peste 50 de francize și peste 600 de membri, recunoscut ca fiind **cel mai puternic brand național în imobiliare.**