

# STUDIU DE PIAȚĂ RE/MAX

O radiografie a pieței imobiliare  
din 2023 și previziuni pentru 2024

2  
0  
2  
4



# Introducere

Piața imobiliară este dinamică și într-o continuă evoluție datorită factorilor economici, sociali și globali. Iar atunci când îți dorești succesul într-un astfel de domeniu, simpla intuiție nu este de ajuns - ai nevoie de date exacte și actualizate.

Cunoașterea înseamnă putere, iar datele sunt coloana vertebrală a unui proces decizional bine informat. Natura volatilă a pieței necesită un ochi vigilent asupra tendințelor și factorilor emergenți care îi modelează cursul. În absența unor informații precise, riscul de a face pași greșiți se amplifică, lucru care solidifică încrederea în date ca fiind o necesitate.

Angajamentul nostru față de comunitatea imobiliară este înrădăcinat în dorința de a le oferi profesioniștilor cunoștințele necesare pentru a prospera într-un peisaj în schimbare rapidă. Recunoaștem contribuțiile extrem de valoroase ale participanților care și-au împărtășit cu generozitate expertiza și experiențele pentru acest studiu. Perspectivele lor au fost esențiale în modelarea analizei cuprinzătoare prezentate aici.

Acest studiu își propune să fie o busolă și să ofere îndrumare specialiștilor din real estate, fie că este vorba de agenți, brokeri, dezvoltatori, investitori. Chiar dacă ești un veteran experimentat sau un nou-venit, perspectivele adunate din această examinare a pieței imobiliare sunt adaptate pentru a fi un atu în eforturile tale.

Scena imobiliară din 2024 se anunță a fi atât interesantă, cât și plină de potențial, iar anul acesta oferă numeroase oportunități de creștere și succes. La RE/MAX, întâmpinăm acest viitor cu încredere, fiind pe deplin conștienți că provocările vin la pachet cu șanse neexplorate.

În 2024 poți conta pe RE/MAX, cea mai mare rețea națională de agenți imobiliari profesioniști și lideri mondiali în acest sector.

*"După un an 2023 turbulent, cu inflație și constrângeri pe zona de creditare, cu o piață care a stagnat inițial și apoi s-a apreciat în a doua jumătate de an, e greu să prezici piața imobiliară pentru 2024.*

*Totuși, pentru 2024 vedem o serie de argumente pentru care piața să continue aprecierea - mai ales din sezonul de vară. Sunt toate semnele ca banii să devină mai ieftini, adică să avem dobânzi mai mici, apoi salariile au crescut spre final de an, iar economia se așteaptă să fie pe creștere în 2024, per ansamblu. În plus e an electoral și asta aduce măsuri populiste cu "stimulente" electorale care mai încarcă unele buzunare. Pe de altă parte stocul de unități noi a scăzut în majoritatea orașelor ca urmare a încetinirii ritmului de dezvoltare în 2023, ca atare vedem foarte probabil să avem o presiune mare, a unei cereri crescute, pe un stoc limitat. Iar asta va crește prețurile.*

*În mod particular, în foarte multe orașe sunt anunțate investiții de infrastructură, multe dintre ele de mare calibru - șosele și drumuri noi, parcuri, regenerări urbane, stații de transport, etc - generând astfel zone cu oportunități de investiție unde prețurile pot crește peste medie.*

*Terenurile pentru construcție vor continua să crească mult, desigur că relativ la potențialul lor de dezvoltare - însă vor putea aduce randamente de investiții mai bune decât apartamentele.*

*Credem că 2024 va fi un an bun pentru imobiliarele din România, care rămâne în continuare o piață ieftină în Uniunea Europeană, cu un potențial de creștere semnificativ mai mare decât piețele din vestul Europei."*

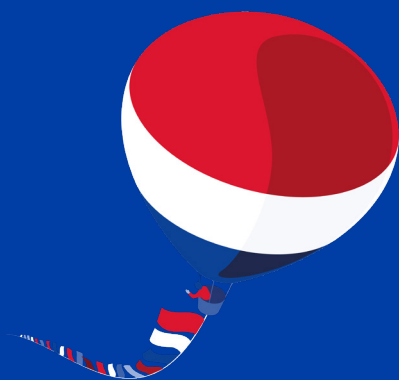


**Răzvan Cuc**  
Președinte RE/MAX  
România

Viziunea RE/MAX România este:

*Suntem casa liderilor din imobiliare care doresc să-și ducă afacerea la potențialul maxim, spre prosperitate.*

*Dezvoltăm instrumente și oferim servicii extraordinare, pentru a fi prima opțiune pentru clienți - de aceea ne facem clienții fericiți, pe viață.*



Misiunea RE/MAX România:

*Servim milioane de români și moldoveni, astfel încât aceștia să își poată împlini dorința unei noi vieți, în casa la care visează.*



# Cuprins

---

## 1

### Domeniul imobiliar în 2023: cifre și statistici

7

- 1.1 Principalele surse de finanțare pentru achiziții
  - 1.2 Tipuri de proprietăți tranzacționate
  - 1.3 Cât timp a stat, în medie, o proprietate la vânzare în 2023
- 

## 2

### Comportamentul clienților

9

- 2.1 Tipuri de cumpărători și dorințele lor
  - 2.2 Timp mediu de căutare
- 

## 3

### Piața imobiliară locală în ultimii 5 ani

11

- 3.1 Evoluția pieței imobiliare în ultimii 5 ani
  - 3.2 Modificările comportamentale ale clienților în ultimii 5 ani
- 

## 4

### Educația în domeniul imobiliar și importanța acesteia

13

- 4.1 Diferența între prețul de tranzacționare și prețul de listare în 2023
  - 4.2 Direcții pentru îmbunătățirea calității serviciilor oferite de un agent imobiliar
  - 4.3 Formare agent imobiliar
  - 4.4 Importanța educației de specialitate
  - 4.5 Cursuri agent imobiliar
- 

## 5

### Traectoria profesională în real estate

17

- 5.1 Câștiguri peste medie (în cât timp)
- 5.2 Câștiguri lunare medii în 2023
- 5.3 Comisioane percepute/plătite de clienți în 2023
- 5.4 Următorii pași în carieră
- 5.5 De la agent la antreprenor: ce trebuie să faci pentru a avansa în cariera ta imobiliară

## 6

### Previziuni pentru 2024 în ceea ce privește evoluția prețurilor

24

- 6.1 Case
- 6.2 Terenuri intravilane
- 6.3 Apartamente
- 6.4 Spații comerciale
- 6.5 Spații de birouri
- 6.6 Chirii pe piața rezidențială
- 6.7 Chirii spații de birouri



# Cine sunt participanții la studiul imobiliar

Sondajul demarat de RE/MAX a fost completat de 138 de participanți în perioada decembrie 2023 - ianuarie 2024, iar pentru că ne-am dorit răspunsuri cât mai diverse, care să prezinte o imagine obiectivă, respondenții noștri au fost de pe tot teritoriul României, având diverse funcții, de la agenți imobiliari, până la directori de agenții.



**138**  
respondenți



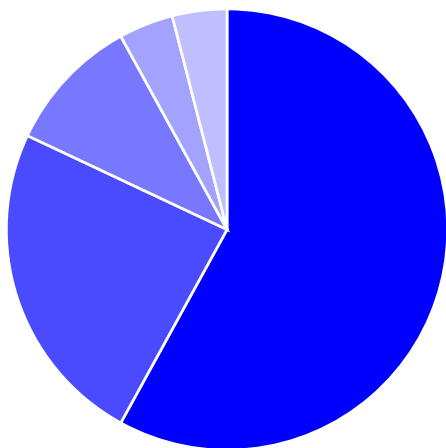
**29**  
orașe



**28**  
întrebări

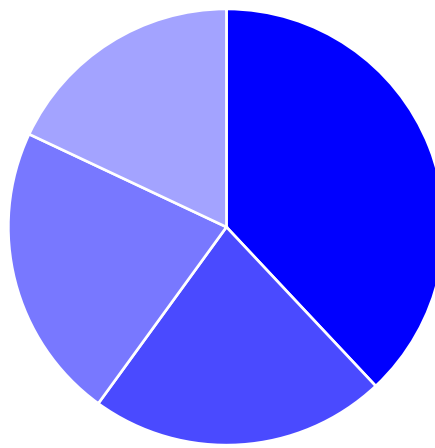
## Statisticile respondenților

### Statutul pe piața imobiliară



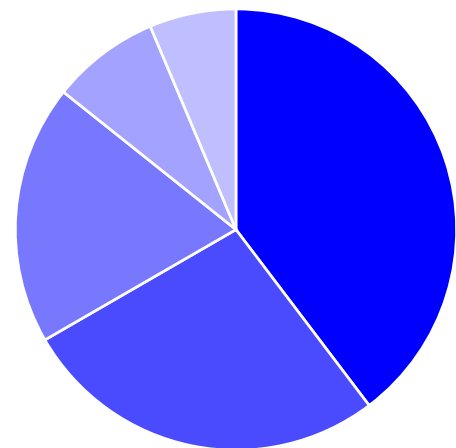
- Agent imobiliar: 58%
- Proprietar de agenție: 24%
- Manager de echipă: 10%
- Office manager: 4%
- Responsabil marketing: 4%

### Nivelul de experiență



- Între 1 și 5 ani: 38%
- Mai puțin de un an: 22%
- Peste 10 ani: 22%
- Între 5 și 10 ani: 18%

### Zonele cu cei mai mulți respondenți



- București: 25%
- Brașov: 17%
- Cluj-Napoca: 12%
- Oradea: 5%
- Constanța: 4%

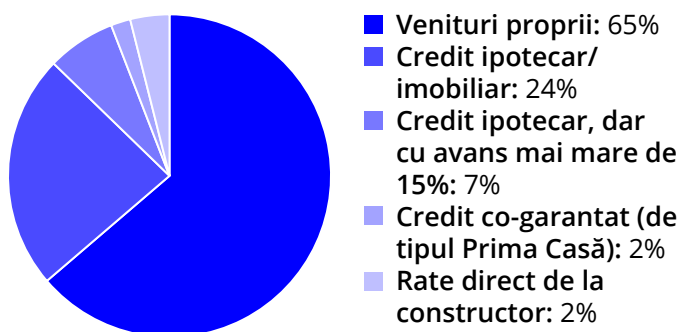
# Domeniul imobiliar în 2023.

## Cifre și statistici

Ultimii ani au fost puși sub semnul pandemiei, conflictelor armate și schimbărilor legislative și chiar dacă acest climat nu a fost unul foarte potrivit, domeniul imobiliar a demonstrat că este unul puternic, iar piața din România a traversat cu maturitate această perioadă plină de provocări. Pentru a înțelege mai bine tendințele și pentru a putea face previziuni corecte, este important să analizăm modul în care s-au realizat tranzacțiile în 2023.

### Principalele surse de finanțare pentru achiziții

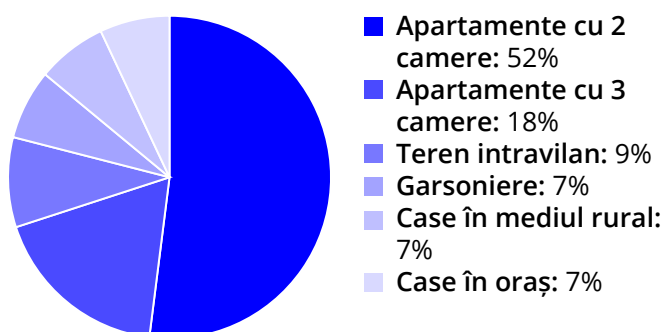
În 2023, cei mai mulți clienți au achiziționat un imobil cu:



Procentul persoanelor care au achiziționat locuințe cu venituri proprii este puțin mai mare față de anul trecut, unde 61% dintre respondenți au ales această metodă de plată. Și celelalte procente sunt similare, persoanele care au ales creditul ipotecar fiind cu doar 4% mai puține, iar metoda de plată prin creditul ipotecar, dar cu avans mai mare de 15% a fost aleasă de 7% dintre respondenți, față de 5% anul trecut.

### Tipuri de proprietăți tranzacționate

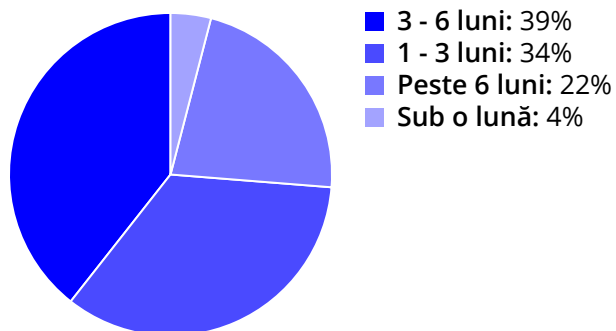
În 2023, cele mai multe tranzacții de vânzare-cumpărare au fost următoarele:



Apartamentele cu două și trei camere au fost cele mai căutate, procente fiind similare cu cele de anii trecuți. Următorul loc este ocupat de terenul intravilan. Anul trecut, pe poziția a treia se aflau garsonierele, iar terenul intravilan era pe ultima poziție. Observăm că românii încă preferă apartamentele, dar și o ușoară ascensiune a terenurilor își face simțită prezența.

## Cât timp a stat, în medie, o proprietate la vânzare

Cât timp a stat în 2023, în medie, o proprietate la vânzare?



Majoritatea proprietăților își găsesc un cumpărător în intervalul de timp 1-6 luni de la data punerii în vânzare. Acest lucru ne indică o dorință de cercetare a pieței a publicului din România, dorind să observe care ar putea fi eventualele fluctuații de preț. La polurile opuse, proprietățile extrem de bune sau care au prețuri corecte se vând în mai puțin de o lună, deși acest procent este de doar 4%. În schimb, proprietățile care nu au prețuri corecte pot fi vândute chiar și după 6 luni de la punerea în vânzare.

### Știi că?

Media de tranzacționare a proprietăților rezidențiale în rețeaua RE/MAX este de 71 de zile.



Devino antreprenor de succes cu RE/MAX și fă parte din franciza imobiliară nr. 1 în lume.

[Află mai multe](#)

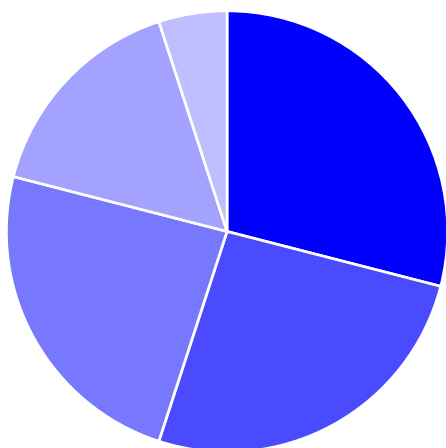


# Comportamentul clienților

Fie că ești agent imobiliar, proprietar de agenție sau dorești să te faci remarcant în acest domeniu, comportamentul clienților ar trebui să fie una dintre principalele tale preocupări, fiind extrem de important pentru viitoarele decizii de afaceri. În funcție de dorințele și așteptările lor, îți poți construi strategia câștigătoare. Hai să descoperim principalele tipuri de cumpărători, care sunt dorințele lor și cât timp caută, în medie, până la achiziție.

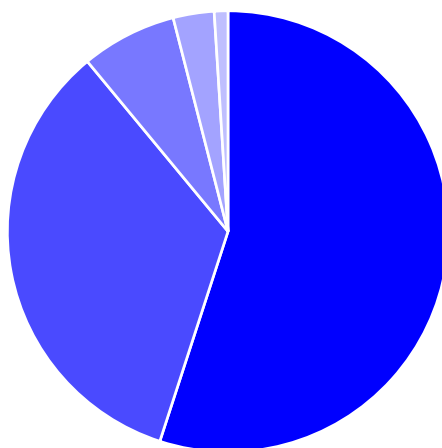
## Tipuri de cumpărători și dorințele lor

În 2023, cei mai mulți clienți au fost în următorul scenariu:



- Primii cumpărători ai unei proprietăți în altă localitate decât cea de reședință: 29%
- Vânzători ai unei proprietăți pentru a cumpăra un imobil mai mare în aceeași localitate: 26%
- Primii cumpărători ai unei proprietăți în localitatea de reședință: 24%
- Vânzători ai unei proprietăți pentru a cumpăra altceva în altă localitate: 16%
- Vânzători ai unei proprietăți pentru a cumpăra un imobil mai mic în aceeași localitate: 5%

În 2023, cei mai mulți clienți au dorit:

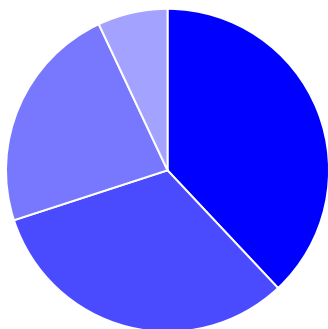


- Să cumpere o proprietate în care să locuiască: 55%
- Să cumpere o proprietate ca investiție: 34%
- Să închirieze o proprietate în care să locuiască: 7%
- Să închirieze un spațiu pentru o afacere: 3%
- Să dea în chirie un spațiu: 1%

În 2023, lucrurile stau puțin altfel față de anul precedent. Dacă în 2022, pe primul loc se aflau persoanele care erau primii cumpărători ai unei proprietăți în localitatea de reședință (35%), în 2023, în fruntea topului se află persoanele care au achiziționat o proprietate în altă localitate față de cea de reședință (29%). În ceea ce privește dimensiunea proprietăților, majoritatea (24%) au ales un spațiu mai mare, în detrimentul celor 5% care au achiziționat proprietăți mai mici.

Majoritatea clienților care au interacționat cu agențiile imobiliare au avut ca scop achiziționarea unei proprietăți de locuit, urmate de persoanele care și-au dorit o proprietate ca investiție. Chiriile, în schimb, au doar 4 procente din numărul total de răspunsuri, în scădere cu 6% față de anul trecut. Aici putem observa o tendință de a renunța la agențiile specializate în ceea ce privește chiriile.

Cât timp caută, în medie cumpărătorii până decid ce achiziționează?



- 1-3 luni: 38%
- 3-6 luni: 32%
- Peste 6 luni: 23%
- Sub o lună: 7%

Răspunsurile de aici sunt similare cu cele de la întrebarea "Cât timp a stat în 2023. În medie, o proprietate la vânzare?", majoritatea clienților așteptând între 1 și 6 luni până la luarea unei decizii. Acest lucru întărește faptul că românii preferă să aștepte, să cerceteze piața și să observe fluctuațiile de preț.



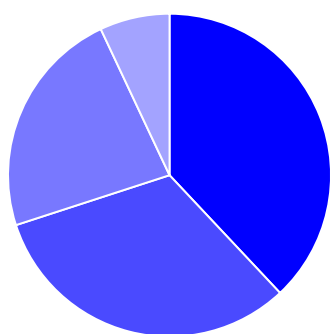
# Piața imobiliară locală în ultimii 5 ani

Pentru a observa mai bine evoluția pieței imobiliare locale și pentru a oferi o imagine de ansamblu cât mai corectă, am analizat o perioadă de timp mai îndelungată. De asemenea, ne-am pus bazele și în experiența acumulată în domeniu a participanților la studiu.

Citește mai departe și vezi cât de mult a evoluat piața imobiliară în ultimii 5 ani și cum s-a modificat comportamentul clienților.

## Evoluția pieței imobiliare în ultimii 5 ani

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



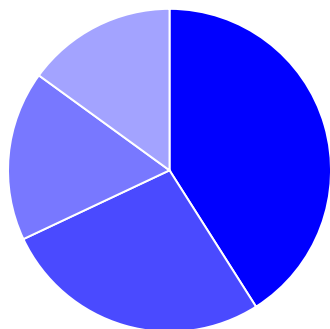
- A crescut semnificativ datorită dezvoltării infrastructurii: 38%
- A crescut cu 5-10%: 37%
- A stagnat: 17%
- A scăzut, din cauza lipsei cererii sau a noilor proiecte: 8%

Deși piața imobiliară se află pe un trend ascendent, cu răspunsuri similare cu cele din anul precedent, procentele din acest an sunt mai mici. Dacă anul trecut "piața imobiliară a crescut semnificativ datorită infrastructurii" avea 41 de procente, anul acesta procentul este de 38%. Cea mai mare schimbare se poate observa la stagnare, unde procentul a crescut de la 11% la 17%.

Este clar că în locurile în care municipalitatea investește în infrastructură, interesul pentru proprietăți este în creștere. Mai mult, localitățile cu un standard de viață ridicat au șanse mari de a se dezvolta și pe plan imobiliar, datorită interesului crescut pentru proprietăți.

Dacă ești pasionat de domeniul imobiliar și vrei să pui bazele unei afaceri trainice, șansele unui succes sunt extrem de mari, mai ales în orașele aflate în plină dezvoltare.

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



- Încă este nevoie de educație imobiliară: 41%
- Sunt mai bine informați: 27%
- Știu mai bine ce își doresc: 17%
- Au cerințe mari, peste posibilitățile pieței: 15%

Răspunsurile sunt similare cu cele din anul precedent, evidențiind faptul că este necesară educarea clienților, în special pe partea de așteptări și cerințe. Pentru a obține rezultate bune pe termen lung și pentru a crea o bază de clienți fideli, recomandăm să acorzi atenție modului în care comportamentul clienților se schimbă de la an la an, pentru a putea să acționezi în consecință. Abilitățile de comunicare și o foarte bună cunoaștere a pieței te pot ajuta să transmiți încredere și să ghidezi clientul în direcția potrivită.



# Educația în domeniul imobiliar și importanța acesteia

Dacă îți dorești o afacere de succes și o carieră îndelungată și profitabilă, pe lângă ambiție, ai nevoie de muncă și dorința de a învăța.

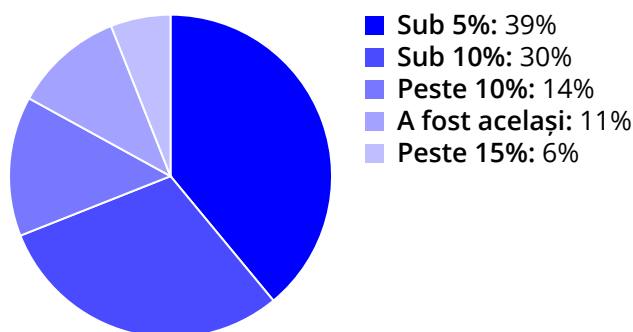
Este crucial să fii la curent cu noțiunile de bază din imobiliare și cu noile trenduri. Mai mult, trebuie să știi cum să cauți variantele potrivite pentru fiecare persoană, cum să stabilești cel mai bun preț de vânzare și să poți răspunde la întrebările ce țin de contractele realizate.

Reușind să faci toate aceste lucruri, vei putea să le oferi clienților serviciile de care au nevoie, la cele mai înalte standarde.

Cu cât ai mai mult grijă în formarea ta profesională, cu atât vei reuși să îți ajuți clienții mai bine. Citește mai departe și vezi care au fost răspunsurile profesioniștilor din real estate legate de educația în domeniul imobiliar și importanța acesteia.

## Diferența între prețul de tranzacționare și prețul de listare în 2023

Care a fost diferența între prețul de tranzacționare și prețul de listare în 2023?



O serie de factori importanți influențează, de obicei, prețul unei proprietăți, printre care și: 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). Cei mai mulți respondenți au înregistrat o diferență de sub 5% între prețul de tranzacționare și cel de listare, procentele fiind similare cu răspunsurile din anii trecuți.



## Știi că?

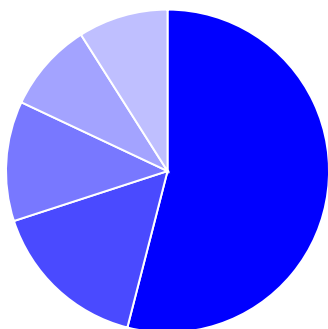
În rețeaua RE/MAX, prețul de tranzacționare este la 96% din cel de listare la proprietățile în reprezentare exclusivă.

Cu cât este mai mică diferența, cu atât vânzarea este mai reușită, deoarece așteptările vânzătorului s-au aliniat cu cele ale cumpărătorului, iar agentul a stabilit prețul potrivit și a identificat clienții compatibili, aducând în același punct cererea și oferta.



## Direcții pentru îmbunătățirea calității serviciilor oferite de un agent imobiliar

Care dintre direcțiile de mai jos crezi că ar avea cel mai mare impact asupra îmbunătățirii calității serviciilor oferite de un agent imobiliar?

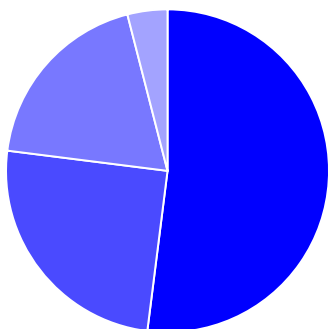


- Reglementarea profesiei de agent imobiliar: 54%
- Lucrul în sistem de reprezentare exclusivă: 16%
- Un sistem de educație dedicat domeniului: 12%
- Platformă unică de listare la nivel național (tip MLS): 9%
- Un sistem unitar de referință pentru evaluarea proprietăților imobiliare: 9%

Similar cu anii trecuți, cei mai mulți respondenți consideră că o reglementare viitoare 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. În acest caz, deci, educația are o importanță semnificativă.

## Formare agent imobiliar

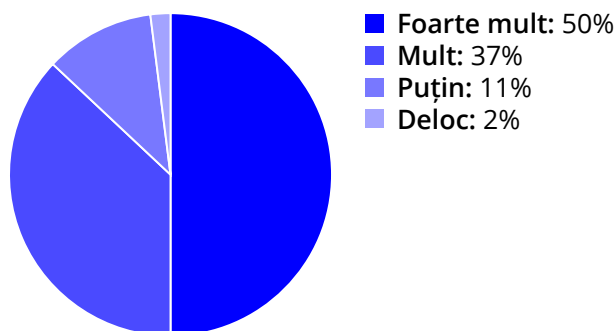
Cum te-ai format ca agent imobiliar?



- Sunt adeptul educației continue, deci urmez constant cursuri și training-uri: 52%
- Sunt autodidact, m-am educat singur: 25%
- Sunt autodidact, însă am participat constant la evenimente de profil: 19%
- Sunt mulțumit cu cunoștințele pe care le dețin pentru a profesa: 4%

Doar 4% dintre respondenți consideră că nu mai au nevoie de cunoștințe suplimentare, în timp ce majoritatea participanților la studiu sunt de părere că informațiile noi și educația continuă reprezintă un avantaj. Mai mult, un procent important dintre participanți afirmă că sunt autodidacți, preferând să învețe pe cont propriu cum funcționează domeniul imobiliar.

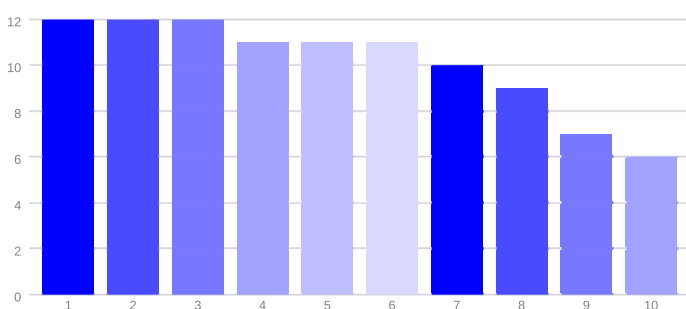
### Cât a contat educația de specialitate la care ai avut acces pentru succesul tău?



O majoritate covârșitoare afirmă că educația de specialitate joacă un rol puternic în formarea și succesul de care au parte acum. Așadar, succesul în domeniu constă și în extragerea a cât mai multor informații, din cât mai multe locuri. Cu cât știi mai multe, cu atât cresc șansele de succes.

## Cursuri agent imobiliar

### Ce cursuri ar trebui să parcurgă un agent imobiliar pentru a profesa? (Întrebare cu răspunsuri multiple)



1. Curs de evaluare a proprietăților: 12%
2. Curs despre aspectele juridice specifice domeniului: 12%
3. Curs de comunicare: 12%
4. Curs de negociere: 11%
5. Curs de reprezentare exclusivă a vânzătorului: 11%
6. Curs de etică de business: 11%
7. Curs specific pe segmentele de piață (comercial, rezidențial, industrial etc.): 10%
8. Curs de reprezentare exclusivă cumpărător: 9%
9. Curs de time management: 7%
10. Curs de customer care: 6%

Specialiștii în imobiliare subliniază importanța unui pachet complet de cursuri, care să îi asigure agentului, pe lângă soft skills necesare în domeniu, și cunoștințe solide, care pot fi puse în practică. Cursul de evaluare a proprietăților, alături de cursurile despre aspectele juridice, comunicare, negociere, reprezentare exclusivă sau etică de business construiesc o bază solidă pentru profesioniștii care vor să transmită încredere și să tranzacționeze cu succes orice proprietate.

**Accesează cursurile  
Academiei RE/MAX**





# Traectoria profesională

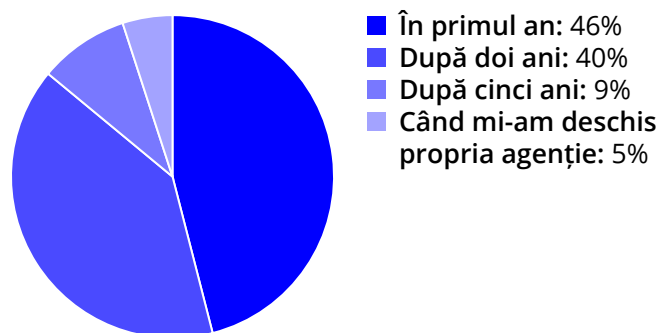
Dacă ești la început de drum în real estate sau te gândești să deschizi o agenție imobiliară, cu siguranță vrei să afli mai multe despre cum și cât de rapid se obțin rezultate.

În cazul în care activezi deja în acest domeniu, e bine să faci o comparație, pentru a descoperi unde te situezi în raport cu ceilalți specialiști.

În ambele cazuri, datele din următoarele pagini îți vor fi extrem de utile.

## Câștiguri peste medie

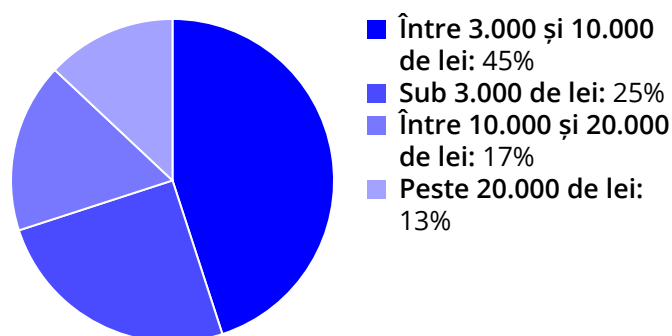
În cât timp după ce ai intrat în domeniul imobiliar ai început să câștigi peste medie?



Câștigurile mari vin rapid în domeniul imobiliar. Majoritatea respondenților raportează câștiguri peste medie după primul an, deși acest procent este în scădere față de anul trecut (63%).

## Câștiguri lunare medii în 2023

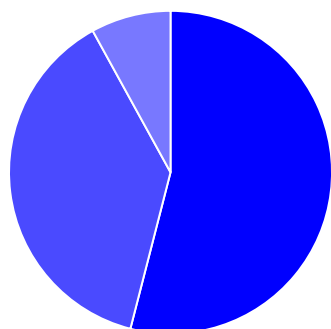
Cât ai câștigat lunar în medie în 2023?



Atunci când calculezi venitul mediu în imobiliare, este important să iei în calcul diferite aspecte, de la brandul pe care îl reprezinți, până la modul în care interacționezi cu clienții. Cu toate acestea, putem observa că domeniul imobiliar este unul extrem de atractiv din punct de vedere financiar, mai mult de jumătate dintre respondenți câștigând între 3.000 și 10.000 de lei, iar 13% reușind să încaseze peste 20.000 de lei.

## Comisioane percepute/plătite de clienți în 2023

### Care a fost comisionul perceput/plătit de clienți în 2023?

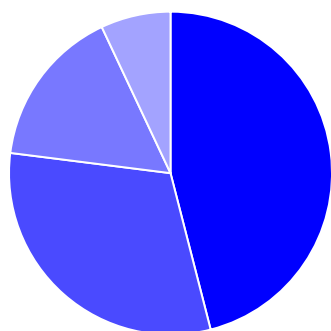


- 4% și peste 4%: 54%
- Între 2% - 3.99%: 38%
- Sub 2%: 8%

Comisioanele sunt extrem de importante în real estate și pot varia în funcție de tipul de proprietate sau de experiența ta. În cazul de față, putem observa că majoritatea comisiunilor au fost între 2% și 4% din valoarea proprietăților.

## Evoluția agenției imobiliare

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

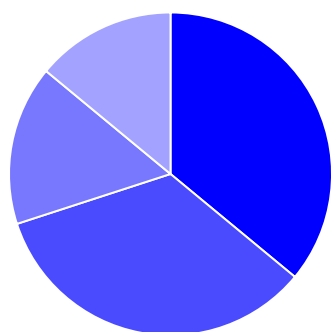


- Și-a menținut numărul de agenți: 46%
- A crescut numărul de agenți: 31%
- A scăzut numărul de agenți: 16%
- A crescut semnificativ numărul de agenți: 7%

Dacă anul trecut pe primul loc se afla o creștere a numărului de agenți, cu 37 de procente, în 2023, majoritatea agențiilor au ales să își mențină numărul de agenți. Doar 16% dintre agenții au scăzut numărul de agenți, procent identic cu 2022.

## Următorii pași în carieră

### Care este următorul pas în carieră?



- Sunt mulțumit cu statutul meu actual: 36%
- Voi rămâne agent, dar îmi voi extinde aria de expertiză: 34%
- Îmi doresc să am propria agenție în următorul an: 16%
- Îmi doresc să dețin propria agenție în următorii 5 ani: 14%

Anul acesta, pe primul loc în clasament se situează agenții mulțumiți cu statutul actual, în schimbare față de 2022 când pe primul loc se afla opțiunea "voi rămâne agent, dar îmi voi extinde aria de expertiză". Cu toate acestea, agenții care vor să-și deschidă o agenție în următorul an surclasează cu 9 procente răspunsurile din 2022, indicând o dorință accentuată de a porni pe cont propriu.

Dacă, pe de o parte, poziția de agent imobiliar presupune dinamism, multă comunicare și venituri importante, în funcție de experiență, antreprenoriatul oferă libertate, putere și satisfacții uriașe, inclusiv pe partea financiară. Fiecare profesionist în imobiliare își poate alege statutul în funcție de abilități, dar și de tipul de activitate care îl motivează.



# De la agent la antreprenor: ce trebuie să faci pentru a avansa în cariera ta imobiliară?

Lucrezi deja în domeniul imobiliar și iubești ceea ce faci, însă simți că ți-ai dori să treci la nivelul următor? Dacă da, e bine să știi că evoluția profesională este un factor care te ajută să îți păstrezi motivația și implicarea, indiferent de aria de activitate. În continuare îți vom povesti cum știi când e momentul propice să avansezi în carieră și ce pași ar trebui să urmezi pentru a ajunge acolo unde visezi.

## Momentul oportun pentru a trece de la agent la broker/owner

Cum îți dai seama dacă a sosit timpul să mergi mai departe în carieră sau încă e devreme pentru o schimbare? Ei bine, în primul rând trebuie să știi că momentul perfect este doar un mit: întotdeauna vor exista provocări, mai mici sau mai mari, care să apară în calea visului tău. Multe persoane așteaptă ca soarta să le aducă schimbarea de care au nevoie, însă dacă lași totul la voia întâmplării, e posibil ca lucrurile să nu se așeze niciodată în favoarea ta. Iată câteva semne că ești gata să treci de la a fi agent imobiliar la a conduce propria agenție:



Îți place jobul tău, însă simți că ai putea face și mai mult, păstrându-ți în același timp domeniul de activitate.



Ai acumulat destulă experiență încât să ai încredere în ceea ce știi.



Obții deja rezultate bune sau peste medie în materie de tranzacții imobiliare.



Ești o persoană implicată și proactivă, îți oferi ajutorul atunci când colegii sau clienții tăi au nevoie.



Simți nevoia să fii la curent cu tendințele pieței imobiliare, îți place să înveți lucruri noi și să participi la cursuri sau evenimente de profil.



Nu îți este teamă de schimbare și de a încerca lucruri noi, fie că e vorba de un nou mod de lucru sau de o aplicație pe care nu ai mai folosit-o până acum.



Îți dorești mai multă independență financiară și mai multă autonomie.



Ești un om ambițios, care e dispus să muncească pentru visul său.

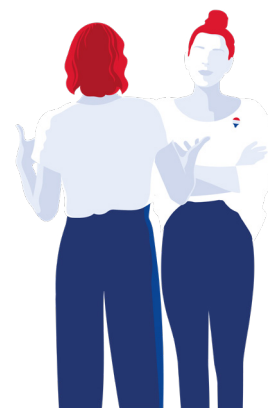
Dacă te-ai regăsit în cel puțin o parte din caracteristicile de mai sus, hai să vedem ce lucruri ar trebui să faci pentru a-ți putea deschide propria afacere în domeniul imobiliar.

## Momentul oportun pentru a trece de la agent la broker/owner

---

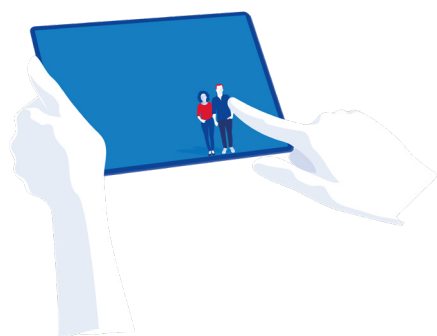
Dezvoltarea continuă este cea mai sigură cale către succes, în special în lumea afacerilor. Este esențial să îți cultivi abilitățile necesare unui bun antreprenor: time management, abilități de comunicare, skill-uri de negociere, capacitatea de analiză. Citește cărți de leadership și antreprenoriat care să te inspire, înscrie-te la cursuri de soft skills și îmbunătățește zonele pe care simți că ai nevoie de pregătire.

Vestea bună e că nimeni nu s-a născut învățat, iar mulți antreprenori de succes și-au format abilitățile în timp, învățând și exersând. În RE/MAX punem accent pe dezvoltarea fiecărei persoane, prin traininguri, resurse valoroase, programe de mentorat și suport constant.



## Extinde-ți rețeaua de contacte

---



Ca viitor antreprenor, e bine să îți creezi o rețea de contacte, pe care să te poți baza în diferite situații - fie că vrei să ceri un sfat, să afli cum rezolvi o problemă sau să primești recomandări de clienți. De aceea, te sfătuim să participi la evenimente pe teme imobiliare sau de antreprenoriat. De asemenea, poți să cauți pe LinkedIn și pe rețelele de socializare grupuri de profil cărora să li te alături și în care să participi la discuții.

Când te afli la început de drum în mediul business, e bine să știi că poți apela cu încredere la alți profesioniști, cu mai multă experiență, care să te ghideze atunci când ai nevoie. Totodată, când vei recruta primii agenți pentru biroul tău sau vei căuta un specialist în domeniul financiar, care să te ajute cu partea de contabilitate, vei putea găsi mult mai ușor persoanele potrivite.

Dacă îți dorești să pui bazele unei afaceri de succes în domeniul imobiliar, RE/MAX îți este alături, astfel încât lucrurile să evolueze mult mai simplu pentru tine. Iată ce avantaje ai atunci când îți deschizi o franciză RE/MAX:

- **Beneficiezi de un model de business care și-a dovedit deja succesul în întreaga lume.** Îți oferim atât strategia și planul de business, cât și coachingul de care ai nevoie pentru a putea obține rezultate pentru care altfel ai fi avut nevoie de ani întregi de experiență.
- **Agenția ta activează sub umbrela unui brand cunoscut, care transmite încredere clienților și partenerilor de afaceri.** Suntem franciza imobiliară numărul 1 la nivel mondial, iar în România avem birouri în întreaga țară. Brandul RE/MAX este cea mai bună carte de vizită prin care poți atrage persoanele care doresc să realizeze tranzacții importante.
- **Așa cum îți spuneam anterior, suntem alături de tine încă din prima clipă cu traininguri specializate, mentorat și suport.** Experiența noastră în domeniu te va ajuta să crești constant, să îți dezvolți abilitățile necesare și să rămâi la curent cu tot ce e nou pe piața imobiliară.
- **Te sprijinim cu instrumentele și asistența necesară pentru a-ți realiza strategia de marketing și a te promova eficient.** Nu va mai fi necesar să investești sume uriașe în promovare, ceea ce reprezintă un avantaj considerabil pentru orice antreprenor.
- **Îți oferim asistență în dezvoltarea afacerii, pentru a te ajuta să eviți cea mai mare parte din riscurile asociate deschiderii unei agenții imobiliare pe cont propriu.** Începuturile nu sunt întotdeauna simple, dar când te bazezi pe un partener cu experiență, provocările nu mai par atât de mari.



# Ce spui, ești gata ca în acest an să faci următorul pas în carieră?

Unul dintre consultanții RE/MAX  
este gata să discute cu tine pentru  
a-ți oferi mai multe informații cu  
privire la deschiderea unei francize  
imobiliare.

Devino antreprenor de succes  
cu RE/MAX

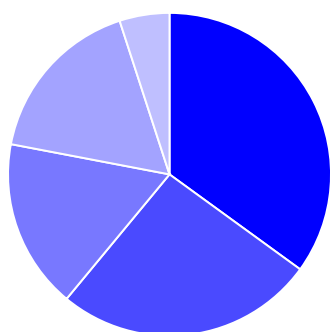


# Previziuni pentru 2024

Luând în considerare experiența anilor trecuți, putem încerca să formulăm previziuni și să interpretăm tendințele care par să influențeze 2024. Bazându-ne pe cunoștințele personale, trendurile la nivel internațional și comportamentul clienților, respondenții au oferit câteva previziuni pentru anul acesta.

## Evoluția prețurilor caselor în 2024

Cum consideri că vor evolua prețurile caselor în 2024?

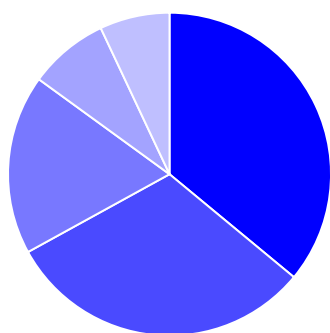


- Vor crește cu până la 10%: 35%
- Vor stagna: 26%
- Vor crește cu peste 10%: 17%
- Vor scădea cu până la 10%: 17%
- Vor scădea cu mai mult de 10%: 5%

Majoritatea specialiștilor din imobiliare cred că prețurile caselor vor crește cu până la 10% în perioada următoare, spre deosebire de anul trecut când majoritatea prevedea o stagnare a prețurilor. Este important să ții cont de acest lucru atunci când iei decizia unei investiții, dar și când planifici o posibilă strategie de promovare a caselor din cadrul agenției tale.

## Evoluția prețurilor terenurilor intravilane în 2024

Cum crezi că vor evolua prețurile terenurilor intravilane în 2024?



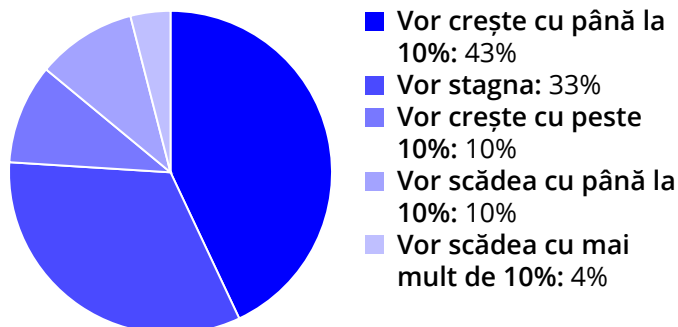
- Vor crește cu până la 10%: 36%
- Vor stagna: 31%
- Vor crește cu peste 10%: 18%
- Vor scădea cu până la 10%: 8%
- Vor scădea cu mai mult de 10%: 7%

Și aici, primul loc din top este schimbat față de anul trecut. Majoritatea specialiștilor consideră că prețurile pentru terenurile intravilane va crește cu până la 10%, iar la polul opus se află opțiunile cu scăderea prețurilor.



## Evoluția prețurilor apartamentelor în 2024

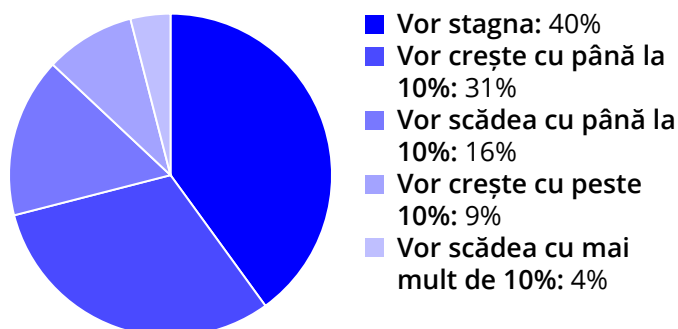
### Cum crezi că vor evolua prețurile apartamentelor în 2024?



Dacă anul trecut experții în imobiliare puneau pe primul loc o scădere cu până la 10% a prețurilor pentru apartamente, în 2024 se preconizează o creștere cu până la 10%. Din nou, pe ultimele locuri se află scăderea prețurilor.

## Evoluția prețurilor spațiilor comerciale în 2024

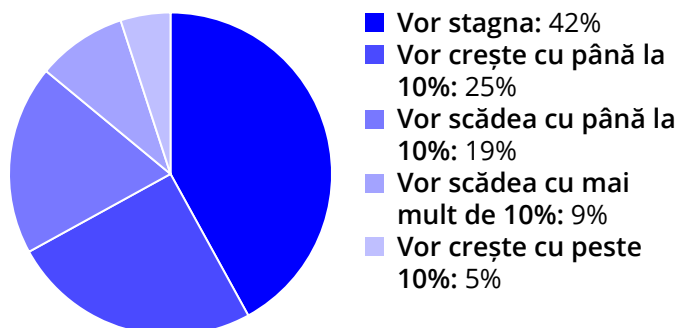
### Cum crezi că vor evolua prețurile spațiilor comerciale în 2024?



Similar cu anii trecuți, 40% dintre specialiști care au răspuns la studiul derulat de RE/MAX nu prevăd modificări importante din punct de vedere al prețurilor pentru spațiile comerciale. Acest lucru se poate datora trecerii a tot mai multor afaceri în mediul online.

## Evoluția prețurilor spațiilor de birouri în 2024

### Cum crezi că vor evolua prețurile spațiilor de birouri în 2024?

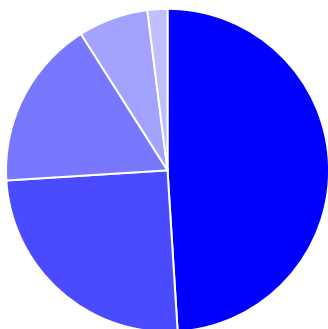


Similar cu spațiile comerciale și cu răspunsurile din anii trecuți, clădirile de birouri nu par să se îndrepte către o creștere considerabilă a prețurilor. Cel mai probabil, această tendință provine din mutarea muncii în sistem remote sau hibrid pentru o bună parte din companii. Cu toate acestea, locul doi din top de anul trecut (scăderea prețurilor cu până la 10%) este schimbat, specialiștii prevăzând creșteri ale prețurilor cu până la 10%.

## Evoluția prețurilor chiriilor pe piața rezidențială în 2024

---

Cum crezi că vor evolua prețurile chiriilor pe piața rezidențială în 2024?



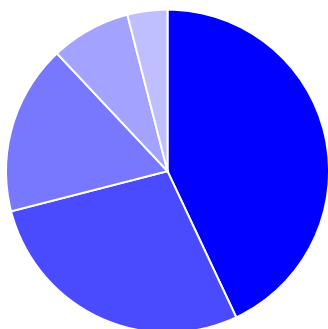
- Vor crește cu până la 10%: 49%
- Vor stagna: 25%
- Vor crește cu peste 10%: 17%
- Vor scădea cu până la 10%: 7%
- Vor scădea cu mai mult de 10%: 2%

Dacă în 2022, majoritatea respondenților (52%) au prevăzut o stagnare a prețurilor, răspunsurile din anul acesta sunt similare cu cele din 2023, unde majoritatea prevăd creșteri ale prețurilor cu până la 10%.

## Evoluția prețurilor chiriilor spațiilor de birouri în 2024

---

Cum crezi că vor evolua prețurile chiriilor spațiilor de birouri în 2024?



- Vor stagna: 43%
- Vor crește cu până la 10%: 28%
- Vor scădea cu până la 10%: 17%
- Vor crește cu peste 10%: 8%
- Vor scădea cu mai mult de 10%: 4%

Similar cu anii trecuți, respondenții la sondaj prevăd o stagnare a prețurilor chiriilor spațiilor de birouri. Această tendință de stagnare poate fi benefică pentru companiile care doresc să reia munca la birou.

# Avantaje competitive de a face parte dintr-o rețea națională de birouri

Dacă ești agent imobiliar sau simți că ar trebui să faci pasul următor către propria agenție sau deții deja o agenție dar rezultatele nu te satisfac pe deplin, e momentul să faci o schimbare! Atunci când te alături unei rețele naționale de birouri de succes, precum RE/MAX, ai toate motivele să privești către viitor cu încredere și cu nerăbdare. Asta pentru că la RE/MAX te bucuri de beneficii care fac în mod real diferența. Așadar, iată care sunt avantajele competitive pe care le poți accesa dacă intri într-o rețea națională de birouri:

- ✓ **Recunoașterea mărcii:** Rețelele naționale au adesea un puternic brand recognition, ceea ce poate atrage clienți care au încredere și preferă să lucreze cu o marcă bine cunoscută.
- ✓ **Puterea de negociere:** Rețelele importante pot avea o putere de negociere mai mare cu vânzătorii, furnizorii de servicii și chiar în tranzacțiile imobiliare. Acest lucru poate duce la deal-uri mai bune și la economii de costuri atât pentru rețea, cât și pentru clienții săi.
- ✓ **Accesul la resurse:** Apartenența la o rețea oferă acces la materiale de formare, instrumente de marketing, platforme tehnologice și informații despre industrie, care ar putea să nu fie disponibile pentru birourile independente.
- ✓ **Dezvoltare profesională:** Rețelele naționale oferă oportunități de dezvoltare profesională și de creare de legături prin intermediul conferințelor, seminariilor și programelor educaționale. Acest lucru te poate ajuta să rămâi la curent cu tendințele din industrie, reglementările și cele mai bune practici.
- ✓ **Rețea de recomandare:** Rețelele naționale au, de obicei, o rețea mare de agenți în diverse locații. Această rețea poate facilita referințele între birouri, crescând potențialul de oportunități de afaceri și extinzând baza de clienți.
- ✓ **Tehnologie și inovare:** Rețelele naționale investesc adesea în tehnologie și inovație pentru a îmbunătăți experiența imobiliară atât pentru agenți, cât și pentru clienți. Aceasta poate include platforme avansate de listare, tururi virtuale și instrumente de analiză a datelor care îmbunătățesc eficiența și procesul decizional.
- ✓ **Expunere pe mai multe piețe:** O rețea națională îți permite să accesezi piețe dincolo de zona ta locală. Această expunere poate fi deosebit de benefică pentru clienții care se relochează sau investesc în proprietăți din diferite regiuni.
- ✓ **Procese standardizate:** Rețelele naționale au deseori procese și proceduri standardizate pentru tranzacții, ceea ce poate simplifica operațiunile și poate asigura coerența în furnizarea de servicii în diferite birouri.

✓ **Credibilitate și încredere:** Alinierea la o rețea națională de renume îți poate spori credibilitatea și poate insufla încredere în rândul clienților care percep marca rețelei ca pe un simbol al fiabilității și profesionalismului.

✓ **Sprijin și colaborare:** Apartenența la o rețea națională oferă acces la un sistem de sprijin al colegilor agenți și profesioniști care pot oferi îndrumare, mentorat și oportunități de colaborare.



***Ești gata să faci parte dintr-o rețea națională de birouri?***

Discută cu un consultant RE/MAX

