



- 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. OUTILS TECHNOLOGIQUES POUR CLÔTURER DAVANTAGE DE TRANSACTIONS DANS UN MINIMUM DE TEMPS**



## 1. AUTONOME, MAIS JAMAIS SEUL

Le franchisé ouvre et manage son agence RE/MAX. Bien qu'indépendant, il est constamment soutenu par RE/MAX: formations, conseils, soutien pour le recrutement des conseillers, 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.

### 3. UN RÉSEAU INTERNATIONAL AUX CHIFFRES RÉVÉLATEURS



Déjà plus de 8 000 entrepreneurs ont ouvert une agence RE/MAX et plus de 135 000 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 200 agents immobiliers au Luxembourg.

### 4. NOUS RÉCOMPENSONS LES MEILLEURS

Nous donnons de la reconnaissance à nos meilleurs conseillers et agence immobilières afin d'entretenir la motivation au sein du réseau. Chaque année, nous faisons une cérémonie avec une remise de récompenses.

## 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 pour le développement de son agence.



## 7. UN MODÈLE RECONNU

Notre modèle économique, nos outils technologiques, nos campagnes marketing, nos formations et la collaboration entre nos conseillers 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)

FRANCHISE NAME/RANK	CATEGORY/DESCRIPTION	INITIAL INVESTMENT
# 1  McDonald's	Hamburgers Burgers, chicken, salads, beverages	\$1.3M - \$2.3M >
# 2  7-Eleven	Convenience Stores Convenience stores	\$70K - \$1.2M >
# 3  Dunkin'	Coffee Coffee, doughnuts, baked goods	\$436K - \$1.8M >
# 4  The UPS Store <a href="#">Request Info</a>	Postal & Business Centers Postal, business, printing, and communications services	\$185K - \$474K >
# 5  RE/MAX	Real Estate Real estate	\$42K - \$284K >

## 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 des clients de son agence. Le franchisé ou ses futurs agents peuvent proposer tous les biens immobiliers présents dans le portefeuille du réseau RE/MAX Luxembourg aux acheteurs et présenter tous les acheteurs potentiels connus du réseau RE/MAX aux vendeurs.

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



RE/MAX Luxembourg, RE/MAX Europe et RE/MAX International ont noué des partenariats avec des acteurs locaux et internationaux pour proposer les meilleurs services.

Un plan marketing avec 14 actions pour la promotion du bien, home staging virtuel, visites virtuelles, brochures, flyers, goodies...

## 10. Outils technologiques pour clôturer davantage de transactions dans un minimum de temps

RE/MAX a développé un outil technologique différent (parmi beaucoup d'autres) au service du conseiller qui assure le suivi de ses clients acquéreurs : le Buyer match.

Celui-ci permet à nos conseillers assurant le service à nos candidats acquéreurs de promouvoir n'importe quelle propriété en portefeuille dans notre réseau tout en conservant leurs propres coordonnées de contact :

- Ce qui sécurise le travail de l'agent.
- Ce qui permet clarté et cohésion pour le candidat acquéreur avec davantage de qualité de service en ayant un seul point de contact dans le réseau RE/MAX.

