



LA FRANQUICIA INMOBILIARIA DEL MES

PUBLIRREPORTAJE

Entrevista a **Javier Sierra**, Presidente de RE/MAX España

## FRANQUICIA INMOBILIARIA RE/MAX, LA OPORTUNIDAD DE FORMAR PARTE DE LA RED INMOBILIARIA QUE MÁS PROPIEDADES VENDE EN EL MUNDO

En RE/MAX, franquicia inmobiliaria nº 1 en el mundo, ponen el foco, desde sus inicios en 1973, en las necesidades del agente inmobiliario. Si los agentes inmobiliarios tienen las herramientas y el apoyo necesario para tener éxito, los clientes y los brókers inmobiliarios se benefician también. Por ello, la franquicia inmobiliaria RE/MAX está interesada en hacer que los agentes exitosos lo sean aún más. El hecho de que los clientes elijan como primera opción a RE/MAX entre otros nombres se basa sobre todo en la confianza que genera la marca. Una confianza extensible a los servicios que cualquier franquiciado, como profesional de la intermediación inmobiliaria en el mercado local, prestaría a sus clientes, amparado por la garantía de la marca RE/MAX. Y es que, el eslogan "Nadie vende en el mundo más propiedades que RE/MAX" no es solo un eslogan, sino toda una realidad. Hablamos con **Javier Sierra**, Presidente de RE/MAX España.

### En primer lugar, hablemos de los valores de RE/MAX.

Uno de nuestros principales valores es la honestidad, porque crear confianza es muy importante dentro de la actividad inmobiliaria. También la excelencia y la profesionalidad. Este mercado, la industria de la intermediación inmobiliaria, ha mejorado mucho en los últimos años, pero todavía tenemos que seguir trabajando para una mayor profesionalidad en el sector. Otro valor muy importante es la cooperación dentro de la propia red pero también con el resto del mercado.

Pero, sobre todo me gusta enfatizar en dos pilares muy importantes para nosotros. El primero es que ésta es una compañía que cree en la emprendeduría, en la iniciativa personal. Todas las personas en RE/MAX son emprendedores. El otro pilar es la sinergia. Todos somos en RE/MAX emprendedores individuales y creemos que trabajando juntos aportamos lo mejor de cada uno para ayudar y aprender de los demás. Ésta es una compañía norteamericana, con un modelo que funciona de abajo a arriba, por decirlo así. Las mejores iniciativas, las mejores innovaciones, suelen venir de abajo, de las propias iniciativas de los franquiciados y de nuestros agentes.

Y una última cosa que me gusta remarcar es que RE/MAX es una compañía de "given", una expresión que se utiliza mucho en Estados Unidos. Cuanto más das más recibes. Parece muy teórico, muy abstracto, pero lo cierto es que cuanto más servicio das a tus clientes más éxito se obtiene. Y cuanto más apoyamos a los compañeros más creemos individualmente. Este es un aspecto que está muy metido en nuestro ADN. Y, naturalmente, también creemos mucho en "dar" para ayudar al desarrollo de la industria inmobiliaria en España.

### ¿Y vuestra visión?

La visión de RE/MAX es llegar a ser la más importante compañía de transacción inmobiliaria de España y, fundamentalmente, ser la marca

**"RE/MAX es una compañía de emprendedores y de sinergias, de cooperación entre ellos. Pero una cosa que me gusta decir es que RE/MAX es una compañía de «given», de «dar». Cuanto más das, más obtienes. Este es un aspecto que está muy metido en nuestro ADN."**

de cabecera tanto para los consumidores como para los propios profesionales del sector.

### ¿Qué presencia internacional tiene RE/MAX?

RE/MAX nació en Estados Unidos en el año 1973, hará ya unos 45 años. Nació de la visión de un agente inmobiliario, Dave Liniger, actualmente copropietario de la compañía. La compañía fue creciendo en Estados Unidos y luego llevó su expansión al resto del mundo. En España se asentó en el año 95, siendo el primer país en el que RE/MAX abrió oficina en Europa. Actualmente RE/MAX tiene presencia en unos 100 países, y cuenta con más de 120.000 agentes en más de 7.900 oficinas,

### ¿Y en España?

En España tenemos una red de unas 140 oficinas con unos 2.000 agentes. Esperamos terminar el año por encima de 150 oficinas franquiciadas y algo más de 2.000 agentes. Nuestro objetivo para 2019 es llegar a 200 oficinas con unos 2.800 agentes asociados.

**Naturalmente, todo esto son solo ventajas a la hora de pensar en hacerse franquiciado...**

Bueno, como se suele decir "el tamaño importa". Y el tamaño en este

caso es porque RE/MAX hace las cosas bien. Si, todo ello es una garantía de que la marca es una marca importante, estable y, por supuesto, cuanto mayor tamaño mayores ventajas: más presencia de marca, más posibilidades de cooperación interna, más recursos para el desarrollo, más recursos para la innovación. Todo esto son solo ventajas evidentemente.

### En tu opinión, ¿qué beneficios presenta la marca para los futuros franquiciados?

RE/MAX se define no como una compañía de servicios inmobiliarios sino como una compañía de servicios hacia los profesionales inmobiliarios. Pero creo que lo más acertado es definir a RE/MAX como una compañía dedicada al desarrollo de profesionales inmobiliarios y a los negocios inmobiliarios. Nuestro trabajo es ayudar a personas que quieran desarrollar una carrera profesional inmobiliaria con el mejor servicio y el mejor entorno para que ellos crezcan como profesionales inmobiliarios.

### ¿Cuál sería el perfil ideal de un Bróker de RE/MAX?

Uno que tenga éxito. Una persona emprendedora que comparta los valores de la compañía. No necesariamente tiene que tener experiencia inmobiliaria antes. Su trabajo es más bien un trabajo de gestión y de desarrollo de personas.

### ¿Cómo acompaña RE/MAX al futuro franquiciado?

Bueno, permanentemente, sobre todo al principio, cuando un franquiciado empieza, utilizando todas las herramientas que tenemos en nuestro entorno. En general trabajamos siempre muy estrechamente con el conjunto de los franquiciados, y no solamente entre RE/MAX y los franquiciados o los agentes sino que fomentamos mucho el desarrollo horizontal para que los franquiciados colaboren entre ellos. Nuestro papel es de «dirección de orquesta» para que cada persona dentro de RE/MAX

aproveche las ventajas y los beneficios que obtienen por pertenecer a la organización. Este es el papel de RE/MAX España, primero abrir unas oficinas y segundo ayudar a las oficinas a desarrollarse.

### ¿Qué números os avalan?

Que nosotros sepamos RE/MAX es la organización inmobiliaria que más propiedades vende en el mundo, cerca de dos millones de propiedades al año entre todos los RE/MAX internacionales.

**"RE/MAX se define no como una compañía de servicios inmobiliarios sino como una compañía de servicios hacia los profesionales inmobiliarios. Pero creo que lo más acertado es definir a RE/MAX como una compañía dedicada al desarrollo de profesionales inmobiliarios y a los negocios inmobiliarios."**

Como te decía antes, en España tenemos 140 oficinas con más de 2.000 agentes. Creemos que en España caben entre 800 y 1.000 oficinas, esto representa unos 20.000 o 30.000 agentes asociados. El mercado inmobiliario en España es muy grande y por supuesto las posibilidades de desarrollo son muy grandes. También tenemos una historia detrás ya que somos de las pocas organizaciones que ha sobrevivido a la crisis inmobiliaria, y no solo eso sino que hemos tenido un crecimiento en nuestra facturación global de nuestra oficina de hasta un 30 y un 45%. Este año esperamos hacer en el conjunto de nuestra red por encima

de las 10.000 transacciones inmobiliarias. Un último dato: el volumen de las propiedades inmobiliarias vendidas ronda los mil millones de euros.

**RE/MAX ha sido designada por "Elección del Consumidor", y por segundo año consecutivo, como la compañía inmobiliaria mejor valorada por los consumidores españoles. ¿Qué opinas de esta designación?**

!Como no! Estoy muy agradecido y muy contento. Pero también creo

que hay mucho que hacer dentro de RE/MAX y dentro del conjunto de la industria inmobiliaria en España.

**Y es que, el eslogan "Nadie vende en el mundo más propiedades que RE/MAX" no es solo un eslogan, sino toda una realidad...**

Eso es lo que los números dicen. Los agentes de RE/MAX en todo el mundo venden al rededor de 2 millones de casas al año. Creemos que no hay ninguna red inmobiliaria que presente esas cifras... y si aplicamos el dinero que esto representa, son muchos billones de euros. Y eso es lo que nos avala y, sobre todo, nos da confianza de marca.



**RE/MAX**  
ESPAÑA

www.remax.es