

GUIA PRÁTICO DE COMISSIONAMENTO, TRANSFERÊNCIA E**PREMIAÇÃO DE ASSOCIADOS E AGÊNCIAS RE/MAX****VERSÃO 002/2021****ÍNDICE:**

Sistema de comissionamento RE/MAX	2
Corretor Premium (comissão, fee mensal, transição)	2
Sistema Alternativo (comissão, fee mensal)	3
Despesas dos corretores	4
Times (equipes) - configuração, fee mensal, comissão, reporte, premiação	4
Duplas (parcerias) - configuração, comissão, reporte, premiação	7
Assistente - conceito, regras, cadastro	7
Gerente de equipe - conceito, comissão, reporte	8
Estagiário - conceito, validade cadastro, inscrição CRECI, supervisor	8
Transferência de associados e colaboradores entre as agências RE/MAX	9
Agências Multi Offices	13
Agências Single Office	13
Reconhecimento	14

INTRODUÇÃO

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.

Esta versão do Guia Prático de Comissionamento, Transferência e Premiação de Associados e Agências RE/MAX entrará em vigor no dia 26 de julho de 2021.

Qualquer situação conflitante cuja solução não tenha sido prevista nesta norma, poderá ser deliberada pelo Grupo de Arbitragem e Ética da Master Regional onde se localizam as agências em conflito. Caso as agências em conflito estejam localizadas em Master Regionais distintas, o Grupo de Arbitragem e Ética competente para deliberar será o da RE/MAX Brasil.

SISTEMA DE COMISSONAMENTO DOS CORRETORES RE/MAX

O sistema de comissionamento RE/MAX tem como objetivo valorizar a produção e, por isso, permite a quem mais produz, o recebimento de comissões mais elevadas. Esta filosofia fornece a oportunidade aos corretores de desenvolverem a sua própria carreira, através da evolução das faixas de comissionamento.

A partilha de comissões será sempre realizada sobre o valor bruto da comissão de corretagem. Todas as taxas contratuais devidas à franqueadora, tais como royalties, fundo de marketing e taxa de tecnologia, são de responsabilidade exclusiva das agências e não poderão, em nenhuma hipótese, ser cobradas dos corretores associados.

Todas as pessoas que estejam representando a agência franqueada e que colaborem com a execução do negócio, tais como corretores associados, estagiários, assistentes, gestores, franqueados, brokers e demais colaboradores, estão obrigados a manter cadastro regular e atualizado no sistema operacional da RE/MAX Brasil, sob pena de caracterizar-se evasão de taxas e grave infração contratual.

CORRETOR PREMIUM RE/MAX - MÁXIMA COMISSÃO

No sistema de comissionamento RE/MAX, o corretor receberá percentual de 70% ou 60% da comissão bruta, devendo arcar com o pagamento de uma mensalidade mínima (fee mínimo) à sua agência.

A tabela a seguir exemplifica os valores atribuídos ao corretor e à sua agência:

CORRETOR	AGÊNCIA RE/MAX
70% da comissão bruta	30% da comissão bruta + Fee mínimo de R\$ 2.000,00 pago pelo corretor
60% da comissão bruta	40% da comissão bruta + Fee mínimo de R\$ 1.000,00 pago pelo corretor

OBRIGATÓRIO:

Os franqueados/brokers devem manter atualização constante do cadastro do corretor no sistema MAX Center Brasil, informando que ele participa do sistema de máxima comissão ou comissionamento Premium, bem como o percentual a ele atribuído.

A agência pode definir o valor da mensalidade (fee) a ser paga pelo corretor, desde que não seja inferior aos valores mínimos da tabela acima.

Para transitar do sistema alternativo para o sistema de máxima comissão o corretor deve formalizar uma solicitação ao seu franqueado/broker com 30 (trinta) dias de antecedência da vigência do novo sistema.

Uma vez transitado do sistema alternativo para o sistema de máxima comissão, o corretor associado não poderá retornar ao sistema anterior.

Situações excepcionais poderão ser autorizadas após análise do franqueado/broker e do Master Regional, desde que comprovada a situação restritiva.

Uma vez autorizado o retorno do corretor ao sistema alternativo, ele só poderá solicitar novo trânsito para o sistema Premium após 12 (doze) meses da última alteração.

SISTEMA ALTERNATIVO

No sistema alternativo de comissionamento RE/MAX, o corretor receberá percentual de 45% ou 40% da comissão bruta, devendo arcar com o pagamento de uma mensalidade mínima (fee mínimo) à sua agência.

A tabela a seguir exemplifica os valores atribuídos ao corretor e à agência:

CORRETOR	AGÊNCIA RE/MAX
40% da comissão bruta	60% da comissão bruta + Fee mínimo de R\$ 100,00 pago pelo corretor
45% da comissão bruta	55% da comissão bruta + Fee mínimo de R\$ 150,00 pago pelo corretor

IMPORTANTE:

A agência pode definir o valor da mensalidade a ser paga pelo corretor, desde que não seja inferior aos valores mínimos da tabela acima.

Os franqueados/brokers devem manter atualização constante do cadastro do corretor no sistema MAX Center Brasil, informando que ele participa do sistema alternativo, bem como o percentual a ele atribuído.

Despesas dos Corretores

Todos os corretores associados da RE/MAX devem arcar com as despesas inerentes à sua atividade, tais como, acesso ao sistema operacional, publicidade pessoal, telefone móvel, publicidade dos imóveis, cartões, placas, fotografias, dentre outras. A agência poderá, a seu critério, disponibilizar tais serviços dentro do pacote da mensalidade (fee) paga pelo corretor associado.

Advertências:

- Não é permitido criar outras soluções de remuneração para os corretores.
- Todo corretor RE/MAX deve assinar contrato de associação com a sua agência, utilizando o modelo oficial da rede.
- Todo corretor RE/MAX que se desligar da sua agência, deverá assinar a rescisão do seu contrato de associação, utilizando o modelo oficial da rede.
- Todo estagiário deverá, necessariamente, ser acompanhado do seu supervisor em todas as suas atividades de aprendizado, sendo vedado o lançamento de comissão em seu nome no sistema operacional RE/MAX.
- Ocorrendo o lançamento de qualquer valor em nome do estagiário, a título de comissão de corretagem, o mesmo estará sujeito à cobrança da taxa de afiliação internacional, além das penalidades legais previstas.
- Os contratos de associação assinados com data anterior à publicação desta versão do Guia Prático de Comissionamento, Transferência e Premiação, permanecerão vigentes até o seu vencimento, devendo ser renovados de acordo com esta atualização.

TIMES - EQUIPES RE/MAX

Os corretores associados podem criar a sua própria estrutura constituída por assistentes e outros corretores. O líder de equipe é responsável pelo treinamento, despesas dentro da agência, faturamento, atos, práticas de trabalho e uso da marca RE/MAX dos membros da sua equipe, bem como pelo pagamento da mensalidade de cada um deles junto à sua agência.

Os membros da equipe deverão ser registrados no sistema operacional RE/MAX, vinculados a um líder de equipe que já esteja devidamente registrado no sistema como tal.

Cada membro da equipe deverá pagar a sua mensalidade ao líder de equipe com quem colaboram.

O franqueado/broker poderá decidir sobre a permanência dos membros de uma equipe em sua agência, podendo excluir membros, a seu critério.

Condições para criação de equipes

1. **Quem** - Apenas corretores Premium podem liderar equipes compostas por corretores do sistema alternativo de comissionamento.
2. **Configuração** - O líder de equipe deverá estar devidamente registrado no sistema RE/MAX, identificado como *team leader* em seu cadastro, exemplo:

Roberto Fernandes Team

Cada membro da equipe deverá estar devidamente cadastrado no sistema RE/MAX, identificado como integrante de uma equipe, exemplo:

Luciana Faria - Roberto Fernandes Team

3. **Pagamentos obrigatórios (mensalidade ou fee):**
O líder de equipe (corretor no sistema premium) paga uma taxa mensal nunca inferior aos valores mencionados na tabela abaixo, correspondente à sua permanência no sistema Premium.

TIPO DE SISTEMA	VALOR MÍNIMO EM R\$
Premium 70% da comissão bruta	Fee mínimo de R\$ 2.000,00 pago pelo corretor
Premium 60% da comissão bruta	Fee mínimo de R\$ 1.000,00 pago pelo corretor

- a. O líder de equipe paga ao franqueado/broker, por cada membro da sua equipe, corretor ou assistente, uma taxa mensal mínima equivalente ao dobro da mensalidade mínima (fee mínimo) praticada pela sua agência.
- b. Será permitida a integração de assistentes, sendo que apenas 1 estará isento de pagamento de mensalidade, os restantes pagarão uma taxa mensal mínima equivalente ao dobro da mensalidade mínima (fee mínimo) praticada pela sua agência.
- c. Poderá ser acrescido ao valor da taxa mensal mínima (fee mínimo) do líder, o custo do espaço físico que a equipe utilizará na agência, a critério do franqueado/broker.

4. **Comissionamento das equipes** - A comissão máxima admitida para o membro de uma equipe é a mesma estipulada neste manual para os corretores do sistema alternativo.
5. **Vínculo com a agência franqueada** - o líder de equipe deverá, obrigatoriamente, ser contratado pela agência franqueada através da constituição de uma pessoa jurídica que será associada para a prestação de serviços autônomos, de acordo com o modelo oficial da rede.
6. **Vínculo dos membros de equipe** - Contrato de Associação de Corretor para Fins de Prestação de Serviços Autônomos, firmado entre a pessoa jurídica do líder de equipe e o corretor da sua equipe, de acordo com o modelo oficial da rede.
7. **Reporte** - será efetuado mensalmente em nome de cada membro da equipe o VGC bruto da sua participação nas transações de captação, venda ou locação.
8. **Prêmios** - Apenas o líder da equipe participará do ranking nacional com a soma do VGC bruto reportado em nome de cada um dos membros da sua equipe.
 - 8.1. Todos os membros da equipe, exceto o líder, participam da classificação por clubes, com o valor reportado em seu próprio nome.
 - 8.2. O líder da equipe participa da classificação por clubes, com a soma do valor reportado por toda a equipe.
9. **Espaço físico** - os membros de uma equipe podem usufruir do espaço destinado ao seu líder, bem como da infraestrutura da agência.
10. **Regras de atuação** - os membros de equipe estão sujeitos a todas as regras, diretrizes, manuais, princípios e valores estabelecidos pela RE/MAX Brasil.
11. **Treinamento** - Os membros de uma equipe estão sujeitos aos planos de treinamento da RE/MAX BRASIL, da sua Master Regional e da sua agência.
12. **Despesas correntes** - Todos os valores correspondentes a despesas correntes da agência, tais como, acesso ao sistema operacional, publicidade pessoal, telefone móvel, publicidade dos imóveis, cartões, placas, fotografias, dentre outras, dos membros de equipe, serão de responsabilidade do líder e deverão ser pagos diretamente ao franqueado/broker.

IMPORTANTE:

O líder de equipe NÃO poderá convidar corretores que já são associados da RE/MAX Brasil para integrar a sua equipe.

DUPLAS - CONDIÇÕES PARA CRIAÇÃO DE PARCERIAS ENTRE CORRETORES ASSOCIADOS

13. **Quem** - Dois corretores que estejam no sistema alternativo e que se unam no sentido de desenvolverem as suas atividades em parceria. Vedada a participação de estagiários.
14. **Configuração** - Cada corretor deverá estar devidamente cadastrado no sistema RE/MAX, identificado como dupla, exemplo:
- Marcelo Silva - Silva & Campos
Fábio Campos - Silva & Campos
15. **Comissionamento** - A comissão máxima admitida para cada corretor será a prevista neste manual para os corretores do sistema alternativo.
16. **Regras de atuação** - Os integrantes de uma dupla estão sujeitos a todas as regras, diretrizes, manuais, princípios e valores estabelecidos pela RE/MAX Brasil.
17. **Treinamento** - Os integrantes de uma dupla estão sujeitos ao mesmo plano de treinamento da RE/MAX Brasil, da Master Regional e da agência
18. **Número máximo de corretores em parceria** - 2 corretores
19. **Prêmios** - Para efeito de reconhecimento e prêmios nacionais, o faturamento dos membros da dupla será somado, no entanto, a parceria apenas produzirá efeitos a partir da data em que for formalmente comunicada à RE/MAX Brasil.
- 19.1. Para efeito de classificação por clubes, o faturamento dos membros da dupla será considerado individualmente.
20. **Reporte** - é efetuado em nome de cada corretor individualmente, observada a forma correta de cadastrar os integrantes da dupla e a comunicação prévia à RE/MAX Brasil.

Assistente

É considerado assistente aquele que trabalha para um corretor, para uma equipe ou para uma agência, assumindo apenas funções administrativas e não comerciais.

Todo assistente deverá ser contratado em regime CLT, independentemente de prestar serviços à uma agência, à um corretor ou à um líder de equipe.

Um assistente RE/MAX não poderá, em nenhuma hipótese, realizar visitas em imóveis sem a presença de um corretor credenciado, utilizar a marca RE/MAX em nome próprio, negociar preços e condições com clientes, fazer captação de imóveis e demais funções que possam caracterizar atividade de corretagem.

Os assistentes deverão ser cadastrados no sistema operacional como “assistentes de... (nome do corretor ou agência com quem colaboram)”.

Gerente de equipe:

O gerente de equipe é responsável pelo acompanhamento e gestão de um conjunto de tarefas comerciais relacionadas ao desenvolvimento e lucratividade de todos os membros de uma equipe.

O gerente de equipe presta serviços para a agência e estará sujeito a todas as regras, diretrizes, manuais, princípios e valores estabelecidos pela RE/MAX Brasil, pela própria agência e pela Master Franqueada Regional.

O gerente de equipe pode ser remunerado de 2 (duas) formas, a critério do broker/franqueado:

CONTRATADO	NÃO CONTRATADO
1) Remuneração mensal fixa; 2) Pode recepcionar em sua equipe corretores recrutados pela agência; 3) Pode recepcionar em sua equipe corretores que ele mesmo recruta.	1) Remuneração variável vinculada às transações realizadas pelos corretores da sua equipe; 2) Cria uma equipe do zero e é obrigado a recrutar sozinho todos os corretores da sua equipe

O reporte das comissões atribuídas às transações realizadas pelos membros da equipe de um corretor, será realizado em nome de todos os corretores que atuaram no negócio, proporcionalmente à participação de cada um.

Estagiário

Estagiário é o corretor imobiliário em formação que esteja devidamente matriculado e cursando curso de técnico em transações imobiliárias e que possua registro regular temporário no Conselho Regional de Corretores de Imóveis.

Todo estagiário deverá, necessariamente, ser acompanhado do seu supervisor em todas as suas atividades de aprendizado. No cadastro do estagiário no sistema operacional RE/MAX, deverá constar a identificação da sua condição de estágio e nenhuma comissão poderá ser atribuída a ele antes do seu registro definitivo junto ao CRECI.

O estagiário está obrigado a providenciar sua inscrição definitiva como corretor de imóveis junto ao CRECI, assim que preenchidos os requisitos mínimos, sob pena de exclusão do quadro de colaboradores da agência.

Será excluído do sistema o estagiário que, no prazo de 12 (doze) meses, contados da data do seu primeiro cadastro na rede RE/MAX, não se habilitar profissionalmente perante o CRECI para exercício regular da profissão. A manutenção de estagiário nos quadros da unidade franqueada por prazo superior a 12 (doze) meses, implicará em infração passível de aplicação de multa prevista no contrato de franquia.

Resumo dos possíveis formatos de trabalho na RE/MAX Brasil:

- Corretor Premium com equipe
- Corretor Premium sem equipe
- Corretor do sistema alternativo que participa de equipe
- Corretor do sistema alternativo que não participa de equipe
- Corretor do sistema alternativo que integra uma dupla
- Estagiário
- Assistente de equipe, de corretor ou de agência
- Gerente de equipe contratado
- Gerente de equipe não contratado

TRANSFERÊNCIA DE ASSOCIADOS E COLABORADORES ENTRE AGÊNCIAS RE/MAX

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:

1. O associado ou colaborador que pretenda mudar de agência deve informar o seu franqueado/broker antes de iniciar contato com outros franqueados/brokers.
2. Cabe ao franqueado/broker que recebe o contato de qualquer pessoa com o objetivo de recrutamento, indagar e verificar se essa pessoa é associada ou colaboradora de alguma agência RE/MAX, se já iniciou tratativas com algum franqueado/broker da rede ou se, nos últimos 12 (doze) meses, esteve associado à alguma agência RE/MAX.
3. O franqueado/broker que receber contato de alguma pessoa que esteja associado ou seja colaborador de outra agência RE/MAX, deve comunicar imediatamente o franqueado/ broker desta agência, informando-o sobre o contato, bem como se tem ou não interesse na transferência.
4. Para a efetivação da transferência, é obrigatória a apresentação do termo de rescisão do contrato de associação existente, bem como o documento de liberação devidamente assinado pelo franqueado/broker da agência RE/MAX de origem, conforme modelos oficiais da rede disponibilizados na Universidade RE/MAX.

5. O franqueado/broker de origem só poderá se recusar a assinar o documento de liberação se puder comprovar, através de documentos e de forma inequívoca, que o associado ou colaborador cometeu algum ato que demonstre evidente falta de ética, fraude ou conduta que desabone, de qualquer forma, a reputação da marca RE/MAX.

6. O associado só poderá levar as suas captações para a agência RE/MAX de destino, se esta condição estiver expressa no termo de rescisão do contrato de associação, de acordo com o modelo oficial da rede.

7. Havendo resultado útil na efetivação de negócios advindos das captações que o associado levar consigo, a agência RE/MAX de destino deverá pagar à agência RE/MAX de origem o equivalente a 25% (vinte e cinco por cento) da comissão recebida pela “perna” da captação, sendo vedada qualquer negociação em relação ao valor da comissão, sem a expressa anuência da agência RE/MAX de origem, conforme exemplo a seguir:

COMISSÃO DE R\$ 10.000,00			
Agência de Origem		Agência de Destino	
Captação	Venda ou Locação	Captação	Venda ou Locação
1.250,00		3.750,00	5.000,00

7.1. Para as captações do associado transferido, que sejam mantidas na agência RE/MAX de origem, esta deverá repassar à agência RE/MAX de destino o equivalente a 25% (vinte e cinco por cento) da comissão da “perna” da captação, quando da efetiva realização do negócio, sendo vedada qualquer negociação em relação ao valor da comissão, sem a expressa anuência da agência RE/MAX de destino, conforme exemplo a seguir:

COMISSÃO DE R\$ 10.000,00			
Agência de Origem		Agência de Destino	
Captação	Venda ou Locação	Captação	Venda ou Locação
3.750,00	5.000,00	1.250,00	

8. A agência RE/MAX que recrutar qualquer associado que esteja vinculado a uma outra agência RE/MAX, ou que tenha se desligado da rede a menos de 12 (doze) meses, deverá pagar à agência de origem, o valor mínimo equivalente a 10% (dez por cento) do faturamento bruto deste associado, tendo-se por base a soma dos últimos 12 (doze) meses.

8.1. Caso este associado ainda não tenha 12 (doze) meses completos de associação na rede RE/MAX, a base do cálculo será a soma do faturamento de todo o período de associação.

8.2. Caso a soma do faturamento bruto deste associado no período seja inferior a R\$ 20.000,00, a agência RE/MAX de destino deverá pagar o valor mínimo de R\$ 2.000,00 (dois mil reais) a título de taxa de transferência, para a agência RE/MAX de origem.

9. Para as transferências relacionadas aos colaboradores vinculados à outra agência RE/MAX, Master Franquia Regional ou Master Franqueadora, contratados em regime CLT ou prestadores de serviços, em caráter exclusivo, pessoa física ou representante de pessoa jurídica, a agência RE/MAX de destino deverá pagar à agência RE/MAX de origem a taxa mínima de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), aplicável também para os colaboradores que tenham se desligado da rede a menos de 12 (doze) meses.

10. O pedido de transferência deve ser registrado no sistema de suporte TI, com o envio obrigatório do termo de rescisão e do documento de liberação, devidamente assinados, bem como o recibo/declaração de quitação da respectiva taxa, emitido pela agência RE/MAX de origem.

11. Nos casos em que a agência RE/MAX de origem se recuse a emitir o documento de liberação do associado, a agência RE/MAX que tiver interesse na transferência poderá solicitar, a seu critério, a convocação do Grupo de Arbitragem e Ética da sua Master Regional, que poderá aprovar a transferência após verificação da inexistência de impedimento relacionado à evidente falta de ética, fraude ou conduta que desabone, de qualquer forma, a reputação da marca RE/MAX.

11.1 Havendo recusa da agência RE/MAX de origem, seguida de aprovação da transferência pelo Grupo de Arbitragem e Ética, a agência RE/MAX de destino estará isenta do pagamento da taxa de transferência descrita no item 8.

12. O associado que se desligar de uma agência RE/MAX para se tornar franqueado em outra agência RE/MAX, estará isento do pagamento da taxa de transferência devida à agência RE/MAX de origem, descrita no item 8, exclusivamente para a sua própria transferência. Estará obrigado, no entanto, ao cumprimento das demais regras de transferência, inclusive taxas previstas caso algum associado ou colaborador da agência RE/MAX de origem for transferido para a sua nova agência.

Observações:

Sem que as condições acima sejam observadas, nenhuma agência RE/MAX poderá recrutar associados ou colaboradores que tenham vindo de outra agência RE/MAX, ou que dela tenham se desligado a menos de 12 (doze) meses.

Só poderão receber associados ou colaboradores transferidos as agências que tenham, no mínimo, 70% dos seus associados recrutados de fora da rede RE/MAX. Não serão consideradas as transferências oriundas de fechamento e aquisição de uma agência RE/MAX, nem tão pouco, as transferências realizadas dentro do mesmo grupo de agências RE/MAX (Agências Multi Offices).

Na contabilização dos 30% restantes, apenas serão considerados os associados e colaboradores que estão na agência há pelo menos 6 (seis) meses.

Não será permitido que um associado com menos de 5 (cinco) anos de permanência na rede RE/MAX mude mais de **2 (duas) vezes** de agência dentro da rede RE/MAX, salvo por motivo de mudança de residência. Os associados com mais de 2 (dois) anos na rede RE/MAX deverão observar os prazos da tabela a seguir:

REGRAS DE TRANSFERÊNCIA x TEMPO DE ASSOCIAÇÃO NA REDE RE/MAX		
Tempo associação na rede	Número Máximo de Agências	Número Máximo de Transferências
< 5 anos	3	2
5 a 8 anos	4	3
> 8 anos	5	4

Tanto para os casos de transferência, quanto para os de desligamento de associados, as comissões derivadas dos negócios realizados na agência RE/MAX de origem, deverão ser atribuídas ao associado transferido ou desligado e deverão integrar a sua produção, faturamento e resultado pessoal, sem prejuízo do montante faturado pela agência de origem.

Recomenda-se a manutenção do cadastro ativo do associado desligado, no sistema operacional RE/MAX, até o efetivo repasse ou lançamento das comissões a ele devidas.

Exceções:

1. Não estarão sujeitas ao pagamento da taxa descrita no item 8, as transferências relacionadas aos associados que tenham se vinculado a alguma agência RE/MAX a menos de 180 (cento e oitenta) dias, considerando-se nesta soma todos os dias de associação, mesmo que vinculados a mais de uma agência RE/MAX.
2. Não estarão sujeitas ao pagamento da taxa descrita no item 8, as transferências relacionadas às agências RE/MAX de origem que se encontrem com os seus acessos desativados no sistema operacional da rede RE/MAX, por prazo superior a 7 (sete) dias úteis. Nestes casos os associados poderão ser transferidos sem o documento de liberação, desde que a transferência ocorra nos 15 (quinze) dias subsequentes ao 7º dia de desativação dos acessos.
3. Não estarão sujeitas ao pagamento da taxa descrita no item 8, as transferências relacionadas ao inadimplemento da agência RE/MAX de origem, no repasse de comissões devidas ao associado. Para pleitear a isenção da taxa, a inadimplência deverá ser superior a 20 (vinte) dias, contados do efetivo recebimento da comissão pela agência RE/MAX de origem e a transferência deverá ocorrer nos 15 (quinze) dias subsequentes ao 20º dia de inadimplência.

4. O Master Franqueado Regional poderá definir, exclusivamente para aplicação em seu território, o valor da taxa de transferência de associados, desde que não seja inferior aos percentuais e valores descritos no item 8.

5. O Master Franqueado Regional poderá definir, exclusivamente para aplicação no seu território, o valor da taxa de transferência de colaboradores, desde que não seja inferior ao valor descrito no item

Penalidades:

A agência franqueada REMAX que descumprir as regras de transferência de associados e colaboradores aqui estabelecidas, estará sujeita às penalidades previstas no Contrato de Franquia Empresarial que vão desde a advertência com concessão de prazo para adequação, até a rescisão automática do Contrato por justa causa com aplicação da multa rescisória, a critério da Master Franqueadora.

CATEGORIAS - AGÊNCIAS**Agências Multi Offices:**

Agências multi offices são assim denominadas por possuírem pelo menos um titular franqueado em comum no contrato de franquia, independentemente da sua participação societária, desde que estejam, pelo menos 2 (duas) delas, em operação.

- Podem atuar de maneira integrada ou individualmente.
- Não poderão atuar de maneira integrada, ou seja, com um único sistema operacional, as agências do mesmo grupo multi office que estejam vinculadas à diferentes Master Regionais. Nestes casos a atuação de cada agência deverá ser independente, especialmente nas atividades de recrutamento, reporte de transações, lançamentos contábeis e fiscais, dentre outros.
- Terão o faturamento mensal somado para efeito de premiação e reconhecimento em rankings

Agências Single Office:

Agências Single Office, são assim denominadas por possuírem franqueado(s) titular(es) que não tem participação contratual em nenhuma outra agência franqueada RE/MAX

RECONHECIMENTO RE/MAX BRASIL

A produção de corretores e agências RE/MAX relacionada ao Valor Geral de Comissão (VGC) será divulgada em formato de ranking mensal e anual, de acordo com as seguintes categorias:

- Agências Single Office
- Agências Multi Offices
- Team Leaders
- Corretores individuais
- Duplas

Os corretores que mudarem de agência, levarão consigo a sua produção pessoal para efeito de classificação no ranking mensal e no acumulado anual, sem prejuízo da produção da agência RE/MAX onde os negócios foram, efetivamente, realizados.

RECONHECIMENTO RE/MAX GLOBAL

A classificação por clubes RE/MAX, relacionada ao Valor Geral de Comissão (VGC) acumulado durante o período de 01 de janeiro a 31 de dezembro de cada ano, será divulgada de acordo com as seguintes categorias:

- Team Leaders participam com a soma do VGC da sua própria equipe
- Membros de equipes participam com o seu VGC individual
- Corretores individuais

Os corretores que, durante o período de 01 de janeiro a 31 de dezembro, mudarem de agência, levarão consigo a sua produção pessoal para efeito de classificação nos clubes RE/MAX, sem prejuízo da produção da agência RE/MAX onde os negócios foram, efetivamente, realizados.

Não serão divulgados os resultados vinculados aos associados que não estejam com o seu número de registro definitivo no CRECI devidamente cadastrado no sistema operacional RE/MAX.