**Dynamiczny rozwój sieci franczyz szansą na lepsze czasy dla agentów nieruchomości**

**Wg danych GUS za lata 2009-2014 w ciągu pierwszych 5 lat działalności upada blisko 50% firm z branży obsługi rynku nieruchomości. Jeżeli weźmiemy pod uwagę dynamiczny wzrost liczby agentów współpracujących z franczyzowymi biurami nieruchomości w ostatnich latach okazuje się, że korzyści z przynależności do znanej marki pozwalają na osiągnięcie lepszych warunków rozwoju.**

W ostatniej dekadzie warto zwrócić uwagę na 2 kluczowe momenty, które miały znaczący wpływ na rynek nieruchomości. Pierwszy to początek kryzysu finansowego w 2008 roku, który spowodował ograniczenie liczby transakcji oraz obniżenie ich wartość. Nagła zmiana sytuacji rynkowej spowodowała upadłość wielu, w szczególności mniejszych biur nieruchomości działających na własny rachunek. Druga ważna data to 1 stycznia 2014, kiedy to rząd wprowadził deregulację w wyniku, której zawód pośrednika w obrocie nieruchomości można wykonywać bez konieczności posiadania specjalnej licencji.

*- Kryzys finansowy, deregulacja oraz duże rozdrobnienie rynku spowodowały dynamiczny wzrost liczby agentów w biurach sieciowych w ciągu ostatnich kilku lat. Ze względu na coraz większą konkurencyjność oraz konieczność obniżenia kosztów działania następuje konsolidację branży obrotu nieruchomościami. Agenci zaczynają doceniać siłę marki oraz korzyści wynikające z przynależności do sieci franczyzowych*. - analizuje Marta Kulawik, Menadżer Franczyzowego [Biura Nieruchomości Re/Max Gold](http://www.remax-gold.pl/) w Katowicach.

Jednak w dalszym ciągu dla wiele agentów nieruchomości franczyza błędnie kojarzy się z oddawaniem części przychodu tylko za możliwość wykorzystywania logo. W rzeczywistości na rynku nieruchomości sieci franczyzowe licytują się na ilość korzyści, jakie osiągnie agenta chcący podjąć z nimi współpracę. Do najważniejszych korzyści należy zaliczyć możliwość korzystania z zaawansowanych narzędzi i programów do bieżącej działalności, które proponują agentom największe sieci. Dodatkowe korzyści to przede wszystkim know-how w postaci licznych szkoleń, materiałów sprzedażowych i reklamowych, ale również rzeczywiste oszczędności w bieżącej działalności, które rekompensują ponoszone koszty.

Największym zyskiem z przynależności do sieci jest możliwości osiągania wyższych prowizji z transakcji. Dzięki szkoleniom, odpowiednim narzędziom i mechanizmom sprzedaży nieruchomości kwota prowizji jest większa, a zysk z transakcji nawet po odjęciu opłaty na rzecz marki jest wyższy niż przy samodzielnych negocjacjach z klientem. Oprócz zysków przynależność do sieci może przynieść również wiele oszczędności. Większość sieci franczyzowych pozwala zaoszczędzić nawet kilka tysięcy w związku z centralnym zakupem publikacji ogłoszeń na największych portalach nieruchomości. Dodatkowe oszczędności dla agentów mogą być związane z m.in. udostępnianiem biura dla agentów, udostępnianie narzędzi pracy, promocją swojej marki w materiałach branżowych i Internecie, wsparciem graficznym czy przygotowaniem materiałów informacyjno-promocyjnych.

Dane GUS\* potwierdzają, że aż 94,7% firm obsługujących rynek nieruchomości deklaruje, że największą barierą w utrzymaniu się na rynku jest zbyt duża konkurencja. Dlatego w kolejnych latach na rynku będziemy obserwować dalszą falę konsolidacji, w ramach której mniejsze podmioty, zarówno biura jak i agenci nieruchomości, będę chętnie wstępować we współpracę z największymi sieciami biur nieruchomości.

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Marta Kulawik – ekspert rynku nieruchomości, Menadżer Franczyzowego Biura Nieruchomości Re/Max Gold w Katowicach, w branży obrotu nieruchomościami już ponad 5 lat,. Posiada najwyższy Certyfikat Eksperta na rynku nieruchomości firmy Re/Max przyznawany za wybitne osiągnięcia w obrocie nieruchomościami i ponadprzeciętną wiedzę branżową.

*\*Dane pochodzą z raportu GUS „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013” wydanego w czerwcu 2015*