

# RE/MAX ESPAÑA, UN EJEMPLO DE FRANQUICIA INMOBILIARIA RENTABLE

La situación del sector inmobiliario se ha estabilizado y podríamos afirmar que estamos ante un momento de consolidación.

Esta consolidación se traduce en una estabilización de ventas y precios y en una clara concienciación: la necesidad de profesionales inmobiliarios que nos ayuden en la que es una de las operaciones más importantes de nuestra vida, la compraventa de un inmueble. Cada vez somos más conscientes de esta necesidad, con clientes cada vez más exigentes y con menos tiempo. Todo ello nos hace establecer una conclusión: abrir una agencia inmobiliaria no es una decisión trivial. La propia complejidad de la actividad de intermediación inmobiliaria exige que tengamos analizadas y controladas una serie de variables previamente a la apertura de una agencia. De no hacerlo así correremos algunos riesgos, como ejercer la actividad fuera del marco normativo y, a nivel del propio desarrollo, correr un riesgo muy alto de tener un "trabajo" pero no un "negocio" y, lo que es peor, una alta probabilidad de desaparición de nuestra empresa a corto o medio plazo.

## Pero, ¿por qué hacerlo a través de una franquicia?

Tras la decisión de montar una agencia inmobiliaria, y haber obtenido toda la información necesaria sobre los requisitos para montarla, es normal que sigan surgiendo dudas y que muchas veces nos planteemos la pregunta: ¿por dónde empiezo? Es muy importante que se baraje la opción de franquiciarse, ya que facilitará mucho las cosas y ayudará en la compleja puesta en marcha y desarrollo de un negocio. El sector inmobiliario ha encontrado en la franquicia una de las mejores opciones de desarrollo y emprendimiento, con una tendencia al alza desde 2014 en número de redes, apertura de establecimientos y facturación, y es que, entre otros motivos, una franquicia inmobiliaria reduce considerablemente las posibilidades de fracaso, al tratarse de un modelo de nego-

cio ya probado con unas bases sólidas.

## RE/MAX, un ejemplo de franquicia rentable

Hablar de RE/MAX es hablar de resultados. Con más de 45 años de historia en Estados Unidos, RE/MAX es producto de un sueño: formar la mejor organización inmobiliaria del mundo. Bajo este propósito y siempre con el objetivo de mantener y reclutar a los mejores agentes inmobiliarios, Dave y Gail Liniger fundaron en 1973 RE/MAX

## RE/MAX permite a la agencia inmobiliaria crecer sin límites y contar a su vez con una red compuesta por más de 125.000 asociados a nivel mundial, además de un reconocimiento de marca internacional.

El plan era emprender un negocio rentable con una inversión inicial y costes operativos bajos. Para ello era necesario atraer a los mejores agentes inmobiliarios y crearon el modelo Win/Win denominado RE/MAX. Con máximas comisiones, máximo servicio y soporte al agente. Y es que, cuando emprendes un negocio, es importante contar con cierta seguridad y evitar al máximo los riesgos. RE/MAX aporta ante todo un modelo de negocio de éxito con resultados probados de más de 45 años de experiencia unido a un reconocimiento de marca a nivel mundial que permite a la agencia inmobiliaria crecer sin límites y contar a su vez con una red compuesta por más de 125.000 asociados a nivel mundial con la que compartir operaciones junto con un gran reconocimiento de marca internacional.

## Un caso de gran éxito: RE/MAX URBE

Ricardo Iturriaga, el franquiciado más exitoso en España y uno de los más exitosos del mundo en RE/MAX.



Ricardo Iturriaga, franquiciado y gerente de RE/MAX Urbe.

Según nos cuenta Ricardo Iturriaga, la diferencia sustancial con otras franquicias inmobiliarias ha sido su vocación por desarrollar personas en un entorno de trabajo donde cupiese cualquier tipo de proyecto personal y organizativo.

Entendió que este era un sector de personas para personas, y su prioridad, por tanto, fue la de construir un modelo organizativo y funcional que facilitase la incorporación de cualquier proyecto personal, dando la oportunidad a todos los agentes a cumplirlo y que la clave está en generar un espacio de convivencia y libertad que lo facilite, además de contribuir a su formación y desarrollo. En definitiva, trabajar sobre la variable principal de este negocio, los agentes.

Ricardo no tenía experiencia en el sector inmobiliario, había sido abogado y subdirector de RRHH del grupo Telecinco. Sin embargo, su

experiencia trabajando en RR.HH., gestionando en definitiva una plantilla en el Grupo Mediaset de 1.500 personas, le había proporcionado el background, experiencia y conocimiento en la formación y desarrollo de empleados, que desde el primer momento puso a disposición de su agencia inmobiliaria.

De hecho, esta visión fue lo que hizo que se decantara por abrir una agencia inmobiliaria con RE/MAX y no con otras marcas. Le gustó mucho el modelo de RE/MAX basado en la libertad que proporciona al agente para dar cabida a infinitos modelos de negocio, que facilita la capacidad para gestionar el reclutamiento, formación y desarrollo de agentes más que en la pura venta inmobiliaria.

Según nos cuenta, "en mi primera etapa, mi principal función fue reclutar y formar a los agentes, creando un entorno adecuado para que los Agentes Asociados crezcan y puedan lograr sus proyectos

y objetivos personales, que es el factor fundamental para conseguir su continuidad dentro del Grupo URBE".

Desde el principio, el se enfocó en el crecimiento de su agencia inmobiliaria y para ello se involucró personalmente en el reclutamiento de sus agentes, su formación y desarrollo profesional.

"Durante 13 años he realizado todo el proceso de reclutamiento. En todo momento, pero fundamentalmente en el inicio de la oficina debe haber una implicación del bróker en el proceso de selección. En la entrevista se debe transmitir pasión por el proyecto y responder con convicción y seguridad a todas las inquietudes del candidato, y eso es difícil que alguien lo transmita mejor que el bróker".

Gracias a esta visión ha conseguido aumentar sus cifras de negocio año tras año, incluidos los años de crisis (de 2007 a 2014) que afectaron gravemente al sector inmobiliario.

Ricardo inició la actividad con su primera oficina el 6 de Octubre de 2004 en la plaza de Olavide (Madrid) con 0 agentes. Actualmente cuenta con 7 oficinas y un total de 221 asociados: 203 agentes asociados, de ellos 18 jefes de equipo, 2 managers, 8 coordinador/as, 6 personas de apoyo a la gestión de negocio, 1 bróker asociado en URBEV y 1 bróker.

RE/MAX Grupo Urbe ha conseguido durante los últimos 10 años ser la oficina nº 1 en ventas a nivel nacional entre más de 165 oficinas, y actualmente la 5ª en ventas de Europa, entre más de 2.000 oficinas de 40 países

TU NEGOCIO  
**INMOBILIARIO**  
EN COMPAÑÍA DE  
**LOS MEJORES**

Apuesta por una marca líder con  
presencia en los cinco continentes

**RE/MAX**  
ESTÁS EN TU CASA

**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

+125.000  
AGENTES

+8.000  
OFICINAS

+1.600.000  
TRANSACCIONES  
AL AÑO

franquiciaremax.es