**Start up i sieć partnerska - nowe projekty Metrohouse**

**Co może zrobić pośrednik nieruchomości, który chce rozwinąć swoją działalność? Jeden z pomysłów to dołączenie do sieci franczyzowej. To jednak nie wszystko. Metrohouse po raz kolejny wprowadza na polski rynek sprawdzone rozwiązania z innych rynków i branż.**

W ostatnich tygodniach sieć Metrohouse przedstawiła kolejne dwa modele współpracy z marką. Jedna z tych ofert jest skierowana dla przedsiębiorców planujących rozpoczęcie własnego biznesu na rynku nieruchomości. Druga – dla działających biur nieruchomości oraz przedstawicieli pokrewnych branż (np. pośrednicy finansowi), którzy chcieliby rozszerzyć własną działalność o sektor nieruchomości.

**Projekt Start up** został opracowany z myślą o osobach, które mają pewne doświadczenie w branży i posiadają już pierwsze sukcesy na rynku pośrednictwa nieruchomości. Adresatami są przede wszystkim doradcy planujący w najbliższym czasie otwarcie własnego biura nieruchomości i poszukujący źródeł finansowania biznesu. *– Chcemy podać rękę zdeterminowanym do działania kandydatom na managerów. W ramach naszej współpracy przeszkolimy ich, przekażemy nasze know how, technologie, pomożemy zbudować zespół, zapewnimy stałe wynagrodzenie i sfinansujemy działalność biura. Po 12-stu miesiącach działania na rynku manager będzie mógł przejąć prowadzony przez siebie oddział i przekształcić go w placówkę franczyzową*, tłumaczy **Mariusz Kania**, prezes Metrohouse Franchise S.A.

Dla działających już biur nieruchomości sieć Metrohouse przygotowała ofertę dołączenia do sieci partnerskiej. Nie oznacza to jednak zakupu franczyzy. Przedsiębiorca prowadzący biuro nieruchomości działa nadal pod własną marką oferując swoim klientom dostęp do znacznie większej liczby ofert na rynku. *– W tym rozwiązaniu proponujemy działającym na rynku biurom nieruchomości możliwość korzystania z naszej obszernej bazy ofert rynku wtórnego i pierwotnego. Udostępniamy nasz system CRM i liczne narzędzia wspomagające sprzedaż, które ułatwiają codzienną pracę pośrednika. Atutem jest prosty system rozliczeń, który zachęca do współpracy z Metrohouse i innymi agencjami w sieci partnerskiej*, mówi **Piotr Jarosz**, dyrektor rozwoju sieci Metrohouse. Dla działających pośredników dołączenie do sieci partnerskiej ma znacznie ułatwić poszukiwania nabywców na nieruchomości z własnej bazy. Jest to możliwe dzięki największej w Polsce liczbie agentów Metrohouse i szerokiej bazie klientów poszukujących do nabycia nieruchomości.

Oprócz nowych modeli współpracy Metrohouse nadal rozwija własną sieć franczyzową. Obecnie działa w niej ponad 80 biur nieruchomości.