



1. **AUTONOME, MAIS JAMAIS SEUL**
2. **UNE RÉELLE OPPORTUNITÉ MÊME SANS EXPÉRIENCE IMMOBILIÈRE**
3. **UN RÉSEAU INTERNATIONAL AUX CHIFFRES RÉVÉLATEURS**
4. **PLUS DE SYNERGIES, MOINS DE COÛTS, PLUS DE PROFITS**
5. **S'ASSURER UNE VÉRITABLE QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL**
6. **LA FORMATION, LA CLÉ DU SUCCÈS**
7. **UN MODÈLE RECONNU**
8. **LA COOPÉRATION, POUR ÊTRE OPÉRATIONNEL DÈS VOS DÉBUTS**
9. **DES PARTENARIATS POUR PROPOSER UNE OFFRE DE QUALITÉ À NOS CLIENTS**
10. **COOPÉRATION ET TECHNOLOGIE AU SERVICE DE NOS CLIENTS**

1. AUTONOME, MAIS JAMAIS SEUL



Le Franchisé ouvre et manage son agence RE/MAX avec un faible risque commercial. Bien qu'indépendant, il est constamment soutenu par RE/MAX: formations, conseils, recrutement des agents immobiliers, gestion de l'agence et outils marketing.

2. UNE RÉELLE OPPORTUNITÉ MÊME SANS EXPÉRIENCE IMMOBILIÈRE

Grâce à ses caractéristiques, le modèle RE/MAX est aussi une opportunité pour les entrepreneurs qui n'ont pas d'expérience spécifique dans l'immobilier mais qui veulent développer leur activité aux côtés d'un partenaire expert du domaine qui leur apprendra toutes les clés de la profession.

3. UN RÉSEAU INTERNATIONAL AUX CHIFFRES RÉVÉLATEURS



Déjà plus de 8 000 entrepreneurs ont ouvert une agence RE/MAX et plus de 125 000 conseillers immobiliers opèrent dans le monde entier. Nous comptons plus de 2 000 agences et 25 000 professionnels RE/MAX en Europe, ainsi que 16 agences et + de 170 agents immobiliers au Luxembourg. RE/MAX Luxembourg affiche ces trois dernières années, **une croissance de + de 225%**.

4. PLUS DE SYNERGIES, MOINS DE COÛTS, PLUS DE PROFITS

Grâce au modèle économique de RE/MAX : démarrage immédiat avec peu d'investissement, commissions proportionnelles aux résultats et autonomie maximale.

5. S'ASSURER UNE VÉRITABLE QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL



Les Franchisés et les conseillers RE/MAX ont à leur disposition des services et des infrastructures qui facilitent leurs activités quotidiennes. Les Franchisés peuvent se consacrer pleinement au développement de leur agence et de leurs conseillers RE/MAX à la vente.

6. LA FORMATION, LA CLÉ DU SUCCÈS

Grâce aux multiples formations internes, les Franchisés et les conseillers RE/MAX améliorent constamment leurs performances et restent à la pointe de l'innovation.

Le Franchisé est constamment épaulé par le réseau pour la formation de ses conseillers RE/MAX.

7. UN MODÈLE RECONNU



Notre modèle économique, nos outils technologiques, nos campagnes marketing, nos formations et la collaboration entre nos agents sont autant d'éléments qui assurent l'efficacité de notre système, comme en témoignent les différents classements du célèbre magazine l'Entrepreneur (RE/MAX classé 5ème meilleure franchise sur 500 en 2018* et 1ère franchise requérant un faible investissement de départ sur 500 en 2017)

8. LA COOPÉRATION, POUR ÊTRE OPÉRATIONNEL DÈS VOS DÉBUTS

Grâce à la coopération, un nouveau Franchisé RE/MAX ouvrant son agence peut répondre immédiatement aux besoins de ses clients. Il peut leur proposer tous les biens immobiliers présents dans le portefeuille du réseau RE/MAX Luxembourg (+500 propriétés au Grand-Duché), ainsi que tous les biens immobiliers RE/MAX du monde. Idéal pour répondre à la population cosmopolite du Luxembourg.

9. DES PARTENARIATS POUR PROPOSER UNE OFFRE DE QUALITÉ À NOS CLIENTS



RE/MAX Luxembourg et RE/MAX Monde ont noué des partenariats avec des acteurs locaux et internationaux pour proposer les meilleurs services à ses clients, à moindre frais pour l'agent immobilier et faciles à mettre en place.

Home Staging virtuel, visites virtuelles, photographies professionnelles, brochures, flyers, goodies ...

10. DES PARTENARIATS POUR PROPOSER UNE OFFRE DE QUALITÉ À NOS CLIENTS

RE/MAX a développé et utilise le système Buyers' Match. Chaque conseiller RE/MAX ajoute dans notre logiciel les caractéristiques de recherche de ses clients souhaitant acheter ou louer.

Ainsi, les clients recevront un mail automatique personnalisé dès qu'une propriété correspondant à leurs critères est entrée dans notre réseau : efficacité pour l'agent et pour les clients qui auront accès aux propriétés les correspondant dès leur mise sur le marché.

