



Pe piața imobiliară au apărut tot mai mulți investitori internaționali sau locali care au proiecte în derulare sau care se pregătesc să demareze noi afaceri, mai ales în poliile principale ai țării, ne-a spus Răzvan Cuc, director regional RE/MAX România, unul dintre jucătorii pieței mondiale și locale a francizelor imobiliare, subliniind că imobiliarele revin în economie ca sector important.

Domnia sa estimează că, în acest an, vom asista la o creștere cu circa 5% a pieței imobiliare, această evoluție fiind influențată atât de contextul european, cât și de facilitățile pe care le oferă băncile în ceea ce privește creditarea, și de programul Prima Casă.

“Și afacerile pe segmentul agențiilor imobiliare se dezmoțesc, treptat, după ce, în perioada de criză economică, peste 75% dintre birourile existente la nivelul pieței din România s-au închis”, ne-a mai declarat domnia sa, în cadrul unui interviu.



“Facilitățile băncilor pe creditare vor influența creșterea pieței imobiliare”

(Interviu cu Răzvan Cuc, director regional RE/MAX România)

“Imobiliarele revin în economie ca sector important”

Reporter: Cum a evoluat piața imobiliară din țara noastră, în ultimul an?

Răzvan Cuc: Piața autohtonă încearcă să țină pasul cu cea europeană. Acolo, sectorul imobiliar și-a revenit și a trecut peste criză și, cu siguranță, acest lucru încercăm să facem și noi, acum, în România. Am observat că sunt tot mai mulți

investitori internaționali sau locali care au proiecte în derulare sau care se pregătesc să demareze proiecte, mai ales în poliile principale ai țării (București, Cluj-Napoca, Timișoara, Constanța etc.).

În aceste condiții, estimăm că, în 2015, vom asista la o creștere cu circa 5% a pieței imobiliare, această evoluție fiind influențată atât de

contextul european, cât și de facilitățile pe care le oferă băncile în ceea ce privește creditarea, și de programul Prima Casă.

Și afacerile din segmentul agențiilor imobiliare se dezmoțesc, treptat, după ce, în perioada de criză economică, peste 75% dintre birourile existente la nivelul pieței din România s-au închis. Astfel, tot mai

multe agenții imobiliare noi sunt deschise an de an, mai ales în marile orașe din țară, unde piața de profil dă semne clare de revenire.

Un lucru este cert: imobiliarele revin în economie ca sector important.

Dacă ne referim la sectorul consultanței imobiliare, aici lucrurile nu stau foarte bine, întrucât nu exi-

stă niciun for care să controleze numărul de agenți imobiliari și nici tranzacțiile realizate de aceștia, astfel că nu avem nicio idee despre ceea ce generează acest sector al pieței imobiliare. Cu siguranță că dacă el ar fi controlat, normat și stimulat ar putea avea un impact de zece ori mai mare în economie - așa cum se întâmplă în piețele occidentale -, însă se pare că "legiutorul" nu este interesat de acest sector care zace într-o latență continuă de 25 de ani.

Reporter: Ce proiecte importante se află în desfășurare și în ce domenii?

Răzvan Cuc: În acest moment, observăm o efervescență pe piața imobiliară din România. Tot mai multe proiecte, fie office, rezidențiale sau comerciale, se află în curs de derulare sau au fost începute în principalii poli din țară - în orașe precum București, Cluj-Napoca, Timișoara, Arad, Brașov, Sibiu, Iași, Constanța.

Reporter: Trecând la compania pe care o reprezentați, care este filosofia RE/MAX?

Răzvan Cuc: Reprezentând franciza numărul unu la nivel global pe segmentul de real-estate, RE/MAX a fost înființată în 1973 în Denver și are, astăzi, peste 6.300 de birouri și peste 96.000 de agenți afiliați în 95 de țări din întreaga lume. În Europa, RE/MAX este prezent în 31 de țări, cu 1.500 birouri și 14.000 de agenți, continuând să se extindă.

Eu și soția mea, Ramona Cuc, am decis preluarea master-francizei RE/MAX în 2013, însă nu a fost primul contact pe care l-am avut cu sectorul imobiliar. De mai bine

"În acest an, vom asista la o creștere cu circa 5% a pieței imobiliare".



de 15 ani, soția mea deține agenția imobiliară Grup de Lux din Cluj și, de-a lungul vremii, m-am implicat în acest business alături de ea. De asemenea, în urmă cu câțiva ani, am derulat și o serie de investiții imobiliare în imobile de locuințe sau birouri. Așadar, domeniul îmi era foarte cunoscut la momentul preluării master-francizei RE/MAX.

Decizia de a face însă acest pas are la bază și succesul RE/MAX din întreaga lume și, în ultimii zece ani, în Europa - dezvoltarea constantă și susținută, creșterea organică a afacerii globale timp de peste 40 de ani. Acest lucru îmi oferă optimism și încredere că pot dezvolta business-ul pe plan local.

Reporter: Câte agenții aveți, acum, pe piața noastră?

Răzvan Cuc: În prezent, avem 12 birouri, în mai multe orașe din țară. Master-franciza RE/MAX România

se află la Cluj-Napoca, restul birourilor fiind prezente și în alte orașe, precum București, Bistrița, Arad, Suceava, Bacău și Brașov, iar până la finele anului vor fi acoperite și locații ca Timișoara sau Iași.

Raportat la planurile de viitor, în 2015 este vizată creșterea numărului de francize cu 15 noi locații, până la 27 de birouri în întreaga țară, dar și o dublare a cifrei de afaceri raportate în 2014.

În prima fază vizăm orașele mari din România, cu peste 150.000 de locuitori, iar până în 2023 estimăm că vom ajunge la 110 birouri francizate și la peste 1.000 de agenți imobiliari, în întreaga țară. Este, cu siguranță, o mare provocare, însă credem că toate atuurile brandului RE/MAX - competență, trainingurile oferite, expertiză și experiență - vor face diferența pe piața locală de profil.

Reporter: Cât investește compania în extinderea pe piața românească?

Răzvan Cuc: Dacă va referiți la investiția în birouri, RE/MAX nu investește efectiv în birourile partenere, deoarece RE/MAX este un sistem de francizare prin care afaceri independente se afiliază unei rețele internaționale.

Cu toate acestea, RE/MAX România va investi continuu și susținut în educație, atât în derularea de evenimente de training adresate proprietarilor și agenților imobiliari, cât și în dezvoltarea de noi module de training pe care să le "importăm" din RE/MAX Internațional și să le aplicăm și în România. În acest fel, dorim să facem diferența pe piața locală, să transformăm agentul imobiliar într-un consultant imobiliar, de încredere, care prestează servicii de calitate pentru clienții săi.

De asemenea, în următoarea perioadă vom investi în campanii de promovare, dar și în dezvoltarea CRM-ului în care lucrăm.

Reporter: Ce servicii oferă compania clienților, în acest moment?

Răzvan Cuc: În primul rând, membrii RE/MAX - agenți sau broker owneri - beneficiază de programele de training care livrează un pachet complex și complet de lucru pentru succesul în această industrie. Apoi, agențiile RE/MAX beneficiază de un sistem de promovare a proprietăților integrat la nivel mondial. Afilierea la o rețea de top, locală și internațională, accesul la platforma de listare a proprietăților și de suport în marketing sunt alte avantaje ale rețelei RE/MAX.

Este important de spus că fiecare franciză este administrată independent, respectând un contract de franciză ce normează colaborare, iar instrumentele de lucru, partea de tehnologie și promovare sunt oferite de noi.

Practic, peste jumătate din birourile noastre (60%) sunt agenții imobiliare care au ales să devină francize RE/MAX. Restul sunt business-uri noi, pornite de la zero, de antreprenori ce își doresc să aibă o afacere ce beneficiază de sprijinul unui grup puternic.

Reporter: Mulțumesc!

"Dacă sectorul consultanței imobiliare ar fi controlat, normat și stimulat, ar putea genera de zece ori mai mult în economie".

