

Alexandru Sandu: Eu funcționez pe sloganul: „Fă pentru ceilalți ceea ce tu ai vrea ca ceilalți să facă pentru tine!”

By Dana Andrei - 30/01/2023



Alexandru Sandu și-a început drumul spre succes în imobiliare după o lungă carieră în vânzări door to door, dar și de businessuri în zona online în care a reușit să fie în numeroase rânduri cu un pas înaintea celorlalți. A avut curaj să-și urmeze visul și,

mai ales, a dovedit o mare tenacitate pe drumul către realizarea lor. A fondat în 2017 Compania imobiliară INEX, intrând pe o piață locală destul de aglomerată. În scurt timp, însă, a reușit să facă diferența. Alexandru Sandu a reușit să se facă remarcat prin reprezentarea unilaterală a vânzătorului, dar și o empatie mare cu clienți cu care intră zilnic în contact. Din septembrie 2019, a aderat la Național Association of REALTORS®.

2023 a venit cu proiecte noi pentru tânărul antreprenor.

Trecem printr-o perioadă puțin fastă pentru piața imobiliară, în care brandul personal reprezintă elementul de succes al agentului imobiliar. Intenționăm să creăm o comunitate de agenți imobiliari independenți care să activeze într-un HUB imobiliar unde să își poată dezvolta brandul personal.”, **ne-a declarat Alexandru Sandu.**

Pentru acesta, a face imobiliare nu este o glumă, de aceea consider că un agent imobiliar ar trebui să se educe în permanență, pentru că ar trebui să fie mult mai mult decât un bun vânzător.

E nevoie de educație imobiliară și acest lucru se poate face doar în asociațiile imobiliare care sunt conduse de agenți imobiliari. Sunt multe agenții imobiliare care cred că știu să facă imobiliare și refuză să se educe. Greșesc foarte mult și asta o să se vadă pe termen lung. Eu funcționez pe sloganul «Fă pentru ceilalți ceea ce tu ai vrea ca ceilalți să facă pentru tine».”, **ne-a mai declarat Alexandru Sandu.**

Produs al noii generații, acesta consideră că, pentru cariera sa, faptul că s-a dezvoltat într-o Românie postdecembristă, nu în comunism, este un avantaj.

Cred că este mult mai avantajos faptul că fac parte din generația de după 1989, nu din cea de dinainte. Tehnologia și digitalizare m-au ajutat foarte mult atât în privința educației, cât și a promovării.

Este mândru de realizările de până acum și privește în permanență către cele pe care urmează să i le ofere viitorul.

Faptul că am aderat Național Association of REALTORS ® și am implantat în Argeș ideile noi și modelul de business din SUA practicat de agenții imobiliari prin comisionarea unilaterală a clientului căruia îi prestăm servicii pentru mine a fost un real succes.”, **ne-a mai declarat tânărul manager.**

În România, doar membrii APAIR pot să se numească REALTORI®, termenul nefiind doar o denumire alternativă dată agentului imobiliar. Deși ambii se ocupă de vânzarea, cumpărarea sau închirierea bunurilor imobiliare, între aceste denumiri există diferențe majore. Ca să te numești REALTOR® trebuie să devii membru al APAIR, să adopți și să respecți cu strictețe codul de etică al REALTORI®-lor. De asemenea, trebuie să urmărești cu loialitate interesul clienților, tratând însă cu onestitate toate părțile implicate în tranzacția imobiliară. REALTOR®-ul beneficiază de educație profesională obligatorie și de aceea are un nivel superior de cunoștințe cu privire la procesul cumpărării, vânzării și închirierii de proprietăți imobiliare.

Nu în ultimul rând, REALTORII® au acces la o bază de date comună de proprietăți imobiliare, care asigură comunicarea și cooperarea între ei, conducând la creșterea vitezei de tranzacționare și la o calitate ridicată a informațiilor oferite consumatorilor.

Citiți, de asemenea, pe anchetaonline.ro:

<https://anchetaonline.ro/alexandra-brinzea-sper-generatia-realizeze-cata-nevoie-este-treaza-responsabila-asumata-serioasa-66662/>

Original article:

<https://anchetaonline.ro/alexandru-sandu-functionez-sloganul-ceilalti- ceea-vrea-ceilalti-faca-tine-66681/>