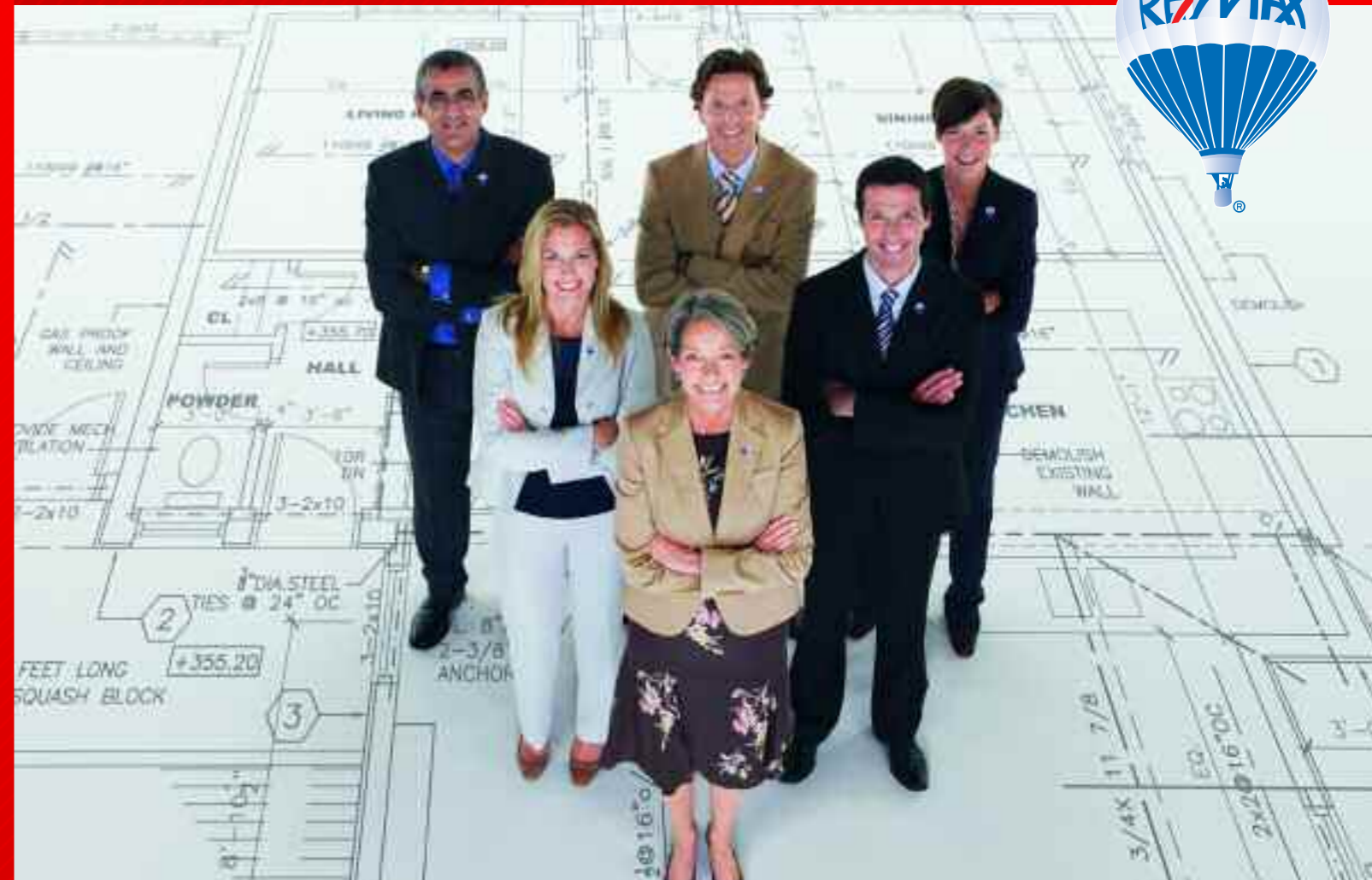




RE/MAX

Venha conhecer-nos em
www.remax.pt

Beloura Office Park
Edifício 3, Piso 1 - Escritório 5, Quinta da Beloura 2710 - 693 Sintra
Tel: 210 041 141 Fax: 210 041 149
franchising@remax.pt



Faça do sucesso o seu projecto.

www.remax.pt

RE/MAX



ÍNDICE

■ MENSAGEM DO PRESIDENTE	4
■ SISTEMA RE/MAX, UM CONCEITO DE GESTÃO COM MAIS DE 35 ANOS DE EXPERIÊNCIA COMPROVADA	6
■ ADN RE/MAX: A NOSSA CULTURA EMPRESARIAL	8
■ FRANCHISING RE/MAX O SEGREDO PARA UM NEGÓCIO DE SUCESSO	10
■ PORQUÊ RE/MAX	12
■ REDE: TODOS GANHAM	14
■ RE/MAX PORTUGAL: UM PERCURSO RECONHECIDO	16
■ TECNOLOGIA	18
■ FORMAÇÃO	20
■ MARKETING	22
■ RESPONSABILIDADE SOCIAL	24
■ SEJA O PRÓXIMO FRANCHISADO RE/MAX	26

MENSAGEM DO PRESIDENTE

A RE/MAX é a rede de mediação imobiliária que mais imóveis vende em todo o mundo. Em Portugal vendemos mais de dois imóveis por hora. Funcionamos segundo um sistema de negócio em que todos ganham. Maximizar o serviço ao cliente, maximizar a comissão do agente e maximizar a rentabilidade do francheado. A RE/MAX criou um sistema em que o agente imobiliário tem a mais alta comissão do mercado, que pode chegar a 80% da comissão de venda, o que nos permite atrair e reter os melhores profissionais do mercado.

A RE/MAX dá ao seu francheado a oportunidade de criar o seu próprio negócio de forma independente mas, em simultâneo, com o apoio de uma estrutura consolidada e ferramentas que o orientam na sua actividade como sejam: a força da



Manuel Alvarez
Presidente Executivo RE/MAX Portugal

marca mais reconhecida do sector; formação especializada e progressiva a todas as pessoas que integram a rede; 220 lojas e mais de 3000 agentes associados RE/MAX a trabalhar com base num sistema de cooperação e partilha, que favorece a concretização de negócios; o site que detém o maior número de visitas do sector, e um modelo de gestão de sucesso, testado em mais de 65 países, através de mais de 7.000 agências e cerca de 120.000 agentes associados.

A RE/MAX Portugal foi criada no ano 2000 e desde 2001 que a marca ocupa o 1.º lugar do ranking de franchising do IIF

- Instituto de Informação em Franchising no sector imobiliário. Em 2006 foi eleita Marca de Excelência e em Janeiro de 2007 recebeu o prémio Excelência de Serviços atribuído pela RE/MAX Europa entre 31 mercados. Ainda em 2007 a RE/MAX foi eleita a segunda Melhor Empresa para Trabalhar em Portugal e recebeu o prémio de Melhor Franchising em Portugal e Melhor Franchising de Serviços atribuído pelo IIF - Instituto de Informação e Franchising. Em 2008, a marca foi eleita, pelo segundo ano consecutivo, Marca de Excelência e integrou ainda o restrito grupo das 30 empresas internacionais Great Place to Work.

Por todas estas razões, a RE/MAX é líder mundial em serviços imobiliários e é também por estas razões, que hoje, a RE/MAX é a empresa que mais imóveis vende em Portugal.

SISTEMA RE/MAX, UM CONCEITO DE GESTÃO COM MAIS DE 35 ANOS DE EXPERIÊNCIA COMPROVADA.

Qual o significado de RE/MAX?

RE/MAX significa Real Estate Maximums:

- Resultados Máximos
- Máxima Comissão
- Máxima Cooperação
- Máxima Formação
- Máximo Serviço ao Cliente
- Máxima Rentabilidade

Mas a característica mais importante da RE/MAX, que a diferencia de todas as outras agências e redes imobiliárias, é o facto de ter sido criada a pensar no Comercial sendo que este constitui, a peça mais importante da agência imobiliária.

Com este conceito, a RE/MAX revolucionou o mercado imobiliário e alterou as regras do sector tradicional.

O percurso da RE/MAX está assente no lema - todos ganham. Uma máxima que tem permitido a afirmação da sua liderança, conquista e reconhecimento do mercado.

O modelo de gestão RE/MAX foi criado em 1973 nos EUA, por Dave Liniger, um agente imobiliário experiente, mas algo desiludido com o estado das empresas de mediação imobiliária. Ao analisar o mercado, Dave Liniger verificou que uma boa parte das empresas não era rentável devido, não só aos custos que tinham, mas também devido à incapacidade para reter os melhores comerciais, sendo as suas equipas compostas por elementos pouco produtivos e desmotivados.

Para resolver estes problemas Dave Liniger criou um sistema baseado em três princípios:

- Máximo serviço para o Cliente
- Máxima comissão para o Comercial
- Máxima rentabilidade para o Franchisado

O percurso da RE/MAX está assente no lema - todos ganham. Uma máxima que tem permitido a afirmação da sua liderança, conquista e reconhecimento do mercado.

Este sistema permite-nos recrutar e reter os melhores profissionais do mercado, ter equipas altamente motivadas e produtivas, diminuir a rotatividade dos comerciais e prestar o melhor serviço aos clientes.

Com a RE/MAX, não terá mais uma agência imobiliária, terá um negócio imobiliário. A RE/MAX ensina o franchisado a ser líder de mercado e dá-lhe a oportunidade de ter um negócio rentável, de forma autónoma, com independência e flexibilidade, mas sempre com o apoio e know-how da organização.

Ao longo de mais de 35 anos estes princípios foram consolidados e o sistema expandiu-se por cerca de 70 países. Hoje, a RE/MAX é a empresa que mais imóveis vende em todo o mundo.



ADN RE/MAX: A NOSSA CULTURA EMPRESARIAL

A RE/MAX é uma marca de franchising imobiliário internacional que oferece aos seus clientes um serviço de mediação imobiliária profissionalizado, em que cada agência é uma entidade autónoma, independente, à qual foram concedidos os direitos de uso da marca e disponibilizadas as ferramentas de suporte ao negócio. Cada agência integra diversos agentes imobiliários, profissionais liberais, que se associam à marca; assumem uma percentagem dos custos de operação da agência, financiam a sua formação e beneficiam do modelo de gestão da RE/MAX, do apoio da rede (nacional e internacional), da notoriedade da marca e do princípio de máxima comissão que lhes permite auferir até 80% da comissão paga pelo cliente.

Manter a coesão de um modelo de gestão em que cada entidade é independente, exige que o sistema tenha por base princípios e procedimentos bem definidos e partilhados por todos.



A RE/MAX foi pioneira na definição de um código genético empresarial que define os seus princípios e cultura: O ADN RE/MAX - uma fórmula que integra um conjunto de bons e maus princípios de cuja equação depende a excelência do serviço prestado ao cliente.

O ADN da RE/MAX é partilhado por todos e aferido em cada agência RE/MAX através de uma fórmula de cálculo cujo resultado expressa o maior ou menor grau de aplicação dos bons princípios, permitindo corrigir eventuais desvios.



A fórmula do ADN da RE/MAX permite alinhar o modo de actuação de todas as agências da rede em função de um conjunto de valores que definem a identidade da marca RE/MAX.

Este processo permite não só diferenciar as empresas, como também orienta todos os colaboradores para um padrão de actuação e conduta.

A fórmula do ADN da RE/MAX permite alinhar o modo de actuação de todas as agências da rede em função de um conjunto de valores que definem a identidade da marca RE/MAX.

FRANCHISING RE/MAX O SEGREDO PARA UM NEGÓCIO DE SUCESSO

A prioridade de quem cria um negócio próprio é demonstrar aos seus potenciais clientes a sua capacidade para desenvolver esse negócio. A prioridade de um franchisado RE/MAX é crescer.

MERCADO

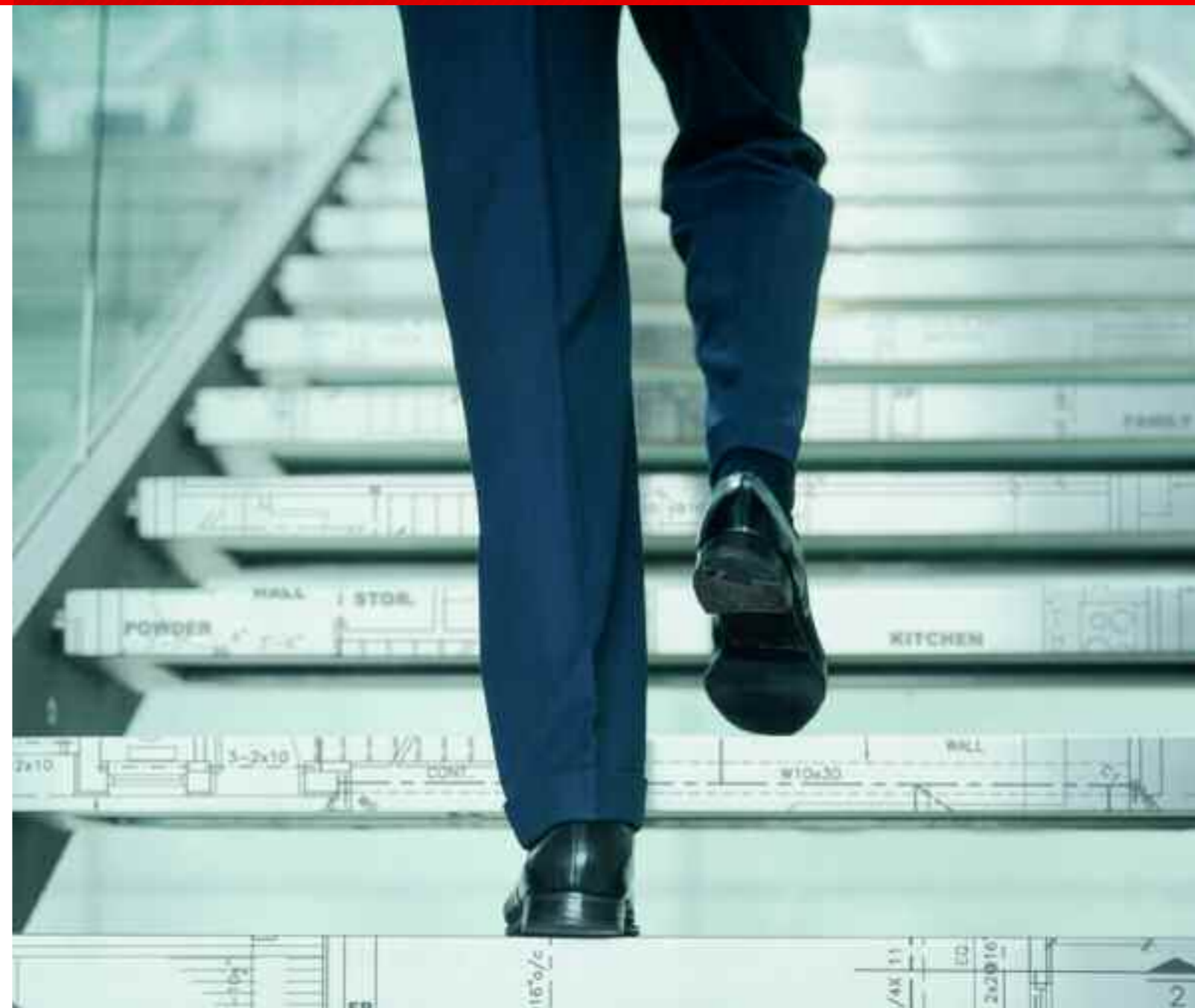
O sector imobiliário em Portugal representa uma excelente oportunidade de negócio. Por ano, são efectuadas 300 mil transacções imobiliárias, das quais cerca de 60% são realizadas por particulares. Neste momento, o mercado está a sofrer grandes transformações que favorecem o crescimento e consolidação das redes imobiliárias profissionais em detrimento de modelos de mediação tradicional de pequena dimensão, formação mínima e reduzida capacidade tecnológica. Mais do que nunca, o mercado exige especialização. É necessário ter uma profunda experiência e conhecimento do mercado para vender um imóvel que esteja adequado à real procura e preço. Neste contexto, uma das principais técnicas de venda que a RE/MAX utiliza é, sem dúvi-

da, a Qualificação do Cliente (não apenas em termos do imóvel que procura mas, especialmente, nas condições financeiras do cliente para acesso ao crédito).

UMA IMAGEM DE MARCA

A RE/MAX é uma das marcas mais respeitadas e conhecidas em todo o Mundo, ocupando o "top of mind" dos consumidores no sector imobiliário. Imediatamente reconhecida através do seu símbolo, o balão vermelho, branco e azul, a marca transparece todos os valores que defende: **ambição; qualidade; experiência e profissionalismo.**

Sinónimo dos valores da companhia, o balão RE/MAX remete para a alta qualidade do desempenho dos nossos profissionais e define-nos como ambiciosos gestores do mercado imobiliário.



PORQUÊ RE/MAX

A primeira dúvida de quem cria um negócio próprio é saber se o seu investimento terá retorno. A primeira dúvida de um francheado RE/MAX é saber quando terá o retorno do investimento.

Estamos presentes em Portugal desde 2000, somos comprovadamente líderes de mercado com mais de 220 agências e 3000 agentes.

As Agências e Agentes Independentes, formam uma força própria ao criar o seu negócio pessoal, dentro da nossa Rede.

A RE/MAX dá ao seu Franchisado a oportunidade de criar o seu próprio negócio de forma independente mas, em simultâneo, com o apoio de uma estrutura consolidada e ferramentas que o orientam na sua actividade, com base num sistema de cooperação e partilha, que favorece a concretização de negócios onde todos ganham.

“Ninguém no mundo vende mais imóveis que a RE/MAX”

“Em Portugal, ninguém vende mais imóveis que a RE/MAX”

As ferramentas do Franchising RE/MAX estão assentes sobre os pilares do negócio:

- Marca
- Publicidade
- Rede
- Tecnologia
- Formação
- Modelo de Gestão

Com modelos de gestão próprios, uma vasta rede e com recurso a ferramentas tecnológicas de apoio à gestão do negócio, a RE/MAX garante um modelo de sucesso independente e rentável baseado num conceito de êxito com mais de 35 anos de experiência.



REDE: TODOS GANHAM.

Fundada em Denver, no Colorado (EUA), em 1973, a RE/MAX é a maior rede internacional de franchising imobiliário a operar em mais de 65 países. Ao entrar na RE/MAX, cada franchisado ou agente associado torna-se membro de uma rede composta por mais de 7000 agências e cerca de 120000 agentes associados.

A colaboração entre agências RE/MAX permite negócios partilhados, onde o Agente tem acesso a clientes e imóveis de toda a rede RE/MAX o que lhe dará a possibilidade de partilhar negócios com todos os Agentes a nível local, nacional e internacional. Esta vantagem permite concretizar mais negócios do que em qualquer imobiliária tradicional.

Para além de permitir a partilha de imóveis e clientes, a rede RE/MAX é também uma importante fonte de conhecimentos e experiências, que possibilitará aos franchisados e aos agentes um apoio fundamental no início da sua actividade.

Em Portugal, a rede já é formada por mais de 220 agências e mais de 3000 Associados, que disponibilizam aos seus clientes uma vasta oferta de imóveis em exclusivo e um serviço cuja acção não está restringida ao âmbito meramente local, como acontece com a maior parte das mediadoras imobiliárias.

Em termos práticos, esta rede é uma base de dados adaptada ao negócio imobiliário que permite, tanto aos clientes como aos agentes, ter acesso a um grande nível de informação actualizada e especializada.

Para a agência RE/MAX, a principal vantagem deste sistema de partilha de imóveis reside na grande capacidade para satisfazer todas as necessidades que lhe são apresentadas. Ou seja, o cliente poderá solicitar serviços de qualquer agência, independentemente do sítio onde pretenda comprar ou vender o imóvel. Desta forma, uma agência RE/MAX poderá especializar-se numa determinada zona geográfica, sem perder oportunidades de negócio fora dessa zona.



Para além de permitir a partilha de imóveis e clientes, a rede RE/MAX é também uma importante fonte de conhecimentos e experiências, que possibilitará aos franchisados e aos agentes um apoio fundamental no início da sua actividade.

Trabalhamos igualmente em Regime de Exclusividade o que quer dizer que cada imóvel angariado é apenas trabalhado por nós. Assim, cada agente RE/MAX trabalha uma carteira reduzida de imóveis a que pode dedicar-se em exclusivo. Ao trabalhar em regime de exclusividade, a RE/MAX assume um compromisso para com os seus clientes e também com os seus agentes, garantindo o máximo profissionalismo, motivação, segurança e a adaptação da oferta ao melhor preço de mercado. Tudo isto se traduz em técnicas direccionadas para garantir um elevado nível de confiança e fidelização dos clientes.

RE/MAX PORTUGAL: UM PERCURSO RECONHECIDO

Ao entrar no mercado Português, a RE/MAX propôs-se aplicar o modelo de negócio inovador e de sucesso em todo o mundo e com ele alterar a maneira como se vendiam e compravam imóveis e se geria uma agência imobiliária. O desafio era impulsionar mudanças na qualidade do sector - proporcionar um melhor serviço ao cliente, introduzir novos sistemas de gestão e de marketing e profissionalizar os agentes imobiliários. O resultado foi o rápido e consolidado crescimento da rede RE/MAX que ascende a mais de 220 agências e integra mais de 3000 profissionais.

Em Portugal, desde 2000, a RE/MAX Portugal tem vindo a consolidar a sua liderança. A força da marca, a eficiência do serviço e satisfação dos seus colaboradores tem vindo a ser reconhecida e premiada anualmente por várias entidades.

Desde 2001 que a RE/MAX ocupa o 1º lugar do Ranking de Franchising do IIF - Instituto de Informação em Franchising no Sector Imobiliário. Em 2006 foi eleita Marca de Excelência e em Janeiro de 2007 recebeu o prémio Excelência de Serviços atribuído pela RE/MAX Europa

A Missão da RE/MAX é manter a liderança do mercado, através de uma conduta profissional baseada num rígido código de ética, com um único objectivo: prestar um serviço de excelência que satisfaça todas as necessidades imobiliárias dos seus clientes.

A marca RE/MAX está também em 1º lugar no franchising do sector imobiliário, a nível mundial (Revista Americana Entrepreneur).

entre 31 mercados. Ainda em 2007 a RE/MAX foi eleita a segunda Melhor Empresa para Trabalhar em Portugal e recebeu o prémio de Melhor Franchising em Portugal e Melhor Franchising de Serviços atribuído pelo IIF - Instituto de Informação e Franchising. Em 2008, a marca foi eleita, pelo segundo ano consecutivo, Marca de Excelência, e volta a ser considerada a 2ª Melhor Empresa para Trabalhar em Portugal pela Heidrick & Struggles. A RE/MAX Portugal é a única empresa do grupo RE/MAX, a nível mundial, a integrar o restrito grupo das 30 empresas internacionais do ranking

Great Place to Work em 2008.

A marca RE/MAX está também em 1º lugar no franchising do sector imobiliário, a nível mundial (Revista Americana Entrepreneur).

Em Portugal, a RE/MAX é ainda líder em número de transacções, agências e agentes associados. A sua Missão é manter a liderança do mercado, através de uma conduta profissional baseada num rígido código de ética, com um único objectivo: prestar um serviço de excelência que satisfaça todas as necessidades imobiliárias dos seus clientes.



O profissionalismo e a excelência da RE/MAX são comprovados pelas inúmeras distinções atribuídas ao longo dos últimos anos

TECNOLOGIA

O site da RE/MAX Portugal é líder do Top 10 Europeu, com mais de 11 milhões de visitas.

A Tecnologia RE/MAX potencia a concretização de bons negócios. Mais de 60% das transacções da rede RE/MAX em Portugal começam com uma visita ao site da marca, por isso a tecnologia é outra das vantagens competitivas da RE/MAX que defende a criação de "agentes tecnologicamente avançados", capazes de utilizar as tecnologias de informação para dar aos clientes um serviço cada vez mais rápido e eficaz.

O site da RE/MAX Portugal é líder do Top 10 Europeu, com mais de 11 milhões de visitas. Em www.remax.pt é possível complementar a pesquisa geográfica de mais de 44 mil imóveis exclusivos através do apoio de ferramentas de geo-referenciação como o Google Earth e o Google Maps.

As nossas ferramentas tecnológicas são a chave para o sucesso da agência.

Intranet

A intranet é uma rede on-line onde o profissional é encorajado à troca de

ideias e informação dentro da rede RE/MAX. Pode ainda ter acesso a materiais de marketing, formulários, informações sobre formação, fóruns, actividades da rede, entre outros.

Base de Dados

A nossa base de dados tem a maior e melhor capacidade de resposta às exigências dos clientes. 60% das transacções da rede RE/MAX começam com uma visita ao site. Já com 18 milhões de visitas, o nosso site é uma das ferramentas mais eficazes, onde os clientes têm uma primeira ideia da oferta. O cliente pode pesquisar em toda a área geográfica nacional e pode ainda criterizar a sua pesquisa. Quando o cliente não encontra a sua resposta na agência a que se dirigiu, o comercial cuidará de encaminhar o pedido para uma agência adequada e ligada à nossa rede. Não só é uma vantagem sobre as agências que operam estritamente a nível regional, como favorece a concretização muito mais rápida de um negócio.



As nossas ferramentas tecnológicas são a chave para o sucesso da agência.

iWORK

Esta aplicação destina-se à gestão comercial pré e pós-venda de cada agência. O comercial pode assim fazer a sua própria agenda, gerir a carteira de clientes, processos imobiliários, novas angariações e aceder a todas as informações disponíveis na sua agência, contribuindo assim para um nível de serviço elevado com garantias de fidelização do cliente.

iLIST

Esta aplicação é o backoffice que a RE/MAX disponibiliza para a gestão do dia-a-dia das angariações e outros processos inerentes à comercialização de cada imóvel, funciona como o Backoffice do site www.remax.pt e permite personalizar a página de cada agência e agentes de forma individualizada. O iList permite aceder a todas as informações de angariações disponíveis na rede.

Mainstreet - www.remax.net

Este veículo digital permite ao comercial RE/MAX trocar informações e opiniões com agências nacionais e internacionais, fazer download de ferramentas necessárias ao bom desempenho da sua agência ou actividade. O uso é exclusivo aos membros das agências RE/MAX e está acessível em qualquer parte do Mundo.

FORMAÇÃO

A RE/MAX aposta numa formação de qualidade que atribua um grau de credibilidade, rigor e confiança ao cliente. A chave-mestra da sua estratégia de desenvolvimento assenta numa rede de franchisados com um número cada vez maior de comerciais produtivos e isso só é possível através de uma formação que permita adquirir e construir uma carreira profissional reconhecida.

Na RE/MAX, a formação baseia-se em sistemas práticos e metodologias dinâmicas. A RE/MAX é a única Rede Imobiliária onde a formação tem a creditação da DGERT/DSQA (ex-IQF) - Direcção Geral do Emprego e das Relações do Trabalho - Direcção de Serviços de Qualidade e Acreditação e certificação pelo InCI - Instituto da Construção e do Imobiliário para a obtenção e/ou revalidação da Licença de Angariador/Mediador.

Portal de Formação

O nosso modelo de gestão destina-se a atrair clientes e oferecer-lhes os melhores profissionais. Por isso formamos profissionais rigorosos e credíveis, acreditamos que só os bons profissio-

nais poderão fazer bons negócios. Foi com base nesta ideia que a RE/MAX fez da Escola de Formação uma aposta estratégica que nos permite diferenciar da concorrência e acompanhar a constante evolução do mercado. Todos os anos, organizamos mais de 200 (dias) de cursos, que correspondem a mais de 24 000 horas de formação, o que faz da RE/MAX a empresa de mediação imobiliária que mais aposta em formação.

Toda a formação RE/MAX está estruturada de forma a tornar o comercial num verdadeiro profissional, permitindo-lhe desenvolver-se em diversas áreas:

- Vendas
- Jurídica
- Fiscal
- Avaliação Imobiliária
- Estudos de Mercado
- Marketing Imobiliário
- Serviço a Cliente e Sistemas de CRM
- Tecnologia

Os formadores RE/MAX são profissionais experientes e especializados nas mais diversas áreas e dispõem de metodologias dinâmicas e altamente motivadoras.



O Programa Succeed, é outra das vantagens que oferecemos no que diz respeito à implementação de dinâmicas de formação, onde o franchisado aprende a ser treinador dos seus comerciais e não apenas o gerente.

Para além da formação técnica, a RE/MAX tem uma grande preocupação em transmitir aos comerciais uma formação ética. Assim, toda a acção do comercial no mercado será regulada pelo código de ética RE/MAX - o ADN RE/MAX, o que contribui para tornar mais transparente a relação com o cliente.

O nosso modelo de gestão destina-se a atrair clientes e oferecer-lhes os melhores profissionais. Por isso, formamos profissionais rigorosos e credíveis, acreditamos que só os bons profissionais poderão fazer bons negócios.



MARKETING

Hoje em dia a RE/MAX orgulha-se de ser uma das marcas mais respeitadas e conhecidas do mundo.

Televisão, Rádio e Imprensa

Em Portugal a RE/MAX goza de uma excelente imagem de marca e do Plano Marketing mais diferenciado e forte do mercado.

A comunicação é feita por diversos meios (TV, Rádio, Imprensa) A TV e a Rádio asseguram uma comunicação alargada e extensível a diversos targets. O investimento em imprensa caracteriza-se pela sua orientação direccionada a vários públicos, tendo em conta os diferentes objectivos a atingir:

■ Comunicação dirigida ao recrutamento de novos comerciais, utilizando os principais jornais diários e semanais;

■ Comunicação dirigida ao consumidor, encartes nos principais títulos da imprensa nacional, com a lista de oferta actualizada dos imóveis disponíveis na rede RE/MAX, destacando o jornal RE/MAX e a Revista RE/MAX Premier Properties destinada à comercialização de imóveis de luxo;

■ Comunicação institucional destinada ao posicionamento da marca RE/MAX utilizando imprensa generalista e especializada.

A RE/MAX tem sido pioneira no desenvolvimento e implementação de iniciativas de comunicação e marketing inovadoras no mercado imobiliário; um mercado que, anteriormente, era trabalhado de forma muito tradicional.

Um exemplo concreto é a Campanha de SALDOS no mercado imobiliário.

Os Saldos RE/MAX foram lançados, pela primeira vez no início de 2007 e tiveram uma grande aceitação no mercado. Foi uma iniciativa totalmente inovadora que trouxe ao sector imobiliário um conceito de venda que nunca antes lhe havia estado associado e fê-lo com sucesso.

Outra iniciativa pioneira e lançada pela RE/MAX no mercado português, foi o conceito OPEN HOUSE - "Visite sem avi-



sar". Este conceito é caracterizado pela disponibilização de um imóvel com porta aberta e um consultor ao seu serviço, durante todo o dia, para poder visitar sem necessidade de marcação prévia, ou seja, sem avisar.

Outro factor de diferenciação da marca que contribui para o crescimento da rede, é o facto de cada agência RE/MAX ter gestão independente, tendo total liberdade para desenvolver um plano de acção próprio, integrado na política de comunicação e objectivos definidos pela RE/MAX Portugal, o que potencia acções a nível local de posicionamento de agentes e agências.

Os Saldos RE/MAX foram lançados, pela primeira vez no início de 2007 e tiveram uma grande aceitação no mercado.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

A preocupação social faz parte da filosofia e da cultura RE/MAX.

RE/MAX - Pelas Crianças

A preocupação social faz parte da filosofia e da cultura RE/MAX.

A nível internacional, a RE/MAX ajuda anualmente, mais de 17 milhões de crianças, através do contributo monetário a dois programas: "Children`s Miracle" e "Racing for Life".

Como marca líder no mercado nacional, também em Portugal, a RE/MAX tem um papel importante a desempenhar na sociedade. Nesta medida, iniciámos em 2005 um projecto de apoio a instituições de solidariedade ou a casos pontuais de crianças que necessitam de ajuda, o Projecto RE/MAX pelas Crianças.

"RE/MAX pelas Crianças" é um projecto de longa duração, para o qual contamos com a mobilização e empenho de todos os profissionais da rede RE/MAX".

A RE/MAX ajuda mais de 17 milhões de crianças em todo o Mundo.



SEJA O PRÓXIMO FRANCHISADO RE/MAX

Se acredita nas suas capacidades e procura boas oportunidades para desenvolver um trabalho gratificante, com futuro e reconhecimento, a RE/MAX é a melhor opção.

PORQUÊ?

Porque ainda se pode juntar ao líder
Apesar do crescimento e da grande implementação imobiliária, com certeza que ainda existem zonas disponíveis para serem franchisadas dentro da sua área.

Porque vendemos 2 imóveis por hora
Transaccionamos 2 imóveis por hora e, em cada 10 imóveis angariados, 7 são transaccionados, o que nos torna na agência líder a nível nacional.

Porque crescemos todos os dias
A RE/MAX está espalhada por mais de 65 países, conta com mais de 120.000 associados em mais de 7.000 agências.

Porque todos ganham
Garantimos a máxima comissão para o comercial. O nosso conceituado modelo

Eu continuo a ganhar
Tu continuas a ganhar
Ele continua a ganhar
Nós continuamos a ganhar
Vós continuais a ganhar
Eles continuam a ganhar.

Na RE/MAX todos continuam a ganhar.

RE/MAX logo and various award logos are visible at the bottom of the graphic.

O inovador modelo de gestão da RE/MAX garante o máximo retorno ao franchisado e a satisfação ao cliente.

de gestão e formação atrai os profissionais mais competentes do mercado imobiliário, mantendo-os motivados para a venda e recompensando-os pelo seu desempenho.

O negócio RE/MAX é um negócio rentável, de elevado potencial de retorno e com investimento reduzido, gerando uma mais valia a médio prazo.

Porque a RE/MAX é a marca com o maior índice de notoriedade no mercado imobiliário

Qualidade, integridade, experiência e profissionalismo são termos que acompanham a imagem de uma das marcas mais conhecidas e respeitadas em todo o mundo - a RE/MAX.

Porque sabemos quem são e o que precisam os nossos parceiros e clientes.

Disponibilizamos aos nossos parceiros franchisados e agentes comerciais a ajuda necessária para avançar com o seu negócio.

Ao cliente é oferecida a garantia de um serviço baseado numa relação muito pessoal e próxima, onde a prioridade é a política de serviço e a satisfação do cliente.

Porque garantimos apoio profissional a tempo inteiro

A RE/MAX disponibiliza ajuda e aconselhamento para o desenvolvimento do seu negócio. O sucesso é seu. O apoio é nosso.

Porque lhe damos apoio publicitário de qualidade

Os franchisados RE/MAX são promovidos através de uma forte campanha publicitária de alto nível de qualidade e decisivas para o seu sucesso comercial.

Porque trabalhamos para uma inovação constante

O público em geral e os nossos clientes em particular, habituaram-se às iniciativas inovadoras que temos para oferecer e que permitem aumentar vendas consecutivamente.

Porque estamos na liderança e queremos consolidá-la com 20% de quota de mercado.