

Prowadzenie własnego biznesu w branży nieruchomości jest postrzegane przez potencjalnych przedsiębiorców jako możliwość zarobienia dużych pieniędzy. Za powyższą opinią stoi pamięć o hossie na rynku nieruchomości, której kulminacja przypadła na rok 2007. Szaleńcze wzrosty cen mieszkań oraz kolejki ustawiające się pod biurami deweloperów i pośredników mocno przykuły uwagę wszystkich Polaków, w tym planujących własny biznes.

Po okresie intensywnych wzrostów rynek dotknęła korekta, która w dużej mierze była związana z globalnym kryzysem finansowym, jednak bardzo duży potencjał rozwoju polskiej branży nieruchomości nadal jest faktem. Wystarczy wspomnieć o olbrzymim niedoborze mieszkań, z którym się borykamy. Aby dorównać do obecnej średniej liczby mieszkań przypadających na 1000 mieszkańców Unii Europejskiej musimy wybudować ok. 3 miliony lokali. W przypadku utrzymania liczby budowanych mieszkań z rekordowych pod tym względem lat 2008-2009, będziemy potrzebować na to aż dwóch dziesięcioleci.

Rynek pośrednictwa – szanse i zagrożenia

Polski rynek pośrednictwa w obrocie nieruchomościami ma około 20 lat. Od czasu jego powstania musieliśmy nadrobić dystans, na który inne kraje potrzebowały kilku dekad. Był to okres bardzo intensywnego rozwoju całej branży, kształtowania standardów i regulacji prawnych oraz uczenia się na błędach. Czasy te dawały jednak bardzo duże możliwości szybkiego rozwoju firmy. Wielu pośredników zaczynających od niewielkiego biura w latach dziewięćdziesiątych, jest obecnie dużymi graczami w branży pośrednictwa oraz branży deweloperskiej.

Podstawowym problemem branży jest negatywny społeczny odbiór zawodu pośrednika. Daleko nam chociażby do Stanów Zjednoczonych, gdzie prestiż zawodu agenta (brokera) nieruchomości jest porównywalny z szacunkiem do przedstawicieli takich wolnych zawodów, jak lekarze czy prawnicy. W Polsce pośrednik jest nadal utożsamiany z kombinatorem, który za godzinę pracy pobiera kilka tysięcy złotych. Niestety takie opinie są w dużej mierze spowodowane przez nieuczciwych pośredników, których działania rzutują na całą branżę, w tym na firmy, które działają w sposób profesjonalny.

Sytuację może poprawić duża konkurencja panująca na rynku pośrednictwa. Wymusza ona na pośrednikach zachowanie wysokiej jakości usług. Firmy, które działają nieprofesjonalnie prędkiej, czy później znikają z rynku. Czynnikiem, który w pewnym sensie pozytywnie wpływa na branżę, jednocześnie stanowi zagrożenie dla nowopowstałych i mniejszych firm. Aby stać się zauważalnym i wypromować swoją markę, konieczny jest czas oraz wysokie nakłady na reklamę.

Rozwój branży pośrednictwa, jak i całej branży nieruchomości jest związany ze stanem polskiej gospodarki. Wzrost gospodarczy wpływa na wzrost zarobków ludności, co z kolei przekłada się na powstanie realnej siły nabywczej na rynku nieruchomości i zwiększenie się możliwości zaspakajania przez ludzi potrzeb mieszkaniowych. Nie bez znaczenia są również zmiany pokoleniowe oraz zmiany w mentalności Polaków. Młodzi zapracowani Polacy bez oporów idą do pośrednika, aby ten odciążył ich w sprzedaży lub poszukiwaniu odpowiedniej nieruchomości oraz zapewnił bezpieczeństwo całej transakcji. Pojawia się szansa, że wraz ze wzrostem jakości usług pośredników ich rola na rynku będzie coraz bardziej doceniana.

Własna agencja nieruchomości – uwarunkowania prawne

Należy pamiętać, że działalność pośredników w obrocie nieruchomościami jest w Polsce licencjonowana. Aby prowadzić własne biuro nieruchomości należy posiadać licencję pośrednika lub zatrudnić osobę, która będzie legitymowała się tym dokumentem. Wszelkie czynności pośrednictwa muszą być wykonywane osobiście przez pośrednika z licencją. Jedynie czynności pomocnicze można zlecić osobom bez licencji.

Kolejnym wymogiem prawnym prowadzenia działalności pośrednika w obrocie nieruchomościami jest posiadanie

ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności zawodowych. Jeżeli pośrednik podczas wykonywania czynności pośrednictwa korzysta z pomocy innych osób, które działają pod jego nadzorem, ubezpieczenie musi również obejmować szkody wyrządzone przez te osoby.

Działalność pośredników oraz pozostałych dwóch licencjonowanych zawodów związanych z rynkiem nieruchomości, tj. zarządców nieruchomości i rzeczoznawców majątkowych reguluje ustawa o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 r. (Dz.U. 1997 Nr 115 poz. 741). Ustawa ponadto nakłada na pośredników obowiązek wykonywania czynności zawodowych zgodnie ze standardami zawodowymi pośredników, które są w pewnym sensie kodeksem etyki zawodu pośrednika.

Trudne początki

Dla każdego biznesu początki są trudne. W przypadku biura nieruchomości na starcie działalności problemem jest brak rozbudowanej bazy klientów oraz brak rozpoznawalnej marki. Aby pozyskać klientów i wypromować markę, konieczne są wysokie nakłady na reklamę, co zmusza właściciela biura do zapewnienia zewnętrznego źródła finansowania kosztów pierwszych miesięcy działalności. Ponadto w przypadku braku doświadczenia i dobrej znajomości lokalnego rynku nieruchomości oraz skutecznych sposobów reklamy, koszty te mogą nie przekładać się od razu na wzrost przychodów firmy. Konieczny będzie czas na testowanie różnych rozwiązań w sferze marketingu, ale również na wypracowanie optymalnego systemu prowadzenia biznesu (zwłaszcza wewnętrznych procedur i dokumentów). Aby osiągnąć pełną stabilizację niezbędne będzie duże zaangażowanie, konsekwencja i wytrwałość.

Lekarstwem na problemy może być franczyza

Sposobem na łatwiejszy start jest wykorzystanie już sprawdzonych rozwiązań poprzez przystąpienie do sieci franczyzowej marki działającej od lat na rynku nieruchomości. Dzięki temu, już na wstępie podczas cyklu szkoleń, nowy franczyzobiorca otrzymuje receptę na skuteczne prowadzenie biznesu, jakim jest biuro nieruchomości. De facto otrzymuje działający system, do którego bez wsparcia franczyzodawcy musiałby dochodzić całymi latami. Zaoszczędzony w ten sposób czas może wykorzystać na bieżącą działalność, zwiększyć przychody i przyspieszyć rozwój firmy.

Działanie w grupie stwarza dużo większe możliwości rozwoju niż prowadzenie biura pośrednictwa pod własnym szyldem. Jedną z największych korzyści jest zmniejszenie kosztów działalności. Franczyzobiorca otrzymuje pakiet bezpłatnych korzyści, na które w przypadku otwarcia biura poza siecią, musiałby przeznaczyć własne środki. W zależności od systemu może to być wsparcie podczas rekrutacji pracowników, dostęp do systemu informatycznego, pomoc księgowa i prawna oraz marketing i reklama placówki. Ponadto sieć jest mniej wrażliwa na wahania koniunktury niż pojedyncze biuro, co daje poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji.

Tab. 1. Wybrane korzyści związane z prowadzeniem biura nieruchomości w systemie franczyzowym na przykładzie sieci PÓLNOC Nieruchomości

Biuro nieruchomości w systemie franczyzy

Rekrutacja personelu

Koszt jednorazowy rzędu 500-600 zł

Bezpłatne wsparcie,

Bezpłatne zamieszczenie ogłoszeń w portalu Pracuj.pl

Użyteczny system informatyczny (CRM, CMS, WWW)

Koszt jednorazowy rzędu
7-8 tys. zł

Bezpłatny dostęp do systemów należących do Sieci

Dostęp do klientów sieciowych

Konieczność budowania bazy klientów

Bezpłatny dostęp do istniejącej bazy klientów Sieci

**Szkolenia wprowadzające
i uzupełniające**

Koszt kilkuset złotych za szkolenie

Bezpłatny udział
w szkoleniach

Pomoc prawna

Koszt kilkuset złotych miesięcznie

Bezpłatna pomoc prawna

Promocja i reklama ofert

Konieczność indywidualnego negocjowania warunków,

koszty reklamy – od kilkuset do kilku tysięcy złotych miesięcznie

Możliwe duże upusty, ze względu na wielkość zamówień realizowanych przez Sieć,

Bezpłatny eksport ofert do wybranych serwisów nieruchomości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych sieci PÓŁNOC Nieruchomości

Franczyza daje obustronne korzyści. Francyzobiorca otrzymuje kompleksowe wsparcie i opiekę w całym okresie działalności. Z kolei właściciel sieci liczy na szybki rozwój sieci. Korzyścią dla francyzodawcy są miesięczne opłaty licencyjne wnoszone przez partnerów. Są one przeważnie uzależnione od wysokości przychodów placówki francyzowej. Obok opłat licencyjnych, poszczególni partnerzy opłacają fundusz marketingowy, z którego środki są przeznaczane na promowanie całej sieci.

Przystępujący do systemu franczyzowego uzyskuje możliwość działania pod rozpoznawalną marką oraz wykorzystywania strategii marketingowej o sprawdzonej skuteczności. Obydwa wspomniane czynniki zwiększają prawdopodobieństwo stałego napływu klientów, a tym samym pozwalają na spokojny sen właścicielowi biznesu. Rozwojem całej sieci martwi się franczyzodawca. – Cały czas poszukujemy nowych partnerów na terenie całej Polski. Naszym franczyzobiorcom możemy zaoferować już na starcie działalności olbrzymią przewagę nad lokalnymi konkurentami w postaci znanej i cenionej marki. Logo kojarzące się z wysoką jakością usług jest nie do przecenienia w sytuacji, gdy na rynku panuje duża konkurencja, a klienci są coraz bardziej wymagający – mówi Krzysztof Pelowski, dyrektor ds. rozwoju sieci PÓŁNOC Nieruchomości.

Warto dodać, że każda z jednostek franczyzowych sieci, jest niezależnym podmiotem, nad którym kontrolę sprawuje jej właściciel. Pozwala to na pewną dawkę indywidualnego podejścia do organizacji pracy biura, co sprawia, że coraz popularniejsza w Polsce franczyza jest wartym rozważenia sposobem prowadzenia własnego biznesu, również w branży nieruchomości.

Wojciech Porębski

Dział Analiz Rynku Nieruchomości – **PÓŁNOC Nieruchomości S.A.**