



**PERGUNTAS & RESPOSTAS**



# **FAQ**

**VERSÃO MAIO/2023**



## **FAQ**

Bem-vindo ao nosso FAQ!

Esta base foi criada para auxiliar você na busca por informações relevantes e esclarecimentos de dúvidas.

Caso você realmente não tenha encontrado sua resposta abaixo, sugerimos a abertura de um chamado no Movidesk ou entre em contato via e-mail com [nataliaramalho@remax.com.br](mailto:nataliaramalho@remax.com.br) e [tainaracardoso@remax.com.br](mailto:tainaracardoso@remax.com.br)

## **CATEGORIAS**

- 1. GESTÃO DE USUÁRIOS**
- 2. CONTRATO DE ASSOCIAÇÃO**
- 3. DISTRATO DE ASSOCIADOS**
- 4. TRANSFERÊNCIAS DE ASSOCIADOS**
- 5. UNIVERSIDADE RE/MAX**
- 6. MANUAIS E NORMATIVAS**
- 7. REPRESENTAÇÃO EXCLUSIVA DE IMÓVEIS**
- 8. GUIA DE COMISSIONAMENTO**
- 9. REGRAS REFERÊNCIA NACIONAL**
- 10. RE/MAX GLOBAL**
- 11. REGRAS REFERÊNCIA INTERNACIONAL**
- 12. AGENDA DE TREINAMENTOS E EVENTOS DA RE/MAX**
- 13. FIC SP CAPITAL**
- 14. FIC RE/MAX BRASIL**
- 15. QUANDO POSSO ASSOCIAR CORRETORES NA MINHA OPERAÇÃO?**
- 16. QUANDO TEREI ACESSO AO SISTEMA DA RE/MAX?**
- 17. REPORT DE VENDAS**
- 18. PORTAIS IMOBILIÁRIOS**

- 19. ILIST**
- 20. CLICKSIGN**
- 21. REMARKT**
- 22. MAXHUNTER**
- 23. PIPEIMOB**
- 24. LISTA DE FORNECEDORES**
- 25. CONTRATOS EM GERAL**
- 26. GRUPOS DE WHATSAPP**
- 27. RECONHECIMENTO E CLUBES RE/MAX**
- 28. RANKING RE/MAX BRASIL & RE/MAX SÃO PAULO**
- 29. QUERO MUDAR O PONTO COMERCIAL DA MINHA UF**
- 30. ALTERAÇÕES NO CONTRATO DE FRANQUIA**

## GESTÃO DE USUÁRIOS

### 1) Cadastro de novos usuários (e exclusão)

Sempre que você associar um novo corretor ou estagiário para a sua franquia, após a assinatura do Contrato de Associação (Item 2), deverá realizar o cadastro através do Max Center Brasil, abaixo tutorial:

- **Ativação de Usuários:** <https://www.youtube.com/watch?v=9BQAEKgjAw>

Quando um membro sair do seu time, faça a exclusão imediatamente na mesma plataforma que você incluiu (lembre-se, você paga por usuário cadastrado). **Importante:** faça o distrato de todos os corretores ou estagiários que saírem do seu time

- **Inativação de Usuários:** [https://www.youtube.com/watch?v=BTc\\_XFT2tss](https://www.youtube.com/watch?v=BTc_XFT2tss)

A RE/MAX Brasil cadastra apenas os usuários de acesso STAFF/BROKER. Solicite via MOVIDESK (você encontra o MOVIDESK Max Center Brasil ([minharemax.com.br](http://minharemax.com.br))). Apenas o BROKER/STAFF terá acesso ao MOVIDESK. **Monitore mensalmente os associados à sua franquia (lembre-se, você paga por acesso). Para verificar usuários ativos, acesse [www.minharemax.com.br](http://www.minharemax.com.br) -> administrar -> usuários. Você não poderá alterar nada neste campo, apenas acompanhar usuários ativos.**

### 2) Contrato de Associação de Corretores e Estagiários

Deve ser utilizado na associação de corretores e/ou estagiários. O valor da mensalidade e os percentuais de partilha devem obedecer às regras do Guia Prático de Comissionamento, Transferência e Premiação de Corretores e Agências RE/MAX, na sua versão mais atual. Todos os associados RE/MAX, estagiários, corretores e TEAM LEADERS precisam ter contrato de associação assinado.

Acesse os contratos: <https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/contratos-de-associacao-corretor-estagiario-e-team-leader-para-brokers/>

Guia Prático de Comissionamento: <https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/materiais-de-apoio-brokers-re-barra-max/lectures/manuais-re-barra-max/contents/60fef5043fa5d000e0514ff/>

A própria franquia cadastra o novo associado no Max Center <http://prd-frt-maxcenter.s3-website-us-east-1.amazonaws.com/usuarios?page=1&limit=10>

### 3) Distrato de Associados

Para o desligamento de associados, a assinatura do distrato é obrigatória. Também em caso de transferência para outra RE/MAX. É importante que as condições dos imóveis em representação do corretor estejam escritas no distrato. *Exemplo:* a representação ficará com a franquia e o corretor receberá um percentual da comissão. Ou, o corretor levará a representação e pagará um percentual à franquia (descrever inclusive os percentuais).

Nos casos de distrato de estagiário, basta apenas um e-mail (do e-mail pessoal do estagiário), informando o fim do estágio na franquia.

Acesse o distrato: <https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/contratos-de-associacao-corretor-estagiario-e-team-leader-para-brokers/>

A própria franquia exclui o usuário dos sistemas RE/MAX no Max Center: <http://prd-frt-maxcenter.s3-website-us-east-1.amazonaws.com/usuarios?page=1&limit=10>

### 4) Transferência de agentes entre lojas

É expressamente proibido ao broker/franqueado ou a qualquer associado e colaborador das agências RE/MAX, abordar, assediar, manter tratativas, fazer convites, oferecer benefícios ou praticar qualquer ato que vincule intenção, mesmo que não explícita, de transferir associado ou colaborador já cadastrado na rede, para a sua agência, incluindo-se, dentre estes, os colaboradores das Master Franquias Regionais e também da Master Franqueadora RE/MAX Brasil.

É permitido ao associado ou colaborador RE/MAX, por sua própria vontade, a mudança de agência, desde que observadas as regras a seguir elencadas, acesse: <https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/contratos-de-associacao-corretor-estagiario-e-team-leader-para-brokers/lectures/guia-pratico-de-comissionamento-transferencia-e-premiacao-de-agentes-e-agencias-re-barra-max/contents/6310f84a88d41e061dc2214e/>

Leia com atenção as regras de transferência de associados. Caso haja uma transferência entre agências, para que ela se concretize, é preciso:

a) Distrato assinado da franquia que o corretor está saindo. No caso de estagiário, veja a orientação no item 3. Após o e-mail do estagiário, o “antigo” broker envia o e-mail com a liberação para o “novo” broker.

<https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/contratos-de-associacao-corretor-estagiario-e-team-leader-para-brokers/>

b) Termo de transferência de associados, assinado pelo Broker que está liberando

<https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/contratos-de-associacao-corretor-estagiario-e-team-leader-para-brokers/lectures/modelos/contents/60feeabf55680800808fff6f/>

c) Comprovante da quitação da taxa de transferência ou e-mail do broker liberando a taxa.

As transferências são feitas somente pela RE/MAX Brasil, via MOVIDESK. Portanto, o franqueado que está recebendo o associado deve abrir um chamado e anexar os 3 itens acima. O prazo de retorno do time de suporte é de 5 dias úteis, pois precisam fazer algumas checagens. Se o prazo ultrapassar, acione o time da regional com o número do chamado.

## 5) UNIVERSIDADE RE/MAX

Como acessar a Universidade RE/MAX, assista:

<https://www.loom.com/share/71dc82f5efe746e4ad57a24d91dc8981>

Redefinição de Senha da Universidade, assista:

<https://www.loom.com/share/4045899df49c49459ddaa732061b1d00>

Para dúvidas sobre a Universidade RE/MAX Brasil (cursos online ou presenciais) envie e-mail para [universidade@remax.com.br](mailto:universidade@remax.com.br)

## 6) MANUAIS E NORMATIVAS RE/MAX

A marca é um dos ativos mais valiosos de uma empresa, pois representa a sua identidade e a oportunidade de reconhecimento e projeção no mercado em que atua. Zelar pelo seu uso correto, parâmetros e padrões, é tarefa de todos os integrantes de uma corporação que têm o objetivo de consolidar e fortalecer a sua marca.

**Acesse:** <https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/materiais-de-apoio-brokers-re-barra-max/lectures/manuais-re-barra-max/contents/60fef5d5043fa5d000e0514ff/>

## 7) REPRESENTAÇÃO EXCLUSIVA

O contrato de representação imobiliária é requisito essencial para o cadastramento do imóvel no sistema RE/MAX, devendo o contrato constar do cadastro de cada imóvel de forma individualizada. A captação do imóvel somente será considerada válida se atender todos os requisitos do sistema relativos a informações obrigatórias e formalização do contrato de representação imobiliária, resguardando então os direitos comerciais e financeiros do captador.

**Acesse os contratos:** <https://universidade-remax.eadbox.com/courses/novo-contrato-de-representacao-e-normativa-imobiliaria-jul2022>

Normativa de Representação Exclusiva: <https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/novo-contrato-de-representacao-e-normativa-imobiliaria-jul2022/lectures/novo-modelo-de-contrato-de-representacao-imobiliaria/contents/627adafe2e22e230a88bff9e/>

Dúvidas sobre o contrato de representação, envie diretamente para [juridico@remax.com.br](mailto:juridico@remax.com.br)

## **8) GUIA DE COMISSIONAMENTO**

O presente guia estabelece as regras de comissionamento, categorias de agências franqueadas, transferências dos associados e reconhecimento da RE/MAX Brasil.

Nenhum outro procedimento ou regra criados por Master Franquias Regionais ou unidades franqueadas poderá se sobrepor, contradizer ou alterar o que está aqui estabelecido, sob pena de caracterizar infração contratual grave.

Este documento foi revisto e atualizado em julho de 2021, revogando qualquer outra publicação anterior sobre os temas aqui descritos.

Baixe o Arquivo em anexo que contém todas as orientações:  
<https://drive.google.com/file/d/1QKLfC-C7O6ZcaLRtTcPHvWSGaK1BMzdz/view?rmxv=1628617581>

## **9) REFERÊNCIAS OU INDICAÇÕES DE IMÓVEIS PARA OUTRAS FRANQUIAS (NO BRASIL)**

Antes de iniciar a solicitação de referência, é importante entender a diferença entre parceria e referência.

1. Nas parcerias, cada agência é detentora de uma das “pernas” do negócio, por exemplo, a agência “A” tem um cliente comprador que se interessa por um imóvel cadastrado na agência “B”.

Nestes casos, a agência “A” irá agendar visita no imóvel da agência “B”, de acordo com as regras do Manual de Operações da rede e, concretizado o negócio, a agência “A” receberá 50% da comissão bruta e a agência “B” os outros 50%.

Cada uma das agências acompanhará o atendimento, negociação e fechamento, defendendo os interesses do seu cliente.

2. Nas referências, o objetivo é indicar um cliente para uma outra agência realizar o atendimento e busca dos objetivos do cliente indicado. Neste caso, ainda não há cadastro do cliente no sistema, nem do imóvel a ser transacionado.

2.1. Considera-se agência referenciadora aquela que envia a solicitação de referência

2.2. Considera-se agência referenciada aquela que recebe e aceita a referência

A referência é recomendada sempre que:

- A agência referenciadora não tenha condições técnicas para estabelecer o correto valor de mercado do imóvel;
- O imóvel esteja fora do posicionamento da agência referenciadora;
- Haja um especialista na região onde o imóvel se localiza que possa dar atendimento mais qualificado ao cliente;

As referências devem ser conduzidas, exclusivamente, pelos brokers das agências, pois somente eles poderão aceitar as solicitações, estabelecer condições para a partilha de comissões e assinar os formulários.

O contato e tratativas sobre quaisquer referências devem anteceder o preenchimento do formulário do MAX Center Brasil. Desta maneira, o formulário irá reproduzir o acordo previamente estabelecido pelos brokers das agências envolvidas.

Nenhum contato com o cliente da agência referenciadora será permitido antes do aceite e formalização da referência em todas as suas condições. Formalizada a referência, a agência referenciadora deverá informar à agência referenciada, todas as ações, visitas, propostas e eventuais negociações que estejam em andamento.

A agência referenciada é responsável pela captação do imóvel, condução de negociação de propostas, elaboração de contratos (tanto de captação quanto de compra e venda e locação), recebimento e partilha (repasse) da comissão.

A comissão devida pelo envio de uma referência, poderá ser negociada entre as agências, desde que não seja inferior a 25% da comissão bruta atribuída à “perna” indicada, de captação ou de venda/locação.

Os pagamentos serão realizados, sempre, em nome das agências envolvidas na referência, sendo que cada agência deverá realizar a distribuição interna, de acordo com as faixas de comissionamento dos seus respectivos corretores envolvidos na transação.

Havendo conflito que envolva o imóvel ou cliente referenciado, a MFR ou RE/MAX Brasil atuarão apenas nos casos em que as referências estejam previamente formalizadas no sistema MAX Center Brasil.



A partilha das comissões nos casos de referenciamento terão por base a seguinte tabela:

<b>COMISSÃO BRUTA PACTUADA COM O CLIENTE</b>			
<b>"PERNA" CAPTAÇÃO</b>		<b>"PERNA" VENDA ou LOCAÇÃO</b>	
<b>50%</b>		<b>50%</b>	
<b>AGÊNCIA REFERENCIADORA</b>	<b>AGÊNCIA REFERENCIADA</b>	<b>AGÊNCIA REFERENCIADORA</b>	<b>AGÊNCIA REFERENCIADA</b>
<b>25% DA CAPTAÇÃO INDICADA</b>	<b>75% DA CAPTAÇÃO INDICADA</b>	<b>25% DA VENDA / LOCAÇÃO INDICADA</b>	<b>50% DA VENDA / LOCAÇÃO INDICADA</b>

As agências envolvidas na referência, através dos seus franqueados, poderão estabelecer percentuais diferenciados, de comum acordo e mediante aceite expresso no formulário de referência.

Veja os materiais disponíveis na Universidade RE/MAX: Partilhas e Referências e não deixe de assistir o Webinar de "Partilhas e Referências": <https://universidade-remax.eadbox.com/courses/treinamento-partilhas-e-referencias>

No CRM Ilist, embora os brokers ajustem as tratativas, as referências são registradas de corretor para corretor.

Assista o treinamento: <https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/ilist-7/lectures/parcerias-e-referenciamentos/contents/63c034d181f07200599b34b8/>

## 10) RE/MAX GLOBAL

Todos os associados RE/MAX (exceto estagiários), devem ter acesso ao Max Center Global (plataforma da RE/MAX mundial) e a obter um e-mail global: @remax.net

### **Como faço para obter meu e-mail @remax.net e acesso ao Max Center Global?**

O processo de criação do e-mail @remax.net e acesso ao MaxCenter Global é realizado em duas etapas e é bastante simples.

1- Primeiramente você deve abrir um chamado junto à nossa equipe de suporte solicitando a criação do usuário na base de dados da RE/MAX Global.

2- Após o cadastro realizado pela equipe de suporte, o usuário em questão receberá em seu e-mail @remax.com.br uma mensagem de boas-vindas da RE/MAX Global. É necessário abrir a mensagem, clicar no botão "Registration" e seguir o passo a passo proposto pela plataforma.

Lembrete importante: As solicitações de inclusão devem ser registradas pelo Broker da franquia e serão realizados apenas cadastros de corretores com CRECI.

## 11) REFERÊNCIAS OU INDICAÇÃO DE IMÓVEIS PARA OUTROS PAÍSES

### **Como referenciar clientes para outros países**

Um dos maiores benefícios de trabalhar em uma rede global, é que você pode compartilhar negócios com qualquer país do mundo onde exista uma agência RE/MAX.

Um cliente entrou em contato contigo e você gostaria de referenciá-lo a um agente de outro país. Como fazer isso?

1 – Acesse o Max Center Internacional – ([www.minharemax.com.br](http://www.minharemax.com.br))

2 – Faça login com seu usuário e senha: <https://www.remax.net/home>

3 – No menu principal, localizado na parte esquerda do site, selecione a opção “achar” \*find\*

4 – O menu irá expandir e você poderá escolher três opções, “agents/create a referral”- para encontrar perfis de agentes RE/MAX, ou “offices - escritórios”, para encontrar escritórios RE/MAX.

5 – Um formulário aparecerá para que preencha as informações, tais como cidade, o tipo de imóvel buscado, dentre outras opções disponíveis. Ao preenchê-lo, clique em “search”.

6 – Aparecerão alguns perfis conforme os filtros que você aplicou, os quais você poderá verificar quais se encaixam no tipo de trabalho que você deseja fazer e entrar em contato com o agente ou escritório através do e-mail informado em seu perfil.

### **Qual é a taxa de comissionamento padrão?**

Não há uma taxa de comissionamento padrão, pois isso varia de país para país e é negociável. O valor pago por uma indicação depende de muitos fatores, incluindo a norma cultural e a quantidade de trabalho necessária do agente associado. Combine diretamente com quem você está referenciando ou recebendo a referência e não deixe de formalizar o que for combinado.

## **12) AGENDA DE TREINAMENTOS E EVENTOS DA RE/MAX**

RE/MAX BRASIL:

<https://familiaremax.com.br/?login=1&redirect=http://familiaremax.com.br/agenda/>

RE/MAX SP CAPITAL: <https://www.familiaremax.com.br/spcapital/>

## **13) FORMAÇÃO INICIAL DE CORRETORES (FIC) - SP CAPITAL**

O FIC SP CAPITAL acontece durante 2 dias presencialmente na RE/MAX Brasil, conforme a agenda disponível no tópico acima. A inscrição pode ser realizada via Sympla (tem custo para o associado), após divulgação nos grupos de *WhatsApp*. Periodicidade: MENSAL

## **14) FORMAÇÃO INICIAL DE CORRETOES (FIC) – RE/MAX BRASIL**

O FIC RE/MAX Brasil acontece online, mensalmente. A inscrição pode ser realizada via Universidade RE/MAX. Periodicidade: MENSAL

## **15) QUANDO POSSO ASSOCIAR CORRETORES NA MINHA OPERAÇÃO?**

A associação efetiva de novos corretores e/ou estagiários, deve ser realizada após regularização da documentação (Contrato Social/CNPJ + CRECI PJ), pois são informações essenciais para formalizar o contrato de associação. Contudo, o associado terá acesso aos sistemas quando a franquia estiver operacionalmente aberta.

## **16) QUANDO TEREI ACESSO AO SISTEMA DA RE/MAX?**

Com a documentação legalmente registrada, CRECI PJ inscrito e a caracterização aplicada de forma correta, a franquia está apta para operar. A MFR enviará o primeiro boleto da taxa de tecnologia e do registro do domínio do seu site (é a RE/MAX Brasil que registra). Após o pagamento, agendaremos o “onboarding”.

O *onboarding* é um treinamento básico de tecnologia para você começar a operar e apenas franqueados podem participar, posteriormente seus corretores terão acesso aos tutoriais e treinamentos.

## 17) REPORT DE VENDAS

A partir da abertura do sistema, a franquia deverá a reportar suas transações de vendas e locações (1º Aluguel), este é um compromisso contratual.

O report de vendas pode ser realizado no decorrer do mês, conforme vendas e/ou recebimento das comissões.

Lembrando que o período a ser reportado é sempre MENSAL, ou seja, você irá reportar comissões recebidas dentro do prazo estabelecido pela RE/MAX Brasil, por exemplo: 01/04/2023 à 28/04/2023 – Às 20h (Fuso Horário Ilist). Reports fora do prazo serão considerados para o mês subsequente.

Se você não receber comissões no mês, basta enviar um e-mail informando que não houve transações para [report@remax.com.br](mailto:report@remax.com.br) copiando o seu regional.

### Errei ao reportar e agora?

Caso aconteça algum erro no report, inicie a verificação de todos dados cadastrados no imóvel, como corretor primário, valor do imóvel e percentual do comissionamento, são exemplos de onde poderá dar algum erro.

Feito isso, você terá duas opções, sendo: Solicitar suporte via Movidesk ou enviar um e-mail para [report@remax.com.br](mailto:report@remax.com.br) copiando o seu regional. Não deixe de anexar os fatos, como prints ou gravação de tela, para clareza do erro e compreensão.

Dúvidas? Acesse o curso: <https://universidade-remax.eadbox.com/ng/student/courses/ilist-report-de-vendas-brokers-e-staffs/>

**ATENÇÃO:** Estagiários não podem ter comissões reportadas em seus nomes.

## 18) PORTAIS IMOBILIÁRIOS

A RE/MAX São Paulo tem parceria com alguns portais imobiliários. Para mais informações, fale com [tainaracardoso@remax.com.br](mailto:tainaracardoso@remax.com.br) (via e-mail).

## 19) ILIST

Nosso principal sistema de CRM é o iList, acesse o treinamento e fique por dentro: <https://universidade-remax.eadbox.com/courses/ilist-7>

A RE/MAX Brasil também promove semanalmente treinamentos via Zoom para esclarecimento de dúvidas. Estes treinamentos são divulgados por e-mail e nos grupos de Whatsapp, mencionados no item 26 desta FAQ.

Em caso de problemas técnicos, o canal para atendimento é através de abertura de chamado no Movidesk: <https://remax.movidesk.com/kb/article/228573/boa>

## **20) Parceiros RE/MAX: CLICKSIGN**

A RE/MAX oferece parcerias estratégias na gestão do negócio da franquia. Para assinatura digital, o parceiro é a Clicksign (não há custo para a franquia).

Adesão Clicksing, acesse:  
<https://drive.google.com/file/d/1UszsjPieSidUskP7SXom7Vnreb4DWxE/view?usp=sharing>

### Como abrir um chamado com a Clicksign

Para entrar em contato com a Clicksign, você pode enviar um e-mail ou entrar em contato via telefone pelos contatos abaixo:

**E-mail:** ajuda@clicksign.com

**Telefone:** (11) 3145-2570

Caso já tenha uma conta e esteja conseguindo logar normalmente, estando logado em sua conta da plataforma, clique no balão que fica no canto superior direito próximo ao seu perfil.

## **21) REMARKT**

A REMARKT é uma ferramenta simples e intuitiva para gerar peças de marketing. É um parceiro homologado pela RE/MAX Brasil e trabalha em conformidade com as diretrizes da Marca, seguindo os padrões gráficos nacionais e internacionais. Há custo para franquia e associados.

A RE/MAX Brasil não tem autonomia para realizar intervenções, configurações e suporte para a ferramenta. Caso você precise de alguma ajuda com a REMARKT, registre um chamado com a empresa no site remarkt.net

Você pode acessar a base de conhecimento do REMARKT através do link:  
<https://remarkt.zendesk.com/hc/pt-br>

Para contratar: <https://remarkt.net/>

## **22) MAXHUNTER**

É um CRM que ajuda o franqueado na gestão de candidatos à corretores/associados. Há custo para o franqueado.

Para contratar: <https://maxhunter.app/assinar/?plano=6>

## 23) PIPEIMOB

O Pipelmob é uma solução que organiza e automatiza processos de imobiliárias e corretores. Gerencia a carreira dos corretores, os planos de desenvolvimento individual, acompanhamento de métricas individuais e profissionaliza a prestação de serviços pela Agência, ao time. Integrado com o iList, C2S, ClickSign e outras plataformas, garante o controle do estoque de imóveis, das propostas e dos negócios da Agência sob os pontos de vista documental e gerencial, permitindo telas para os clientes finais avaliarem suas satisfações, e acompanharem as execuções do plano de marketing e das vendas, em tempo real. O Pipelmob também controla as finanças transitórias das vendas e das taxas de associação, com ferramentas de split automático de comissões, antecipações de recebíveis e emissões de notas fiscais.

A homologação à RE/MAX também garante carências e preços especiais, e a contratação é feita mediante apresentação da equipe comercial, agendada por um dos canais: [comercial@pipeimob.com.br](mailto:comercial@pipeimob.com.br), ou o WhatsApp (11)97481-3453, ou agendando uma reunião em [https://calendly.com/debora\\_pipeimob](https://calendly.com/debora_pipeimob).

## 24) OUTROS FORNECEDORES

A RE/MAX Brasil possui uma lista de fornecedores credenciados para diversos serviços e materiais, entre eles: comunicação visual, medalhas e troféus, etc.

Acesse: <https://rem.ax/3n6eenD>

## 25) CONTRATOS EM GERAL

A RE/MAX Brasil fornece 2 modelos de contratos que são obrigatórios e não alteráveis: Contrato e Distrato de Associação & Contrato de Representação Exclusiva. Demais modelos como CVV, contrato de locação & Administração de imóveis, contratos de parceria, são responsabilidade da unidade franqueada.

## 26) GRUPOS DE WHATSAPP

A RE/MAX (Brasil e SP) utiliza grupos de WhatsApp e e-mail para comunicações. Grupos importantes para o franqueado:

- BROKERS SP CAPITAL
  - BROKERS SP ESTADO – RE/MAX
  - NEWS RE/MAX BRASIL - <https://chat.whatsapp.com/Gm0sSljYeOwLNT7z2YWC63>
  - NEWS RE/MAX SP CAPITAL - <https://chat.whatsapp.com/KISsjnLNwwXHQXAKkvzJPJ>
  - BOPE (da sua REGIÃO – ZONA SUL, LESTE, OESTE ou NORTE)
- Grupos que seus corretores devem participar:**
- NEWS RE/MAX BRASIL - <https://chat.whatsapp.com/Gm0sSljYeOwLNT7z2YWC63>
  - NEWS RE/MAX SP CAPITAL - <https://chat.whatsapp.com/KISsjnLNwwXHQXAKkvzJPJ>

## 27) RECONHECIMENTO E CLUBES RE/MAX

Entenda e explique ao seu time como é o programa de reconhecimento da RE/MAX no Brasil e no mundo!

Universidade RE/MAX – Awards: <https://universidade.remax.eadbox.com/courses/awards-re-barra-max>

### Clubes Franquias e Corretores 2023

CLUBES 2023 - FRANQUIAS			
Classificação por faturamento - últimos 12 meses			
CATEGORIAS RE/MAX	A PARTIR DE	ATÉ	
 Latão	0	R\$ 249.999,99	
 Bronze	R\$ 250.000,00	R\$ 499.999,99	
 Prata	R\$ 500.000,00	R\$ 749.999,99	
 Ouro	R\$ 750.000,00	R\$ 1.499.999,99	
 Premier Broker 1 Estrela	R\$ 1.500.000,00	R\$ 4.499.999,99	
 Premier Broker 2 Estrelas	R\$ 4.500.000,00	R\$ 8.999.999,99	
 Premier Broker 3 Estrelas	R\$ 9.000.000,00		

**Classificação por idade:**

 **ROOKIE**  
Menos de 1 ano na RE/MAX

 **PLENO**  
Entre 1 e 3 anos na RE/MAX

 **VETERANO**  
Mais de 3 anos na RE/MAX

CLASSIFICAÇÃO DE CORRETORES RE/MAX POR FATURAMENTO			
CORRETORES - Classificação por faturamento 2023* Faturamento bruto anual			
Em REAIS, Clubes reconhecidos no Brasil *Considerando conversão 2023			
CLUBES RE/MAX	A PARTIR DE	ATÉ	
 Executive Club	R\$ 172.414,00	R\$ 344.827,99	
 100% Club	R\$ 344.828,00	R\$ 862.068,99	
 Platinum Club	R\$ 862.069,00	R\$ 1.724.137,99	
 Chairman's Club	R\$ 1.724.138,00	R\$ 2.586.206,99	
 Titan Club	R\$ 2.586.207,00	R\$ 3.448.275,99	
 Diamond Club	R\$ 3.448.276,00	R\$ 6.896.551,99	
 Pinnacle Club	R\$ 6.896.552,00		

**Classificação por idade:**

 **ROOKIE**  
Menos de 1 ano na RE/MAX

 **PLENO**  
Entre 1 e 3 anos na RE/MAX

 **VETERANO**  
Mais de 3 anos na RE/MAX

## 28. RANKING RE/MAX BRASIL & RE/MAX SÃO PAULO

Mensalmente, há 2 rankings: o ranking regional e o ranking nacional.

**Ranking regional:** competem entre si profissionais da cidade de São Paulo. Mensalmente são anunciados os TOP 10 Corretores, TOP 10 franquias, TOP 1 franquia por categoria (Rookie, Pleno e Veterano) e TOP 3 Team Leaders. O critério é o valor geral de comissão (VGC).

O ranking regional é liberado sempre até o dia 08 do mês subsequente e divulgado nos grupos oficiais de WhatsApp (descritos no item 26 desta FAQ) e no Instagram da regional @remaxsaopaulo

**Ranking nacional:** são divulgadas mensalmente 2 versões por e-mail, do faturamento de todas as franquias, corretores e team leaders. A primeira versão é somente para franqueados e serve como validação. Os franqueados precisam conferir e apontar eventuais divergências



para o e-mail [ranking@remax.com.br](mailto:ranking@remax.com.br) (prazo para envio de divergências é 24h úteis após o recebimento do e-mail, fique atento). Esta validação não pode ser compartilhada em redes sociais e grupos de WhatsApp).

Após a validação, a versão final é enviada por e-mail com os TOP 10 de cada categoria. A versão final (que não contém valores), pode ser compartilhada em redes sociais.

A RE/MAX Brasil divulga o ranking até o dia 20 do mês subsequente. Você também pode encontrar o ranking no portal [minharemax.com.br](http://minharemax.com.br) ou no link abaixo:

<https://drive.google.com/drive/folders/1FFYS7IWajUGrQifDQPLLeDaFj0m12msWc>

**O Ranking publicado pela RE/MAX BRASIL é classificado como informação interna e de uso restrito à rede RE/MAX no Brasil, não podendo ser compartilhado ou divulgado com terceiros não autorizados, sob pena aplicação de penalidades administrativas e/ou judiciais ao responsável pela divulgação indevida.**

## 29. QUERO MUDAR O PONTO COMERCIAL DA MINHA UF

Se você deseja mudar o ponto comercial da sua franquia, é importante validar com a regional inicialmente. Não assine contrato de locação ou de compra de um imóvel sem antes ter a certeza de que o novo ponto será autorizado pela regional. Os passos são:

- Comunicar à regional por e-mail sobre o desejo de mudança de ponto. Enviar e-mail para [taiani@remax.com.br](mailto:taiani@remax.com.br) / [edinaldo@remax.com.br](mailto:edinaldo@remax.com.br) / [nataliaramalho@remax.com.br](mailto:nataliaramalho@remax.com.br)
- Enviar as opções escolhidas para [nataliaramalho@remax.com.br](mailto:nataliaramalho@remax.com.br)
- Após o OK, firmar o contrato de locação ou de compra do imóvel (talvez seja necessário que façamos uma visita ao imóvel antes da assinatura do contrato).
- Enviar copia do contrato de locação ou de compra para [nataliaramalho@remax.com.br](mailto:nataliaramalho@remax.com.br)
- Enviar projeto de identidade visual para [nataliaramalho@remax.com.br](mailto:nataliaramalho@remax.com.br) (você pode fazer o projeto com o fornecedor RE/MAX DECORA FRANQUIA ou pode buscar outro fornecedor). A regional precisa receber, obrigatoriamente, o projeto para validar como a sala/loja ficará após aplicação dos elementos de identidade visual).
- Após a validação do projeto e execução, uma visita será realizada pelo time da regional.
- Enviar comprovante de endereço para a RE/MAX Brasil – [qualidade@remax.com.br](mailto:qualidade@remax.com.br)
- Enviar cópia da alteração do contrato social para [qualidade@remax.com.br](mailto:qualidade@remax.com.br)

## 30. ALTERAÇÕES NO CONTRATO DE FRANQUIA

Toda alteração no contrato de franquia, seja ela de qualquer razão, deve ser comunicada e autorizada pela regional e formalizada através da assinatura de aditamento. Para dar início ao processo, os passos são:

- Entrar em contato via e-mail com [nataliaramalho@remax.com.br](mailto:nataliaramalho@remax.com.br) e [tainaracardoso@remax.com.br](mailto:tainaracardoso@remax.com.br) e comunicar o tipo de alteração desejada e o motivo para tal.



- Após a validação da regional, será comunicado para a RE/MAX Brasil, que vai providenciar o documento para assinatura das partes envolvidas.
- O documento é enviado via Docusing e, após a assinatura de todas as partes, a alteração será concluída e formalizada para todos.

É muito importante que o documento seja assinado por todos os envolvidos. Antes da assinatura, a RE/MAX Brasil não poderá considerar nenhuma mudança.