MÁS DE 3.300 ALUMNOS CONFÍAN EN LA FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ESCUELA RE/MAX DURANTE EL 2015

- **Escuela RE/MAX by RE/MAX University, la institución educativa de RE/MAX España, ha impartido durante todo el año lectivo un total de 169 acciones formativas destinadas a profesionales de la intermediación inmobiliaria.**

- **Más de 3.300 alumnos han confiado su formación a la Escuela RE/MAX durante el 2015**

Madrid, febrero de 2016. **Escuela RE/MAX by RE/MAX University**, institución educativa perteneciente a RE/MAX España, red internacional líder de venta en franquicias a nivel mundial, **hace balance del pasado 2015**. **Con un total de 169 acciones formativas, la cifra de alumnos formados en la profesión inmobiliaria tanto perteneciente a RE/MAX como del sector en general por Escuela RE/MAX, supera los 3.392 alumnos,** una cifra que pone de manifiesto la consolidación de la profesionalización inmobiliaria en nuestro país y que duplica los resultados obtenidos el pasado año.

Un éxito que viene marcado sin lugar a dudas por la calidad de la formación abarcando todo el ciclo de trabajo del profesional inmobiliario, desde la valoración y el posicionamiento hasta la postventa y la fidelización de clientes. A su vez, estos contenidos son adaptados y actualizados constantemente en función de las nuevas legislaciones y situaciones ante las que se ha de enfrentar el inmobiliario. De este modo**, Escuela RE/MAX ha ofrecido nuevos cursos teniendo en cuenta las nuevas coyunturas entre los que merece destacar formación sobre el uso y manejo de redes sociales adaptadas a la intermediación inmobiliaria, branding personal, formación legislativa o formación especializada en habilidades sociales de desarrollo entre otros.**

Mención especial merece la gran apuesta de Escuela RE/MAX por los programas formativos de la red a nivel mundial. Concretamente **"100 Días para el éxito", de Brian Buffini, programa que enseña a los agentes los fundamentos de la generación efectiva de captación de propiedades mediante el sistema de referidos**. Un programa en el que se combina la formación de un experto coach, la realización de role play, los pasos de acción a llevar a cabo y unas sesiones de análisis de resultados. Todo con una finalidad concreta, el aprendizaje práctico y que ya **han realizado más de 49.000 agentes a nivel mundial.**

GREAT PLACE TO WORK® Best Workplaces 2012 España

Todos estos datos avalan la "buena salud" de la que goza la Escuela RE/MAX by RE/MAX University destacando en palabras de su directora María Blanco las claves de estos excelentes resultados ***"conforme avanzan los tiempos, podemos comprobar que, cada vez es más importante la formación, y la gente es más consciente de ello. El éxito profesional está muy relacionado con la formación realizada y esta formula queda reflejada en nuestros Agentes Top y en la rápida producción de los agentes tras su incorporación en el sector. La competitividad va aumentando y la formación es clave para destacar en el sector. El objetivo de la Escuela es poner al alcance de nuestros equipos la formación mejor cualificada porque nadie en el mundo vende más propiedades que RE/MAX".***

Escuela RE/MAX sigue todas y cada una de las directrices de su homóloga en Estados Unidos, RE/MAX University, por lo que sus cursos imparten las técnicas más actualizadas y modernas del sector inmobiliario más profesionalizado, el sector estadounidense.

Para más información,

Ana de María Navacerrada
Consultora de Comunicación
Mail: ana.demaria@remax.es
Teléfono: 91 357 12 44

Nota a los editores:

Sobre RE/MAX

RE/MAX, es la Compañía Internacional de Franquicias Inmobiliarias líder en el mundo. Más de **dos millones de transacciones anuales** y la destacada labor profesional de sus asociados, confirman y explican su extraordinario crecimiento a nivel mundial.

En 1994 RE/MAX lleva a cabo su desembarco en Europa, instalándose en primer lugar en España para extenderse en los cinco años siguientes por el resto del continente. Cuenta con presencia internacional en alrededor de 100 países a través de 6.886 oficinas.

El modelo de negocio RE/MAX se aleja de la oficina de intermediación inmobiliaria tradicional. En la oficina RE/MAX hay un propietario, Broker, que dirige la oficina. Por otro lado, hay profesionales inmobiliarios autónomos, llamados agentes, que en lugar de operar en solitario se asocian a una oficina RE/MAX para: dotarse del reconocimiento de una marca internacional frente al cliente, tener acceso al "know-how" de la compañía y a la formación más actualizada del sector además de lograr los honorarios más elevados del mercado ya que el porcentaje que percibe el agente de los mismos puede llegar hasta el 80 % si el agente lo desea.

En España, RE/MAX cuenta con más de 60 oficinas distribuidas en todo el país y es cofundadora del MLS (Múltiple Listing Service), una bolsa inmobiliaria común que comercializa actualmente más de 9.000 propiedades en exclusiva y que permite la cooperación entre las oficinas y agentes de las redes pertenecientes a este sistema. El MLS, que lleva funcionando en Estados Unidos desde los años 50, llegó a España a finales de 2002 de la mano de RE/MAX, una de las compañías de intermediación inmobiliaria más vanguardistas e innovadoras del mundo.

GREAT PLACE TO WORK® Best Workplaces 2012 España

El innovador y exitoso sistema de trabajo de RE/MAX ha sido reconocido a nivel internacional, siendo designada como la mejor franquicia inmobiliaria del 2011 a nivel mundial En nuestro país, RE/MAX España también goza de un gran reconocimiento. Prueba de ello lo encontramos en el galardón a la mejor franquicia del 2011 en España otorgado por el prestigioso Grupo editorial CESINE, así como la designación como una de las 50 mejores empresas para trabajar en España en este 2012.

Sigue toda la actualidad de RE/MAX España en: www.remax.es

www.facebook.com/remaxespana
www.facebook.com/franquiciaremaxespana?ref=hl

@REMAXESPANA

http://rem.ax/1iVeav3

GREAT PLACE TO WORK® Best Workplaces 2012 España