

REMAX România începe 2026 cu o majorare de 15% a veniturilor și extindere la nivel național

REMAX România, parte a liderului mondial în real-estate și franciza numărul 1 la nivel global pe acest segment, începe anul 2026 pe un trend de consolidare și extindere, după ce a încheiat 2025 cu rezultate solide, într-un context economic și fiscal marcat de volatilitate. Anul trecut, rețeaua a înregistrat o creștere de aproximativ 10% a volumului tranzacțiilor, o majorare a veniturilor de 15% și a semnat 13 noi francize.

La început de 2026, REMAX România depășește pragul de 60 de francize și 750 de agenți la nivel național, continuând să atragă antreprenori cu experiența în business, management și dezvoltarea de echipe. Performanța din 2025 a fost susținută de investiții constante în educație, digitalizare și profesionalizarea serviciilor, într-o piață imobiliară tot mai matură, în care clienții caută siguranța, consultanța specializată și procese transparente.

Pentru anul curent, strategia REMAX România vizează consolidarea rețelei existente, extinderea strategică în noi orașe, accelerarea digitalizării – inclusiv integrarea unor soluții bazate pe inteligența artificială – și promovarea serviciilor de reprezentare exclusivă, ca standard de lucru în relația cu clienții. Aceste direcții sunt completate de investiții continue în programe de training, coaching și mentoring, prin Academia REMAX, cu obiectivul de a susține performanța pe termen lung a francizaților și agenților din rețea.

Noile birouri REMAX în București, Ploiești, Vatra Dornei și Turda

În București, Radu Popescu a lansat biroul REMAX Synergy, alegând franciza REMAX pentru echilibrul dintre notorietatea brandului, nivelul de know-how oferit și perspectivele de dezvoltare. Absolvent al Facultății de Inginerie Mecanică din cadrul Universității Politehnica București și al unui masterat în Management la SNSPA, cu o experiență de aproape 30 de ani în domenii precum publicitate, comerț, transporturi internaționale, retail, administrarea centrelor comerciale și administrație publică centrală, Radu Popescu își propune să dezvolte un business orientat spre performanță și colaborare. „Am ales REMAX pentru recunoașterea oferită de brand, accesul la traininguri și stilul colaborativ de lucru. Este un model care permite construirea unui business scalabil, concentrat pe oameni și rezultate”, a declarat Radu Popescu, fondator REMAX Synergy. Obiectivul său este ca, în următorii cinci ani, biroul să ajungă în top 3 agenții REMAX din București.

Tot în Capitală, Robert Zimnicaru a deschis biroul REMAX Premier, după ce a dezvoltat și administrat două agenții imobiliare internaționale, în Londra și în Luștica Bay, Muntenegru. Cu studii în Management și experiența relevantă pe segmentul premium și super-lux, inclusiv tranzacții de referință de până la 20 de milioane de euro, fondatorul REMAX Premier mizează pe transferul de expertiză internațională către piața locală. „Parteneriatul cu REMAX oferă un cadru clar pentru scalare și formarea agenților la standarde ridicate. Bucureștiul are un potențial solid de creștere, iar nevoia de reprezentare profesionistă rămâne constantă”, a declarat Robert Zimnicaru, fondator REMAX Premier. Biroul este gândit ca un hub de performanță, cu planuri de extindere graduală a echipei și cu focus pe educație, mentorat și eficientizarea proceselor, inclusiv prin soluții tehnologice avansate.

În Vatra Dornei, Valentin Stan a lansat biroul REMAX On the Mountain, pornind de la experiențe personale pozitive cu brandul și de la dorința de a valorifica potențialul pieței imobiliare din Bazinul Dornelor. Economist, cu specializare în finanțe-banci, acesta vede domeniul imobiliar ca pe un sector de perspectivă, cu potențial de creștere pe termen mediu și lung. „Puterea brandului REMAX și accesul la o rețea solidă de colaborare sunt avantaje esențiale într-o piață locală aflată încă în proces de profesionalizare”, a declarat Valentin Stan, fondator REMAX On the Mountain. Printre obiectivele sale se numără formarea unei echipe de agenți, creșterea cotei de piață la nivel local și amortizarea investiției într-un orizont de timp predictibil.

În București, Mirela Toader și Dragoș Basmaluța au deschis biroul REMAX Metropolis, valorificând o experiență profesională de peste 15 ani în administrarea afacerilor, vânzări și coordonare de echipe comerciale. Alegerea francizei REMAX a fost determinată de maturitatea rețelei, standardele profesionale ridicate și accesul la un sistem complet de training și tehnologie. „Ne-am dorit să construim o agenție bazată pe profesionalism, etică și rezultate, într-un cadru care susține dezvoltarea agenților la potențial maxim”, au declarat fondatorii REMAX Metropolis. Planurile lor vizează creșterea vizibilității pe piața locală, extinderea portofoliului de proprietăți exclusive și consolidarea unei structuri operaționale eficiente.

La Ploiești, Catalin Vasile a lansat biroul REMAX Excellence, cu obiectivul de a construi un business imobiliar scalabil, adaptat pieței din Prahova, dar ancorat într-un brand global. Specialist în Business Development, cu peste 20 de ani de experiență în Customer Care, Customer Experience și management de echipe extinse, acesta vede franciza REMAX ca pe un accelerator de performanță. „REMAX combină puterea unui lider mondial cu libertatea decizională locală. Acest echilibru ne permite să livrăm servicii de calitate și să construim o echipă care tratează imobilele ca pe o carieră”, a declarat Catalin Vasile, fondator REMAX Excellence. Printre direcțiile de dezvoltare se numără extinderea portofoliului, dezvoltarea unei rețele de parteneri în servicii conexe și lansarea unei zone dedicate de property management.

În Turda, Adonis Baba a deschis biroul REMAX Revia, atras de puterea brandului și de suportul oferit de o franciză de nivel mondial. Absolvent de management și economie, cu experiență în avicultură și comerț online, fondatorul consideră industria imobiliară un domeniu cu potențial major de dezvoltare, în special în orașele medii. „Piața locală este subdezvoltată comparativ cu marile orașe, iar REMAX oferă cadrul ideal pentru a construi un business solid și o echipă performantă”, a declarat Adonis Baba, fondator REMAX Revia. Planurile sale vizează consolidarea poziției pe piața locală și, pe termen mediu, dezvoltarea unei rețele regionale de birouri în Transilvania.