



HABLA EL FRANQUICIADOR

“La marca debe comprometerse con el franquiciado desde el principio”

Con más de 2.200 agentes asociados en 160 oficinas, RE/MAX España alcanzó en 2019 la facturación más alta de su historia en nuestro país. Ahora, la cadena se marca como reto para 2020 alcanzar las 185 oficinas y 2.400 agentes.

Tras un crecimiento continuado desde hace varios ejercicios, RE/MAX España busca consolidar su liderazgo en el mercado de la franquicia inmobiliaria.

EMPRENDEDORES: ¿Cómo valoran la trayectoria de RE/MAX durante el 2019?

JOSÉ LUIS GARCÍA: Ha sido la continuación de una trayectoria de fuerte crecimiento de la marca iniciada en el año 2015 y que finaliza el 2019 con los números más altos de RE/MAX en sus 25 años de existencia en nuestro país: una red de 160 oficinas y más de 2.200 agentes asociados a dichas oficinas, con la facturación total más alta de su historia en España. Durante el 2019 se ha mantenido la línea de incremento de la facturación media por oficina, pero de una forma más moderada que en ejercicios anteriores, reflejando así el cambio de ciclo inmobiliario que se está produciendo ya en nuestro país.

EMP.: ¿Cuáles son los elementos diferenciales de la compañía con respecto a la ayuda al franquiciado?

J.L.G.: El principal valor diferencial que tratamos de aportar a nuestros franquiciados, sumado a los servicios generales que ya les ofrecen los diferentes departamentos en cada área

del negocio, es un acompañamiento permanente por medio de un consultor de desarrollo de negocio, figura que se asigna a cada oficina desde sus inicios. De este modo, el consultor está comprometido con el franquiciado desde la puesta en marcha de la oficina.

EMP.: ¿Cuáles serán las claves para seguir creciendo durante este 2020?

J.L.G.: Nos planteamos dos líneas estratégicas en nuestra expansión. Como siempre, la primera es continuar con la incorporación de nuevos franquiciados, sin descuidar el crecimiento interno de esos franquiciados ya existentes que quieren abrir nuevos puntos de venta en áreas en las que quieren crecer. Para ellos, hemos desarrollado dos nuevos modelos de franquicia; “Start Up” y “Oficinas satélite”, con unas condiciones que les facilitan convertirse en multifranquiciados. Nuestro objetivo para el año 2020 es estar por encima de 185 oficinas y más de 2.400 agentes asociados, con una media, por oficina, de entre 13-14 agentes asociados.

EMP.: ¿Qué perfil de franquiciado busca la compañía en este momento?

J.L.G.: No estamos enfocados hacia un único perfil. La realidad de nuestra red de franquiciados actual nos constata

José Luis García,
director de Expansión de RE/MAX España.



que algunos de nuestros brókeres más exitosos tenían perfiles muy variados cuando se asociaron a la marca. Dicho lo anterior, sí podemos asegurar que RE/MAX no es para personas que buscan un autoempleo, sino para aquellos que quieren crear una empresa y liderar su desarrollo. RE/MAX es tanto para personas con experiencia en el sector como brókeres, managers, etc., que quieran seguir creciendo, pero también para empresarios, directivos o inversores provenientes de otros sectores, motivados por la alta rentabilidad de nuestro modelo de negocio.



Actividad: Inmobiliaria
91 357 12 44
expansion@remax.es
www.franquiciaremax.es