

# RE/MAX®



## Los Líderes en Bienes Raíces

### Mercado

El sistema de negocios de la marca RE/MAX así como la forma en que gestiona una oficina inmobiliaria, tiene características únicas comparados con los de otras franquicias del rubro. Como en otras partes del mundo, en México RE/MAX ha demostrado ser un modelo altamente beneficioso tanto para el Consumidor final como para el Asesor y el Franquiciado.

RE/MAX presenta un modelo Ganar-Ganar para todos los integrantes de la organización, y eso es lo que

día a día su mayor esfuerzo para ofrecerle al cliente un servicio de excelencia.

### Historia

RE/MAX nació en 1973 en Denver, Estados Unidos, cuando Dave y Gail Liniger, cansados de no tener participación en el negocio, comenzaron a idear un modelo que fuera más justo para el Asesor Inmobiliario. Ellos creían que para atraer a los mejores Asesores, las inmobiliarias deberían ofrecerles una combinación de

les otorga esa distinción en el mercado, la que le ha permitido convertirse en una de las empresas inmobiliarias líderes del país. Si bien se han adaptado al estilo y modelo del sistema original, han mantenido y protegido la cultura, el espíritu y las mejores prácticas desarrolladas y perfeccionadas a lo largo de cuatro décadas.

En RE/MAX México no se cobran regalías, de tal forma que premian el buen desempeño, y todos los beneficios de una buena gestión del negocio son para el Franquiciado y sus Asociados. RE/MAX es un equipo conformado por personas comprometidas con la labor empresarial, positivas y exitosas, que brindan

Máximas Comisiones, Máximo Servicio, Soporte al Asesor, Avanzadas Herramientas de gestión, Formación constante, Soporte motivacional y la libertad necesaria para que cada Asesor se desarrollara dentro y fuera de la oficina. Cuatro décadas después, RE/MAX posee más de 7 mil oficinas con un equipo de más de 100 mil Asesores afiliados realizando negocios en 90 países del mundo.

### Producto

El sistema de franquicias RE/MAX se basa en una auténtica alianza entre el Emprendedor y la marca, cuyo prestigio, experiencia y solidez son reconocidos en el mundo entero, ya que actualmente constituye la red más grande de franquicias inmobiliarias a nivel mundial.

El éxito de esta expansión a nivel global se debe al desarrollo de un modelo de gestión innovador que se basa en tres principios fundamentales:

- Máxima Comisión al Asesor Inmobiliario
- Máxima Rentabilidad al Franquiciatario
- Máxima Satisfacción al Cliente

Los Franquiciados RE/MAX obtienen todos los beneficios y herramientas de una marca que viene revolucionando el mercado desde hace 40 años. En RE/MAX es posible satisfacer el deseo de realizar un negocio propio pero sin estar solo, desarrollando una empresa rentable a través del tiempo, basada en un concepto con sobrado éxito y experiencia alrededor de todo el mundo. Todo esto, sumado al reconocimiento internacional de la marca, hace que el modelo de negocio RE/MAX sea el más competitivo del mercado.

### Logros

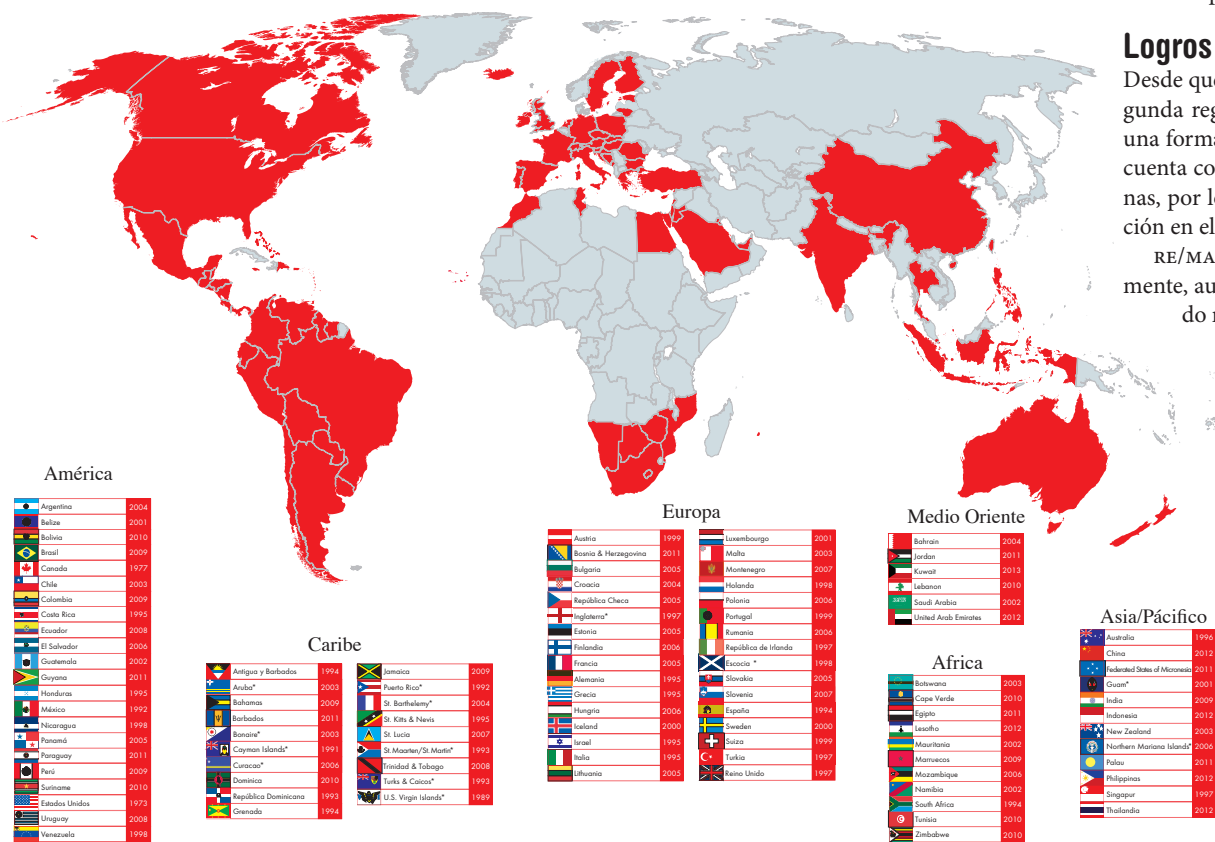
Desde que RE/MAX llegó a México en 1992, como la segunda región fuera de Estados Unidos, ha crecido de una forma continua y hoy supera las 100 franquicias y cuenta con un equipo de trabajo de más de mil personas, por lo que en México su liderazgo no es la excepción en el terreno inmobiliario.

RE/MAX está en 90 países y sigue creciendo rápidamente, aumentando el número de Asesores y generando referidos alrededor del mundo. Una fuerza de ventas que comparte los mismos ideales que formaron la red hace 40 años en Denver, ha introducido la marca RE/MAX a millones de compradores y vendedores potenciales en mercados tan diversos como los lugares de origen de sus asesores.

### Desarrollos Recientes

Conscientes de que el conocimiento es el músculo de los negocios, RE/MAX pone especial atención en la formación inmobiliaria de sus miembros. Al ser una red con un número importante de integrantes, la Escuela RE/MAX se ha adecuado a las necesidades de cada uno de ellos y ofrece diferentes modalidades en para capacitar a Asesores, Gerentes y Brokers (dueños de franquicias). Cada

## RE/MAX ALREDEDOR DEL MUNDO





una de ellas toma en cuenta la complejidad, competitividad y transformación del mercado y brinda un conjunto de herramientas y técnicas muy específicas para enfrentar los nuevos retos.

Por ello, RE/MAX desarrolló un concepto cuya estructura se basa en cuatro pilares principales:

1. Capacitación-Know How
2. Marca
3. Red
4. Tecnología

La escuela RE/MAX se adecuó para poder transmitir en vivo a través de Internet, los cursos que se dan en sus instalaciones, utilizando tecnología del más alto nivel. RE/MAX puede llevar los cursos presenciales directamente a las oficinas de toda la red; de esta manera se reducen los costos de transportación y se hace más eficiente el proceso de capacitación.

En RE/MAX, nos hemos dado a la tarea de crear cursos con excelente contenido para que los Asesores y Brokers puedan tomar cursos interactivos desde el primer día en que entran a la red, los cuales están disponibles las 24 horas del día, durante todos los días del año. La escuela también cuenta con una colección de videos de capacitación inmobiliaria, creada de inmobiliarios para inmobiliarios; esta



propiedades y comunicación de RE/MAX México que se ha convertido en la columna vertebral de las franquicias, porque cubre la mayoría de las necesidades tecnológicas que una oficina inmobiliaria necesita.

El SIR contiene los datos de todas las oficinas y asesores de la red RE/MAX en México y es la herramienta para desarrollar negocios con cualquier asesor del mundo, ya que conecta a otros asesores y oficinas de la red. En el SIR también es posible descargar formatos, videos, logos, publicidad y los materiales que necesita una oficina para su operación diaria. También cuenta con un CRM, una herramienta para que los asesores administren la relación con sus clientes.

La función principal del SIR es posicionar las propiedades de los asesores en los principales portales inmobiliarios, con el fin de lograr una promoción y venta efectivas. Otra de las características importantes del SIR lo constituye RE/MAX Analytics, una herramienta diseñada para que los Brokers puedan llevar un control de su oficina. RE/MAX Analytics pueden ver estadísticas del inventario de sus asesores, tiempos de venta, comparar su desempeño y una serie de funciones que le facilitan al franquiciado tomar decisiones importantes dentro de su oficina.

Además de crear un sitio web optimizado para los principales buscadores de Internet, la compañía ha invertido una gran cantidad de recursos para posicionar a remax.com y a remax.com.mx como unas de las mejores páginas inmobiliarias en el universo de Internet.



videoteca dispone de más de 200 videos en español y más de mil videos en inglés creados por Asesores y expertos inmobiliarios de todo el mundo.

A través de su historia, RE/MAX ha estado a la vanguardia de la tecnología. Están conscientes de que en México el futuro de los bienes raíces dependerá en gran nivel de los apoyos tecnológicos; por eso, RE/MAX México invierte en forma permanente en el desarrollo de los mejores sistemas para los asociados.

### Promoción

El Globo de aire caliente RE/MAX es el símbolo más conocido en bienes raíces. RE/MAX tiene la presencia más fuerte de la industria en publicidad en televisión en los Estados Unidos; campañas nacionales y regionales así como la publicidad de los Asesores y de las oficinas en todo el mundo suman más de mil millones de dólares en publicidad RE/MAX.

Como parte de la promoción interna a nivel global, la empresa estableció el SIR, un sistema de administración de



### Valores

Una de las acciones que RE/MAX desarrolla con gran éxito en beneficio de la comunidad es las organización y patrocinio de eventos deportivos; de esta forma, todos los deportes se asocian a valores que la marca representa.



### Cosas que usted no sabía sobre RE/MAX

- RE/MAX, sin ser una empresa de comunicación, cuenta con su propio satélite y canal de tele satélite visión RSN para transmisión de capacitación 24 horas.
- RE/MAX tiene la flota de globos calientes más grande del mundo.