

# FRANCHISING

Luciana Calaza

## Imóveis no Brasil 'for sale'

• A franquia Re/Max desembarcou no país no fim de 2009 com metas audaciosas para o mercado imobiliário nacional. Um ano antes, tinha sido a vez da Century 21. E a próxima imobiliária americana que, segundo o mercado, vai começar a atuar por aqui é a Coldwell Banker. O movimento das companhias de migrar para países em desenvolvimento é uma resposta à crise americana, deflagrada em 2007, que derrubou os preços dos imóveis em até 70%.

Desde outubro, quando foi lançada a subsidiária brasileira, a Re/Max abriu seis lojas franqueadas que já estão em operação em quatro estados: São Paulo, Rio, Bahia e Rio Grande do Sul. A meta, segundo Renato Teixeira, presidente da companhia no Brasil, é ter 18 regionais num curto espaço de tempo.

Uma franquia padrão, de uma imobiliária de 40 metros quadrados, custa em média R\$ 80 mil, incluída a

taxa de franquia e o capital de giro necessário.

— A expectativa é que o faturamento (valor geral de vendas) das franqueadas, fique entre R\$ 1 milhão e R\$ 5 milhões — informa Teixeira.

Há espaço, segundo ele, para muitas outras franqueadoras atuarem no Brasil, já que o mercado é grande.

— Nos Estados Unidos, há 30 empresas de grande porte. Portugal tem, no mínimo, dez — conta.