

# SellWell, prima platformă B2B românească de tranzacționare în domeniul imobiliar

Compania românească *Romanian Real Estate Network (RoREN)* a lansat *SellWell*, o platformă electronică de tip business-to-business gândită ca o interfață între dezvoltatori și agenții imobiliare.

VICTOR KAPRA

„SELLWELL ([www.roren.ro](http://www.roren.ro)) este în esență o bursă electronică de informații și servicii în domeniul imobiliar, completată de o latură offline de business networking. Mai exact, dezvoltatorii și agențiile imobiliare vor putea face afaceri și schimb de informații pe această platformă găzduită de internet, la care numai membrii au acces, dar vor avea și ocazia să discute și față în față cu ocazia unor soiree/workshop-uri organizate de noi, rezervate de asemenea membrilor. Practic, SellWell stabilește relații, nu contacte” - a declarat Ștefan Negrițoiu, director de dezvoltare.

Pe SellWell pot fi tranzacționate proiecte rezidențiale, de birouri, comerciale, industriale sau terenuri, dar și „afaceri imobiliare” (societăți comerciale create special pentru administrarea spațiilor închiriate).

Portalurile sau site-urile imobiliare deja existente în România sunt în principal colecții de informații care nu urmăresc îndeaproape identitatea celor ce publică informații, care nu fac business networking și care nu se implică în conduita tranzacției, explică Negrițoiu.

După ce s-a înscris în SellWell, un dezvoltator listează proiectele și anunță care este comisionul oferit pentru vânzarea acestor proiecte. De asemenea, are posibilitatea să participe la evenimentele de business networking unde întâlnește agenții imobiliare înscrise în SellWell, cu care identifică oportunitățile. Totodată, SellWell asigură promovarea mai intensă a proiectelor, prin newslettere personalizate trimise membrilor SellWell și altor companii interesante, dar și prin promovarea proiectelor de către agențiile imobiliare la târgurile de specialitate.

Astfel, apare oportunitatea ca dezvoltatorii imobiliare să vândă mai repede proiectele și să optimizeze costul gestiunii relațiilor, spune Negrițoiu.

De cealaltă parte, agențiile imobiliare membre ale SellWell au acces la un portofoliu extins și diversificat de proprietăți din proiectele dezvoltatorilor fără să mai fie nevoie să devină agentul lor exclusiv; sunt informate periodic și detaliat despre proiectele nou lansate; pot vizita „on-site” proiectele aflate la vânzare; datorită evenimentelor de business networking își fac relații, cunosc mai bine proiectele și planurile dezvoltatorilor. Au ocazia să cunoască mai bine dezvoltatorii, inclusiv pe investitori.

SellWell, mai ales prin componenta sa de business networking, permite dezvoltatorilor să pregătească agențiile imobiliare pentru vânzarea proiectului lor ca și când ar fi extensii la propria echipă de vânzări, explică inițiatorul platformei. Cred că vânzarea proiectelor prin

aceste agenții, devenite extensii ale echipelor de vânzări proprii ale dezvoltatorilor, e mai eficientă decât publicitatea în masă. În formula tradițională de vânzare, dezvoltatorul face cât mai multă publicitate prin cât mai multe canale, uneori nu foarte bine țintite. Totodată, dezvoltatorul nu face parteneriat cu mai mult de o agenție imobiliară, de cele mai multe ori din motive de costuri și timp. SellWell își propune să elimine aceste neajunsuri.

Printre agențiile înscrise deja în SellWell se numără DTZ Echinox, Imobiliar Expert Grup Ploiești și București, Manopoly, EuroStyle, Euromon, Elion, Hoffman, Apolodor, 3D Properties.

„În țările dezvoltate, în care acest gen de servicii au fost implementate, membrii platformei au înregistrat rezultate notabile.

SellWell este un produs pe care eu personal îl consider extrem de necesar, mai ales în aceste momente în care piața este în expectativă. Exact cum sunt constituite cluburile de afaceri, produsul SellWell va contribui la constituirea unui club imobiliar, în care membrii să se cunoască, să interacționeze și să se ajute reciproc, succesul unuia dintre ei constituind succesul tuturor, mergând pe premisa că doar împreună putem duce piața imobiliară spre reușită” - este de părere Nicoleta Cical, senior agent international marketing & sales Adama, unul dintre cei mai mari dezvoltatori din țară.

„Până la 1 octombrie, vom avea cel puțin 30 de mari agenții înscrise” - spune Negrițoiu. Publicarea de listări (proprietăți puse în vânzare) a început de asemenea, astfel că agențiile găsesc pe SellWell proiecte pe care le pot vinde.

Printre proiectele imobiliare listate se numără EvoCasa Armonia, Evocasa Swiss

Cottage, Evocasa Orizont, Evocasa Viva, Monaco Towers, proiecte la Marea Neagră.

Sell Well, fiind un serviciu B2B, nu se adresează cumpărătorilor direct. Aceștia își pot selecta mai bine însă agentul imobiliar. Ca o componentă a business networkingului, atât agenții, cât și dezvoltatorii vor avea un profil online care va cuprinde recomandări de la parteneri de afaceri și clienți.

„Peste o lună vom începe să organizăm și evenimente destinate membrilor noștri și vom dezvolta și componenta online a business networkingului: fiecare membru va putea să își alcătuiască o listă de parteneri favoriți cu care să facă schimb de informații online, să se notifice reciproc și să organizeze evenimente profesionale proprii (online informal event management).

În următoarele trei luni, pregătim un pachet software de gestionare a cererii și ofertei imobiliare care să aibă și o componentă customer relationship management (CRM), denumită Datalog+ Memolog.

De exemplu, utilizatorii vor putea genera, datorită acestui software, materiale de marketing (fluturași, pliante) destinate evenimentelor de vânzări.

Ne aflăm în faza de focus grup cu membrii SellWell pentru a identifica nevoile lor pe partea de software. De pildă, a reieșit că tururile virtuale online ale noilor proiecte trebuie să fie una dintre aplicații.

Fondatorii SellWell nu doresc să monetizeze platforma din comisioane, apreciind că astfel ar putea intra în conflict de interese cu agențiile imobiliare care sunt membre. După perioada de lansare și după implementarea tuturor aplicațiilor este posibil ca membrii să plătească un abonament lunar sau anual, spune Ștefan Negrițoiu.

## Ce face SellWell

- conectează dezvoltatorii și agențiile imobiliare online (B2B) și offline (business networking, evenimente profesionale cu circuit închis)
- oferă o platformă de tranzacționare a proiectelor imobiliare
- asigură conduita corectă în cursul tranzacțiilor
- promovează proiectele imobiliare
- oferă instrumente de marketing
- agențiile imobiliare devin extensii ale echipelor de vânzări ale dezvoltatorilor



Ștefan  
Negrițoiu