



¿POR QUÉ RE/MAX?

Construye
tu próximo
reto y únete
a RE/MAX

+110
Países

Más de
140.000
Agentes en
el mundo

Más de
8.000
Oficinas en
el mundo

+45
Años en
el Sector
Inmobiliario

La Marca
Nº 1
En el Sector
Inmobiliario

Más de
160
Oficinas
en España

Más de
2.200

Asociados
en España

+25

Años en el
Sector
Inmobiliario
Español

Cada

30

Segundos
ayudamos
a alguien a
vender
su casa

17,3

Transacciones
de media
por Agente

RE/MAX

La elección
del Consumidor

**Great
place
to work**

RE/MAX es:

Visión

Ser la empresa líder en España y la mejor elección para profesionales de la industria inmobiliaria y sus clientes, a través de la creación de un entorno de trabajo sinérgico, transformando y profesionalizando esta industria en España.

Misión

Desarrollar y hacer crecer en España a la mayor velocidad posible el modelo RE/MAX, fundamentado en crear entornos colaborativos, que cambien la vida de todas aquellas personas con espíritu emprendedor, que se comprometan a formarse y desarrollarse, con el fin de potenciar su iniciativa, su creatividad y su capacidad para crear su propio futuro, en el ámbito de los servicios de intermediación inmobiliaria.



Valores



#INTEGRIDAD



#EXCELENCIA



#SERVICIO



#COMPROMISO



#COLABORACIÓN



#APRENDIZAJE



#ENTUSIASMO



#RESULTADOS



#DIVERSIÓN



Carta de Javier Sierra

La fortaleza de RE/MAX reside en la calidad de nuestros Brokers y Agentes Asociados.

Para ello, RE/MAX tiene desarrollado su propio Know How enfocado a ofrecer un soporte, apoyo y servicios a nuestros franquiciados para la consecución de sus objetivos y alcanzar el logro de convertirse en el referente del sector inmobiliario en su zona, siendo su oficina, la inmobiliaria de referencia en su mercado local.

El sistema RE/MAX está pensado para que como emprendedor, puedas trabajar de forma independiente, estableciendo tus propios criterios y objetivos, pero sin estar solo; sino que contarás con el apoyo de RE/MAX España y todos sus departamentos, además de la propia garantía de éxito que supone la aplicación del sistema RE/MAX.

La experiencia acumulada durante más de 45 años nos ha ayudado a manifestar una visión de cuáles son los factores de éxito esenciales para triunfar en la industria inmobiliaria. Hoy, podemos decir inequívocamente que en RE/MAX hacemos las cosas de otra manera. Somos diferentes. Nuestra Visión, Misión y Valores se formularon con este entendimiento fruto de la experiencia. Todo lo que hacemos en RE/MAX cumple la función de apoyar a nuestros Brokers, a nuestros Agentes Asociados y a sus clientes para que siempre consigan el mejor resultado posible y prueba de ello es que nos hemos convertido en la primera franquicia inmobiliaria a nivel mundial.



Cordialmente, Javier Sierra
Presidente de RE/MAX España

RE/MAX



son más de 45 años de revolución inmobiliaria

RE/MAX es una indiscutible historia de éxito mundial. Fundada en 1973 en Denver, Colorado, su red ha ido creciendo de forma espectacular e ininterrumpida, estando presente en la actualidad en más de 110 países con más de 8.000 oficinas y más de 140.000 Agentes Inmobiliarios en todo el mundo.

Su exclusivo sistema diseñado para reclutar y retener a los mejores agentes inmobiliarios del mundo, el soporte y acompañamiento únicos que la franquicia inmobiliaria RE/MAX les ofrece para el desarrollo de su negocio, así como un modelo de negocio rentable, en el que los agentes inmobiliarios trabajan de forma autónoma, pero bajo el aval y respaldo de una gran marca internacional, han convertido a RE/MAX en la mayor red inmobiliaria del mundo.

El mercado español no es una excepción y en el año 1995 España fue el primer país europeo en el que se introdujo RE/MAX. Desde entonces, RE/MAX España ha demostrado ser otro caso de éxito, teniendo en la actualidad más de 160 oficinas repartidas por todo el territorio nacional en las que operan más de 2.200 agentes inmobiliarios.

Y es que, el día que te unes a RE/MAX el mundo conoce tu nombre. A partir del poder que otorgan estos más de 45 años de publicidad y promoción, el nombre de RE/MAX se ha convertido en la imagen más reconocida del sector inmobiliario. Una imagen de la que saldrás directamente beneficiado, ya que el franquiciado recibe apoyo continuo y herramientas para posicionar la imagen de marca en su mercado y proyectar los valores éticos y de excelencia de la oficina en su comunidad.

LOS NÚMEROS AVALAN NUESTRO LIDERAZGO

RE/MAX *VS.* LA INDUSTRIA

	MEDIA DE TRANSACCIONES POR AGENTE SÓLO GRANDES INMOBILIARIAS ¹	MEDIA DE TRANSACCIONES RESIDENCIALES EN E.E.U.U. ²	RECONOCIMIENTO DE MARCA (SIN AYUDA) ³	PAÍSES Y TERRITORIOS	OFICINAS EN EL MUNDO	AGENTES EN EL MUNDO
RE/MAX	16.3	1,004,000	30.2%	110+	8,229	140,280
	10.3	Not Released	0.4%	11	500	8,000
	8.6	128,416	1.3%	36	2,300	40,300
	8.0	709,117	15%	44	3,200	94,200
	7.9	Not Released	4.5%	3	1,450	50,000
	7.6	393,184	21.0%	80	9,600	127,500
	6.8	76,844	0.8%	4	360	12,100
	6.5	1,095,874	8.0%	37	1,000	180,000
	6.5	123,113	2.1%	72	1,000	22,600
	4.7	74,678	0.1%	2	53	15,570
	4.6	51,000	0.3%	2	160	11,000
	4.2	34,644	0.1%	1	238	8,155
	3.9	56,000	0.1%	1	168	16,000

Los datos corresponden a todo el año o al cierre de 2018, según corresponda. Excepto los datos de Coldwell Banker, Century 21, ERA, Sotheby's and Better Homes and Gardens según el informe anual SEC 10-K elaborado por Realty Corporation, Informe anual de 2018; todos los demás datos de la competencia son de la compañía sitios web e informes de la industria. Media de transacción por agente calculados por RE/MAX en base a los datos de REAL Trends 500 de 2019, que citan las transacciones de 2018 para las 1,757 inmobiliarias estadounidenses más grandes. Coldwell Banker incluye NRT. Berkshire no incluye HomeServices of America. Compass y eXp Realty son solo para transacciones residenciales y no incluye transacciones comerciales. Las demás marcas incluyen transacciones comerciales. ³MMR Strategy Group analiza el reconocimiento de marca sin ayuda entre compradores, vendedores y aquellos que planean comprar o vender; preguntando, "cuando piensan en marcas inmobiliarias, ¿cuáles vienen a su mente?"

es marca



RE/MAX es reconocida como la primera marca mundial del sector de la intermediación inmobiliaria en cuanto a transacciones inmobiliarias. Y es que, el eslogan “Nadie vende en el mundo más propiedades que RE/MAX” no es solo un eslogan, sino toda una realidad. Unos resultados y reconocimiento de marca del que todos nuestros franquiciados se benefician, logrando que sus clientes les elijan como primera opción entre otros nombres. La fortaleza y el reconocimiento de marca global del que goza RE/MAX también podría influir muy significativamente en el valor de tu oficina. El hecho de que tus clientes te elijan como primera opción entre otros nombres se basa en la confianza que genera nuestra marca, y por tanto en los servicios que tu, como profesional de la intermediación inmobiliaria en tu mercado local, prestarías a tus clientes amparado por la garantía de la marca RE/MAX

Marca y posicionamiento

La Marca RE/MAX es una potente herramienta por sí misma, que te ayudará a generar y a hacer crecer tu negocio. Reconocida como la mejor marca operativa del mercado mundial, nuestro nombre inspira confianza, compromiso y resultados. Desde el momento, en que entras a formar parte de RE/MAX todo el mundo te identificará con el sistema de trabajo con más de 45 años de experiencia.

Especialización

RE/MAX cuenta con dos divisiones de especialización perfectamente diferenciadas, con una imagen propia y que permite a los agentes y oficinas aumentar su grado de especialización y por tanto añadir un valor diferencial en sus servicios.

THE RE/MAX COLLECTION marca especializada en la comercialización de inmuebles de lujo.

RE/MAX Commercial, marca especializada en el sector terciario (retail, oficinas, industrial y suelo)

Franchise 500®: La franquicia inmobiliaria número 1 y la 5ª franquicia más importante del mundo

RE/MAX ocupa la quinta posición de entre las 500 mejores franquicias del mercado según la prestigiosa encuesta Franchise 500® pasando a formar parte del Top 5 de las franquicias más importantes y liderando por sexto año consecutivo el ranking de franquicias inmobiliarias que aparecen en este análisis.

Elección Del Consumidor

Por quinto año consecutivo, RE/MAX España es la compañía inmobiliaria mejor valorada por los españoles. La "Elección del Consumidor" es un sistema de evaluación y clasificación de marcas en función de la satisfacción y aceptación que generan entre los consumidores, teniendo por único objetivo determinar el grado de satisfacción y de aceptabilidad de los consumidores en relación a un producto o servicio. Sin duda una certificación que tiene especial relevancia ya que se trata de una valoración por parte del consumidor final.



THE
RE/MAX
COLLECTION

RE/MAX
COMMERCIAL®

TOP 5
FRANQUICIAS

RE/MAX obtuvo el 5º puesto en el ranking 2018 Entrepreneur Franchise 500, junto con las grandes marcas del mercado.



es marketing y publicidad

¡El día que te unes a RE/MAX tu nombre se da a conocer en el mundo! A los Agentes de RE/MAX se les reconoce por su profesionalidad y por sus excelentes resultados. Para apoyar el crecimiento continuo, el personal y el de tu empresa, RE/MAX utiliza una serie de estrategias de marketing y publicidad distribuidas en distintos canales para llegar a todos tus potenciales clientes.



Beneficios de marketing y publicidad

Diseño e identidad Corporativa

Desde el recién actualizado logotipo, así como el mítico globo aerostático, ambos son ya verdaderos símbolos del sector de la intermediación inmobiliaria utilizados por más de 140.000 agentes alrededor del mundo y que tú también podrás hacer uso. Una identidad visual que tendrá un gran efecto sobre el reconocimiento de marca y valor que el cliente tendrá sobre tu empresa.

Campañas de marketing y publicidad

Tendrás acceso a todas las campañas de marketing que tanto RE/MAX España como RE/MAX Internacional y RE/MAX Europa diseña para sus Agentes y oficinas. Están dirigidas a los diferentes targets de una oficina y podrás personalizarlas con tus datos de contacto. Además, se trata de campañas 360º por lo que son aptas para difundir por diferentes canales de distribución y utilizadas de manera simultánea por toda la red.

La publicidad en televisión, radio, los carteles en autobuses, vallas publicitarias o apoyo impreso en internet etc., apoyan el crecimiento de tu negocio y fortalecen la marca.

Marketing Individual

RE/MAX se basa en ayudar a crear y desarrollar la marca personal de sus asociados. Desde flyers, dossiers, carteles o dípticos pensados y creados para que los agentes se posicionen en el mercado con el respaldo de la marca más reconocible del sector inmobiliario. A su vez, también podrás hacer uso de la creatividad de los más de 140.000 asociados RE/MAX en el mundo, personalizando sus distintas acciones de marketing. Y es que, ellos comparten tus mismas metas: captar y vender inmuebles, expandir sus empresas y darles a sus clientes el mejor servicio posible.

Centros de diseño

Dos plataformas de diseño online pensadas para facilitar tu trabajo. A través de www.herramientasmkremax.es y de www.marketingcenter.remax.eu podréis acceder a todas las campañas de publicidad y a las distintas herramientas especialmente útiles para vuestro día a día. Dossiers, flyers, dípticos, newsletter, revistas de propiedades y mucho más que podréis personalizar con vuestros datos de contacto. Sin necesidad de tener conocimientos de diseño y de una manera fácil y rápida.



es formación



La formación es uno de los pilares fundamentales de RE/MAX. Y es que, los positivos resultados de Brokers y Agentes se deben al acceso que éstos tienen a la formación más actualizada, práctica y diseñada especialmente para tratar y superar los retos a los que se enfrentan día y día.

RE/MAX España cuenta con su propia escuela de formación. La Escuela RE/MAX es un sello de prestigio, calidad y excelencia, con un único objetivo; la mejora continua de los Brokers y Agentes Asociados de RE/MAX.

Formación para Brokers: se centra en los retos específicos que conlleva liderar un equipo de Agentes.

FORMACIÓN PARA AGENTES ASOCIADOS

FORMACIÓN INICIAL OBLIGATORIA		FORMACIONES INICIALES OBLIGATORIAS PROGRAMA DE MENTORIZACIÓN
CAPTACIÓN EN EXCLUSIVA 1 DÍA	COMERCIALIZACIÓN Y CIERRE / 1 DÍA	RE/MAX COMPASS
<ul style="list-style-type: none"> • Modelos y herramientas de prospección • Posicionamiento geográfico y demográfico • Cómo trabajar tu círculo de influencia • Concertar citas • Identificación y calificación de clientes • Presentación de servicios y herramientas al cliente • Informe de valoración • Mandato en Exclusiva 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar al potencial cliente comprador • Proceso de comercialización • Relación con el cliente comprador y vendedor • Organización de visitas • Cómo salvar las objeciones • Técnicas de negociación • Marketing orientado al comprador • Preparación de la firma • Fidelización y postventa • Gestión documental inmobiliaria 	<p>PROGRAMA ENTRENAMIENTO PARA NUEVOS AGENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 semanas • 2 módulos formativos (3-4h semana) • Dirigido a nuevos Agentes 
		RE/MAX ACCELERATE
		<p>PROGRAMA ESPECIALIZACIÓN AVANZADO PARA AGENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10 módulos independientes de refuerzo sobre aspectos importantes que intervienen en el proceso de intermediación 

PROGRAMAS DE MENTORIZACIÓN IN COMPANY

SALES POWER

PROGRAMA PARA EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE TOP PRODUCERS

- 14 sesiones de 2 horas cada una
- El Broker debe haber hecho el curso para ser mentor del programa
- Dirigido a Agentes que llevan al menos 1 año en la red y que hayan realizado el programa RE/MAX Compass
- Lo implementa el Broker una vez por semana a sus Agentes



BUSINESS BY DESIGN

PROGRAMA DE TOM FERRY'S

- 10 sesiones de 1 hora y media cada una
- El Broker debe haber hecho la acción formativa o curso para ser mentor del programa
- Dirigido a Agentes que llevan al menos 2 años y que hayan realizado el programa Sales Power
- Lo implementa el Broker una vez por semana



FORMACIÓN ESPECIALIZACIÓN PARA AGENTES

CURSOS ESPECIALIZACIÓN

- Creación de equipos
- Gestión del tiempo y habilidades sociales
- Jurídico básico y avanzado
- Técnicas de negociación
- Valoraciones básicas y avanzadas
- Farming inmobiliario
- Claves de la comunicación subconsciente
- CRS
- Fotografía inmobiliaria
- Arrendamientos
- Fiscalidad y tributario
- Cómo ser un Agente Top Producer
- Obra Nueva
- El mañana son las redes
- Aprovecha la tecnología para aumentar tu negocio
- ABR: Programa para especializarte en clientes compradores



- Módulo A: Planificación de negocio
- Módulo B: Marketing
- Módulo C: Negociación
- Módulo D: El trabajo con el cliente
- Módulo E: Negociación Win Win



FORMACIÓN PARA AGENTES ASOCIADOS

DESIGNACIONES AGENTES ASOCIADOS ESPECIALISTAS VENEDORES

NIVEL 1: AGENTE CERTIFIED

- 2 Acciones formativas de Certified
- 8 Transacciones o 40.000€ de ingresos acumulados desde su incorporación a la red
- +1 año en RE/MAX



NIVEL 2: AGENTE GRADUATE

- Ser Agente Certified
- 3 acciones formativas de Graduate
- 20 Transacciones o 120.000€ de ingresos acumulados desde su incorporación a la red
- +2 años en RE/MAX



NIVEL 3: AGENTE MASTER

- Ser Agente Graduate
- Acción formativa de Master
- Premios conseguidos: "2 estrellas" o "Club 100%"
- 80 Transacciones o 400.000€ de ingresos acumulados desde su incorporación a la red
- +3 años en RE/MAX



DESIGNACIONES AGENTES ASOCIADOS ESPECIALISTAS COMPRADORES

NIVEL 1: AGENTE CERTIFIED

- Acción formativa de Certified

NIVEL 2: AGENTE GRADUATE

- Ser Certified Buyer's Representative
- Acción formativa de Graduate
- Haber realizado 6 operaciones de cierre al año

NIVEL 3: AGENTE MASTER

- Ser ABR



FORMACIÓN PARA RE/MAX COLLECTION

DESIGNACIONES RE/MAX COLLECTION

NIVEL 1: COLLECTION CERTIFIED

- Curso RE/MAX Collection Certified
- Trabajos:
 - BP Commercial a 3 años
 - Presentación corporativa
 - Protocolo de actuación
 - Etc.,



NIVEL 2: COLLECTION GRADUATE

- Ser Agente Collection Certified
- Curso RE/MAX Collection Graduate
- + 1 año como Agente Collection
- Trabajos nivel "Graduate"



NIVEL 3: COLLECTION MASTER

- Ser Agente Collection Graduate
- Curso RE/MAX Collection Master
- +250.000€ de facturación en Collection
- Superar el APC (Assessment of Professional Competence)
- RICS (convalida módulo)



FORMACIÓN PARA RE/MAX COMMERCIAL

DESIGNACIONES RE/MAX COMMERCIAL

NIVEL 1: COMMERCIAL CERTIFIED

- Curso RE/MAX Commercial Certified
- Trabajos:
 - BP Commercial a 3 años
 - Presentación corporativa
 - Protocolo de actuación
 - Etc.,



NIVEL 2: COMMERCIAL GRADUATE

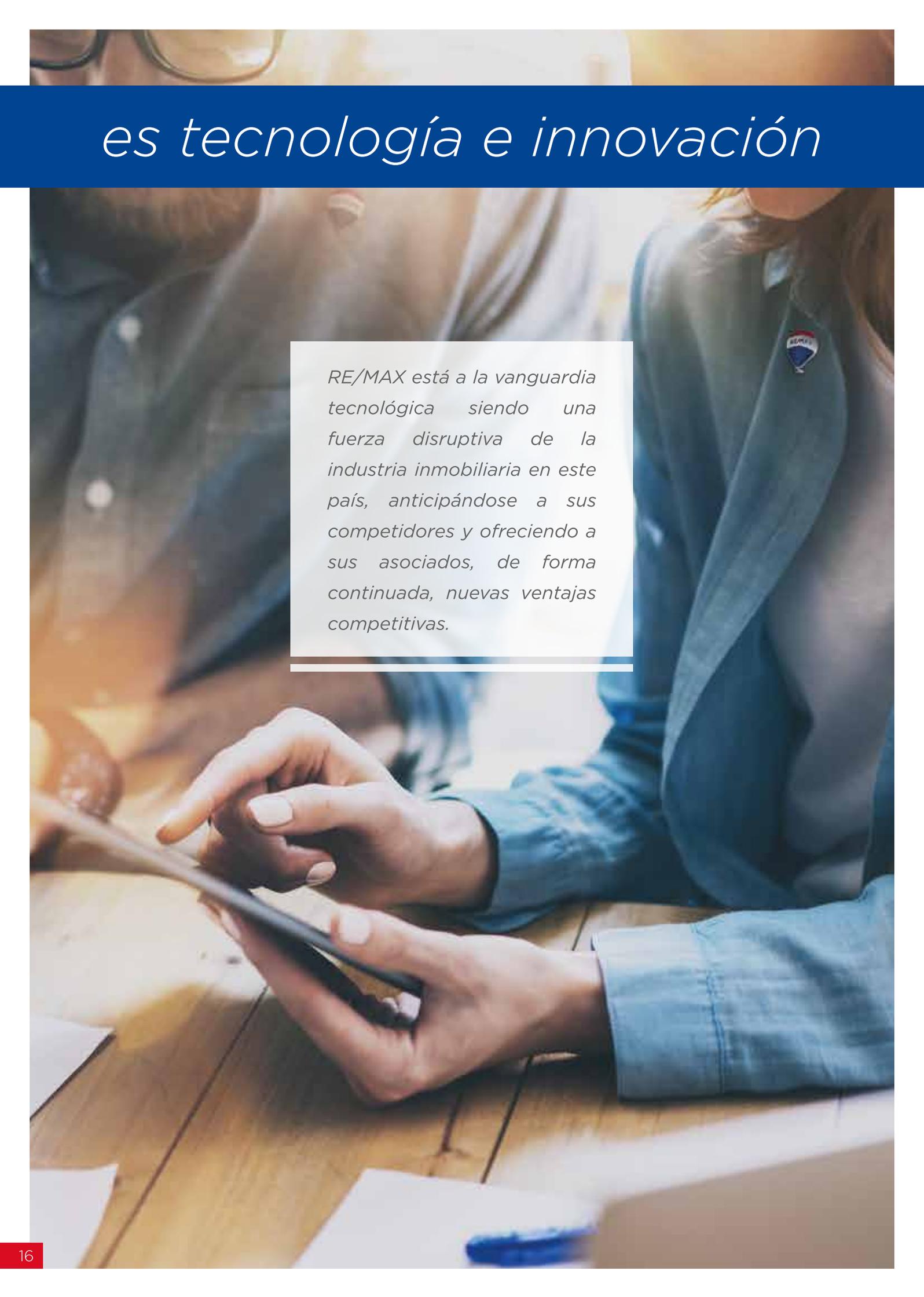
- Ser Agente Commercial Certified
- Curso RE/MAX Commercial Graduate
- + 1 año como Agente Commercial
- Trabajos nivel "Graduate"



NIVEL 3: COMMERCIAL MASTER

- Ser Agente Commercial Graduate
- Curso RE/MAX Commercial Master
- Superar el APC (Assessment of Professional Competence)
- RICS (convalida módulo)



A group of people in a meeting, with one person using a tablet. The background is a blurred office setting with warm lighting. A woman in a blue blazer is using a tablet, while others look on. A white text box is overlaid on the image.

es tecnología e innovación

RE/MAX está a la vanguardia tecnológica siendo una fuerza disruptiva de la industria inmobiliaria en este país, anticipándose a sus competidores y ofreciendo a sus asociados, de forma continuada, nuevas ventajas competitivas.

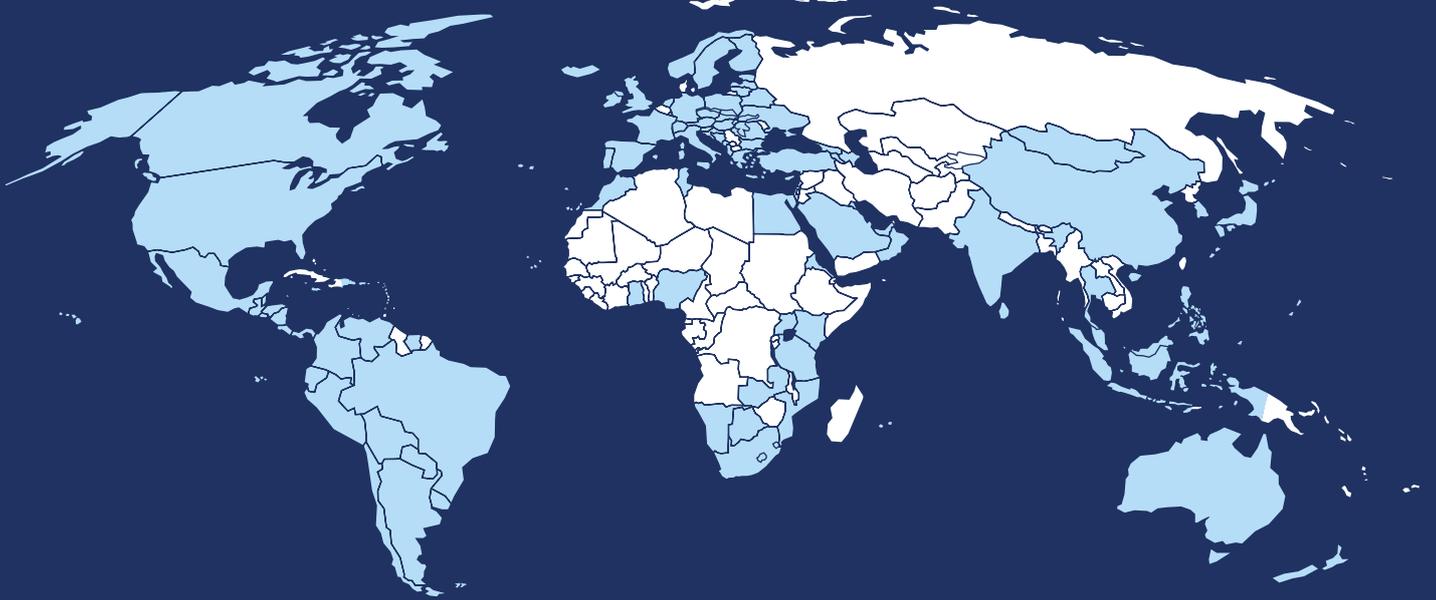
UN MODELO DE OFICINA TECNOLÓGICA Y AGENTE TECNOLÓGICO

- **GOOGLE G SUITE**, nuestra columna vertebral tecnológica que permite a nuestras oficinas y asociados estar cien por cien en la nube, trabajar en tiempo real de forma colaborativa, desde cualquier lugar y con cualquier dispositivo.
- **MYX**, nuestra intranet para la gestión del negocio de las oficinas y asociados.
- **ANACONDA**, fruto de nuestro liderazgo en esta industria hemos creado la Base de datos única inmobiliaria con un lenguaje de comunicación estándar entre dicha industria y las empresas de tecnología como Portales, CRMs, Start Up, Big Data, etc...
- **CRMS**, libre elección de la herramienta de gestión inmobiliaria para tu oficina; Idealista Tools, Inmovilla,, etc...
- **PRESENCIA ON-LINE.** RE/MAX dispone de webs a nivel internacional, **www.global.remax.com**, europeo, **www.remax.eu**, así como webs por cada país. En España **www.remax.es**, las ownerweb de cada oficina y de cada Agente Asociado y las webs especializadas inmuebles de lujo, **www.thereamaxcollection.es** y producto comercial e industrial en **www.remaxcomercial.es**.

Impulsamos toda esta tecnología mediante programas de formación para los asociados y una plataforma de soporte para sus consultas e incidencias.



es global



Únete a RE/MAX

La red inmobiliaria que más vende en el mundo

Nº1

EN EL RANKING DE
FRANQUICIAS
INMOBILIARIAS

Nº1

RECONOCIMIENTO
DE MARCA

Nº1

EN VENTAS A
NIVEL MUNDIAL

+110

PAÍSES

RE/MAX

EN NÚMEROS

+45

AÑOS DE
EXPERIENCIA

+140.000

AGENTES

+8.000

OFICINAS

+1.600.000

TRANSACCIONES
AL AÑO

Creemos que la cooperación continua entre miembros de la red (networking) es una fuente importante de crecimiento para tu negocio. Una red global formada por más de 140.000 Agentes significa que las oportunidades para trabajar, contactar, obtener referidos, hacer promoción personal y el desarrollo profesional son inigualables al contar con colegas en más de 110 países.

Beneficios de la red

Convenciones y Eventos

Ser agente de RE/MAX te permite asistir a las convenciones anuales de RE/MAX International, RE/MAX Europa y a las convenciones nacionales. Estos eventos se realizan para mantener a todos los miembros a la vanguardia de las novedades del sector y para informarte sobre nuevas herramientas y servicios para que sigas haciendo crecer tu negocio. Es una oportunidad de escuchar a los máximos productores del sector y aprender de ellos sus mejores prácticas. Podrás acudir a la Convención Anual de RE/MAX España, el evento más importante a nivel nacional que junto con las Recargas, ofrecen una oportunidad única para el crecimiento, compartiendo prácticas de negocio y estrechando lazos comerciales.



Referidos

El trabajo con referidos gracias a la red RE/MAX, será una constante en tu día a día, siendo una de las principales claves del éxito RE/MAX. Más de 140.000 agentes a nivel mundial compartiendo inmuebles y contactos.

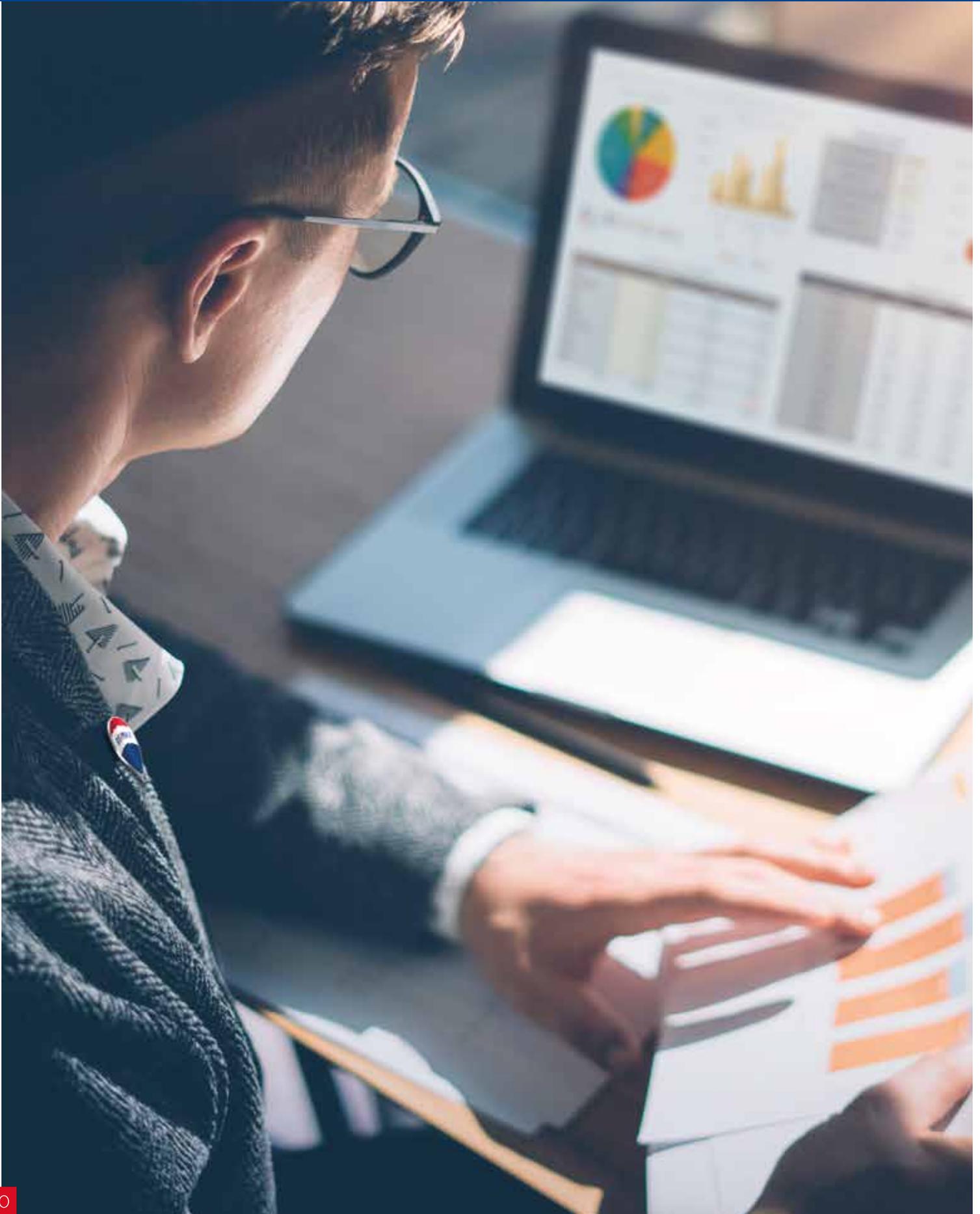


MLS

RE/MAX España es cofundadora del MLS en nuestro país, la bolsa inmobiliaria común española de inmuebles captados en exclusiva que permite la cooperación entre profesionales pertenecientes a este sistema para compartir operaciones. Se trata por tanto, de una herramienta que incrementa el volumen de negocio de agentes y oficinas ofreciéndoles la posibilidad de aumentar el número de operaciones compartidas. ¡Más de 1.000 oficinas en España dispuestas a colaborar y compartir!



es finance



FINANCE

by  RE/MAX ESPAÑA

SERVICIOS HIPOTECARIOS

FINANCE a través de **convenios nacionales** con las principales entidades bancarias permite que nuestros clientes disfruten de las mejores condiciones de financiación del mercado con condiciones especiales y ventajosas recibiendo un trato “prime” que nos diferencie.

FINANCE ofrece un **programa de formación** continua a nuestros agentes asociados para que puedan ofrecer el mejor asesoramiento a sus clientes, contando siempre con el apoyo de los servicios centrales de FINANCE para cualquier consulta.

FINANCE pone la **tecnología** al servicio de tu negocio con una APP donde puedes hacer simulaciones financieras con tu cliente, calcularle sus gastos de compra venta e hipoteca y solicitar una hipoteca en un solo click y todo desde tu propio móvil.

VENEDORES SINGULARES

 A través de los convenios de colaboración que FINANCE tiene con los principales bancos y fondos de inversión, nuestra red puede comercializar los inmuebles de estas entidades, ofreciendo a sus clientes un amplio portfolio de productos inmobiliarios y facilidades en la financiación.

INTERNATIONAL MARKETS

 A través de la red mundial de nuestra marca, FINANCE está estableciendo una **red de partners internacionales** para atraer la inversión extranjera a España ofreciendo a nuestros asociados un programa de formación específica para trabajar con clientes internacionales que les permita traspasar fronteras y ampliar su negocio.

es agentes

RE/MAX entiende que la fuerza de la red es la calidad de sus Agentes Asociados. Desde el principio, el enfoque ha sido proporcionar, a los mejores profesionales, de herramientas y servicios para ayudarles a prosperar y a convertirse en profesionales de éxito.

Al atraer a los mejores agentes y darles formación, apoyo y libertad para desarrollar sus negocios, la red ha creado la primera fuerza de ventas inmobiliaria del mundo.

Mientras la producción del sector inmobiliario, las habilidades y el liderazgo son aspectos clave del carácter de la red, son sólo parte de la historia para los Agentes.

Los asociados RE/MAX pueden llegar a disfrutar del tiempo, del dinero y de la libertad profesional para vivir como ellos quieran. Muchos encuentran su satisfacción en el trabajo con organizaciones benéficas, tales como RE/MAX For Kids, otros trabajan con equipos juveniles de deporte y de otras muchas causas.

Los Asociados RE/MAX entienden que las actitudes que conducen al éxito en el sector inmobiliario también conducen a la felicidad en la vida. Para más de 140.000 profesionales esas actitudes les han llevado a RE/MAX.

Qué hace un agente

- **Clasifican nuevos clientes**
- **Estudia el mercado dónde trabaja**
- **Capta nuevos inmuebles para la venta**
- **Elabora planes de Marketing para los inmuebles en cartera**
- **Gerencia y da seguimiento a las necesidades**
- **Aconseja financieramente a sus clientes**
- **Concreta la venta de los inmuebles en cartera**

El papel del agente



Formación certificada en:

- Trabajo con compradores
- Venta y compra de viviendas
- Trabajo con propiedades de alto standing



Actitud

Los agentes cuentan con tiempo, dinero y libertad para vivir como ellos quieran. Muchos encuentran satisfacción en el trabajo con ONGs, otros trabajan en equipos juveniles y de otras muchas causas. Entienden que la actitud conduce al éxito y ello también nos lleva a la felicidad.



El apoyo de un agente

Cuentan con todos los beneficios de pertenecer a la mejor red inmobiliaria nacional y la que más inmuebles vende en el mundo. Eso facilita que en pocos meses se puedan alcanzar medidas de facturación elevadas..



Trabajar en el sector inmobiliario

Aunque no tengas experiencia en el sector podrás desarrollar una gran carrera profesional, ya que los agentes de RE/MAX son los mejores formados del sector y los más productivos. Lo que les permite prosperar en mercados en crisis gracias a la sinergia, las máximas comisiones y experiencia.

*es una de las mejores
empresas para trabajar*



En RE/MAX sabemos que el esfuerzo merece la mayor recompensa, por ello como Agente RE/MAX tienes garantizadas las mejores comisiones del mercado, asegurándote los mejores y mayores resultados de tu actividad en el sector.

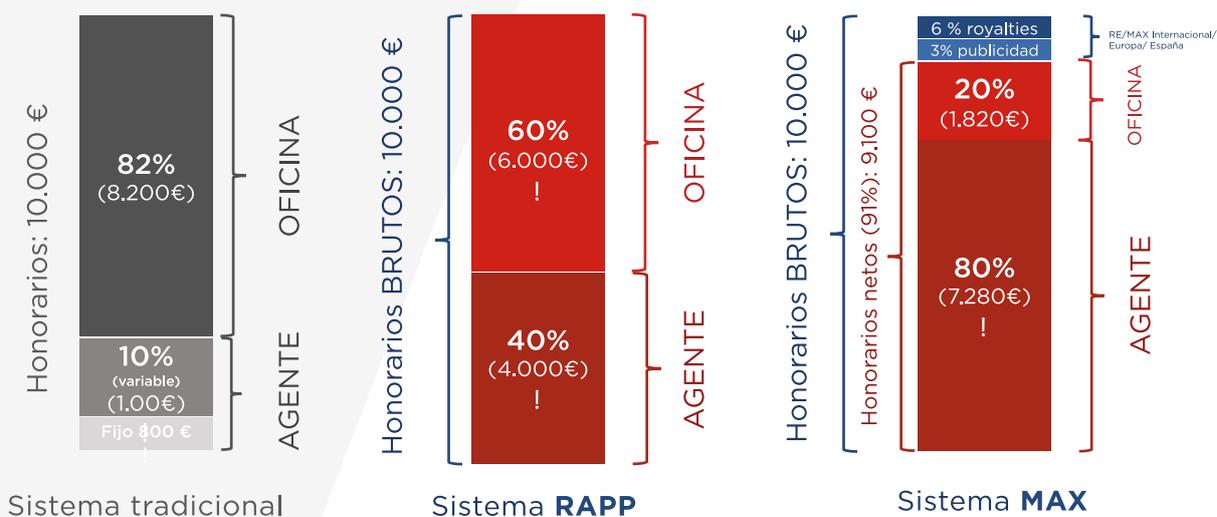
Tendrás la oportunidad de satisfacer tu ambición de desarrollar tu capacidad emprendedora y de construir una carrera rentable.

Beneficios de pertenecer a RE/MAX:

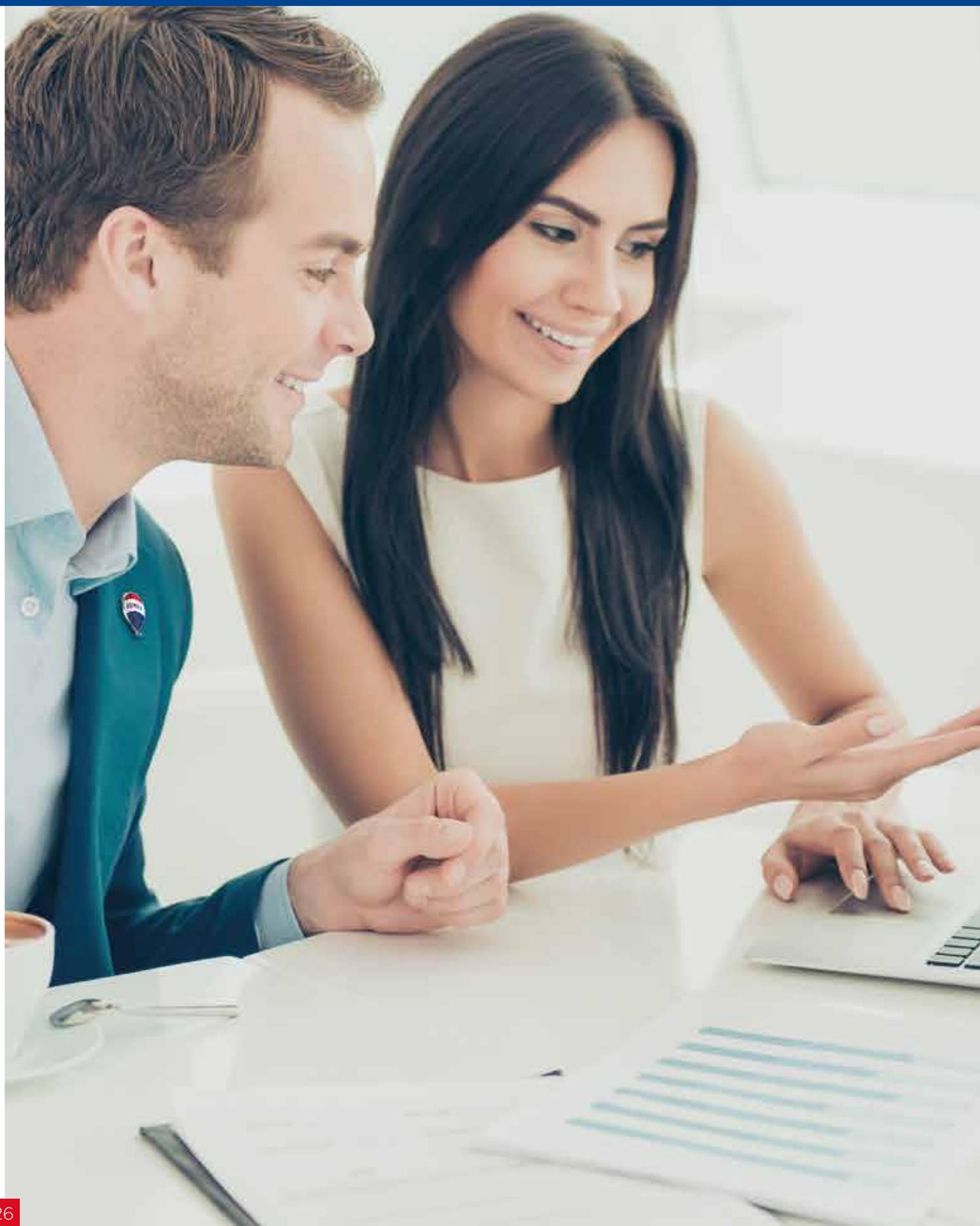
- Máximas comisiones.
- Ser empresario
- Trabajar por sí mismo
- Máxima autonomía
- Promoción personal
- Red e imagen nacional e internacional
- Herramientas tecnológicas y de marketing
- Formación profesional
- Convenciones
- Código de ética profesional

Una carrera profesional exitosa que queda plasmada con la multitud de reconocimientos que RE/MAX ha obtenido tanto a nivel internacional como local, gracias a la designación que la consultora Great Place to work[®] otorgó en 2012 como una de las mejores empresas para trabajar.

Sistema Retributivo



es carrera profesional



AGENTE EN SISTEMA RAPP

Agente autónomo con o sin experiencia en el sector. Tiene la opción de incorporarse a la oficina con un mentor durante los primeros 6 meses.

AGENTE EN SISTEMA MAX

Agente con una facturación anual de al menos 100.000€ y una antigüedad recomendada de al menos 2 años en el sector.

TEAMLEADERS EN SISTEMA RAPP

Agente autónomo que tiene una facturación consolidada y el Broker considera que tiene unas capacidades y habilidades demostradas para crear su propio equipo dentro de la oficina a la que está asociado.

TEAMLEADERS EN SISTEMA MAX

Agente autónomo que tiene una facturación anual media de al menos 60.000€ durante 2 años y el Broker considera que tiene unas capacidades y habilidades demostradas para crear su propio equipo dentro de la oficina a la que está asociada.

LEADER DE TEAMS

Agente autónomo con experiencia o Team Leader que quiere seguir su desarrollo dentro de su oficina actual a través de la creación y desarrollo de Teams.

MENTOR MANAGER DE PRODUCCIÓN MANAGER RECLUTADOR



es responsabilidad





RE/MAX[®]
FOR KIDS

*el Programa de
Responsabilidad Social
Corporativa de RE/MAX
España*

RE/MAX valora el aspecto humano de la compañía, llevando a cabo una aplicación directa e interna de esta política corporativa en su programa de **RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA, RE/MAX FOR KIDS.**

Teniendo en cuenta estos principios, la multitud de puntos comunes y el reconocido prestigio y trayectoria de **Aldeas Infantiles SOS**, se decidió la elección de ésta como partner para llevar a cabo el primer proyecto del programa RE/MAX FOR KIDS. Aldeas Infantiles SOS es una organización internacional, privada, de ayuda a la infancia, sin ánimo de lucro, interconfesional e independiente de toda orientación política, fundada en 1949 en Imst (Austria) y con presencia en 133 países.

Su labor se centra en el desarrollo del niño hasta que llega a ser una persona autosuficiente y bien integrada en la sociedad. Trabajan principalmente para fortalecer a las familias vulnerables, de modo que puedan atender adecuadamente a sus hijos; protegen a los niños que se han visto privados del cuidado parental, a los que brindan un entorno familiar protector en el que puedan crecer sintiéndose queridos y respetados, y acompañan a los jóvenes en su proceso de maduración e independencia. Sin duda, una encomiable labor a la que RE/MAX España brinda todo su apoyo colaboración.

Muchos son los actos y eventos que las oficinas realizan con la intención dentro de sus propios programas de Responsabilidad Social Corporativa, aunque sin lugar a dudas, uno de los más exitosos son los **Desayunos Solidarios**. Ya adaptados a otros formatos como aperitivo o almuerzo, una vez al mes se reúnen todos los asociados de la oficina compartiendo un alimento con sus compañeros y donando un mínimo de 2 € a la causa de Aldeas Infantiles. Se trata de una acción que comenzó a realizarse en septiembre de 2012 y desde entonces son cientos los asociados, clientes, vecinos y proveedores que no han dudado en aportar su pequeño granito de arena.



#INTEGRIDAD

- Actuamos de forma proactiva, honesta y abiertamente.
- Hacemos lo que decimos y decimos lo que hacemos
- Nos hacemos cargo de nuestras decisiones y sus consecuencias.
- Fomentamos la iniciativa personal y la responsabilidad.



#EXCELENCIA

- Trabajamos con la máxima atención y cuidado para hacer las cosas lo mejor que sabemos.
- Superamos las expectativas del cliente velando siempre por sus intereses.



#SERVICIO

- Anteponeamos las necesidades de nuestros clientes a las nuestras.
- Estamos a disposición del otro.
- Somos generosos, prestamos ayuda a todos.
- "A giving Company" (=una compañía de entrega).



#COMPROMISO

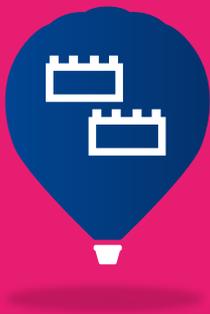
- Nos sentimos responsables y ponemos el mayor empeño para sacar adelante nuestro trabajo.
- Damos el máximo cuando las circunstancias son adversas.
 - Cumplimos con el equipo a tiempo y damos lo mejor de nosotros mismos.
 - Construimos metas, hacemos planes y los cumplimos.



#COLABORACIÓN

- Trabajar juntos nos enriquece y potencia.
- Nos cuidamos mutuamente y cuidamos la imagen del equipo.
 - Creamos un clima para que todos tengamos éxito.
 - Estamos dispuestos a hablar todos juntos sobre lo que nos pasa como equipo para poder mejorar.
 - Escuchamos, preguntamos, compartimos, aceptamos sin juzgar a los demás.





#APRENDIZAJE

- Nos esforzamos por crecer y evolucionar personal y profesionalmente con una voluntad de formarnos constantemente.
- Mejoramos continuamente los estándares y la calidad.
- Aprendemos de los éxitos y de los errores.



#ENTUSIASMO

- Trabajamos el optimismo. Estamos abiertos y pensamos en grande ¡Sabemos que podemos llegar muy lejos!
- Cada uno somos responsables de nuestra actitud, de crearnos a nosotros mismos.
- Sentimos sumo interés en nuestras tareas, que lleva a poner en su logro el máximo esfuerzo y empeño.



#RESULTADOS

- Hacemos que las cosas ocurran.
- Tenemos altos objetivos.
- Conseguimos resultados extraordinarios.



#DIVERSIÓN

- Disfrutamos compartiendo y festejando tanto nuestros logros como los del resto de compañeros.



RE/MAX



RE/MAX INNOVA

T.955 673 044

innova@remax.es
<http://innova.remax.es>
Calle Luis Montoto, 88
41018 - SEVILLA (Sevilla)

ESTÁS EN TU CASA

