

RE/MAX BRASIL CHEGA PARA LIDERAR O MERCADO IMOBILIÁRIO ATRAVÉS DO SISTEMA DE FRANQUIAS

A RE/MAX Internacional, maior rede de franquia imobiliária do mundo em transações, iniciou sua operação no Brasil com uma estratégia agressiva para conquistar a liderança do mercado nacional de franquias imobiliárias. Fundada nos Estados Unidos por Dave e Gail Liniger, em 1973, período marcado por graves problemas econômicos provocados pela crise mundial do petróleo, a empresa baseia-se em três fundamentos: máximo serviço para o cliente, máxima comissão para o corretor e máxima rentabilidade para o franqueado.

"Dave Liniger trabalha com a premissa de que empresa que nasce em contexto de crise, sabe prosperar na crise. Mas para isto, todos têm que ganhar", afirma Renato Teixeira, presidente e sócio da RE/MAX Brasil, master franqueado da rede americana.

Na década de 70, Liniger, um agente imobiliário experiente, estava desiludido com os rendimentos como corretor nos Estados Unidos e no resto do mundo. Em sua visão, o mercado imobiliário deveria ser baseado na construção de uma rede de negócios, que oferecesse os melhores produtos, com uma forte estratégia de marketing e total apoio aos corretores, a fim de atrair os melhores talentos. A expansão seria baseada na criação de um sistema de franquias que oferecesse a pequenos empreendedores a oportunidade de criar seu próprio negócio, com o apoio de uma estrutura consolidada e foco de atuação, no caso, o mercado de imóveis usados/terceiros.

Liniger transformou sua visão em realidade. Hoje a RE/MAX é conhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar nos Estados Unidos e uma das mais agressivas em vendas. De acordo com o ranking de 2009 da Revista Entrepreneur, a RE/MAX está entre as Top 10 franquias de baixo

custo. Em 2008, ficou em 7ª posição no ranking mundial de franquias, sendo sempre a primeira no setor imobiliário. "Liniger criou uma máquina de vender imóveis, que revolucionou o mercado", afirma Teixeira. O modelo "todos ganham" virou título do livro de Dave, que é hoje uma figura lendária no mercado imobiliário norte-americano. "RE/MAX significa Real Estate Maximus, ou seja, o máximo resultado, comissão, cooperação, formação, serviço ao cliente e rentabilidade. E é este modelo que estamos trazendo para o Brasil", explica Teixeira.

A RE/MAX Brasil é uma empresa privada que será administrada pelos sócios Renato Teixeira, Paulo Toledo, Luis Carlos Julião e José Luiz Monteis, empresários com vasta experiência no mercado imobiliário nacional e internacional, que estão investindo R\$ 10 milhões para trazer a marca para o País.

A estrutura da RE/MAX Brasil está dividida em Masters Regionais, que efetivamente vão operacionalizar as franquias. Até o momento já foram comercializadas 9 das 17 Masters Regionais do País. São elas: SP, RJ, ES, BA, SE, RS, PR, SC e RN. São as Master Regionais que farão a venda de novas franquias e conversão de imobiliárias já existentes em franquias RE/MAX nas suas regiões.

Para adquirir uma Master Regional, o candidato deve ter capital entre R\$ 400 e R\$ 1 milhão, dependendo do mercado em que pretende atuar.

Não só a venda de franquias é de responsabilidade dos gestores regionais, também o treinamento, por meio da Universidade RE/MAX, que entrará em operação em breve. "Com certeza os melhores profissionais vão querer trabalhar na RE/MAX", garante Paulo Toledo, vice-presidente e sócio da RE/MAX Brasil.