

**RE/MAX**

São Paulo e Rio de Janeiro

GUIA

Abrir a sua imobiliária com a marca RE/MAX

O que é a rede, o que a regional faz do seu lado e como funciona o caminho, do primeiro contato à inauguração.



Obrigado pelo interesse em abrir a sua imobiliária com a marca RE/MAX.

Os valores não estão aqui, de propósito: por lei, chegam na Circular de Oferta de Franquia, pelo menos 10 dias antes de qualquer assinatura.

Leia com calma e pergunte o que quiser — inclusive as perguntas chatas. Se não for para você, a gente diz também.

Pedro Fonseca

Regional RE/MAX — São Paulo e Rio de Janeiro

O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR AQUI

1. Quem lidera a regional de São Paulo e Rio de Janeiro
2. O que é a RE/MAX e o que a marca muda no dia a dia
3. O apoio que a regional entrega — e o que ela não faz
4. A resposta honesta sobre experiência e CRECI
5. O processo, etapa por etapa, e o que acontece a seguir



Pedro Fonseca num evento

O QUE NÃO ESTÁ AQUI, DE PROPÓSITO

- Valores de investimento e taxas
- Projeções de faturamento, lucro ou retorno
- Prazos de retorno do investimento
- Condições de território

Nada disso é omissão comercial: por lei, esses dados constam da Circular de Oferta de Franquia.

Este documento não é uma Circular de Oferta de Franquia (COF). A COF é entregue por escrito, com pelo menos 10 dias de antecedência de qualquer assinatura de contrato ou pagamento, como determina a Lei 13.966/2019.

1 • QUEM LIDERA A REGIONAL

Pedro Fonseca

Maфра, Portugal, 2003. Uma agência imobiliária recém-aberta, longe dos grandes centros, e uma ideia simples: se você cuida bem das pessoas e treina bem a sua equipe, os resultados vêm.

Foi ali que Pedro Fonseca cofundou o Grupo RE/MAX Latina. Ele não tinha a maior cidade nem o maior mercado. Tinha um método — e muita paciência para ensinar.

Criou uma academia de formação dentro da própria empresa e formou uma pessoa de cada vez. Mais de 2.000, até hoje. Boa parte nunca tinha vendido um imóvel na vida e veio de outras áreas.

Hoje ele lidera a regional RE/MAX de São Paulo e Rio de Janeiro. E sabe bem uma coisa: ninguém constrói nada grande sozinho. Foi assim em Portugal, com pessoas que ele ajudou a crescer. É assim que quer fazer no Brasil.

EM RESUMO

- Cofundador do Grupo RE/MAX Latina, criado em 2003, em Maфра, Portugal
- Mais de 2.000 corretores formados na academia do grupo, em Portugal
- Mais de 30.000 negócios imobiliários realizados pelo grupo
- Hoje: responsável pela regional RE/MAX de São Paulo e Rio de Janeiro

Números divulgados pelo próprio Grupo RE/MAX Latina.

“As histórias que contamos aos nossos colegas, aos nossos clientes, aos nossos filhos, servem de inspiração.”

Pedro Fonseca, cofundador do Grupo RE/MAX Latina



2 • A REDE

O que é a RE/MAX

Uma rede de imobiliárias com mais de 50 anos e presença em mais de 110 países. Cada escritório tem dono próprio e opera de forma independente, usando a marca, o método e a formação da rede.

50+

anos de marca no mundo

Fonte: RE/MAX

110+

países com RE/MAX

Fonte: RE/MAX

R\$ 12,5 bi

em imóveis vendidos no
Brasil em 2024

Fonte: RE/MAX Brasil

+37%

em comissões no Brasil em
2024

Fonte: RE/MAX Brasil

Dados nacionais de 2024, divulgados pela RE/MAX e pela RE/MAX Brasil. Não são resultados da regional de São Paulo e Rio de Janeiro, nem previsão de resultado para o seu escritório.

São Paulo e Rio de Janeiro são os dois maiores mercados imobiliários do país. A regional acompanha escritórios nesses dois estados: é ela quem conversa com você, analisa com você a região que te interessa e acompanha a abertura da loja.

Vale dizer com todas as letras: a marca abre porta, mas não vende sozinha. Quem faz o resultado do seu escritório é você e a equipe que você formar. O que a rede dá é um ponto de partida muito melhor do que começar do zero.

3 • O APOIO

O que a regional entrega

Uma franquia é isto: você continua sendo o dono, mas deixa de decidir sozinho.

A marca na sua fachada

Uma das marcas de imobiliária mais conhecidas do mundo, desde o primeiro dia de porta aberta. O cliente que passa na rua já sabe o que é.

O método, ensinado passo a passo

Como montar a loja, como atrair e selecionar corretores, como organizar o atendimento e o acompanhamento do cliente. Não é um manual enviado por e-mail: é ensinado e acompanhado.

A academia de formação

O mesmo caminho de formação que já preparou mais de 2.000 corretores no grupo, em Portugal. Aqui ele é aplicado à sua equipe, com material, aulas e prática.

Acompanhamento com nome e telefone

Você monta o plano junto com a equipe da regional e tem com quem falar quando aparecer a dúvida difícil — e ela sempre aparece.

Análise da região, feita com você

Antes de qualquer decisão, a equipe olha com você a região que te interessa: o que já existe por perto, o que faz sentido ali e o que não faz.

Uma rede, não uma ilha

Outros franqueados, encontros e convenções. Empreender sozinho é solitário; aqui há gente que já passou pelo que você está passando.

E O QUE A REGIONAL NÃO FAZ

- Não é emprego: você é o dono do negócio e assume os riscos dele.
- Não é garantia de resultado. Nenhuma marca vende no seu lugar.
- Não substitui as obrigações da sua empresa: registro, contabilidade, impostos e responsável técnico continuam sendo seus.

4 · A PERGUNTA QUE TODO MUNDO FAZ

Precisa entender de imóveis?

A resposta tem duas metades, e quase sempre só contam a primeira.

A primeira metade: para ser dono de uma franquia, não é preciso ter experiência no mercado imobiliário. Muita gente da rede veio de outras áreas, e a formação existe exatamente para isso. O que costuma pesar mais é gostar de gente e querer liderar uma equipe.

A segunda metade: a imobiliária, como empresa, precisa de registro no CRECI do estado — a inscrição de pessoa jurídica, o CRECI-PJ — e precisa ter um corretor de imóveis com registro ativo como responsável técnico. Isso está na Lei 6.530/1978 e nas resoluções do COFECI, e não existe atalho.

Na prática há dois caminhos, os dois comuns e legítimos: ou você se forma corretor — o curso Técnico em Transações Imobiliárias, o TTI, e depois o registro no CRECI do seu estado — ou contrata quem já tem o registro para responder tecnicamente pela operação. Na conversa a equipe explica como isso costuma ser resolvido em cada caso.

Dizer só "não precisa de nada" seria mais bonito. E seria falso.

O QUE PESA MAIS NA CONVERSA

- Gostar de gente e saber ouvir
- Querer liderar uma equipe, e não vender sozinho
- Estar disposto a seguir um método antes de inventar o seu
- Ter capital próprio para começar com folga

5 · O CAMINHO

Como funciona, passo a passo

Sem etapa escondida e sem pressão em nenhuma delas.

1 Conversa inicial, cerca de 30 minutos

Você conta o que procura e a equipe responde com transparência. Sem compromisso, e sem ninguém te ligando de surpresa depois.

2 Análise da sua região

A equipe verifica com você a situação da região que te interessa e o que faz sentido ali. Essa resposta muda com o tempo, por isso é sempre feita caso a caso.

3 Circular de Oferta de Franquia

É aqui que entram os números: valores, taxas, obrigações de parte a parte e as condições do contrato. Por lei, você recebe a COF por escrito com pelo menos 10 dias de antecedência de qualquer assinatura ou pagamento.

4 Tempo para decidir

Esses 10 dias são o mínimo que a lei manda, não um prazo de pressão. Leia com calma, mostre ao seu advogado e ao seu contador, e volte com perguntas.

5 Assinatura, abertura e acompanhamento

Depois da assinatura: montagem da loja, regularização da empresa, recrutamento e formação da equipe, e o acompanhamento contínuo da regional.

Quanto tempo leva do primeiro contato à inauguração varia bastante — depende do ponto, da documentação e do seu ritmo. Na primeira conversa a equipe consegue dar uma estimativa realista para o seu caso.

6 • O QUE ACONTECE AGORA

Falar com uma pessoa

O próximo passo é uma conversa de 30 minutos. Você pergunta, a equipe responde — inclusive as perguntas chatas. Se o negócio não for para você, a gente diz também.

O QUE AJUDA A CONVERSA A RENDER

- A região onde você pensa em abrir
- Em que momento você está: pesquisando ou já decidindo
- Se você já liderou uma equipe antes, mesmo fora do mercado imobiliário
- As dúvidas que te seguram — todas elas

COMO FALAR COM A REGIONAL

WhatsApp da regional

wa.me/5521973688061

Página da franquia, com o formulário de contato

www.pedrofonseca.ai/franquia/

Política de privacidade

www.pedrofonseca.ai/privacidade/

Seus dados ficam com a regional de São Paulo e Rio de Janeiro. Sem spam, sem revenda, e você pode pedir para parar quando quiser.

Aviso legal

Este documento não é uma Circular de Oferta de Franquia

Este guia é material informativo. Ele não é, e não substitui, a Circular de Oferta de Franquia (COF) prevista na Lei 13.966/2019.

Por isso você não encontra aqui, de propósito, valores de investimento, taxas, projeções de faturamento, lucro, retorno, prazo de retorno nem condições de território. Essas informações constam da COF, entregue por escrito com pelo menos 10 dias de antecedência de qualquer assinatura de contrato ou pagamento de qualquer valor.

Nada neste documento é oferta, promessa de resultado ou garantia de rentabilidade. O resultado de um escritório depende do mercado, da região, da equipe e da condução do próprio franqueado.

Os números citados são divulgados publicamente pela RE/MAX, pela RE/MAX Brasil e pelo Grupo RE/MAX Latina e referem-se aos períodos indicados. Não foram auditados por nós e não representam o desempenho da regional de São Paulo e Rio de Janeiro.

Cada escritório RE/MAX é de propriedade e operação independente.

Os dados pessoais que você compartilhar são tratados nos termos da Lei Geral de Proteção de Dados (Lei 13.709/2018). A política de privacidade está no site, em /privacidade/.



O PRÓXIMO PASSO

Uma conversa não compromete *nada*

Trinta minutos, com transparência sobre o caminho, os prazos e o que se espera de você. Se não fizer sentido, a gente diz.



Começar a conversa

Sem compromisso. Uma pessoa da equipe responde.



pedrofonseca.ai/franquia