



**RE/MAX**  
ACCIÓN

# APERTURA

en el barrio de  
**VILLA URQUIZA**



**Primer equipo**  
RE/MAX ACCIÓN  
Marzo 2012.

TU PROPIO NEGOCIO  
SIN ESTAR SOLO



***RE/MAX** fue pensada  
para personas que tienen la **capacidad**  
**de trabajar solos**  
y la **inteligencia** de elegir  
hacerlo acompañado.*



# ARRANCAR

¿De **cero**?

¿En un equipo  
que **funciona**  
**desde el día 1?**

Mucho Más  
que Emprender

Para ejercer la actividad inmobiliaria se debe cumplir con los requerimientos de la ley de corretaje dentro de cada jurisdicción. Todas las operaciones son objeto de intermediación y conclusión por parte de un corredor público inmobiliario matriculado. Los Agentes/Gestores no pueden realizar actos que, por disposiciones legales, se encuentran reservados exclusivamente a los corredores públicos inmobiliarios matriculados.

Cada oficina es de propiedad y gestión independiente.

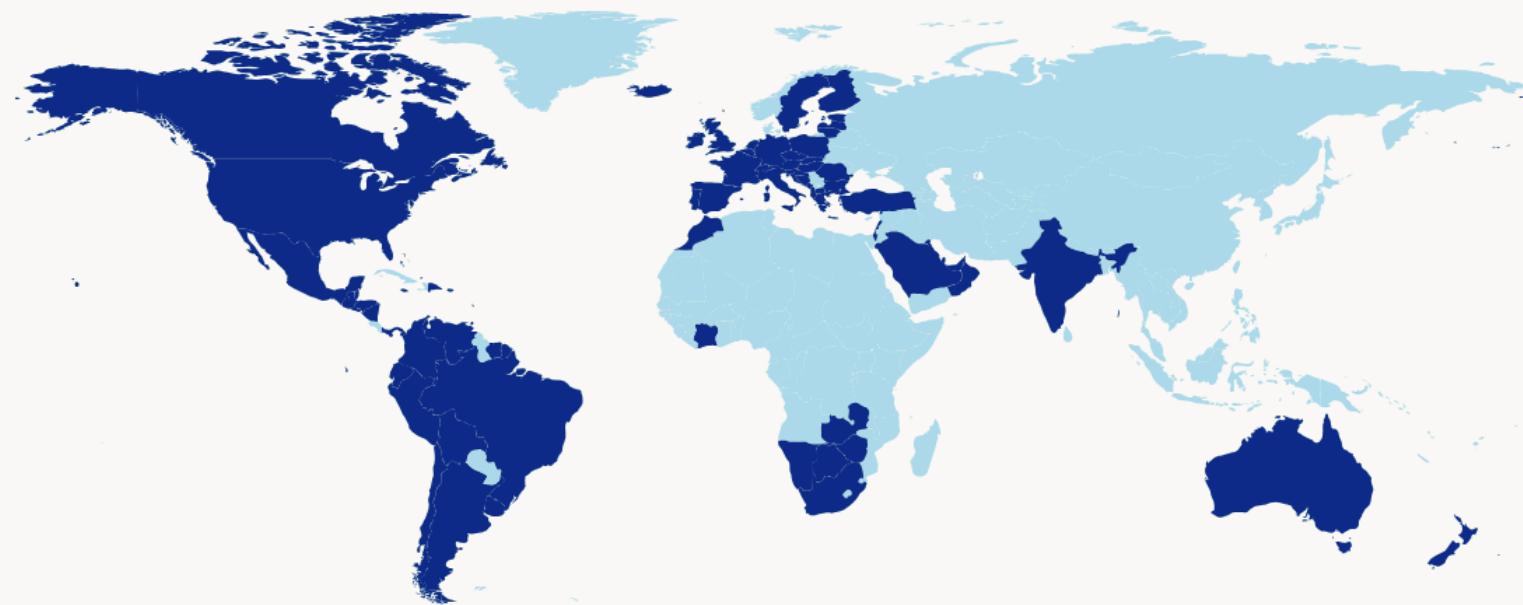
# RE/MAX EN EL MUNDO



**150.000**  
agentes

**10.000**  
oficinas

**115**  
Países con REMAX



Albania | Alemania | Anguila | Antigua y Barbuda | Argentina | Arabia Saudita | Aruba | Australia | Austria | Bahrein | Bahamas | Bélgica | Belice | Bolivia | Bonaire | Bosnia y Herzegovina | Botswana | Brasil | Bulgaria | Canadá | Catar | Chile | Colombia | Costa Rica | Croacia | Curazao | Dominica | Ecuador | El Salvador | Emirados Árabes | Escocia | Eslovaquia | Eslovenia | España | Estados Unidos | Estonia | Finlandia | Francia | Granada | Grecia | Guam | Guatemala | Honduras | Hungría | India | Irlanda | Islandia | Islas Caimán | Islas Turcas y Caicos | Islas Vírgenes de EE.UU. | Israel | Italia | Jamaica | Kuwait | Letonia | Líbano | Lituania | Luxemburgo | Macedonia | Malta | Marruecos | Mauricio | México | Micronesia | Montenegro | Namibia | Nevis | Nicaragua | Nueva Zelanda | Omán | Países Bajos | Panamá | Perú | Polonia | Portugal | Puerto Rico | Reino Unido | República Checa | República Dominicana | Rumania | San Bartolomé | San Cristóbal y Nieves | San Juan | San Martín | Santa Cruz | Santa Lucía | Santo Tomás | Singapur | Sudáfrica | Suecia | Suiza | Suriname | Trinidad y Tobago | Turquía | Uruguay | Venezuela | Zambia | Zimbabue

## RE/MAX EN EL **MUNDO**

- RE/MAX fue fundada en 1973 por Dave Liniger.
- Cuenta con una fuerte presencia en más de 100 países en todo el mundo.
- Más de 150.000 agentes inmobiliarios.
- Más de 10.000 oficinas en toda la red RE/MAX.
- Más de 115 Países.
- En el mundo, RE/MAX cierra más de 2.000.000 escrituras al año, lo que la convierte en líder mundial en servicios inmobiliarios.
- Ninguna empresa en el mundo vende más propiedades que RE/MAX.

## RE/MAX EN **ARGENTINA**

- Más de 70.000 propiedades en cartelera.
- Más de 7.000 agentes inmobiliarios en todo el país trabajando simultáneamente.
- Más de 200 oficinas en 50 ciudades del Interior, Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Gran Buenos Aires.
- RE/MAX es hoy la red inmobiliaria más importante de Argentina.

## ¿QUÉ ES SER UN

### AGENTE RE/MAX?

Es ser un Agente Inmobiliario que opera en forma independiente con todo el apoyo, experiencia y know-how de la Empresa Líder de Bienes Raíces en el mundo, lo cual permite realizar, trabajando en equipo, muchísimas más transacciones que en forma personal o independiente reduciendo ampliamente el costo por operación.

- En RE/MAX el Agente se forma de manera permanente a través de capacitaciones constantes.
- En RE/MAX el Agente es el gran protagonista del negocio.
- En RE/MAX no hay techo ni límites.
- En RE/MAX los Agentes ganan las más altas comisiones del mercado.

## BENEFICIOS

En RE/MAX cada Agente tiene su propio negocio, invierte en él y desarrolla su propia carrera inmobiliaria sin límites.

El Agente RE/MAX maneja sus tiempos y su agenda sin restricciones.

Cuenta con el amplio conocimiento de marca por parte del público (gracias a las fuertes y permanentes campañas publicitarias), con la posibilidad de operar con la red de propiedades RE/MAX tanto nacional (más de 70.000 propiedades en Cartera) como internacional, y con el mejor sistema de referidos del mercado, todos factores que le permiten generar un mayor volumen de operaciones. RE/MAX significa Real Estate Maximums, y para el Agente significa MÁXIMAS COMISIONES y MÁXIMOS NEGOCIOS SIEMPRE!

# EL COMIENZO DEL AGENTE

## Inversión Inicial:

Ambos cursos son obligatorios: Se deben realizar dentro de los primeros cuatro meses, desde el ingreso. Se dicta en RE/MAX Argentina.

Costo aprox. total por los 3 cursos: USD 80.  
(este importe es abonado por el Agente a RE/MAX Argentina al momento de inscribirse a la actividad).

Firma de contrato y anexos: Con tu Oficina RE/MAX.

Monotributo Activo (Importante): No se trata de un trabajo en relación de dependencia sino de crear y desarrollar tu PROPIO negocio.

Esta es una oportunidad de desarrollar una exitosa carrera inmobiliaria dentro de una organización reconocida a nivel mundial, con todo el respaldo de una marca líder.

## CAPACITACIÓN

### MÓDULO 1

Aprox. 2 días de duración.

## CAPACITACIÓN

### MÓDULO 2

Aprox. 3 días de duración.

## CAPACITACIÓN

### MÓDULO 3

Aprox. 3 días de duración.

# ¿QUÉ RECIBE EL AGENTE?

- Operar con una **marca líder** ya posicionada en Argentina: La empresa de bienes raíces N°1 del país y del mundo.
- **Lugar de trabajo** dentro de una oficina inmobiliaria ya instalada y con excelentes condiciones de tecnología y confort.
- Uso de la **red nacional** de propiedades (Más de 40 mil inmuebles).
- Uso de la **red internacional** de propiedades.
- **Apoyo, asesoramiento y capacitación.**
- **Equipo** de Broker, Manager, Asistentes, Abogados, Contadores, Escribanos y Auxiliares.
- **Know.How** de un modelo exitoso y probado en todo el mundo.
- **Herramientas y tecnología** para el manejo de propiedades, contactos, referidos: iList, Mainstreet. Publicaciones y publicidad personal e institucional, masiva y permanente.
- **Desarrollo ilimitado** de cada Agente.
- **Independencia y disponibilidad horaria.**
- En RE/MAX, el Agente inmobiliario maneja su **propia cartera de clientes** en pos de concretar la mayor cantidad de operaciones posibles.
- Las más **altas comisiones** del Mercado.
- La más avanzada, y completa **tecnología** con actualizaciones permanentes para operar en cualquier lugar del mundo.
- Más de 800 hs anuales de **capacitación**.
- 400 m<sup>2</sup> de instalaciones y **oficinas** propias.
- Negocio de **Alta Rentabilidad** a muy **bajo costo**.
- **CRM Propio.**
- **Mercado** de oportunidad.
- Excelente **clima laboral** y de negocios.



## ¿QUÉ **BUSCAMOS** EN UN AGENTE?

- Un emprendedor, positivo y colaborador.
- Que sea pujante, con ganas de progresar y tenga objetivos claros.
- Que sea productivo y perseverante.
- Comprometido con su negocio.
- Con capacidad de trabajo en equipo.
- Con disponibilidad para viajar a convenciones / seminarios.
- No se requiere obligatoriamente experiencia en el rubro.

## ¿QUÉ **REALIZA** UN AGENTE?

### **PRODUCCIÓN**

- Genera relaciones.
- Realiza análisis comparativos de mercado (ACM).
- Negocia la captación de propiedades sin límites geográficos para hacerlo.
- Establece el seguimiento de su base de datos.
- Desarrolla prospectos en forma permanente.

### **VENTA**

- Elabora planes de Marketing para inmuebles en cartera.
- Aconseja a sus clientes.
- Negocia y cierra la venta de inmuebles propios, de colegas RE/MAX y de 3ras inmobiliarias.

### **CAPACITACIÓN**

- Se mantiene informado del mercado donde opera.
- Establece reuniones de equipo e individuales.
- Realiza capacitaciones en forma permanente.
- Pregunta e investiga.

# NUESTRA OFICINA

En el 2012 iniciamos con RE/MAX ACCIÓN en Bucarelli 2143, Villa Urquiza.



# CRECIMIENTO

¿Con **techo?**

¿Sin **techo?**

Mucho Más  
que Emprender

Para ejercer la actividad inmobiliaria se debe cumplir con los requerimientos de la ley de corretaje dentro de cada jurisdicción. Todas las operaciones son objeto de intermediación y conclusión por parte de un corredor público inmobiliario matriculado. Los Agentes/Gestores no pueden realizar actos que, por disposiciones legales, se encuentran reservados exclusivamente a los corredores públicos inmobiliarios matriculados.

Cada oficina es de propiedad y gestión independiente.



# CARRERA EN RE/MAX

Tres niveles de productividad

AGENTE RAPP

AGENTE ALTO

AGENTE PURO

## AGENTE RAPP

Todo nuevo Agente RE/MAX comienza en este nivel:

- Recibe el 45% de todo lo que produce.
- Abona el 100% de sus gastos.
- A partir del 7mo mes el Agente abona U\$S 55 + IVA mensuales a la Oficina a la que pertenece + Annual Due.

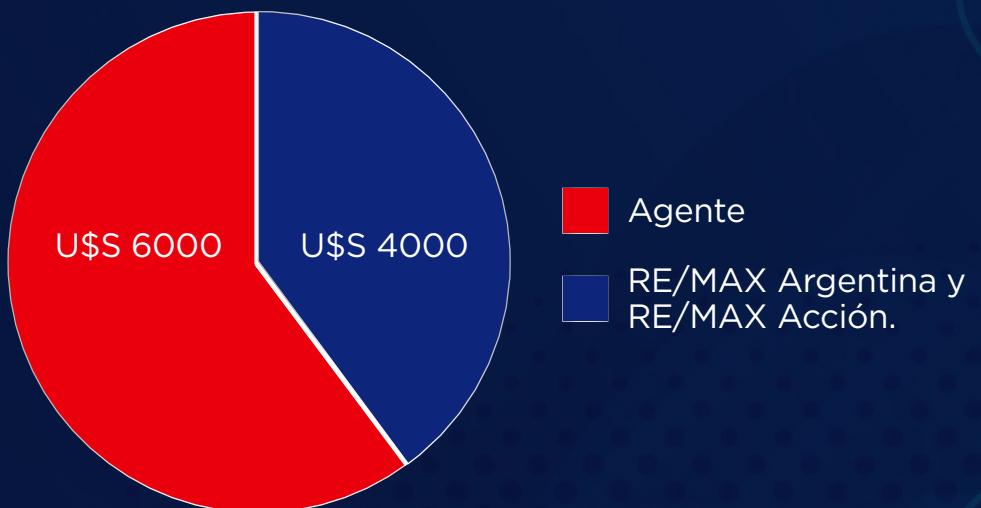
Sobre una operación de U\$S 10.000 de comisión:



## AGENTE ALTO

- Recibe el 60% de todo lo que produce.
- Abona el 100% de sus gastos.
- Abona U\$S 357 + IVA mensuales a la Oficina.

Sobre una operación de U\$S 10.000 de comisión:



## AGENTE PURO

- Recibe el 80% de todo lo que produce.
- Abona el 100% de sus gastos.
- Abona U\$S 820 + IVA mensuales a la Oficina.
- Tiene la posibilidad de tomar un asistente y de formar su propio equipo teniendo Agentes Rapps dentro del mismo.

Sobre una operación de U\$S 10.000 de comisión:



# COMPARACIÓN

Modelo RE/MAX **Vs.** Modelo Tradicional de inmobiliaria

## MODELO **RE/MAX**

Marca fuerte, con prestigio local,  
nacional e internacional.

Cooperación solidaria dentro  
de la red RE/MAX.

Agentes inmobiliarios  
autónomos, sin horarios.

Capacitaciones permanentes y  
Escuela Universitaria RE/MAX.

Posibilidad inmediata de ofrecer  
las 70.000 propiedades  
actualmente encartera.

Máximas comisiones (del 45% al 80%).

## MODELO **TRADICIONAL**

Nombre en general sólo  
conocidos localmente.

Fuerte competencia entre  
inmobiliarias.

Vendedores en relación de  
dependencia cumpliendo horario.

Escasa formación.

En general solo ofrecen las  
propiedades captadas por la  
inmobiliaria.

Comisión de 5% al 10%



## TU NEGOCIO INMOBILIARIO **SIN ESTAR SOLO**

---

Si sos una persona con iniciativa propia  
y ganas de crecer sin límites,  
**UNITE A NOSOTROS!**

Nuestra propuesta es sencilla:  
Te aportamos el espacio y la marca  
para que desarrolles tu negocio de  
manera exitosa.

---

NADIE EN EL MUNDO  
VENDE MÁS PROPIEDADES QUE RE/MAX.  
[WWW.REMAX.COM.AR](http://WWW.REMAX.COM.AR)

# iESTAR

¿Solo?

¿En un **equipo**  
que **funciona**?

Mucho Más  
que Emprender

Para ejercer la actividad inmobiliaria se debe cumplir con los requerimientos de la ley de corretaje dentro de cada jurisdicción. Todas las operaciones son objeto de intermediación y conclusión por parte de un corredor público inmobiliario matriculado. Los Agentes/Gestores no pueden realizar actos que, por disposiciones legales, se encuentran reservados exclusivamente a los corredores públicos inmobiliarios matriculados.

Cada oficina es de propiedad y gestión independiente.



## **CLUB YO VIAJO**

Para los agentes RE/MAX ACCION premiados

# ENTREVISTAS



**Daniela D'Angelo**  
[ddangelo@remax.com.ar](mailto:ddangelo@remax.com.ar)

“En RE/MAX pude complementar mi rol de madre con el de Agente Inmobiliario, logrando equilibrar y manejar mis tiempos, en 2 años obtuve varios premios y el placer de formar parte de un gran equipo laboral. Además, contamos con las mejores herramientas del mercado para lograr los objetivos y los resultados propuestos”.



**Esteban Besada**  
[ebesada@remax.com.ar](mailto:ebesada@remax.com.ar)

“RE/MAX me permitió adentrarme al mundo de los negocios inmobiliarios con capacitación constante y el apoyo de una gran empresa. Además, es la única red inmobiliaria con una fuerte presencia nacional e internacional. Nuestra empresa nos acompaña con un soporte tecnológico avanzado único en Argentina.”

“RE/MAX me abrió la puerta a un mundo nuevo, lleno de oportunidades y de personas dispuestas a ayudarme, además puedo manejar mis tiempos a la perfección y con libertad!! RE/MAX es la combinación perfecta de un trabajo autónomo con el soporte, la presencia, y el apoyo de una mega empresa a nivel mundial!!”



**Mariela Tabarez**  
[mtabarez@remax.com.ar](mailto:mtabarez@remax.com.ar)

“El modelo y sistema de trabajo que ofrece RE/MAX en Argentina y en el mundo, me permitió desarrollarme, aprender un oficio y hacer un camino hacia adelante en mi carrera. Sumado a esto el entrenamiento y los eventos en diferentes áreas es constante y ayuda a crecer dentro de esta maravillosa compañía.”



**Gustavo Esteban**  
[gdeesteban@remax.com.ar](mailto:gdeesteban@remax.com.ar)

TE CUENTO  
**MI HISTORIA**



# EQUIPO ACCIÓN









# CUMPLIR

¿Horarios?



¿Sueños?

Mucho Más  
que Emprender

Para ejercer la actividad inmobiliaria se debe cumplir con los requerimientos de la ley de corretaje dentro de cada jurisdicción. Todas las operaciones son objeto de intermediación y conclusión por parte de un corredor público inmobiliario matriculado. Los Agentes/Gestores no pueden realizar actos que, por disposiciones legales, se encuentran reservados exclusivamente a los corredores públicos inmobiliarios matriculados.

Cada oficina es de propiedad y gestión independiente.



De manera universal la gente **trabaja** por:

- Dinero
- Reconocimiento
- Para ayudar a los demás

En RE/MAX  
**cumplís con las 3**



# EQUIPO ACCIÓN 2024

