

PYR

Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria



Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria **CityMax**[®]

1. ¿Qué es CityMax[®] Real Estate?

CityMax[®] es la Red de Oficinas Inmobiliarias de mayor crecimiento en Latinoamérica. Es una marca refrescante y única en el mercado inmobiliario. Con una filosofía diferencial, creada y diseñada por latinoamericanos. Contamos con procedimientos y normas claramente definidas que permiten a cada oficina CityMax[®] dar una imagen de alto nivel profesional y ético.

2. ¿Cuántas oficinas CityMax[®] hay?

Ha otorgado 1 *franquicia* maestra y ha otorgado 16 *franquicias*.

3. ¿Cuál es la estructura organizacional del corporativo CityMax[®]?

Actualmente CityMax[®] cuenta con una Dirección General, una Dirección de Operaciones, 5 Gerencias (Marketing, IT, RRHH, Finanzas y *Franquicias*), Staff Administrativo, adicionalmente la marca cuenta con el apoyo en outsourcing de Consultores, expertos en Marketing, Abogados, Auditores y expertos en software y tecnología.

4. ¿Cuál es el plan de crecimiento de la red de oficinas inmobiliarias CityMax[®]?

La *franquicia* inmobiliaria CityMax[®] ha planificado su penetración en toda Latinoamérica.



Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria CityMax®

5. ¿Existe un territorio exclusivo para la *franquicia*?

Se prefiere manejar el concepto de área de especialidad, donde el franquiciatario deberá operar, explotar, manejar y administrar con excelencia el asignado o elegido, siempre con el espíritu de no canibalizarse con otras oficinas en función. El franquiciatario deberá vivir y operar la *franquicia* en su territorio de especialidad.

6. ¿Para adquirir la *franquicia* CityMax® se requiere ser empresa, o puede ser una persona física?

Es necesario recordar que una *franquicia* se otorga a una persona en atención a sus capacidades y habilidades personales. Una vez otorgada la *franquicia*, el franquiciatario deberá constituir una empresa para la operación y administración de la *franquicia*.

7. ¿Se requiere de experiencia previa en el negocio?

La experiencia en el campo inmobiliario no es necesaria. Nuestro programa de capacitación, entrenamientos, manuales de operación, monitoreo y apoyo constante facilitan grandemente el conocimiento del negocio en poco tiempo, proveyéndole herramientas necesarias para que una persona sin experiencia en el negocio inmobiliario pueda desarrollarse exitosamente, sin embargo son necesarios conocimientos de Administración, Ventas y manejo de equipos de ventas. Contamos con una universidad en línea citymax-university.com, la cual es una herramienta muy útil para facilitar el conocimiento del negocio inmobiliario.

Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria CityMax®



8. ¿Cuál es el monto de la cuota inicial de *franquicia* y que obtiene el franquiciatario a cambio de dicho pago?

La cuota inicial de *franquicia* CityMax® es de US\$12,000. El franquiciatario recibe a cambio de la cuota inicial (y las regalías permanentes) los siguientes servicios, entre otros:

- Licencia de uso de marca CityMax®.
- Otras licencias propiedad de CityMax® para servicios y productos.
- Planificación y Preparación de los planos de distribución de la oficina.
- Capacitación completa del modelo CityMax®, como parte del entrenamiento inicial para propietario de la *franquicia*.
- Manuales de Operación en comodato, Administración, Procesos y Filosofía de CityMax®.
- Establecimiento de un plan de negocios y operación para la oficina específicamente en su mercado, planificado bajo el modelo de *éxito* CityMax®.
- Apoyo regular en campañas de marketing y publicidad planificadas por casa matriz, servicios de diseño gráfico y apoyo regular en la implementación de todos los modelos publicitarios e imagen a su mercado.
- Dominio y Websites (en comodato) bajo los estándares internacionales.
- Acceso a Obrien CRM Inmobiliario, (Customer Relationship Management) Integrado a la Website y a otras herramientas digitales, por medio de un pago mínimo por usuario mensual.
- CityMax® University citymax-university.com y Centro Operaciones CityMax® (C.O.C.), dicho sistema funciona para capacitación constante en línea y seguimiento de KPI's por Ejecutivo Asociado.



Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria CityMax®

9. ¿Cuál es el monto de inversión total para iniciar operaciones con la *franquicia* CityMax®?

Los montos promedios de inversión para instalar e iniciar una nueva oficina CityMax®, dependerá de los costos locales donde operará dicha unidad. Según nuestra experiencia hasta el momento el costo mínimo de inversión es desde \$45,000.00, adicionales al canon de entrada. Sin embargo, el valor debe ser únicamente indicativos ya que cada oficina requerirá de un presupuesto específico y podrá variar dependiendo del mercado que se elija.

10. ¿Cuáles son los ingresos estimados por oficina?

Los ingresos por honorarios de corretaje por oficina podrán variar de acuerdo al tamaño del mercado, agilidad del franquiciatario en conocer en el negocio y condiciones específicas de una economía en expansión y/o contracción. Esto varía según el mercado elegido, área de especialidad, cumplimiento de parámetros y regulaciones de *franquicia*, información detallada se compartirá en el business plan, además esta información es compartida luego de que el prospecto este verdaderamente interesado y pase al siguiente proceso de otorgamiento de *franquicia*, donde se hayan firmado normas de confidencialidad entre ambas partes.



Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria **CityMax**[®]

11. ¿Cuál es el periodo estimado para la recuperación de la inversión?

Algunas regulaciones internacionales prohíben el dar este tiempo estimado, sabiendo que esto puede variar dependiendo de la forma individual de operar un negocio y el estado de una economía en un momento determinado. El tiempo estimado es de 24 a 36 meses.

12. ¿Cuál es el margen de utilidad antes de impuestos?

Esta información se podrá manejar después de firmados los acuerdos de confidencialidad entre las partes.

13. ¿Cuánto se paga de regalías?

El 5.0%(cinco por ciento) sobre los ingresos brutos de la unidad de *franquicia* a **CityMax**[®].

14. ¿Cuál es la cuota de publicidad?

El 1.0% (uno por ciento) sobre los ingresos brutos de la *franquicia*, para aportación como publicidad institucional. Adicional el franquiciatario deberá invertir un mínimo de un 6% (seis por ciento) de sus ingresos brutos en su territorio.

15. ¿Cuál es la duración del contrato?

La vigencia del contrato de *franquicia* **CityMax**[®] Real Estate es de 6 (seis) años.



Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria CityMax®

16. ¿El contrato se renovara automáticamente? ¿habrá algún cargo por renovación del contrato?

El contrato será renovado por periodos iguales, en tanto el franquiciatario haya cumplido con todos los términos y disposiciones del mismo, verificando esto por medio de las auditorias de procesos realizadas por CityMax® Latinoamérica. No habrá costo por renovación, más que los costes legales del mismo. El contrato siempre se firmará en ciudad Guatemala.

17. ¿Quién es el responsable de crear la publicidad y las promociones?

El corporativo de CityMax® Real Estate será el responsable de crear las campañas publicitarias, para toda la RED de Oficinas CityMax®, también será responsabilidad del corporativo la adaptación de dicha publicidad a cada uno de los mercados donde se encuentre la *franquicia*. Esto como parte de la cuota de publicidad.

18. ¿Cuántas personas se requieren para el funcionamiento óptimo de la oficina?

Inicialmente se debe contar con el Gerente de oficina que es el propietario de la *franquicia*, se necesitan dos empleados administrativos (un asistente y un conserje). Adicionalmente se recomienda iniciar con 3 Ejecutivos Asociados e irlos introduciendo de manera gradual hasta poder llegar a un mínimo de 6 asociados durante los primeros 12 a 18 meses, esto dependerá también del mercado donde quiera establecerse una *franquicia* CityMax®.



Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria CityMax®

19. ¿Quién paga los salarios del personal?

La contratación y salarios del personal serán responsabilidad exclusiva del franquiciatario.

20. ¿El personal de la *franquicia* será capacitado por CityMax®?

Al inicio la primera capacitación, será realizada por el corporativo de CityMax® y subsecuentemente a través de la herramienta CityMax® University, cualquier otra capacitación adicional serán acordados los términos. También, el mismo gerente podrá capacitar a su propio equipo.

CityMax® capacita a sus Franquiciatarios y a su personal operativo, por un periodo aproximado de 15 días, en nuestras instalaciones centrales de Ciudad de Guatemala. El costo de la capacitación al personal de apertura está incluido en la inversión inicial de la *Franquicia*. Igual su primer equipo de ventas será entrenado por parte de CityMax® por un periodo de 3 días, con participación del franquiciatario, quien se deberá constituir en entrenador para su staff. Regularmente CityMax® tiene como apoyo a los franquiciatarios el programa de entrenamiento que debe cubrirse para cada asociado y empleado, así como entrenamientos regulares en visitas programadas a las diferentes *franquicias*. Así mismo CityMax® se apoya de la universidad empresarial citymax-university.com, la cual permite la capacitación constate de casa matriz, así mismo se utilizan herramientas como conferencias, teleconferencias, videollamadas, para apoyarles de la mejor manera.

Una cuota nominal de US\$150.00 (Ciento cincuenta Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica) por día, sumándole hospedaje y viáticos.

Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria CityMax®



21. ¿Quién paga los gastos, viáticos del personal durante la capacitación?

Estos gastos serán responsabilidad del franquiciatario. CityMax® negociará tarifas corporativas para beneficio del ahorro del franquiciatario.

22. ¿Existe la necesidad de obtener permisos, licencias especiales de las autoridades para operar una oficina inmobiliaria?

En algunos países de Latinoamérica ya es necesario contar con licencia de corretaje para poder operar la oficina, este debe ser adquirida y tramitada por el franquiciatario en caso de que aplique en su país o ciudad.

23. ¿Existe alguna obligación de otorgar el proyecto de remodelación con proveedores de CityMax®?

No, usted podrá contratar cualquier firma de arquitectos, siempre y cuando cumpla con las especificaciones suministradas por casa matriz para el local u oficina seleccionado.

24. ¿Debo adquirir los equipos, mobiliarios o algún servicio en especial con proveedores designados por CityMax®?

No, usted podrá adquirir sus equipos de cómputo y mobiliario de oficinas de acuerdo a las especificaciones con el suplidor y/o proveedor de su preferencia. El único servicio que deberá adquirir directamente con proveedor autorizado son los servicios relacionados con la tecnología (software) tales como: Websites, Obrien CRM Inmobiliario, CityMax® University, C.O.C. y otros.

Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria CityMax®



25. ¿Se debe disponer de liquidez total para la inversión o se puede financiar parcialmente?

Idealmente el franquiciatario debe contar con el total de la inversión más un 50% adicional de respaldo para iniciar la operación de la oficina. No existe financiamiento propio por medio de CityMax®.

26. ¿Cuáles son los lineamientos para seleccionar la ubicación de cada una de las oficinas CityMax®?

CityMax® dispone de criterios específicos al momento de abrir una oficina, los cuales serán proporcionados al momento de buscar ubicación. Se deben cumplir con los lineamientos de población, mercado, economía, entre otros.

27. ¿La oficina o local debe ser propio? o ¿puede ser alquilado?

Es indiferente, en todo caso damos preferencia a ubicaciones rentadas.

28. ¿El franquiciatario debe participar de manera activa en la operación y administración de la oficina CityMax®?

CityMax® recomienda que cada franquiciatario participe de forma directa en el negocio de manera personal. Sin embargo, si desea nombrar a un Gerente para la operación de su *franquicia* CityMax®, deberá someterlo a la aprobación y capacitación por parte de CityMax® y el costo del mismo no será parte del plan de negocios propuesto por la *franquicia*.



Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria CityMax®



29. ¿En qué tiempo es factible el inicio de operaciones de una franquicia CityMax®?

Entre 60 a 120 días

30. ¿Cuál es el respaldo permanente del software CityMax® a sus franquiciatarios?

- PyBox **CityMax®** Sistema administrativo donde podrá llevar el control de sus cuentas bancarias y cajas chicas.
- **CityMax®** University (citymax-university.com) (CU)
 - Ruta de aprendizaje
 - Formación
 - Evaluación
 - Proyectos Inmobiliarios
- Websites **CityMax®**
- Obrien CRM Inmobiliario
- Marketing y Publicidad
 - Diseños de campañas publicitarias
 - Apoyo en cómo invertir en publicidad
 - Diseño creativo en general
- **CityMax®** Operation Center (C.O.C.) en este sistema, todos los Ejecutivos Asociados deben registrar sus actividades, las cuales el gerente de oficina tiene acceso a visualizar y evaluar el desempeño de cada uno de sus empleados y Ejecutivos Asociados.
- Asistencia Técnica permanente mediante visitas periódicas de nuestros asesores de campo y por medio telefónico y/o correo electrónico, teleconferencias, videoconferencias, entre otros.

Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria **CityMax**[®]

31. ¿Pueden los franquiciatarios sugerir cambios o nuevos, procedimientos a CityMax[®]?

Unas de las competencias claves de **CityMax**[®] son la innovación y adaptación, creemos en estas, el franquiciatario puede sugerir cambios en procedimientos, en formatos y en nuestra filosofía. Siempre y cuando ya haya aplicado correctamente los procedimientos, formatos y sistemas actuales, estas sugerencias serán evaluadas por el corporativo.

32. ¿Cuáles son los canales de comunicación con CityMax[®]?

- Telefónico
- Video y/o teleconferencias
- Mensajería instantánea
- Chat **CityMax**[®]
- E-mail

33. ¿CityMax[®] organiza reuniones periódicas con franquiciatarios?

Sí, realizamos al menos 2 reuniones anuales con la RED de oficinas **CityMax**[®], donde deberá llegar el franquiciatario y/o gerente de oficina, generalmente 1 reunión coincide con la convención de ventas de la marca.



Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria **CityMax**[®]

34. ¿CityMax[®] está en cumplimiento total de la legislación en materia de *franquicias*?

Aunque en la mayoría de los países de Latinoamérica no existe una legislación específica para *franquicias*, pertenecemos a la AGF (Asociación Guatemalteca de *franquicias*), por ende a la FIAF (que es la Federación Iberoamericana de Asociaciones de *franquicias*), y al Consejo Mundial de *Franquicias* WFC (World Franchise Council), cumpliendo con sus regulaciones, recomendaciones y ética.

35. ¿CityMax[®] contrato asesoría profesional para la creación de la *franquicia*?

Efectivamente en su momento **CityMax**[®] contrató los servicios de una consultora mexicana, de la ciudad de Monterrey México, adicionalmente se apoyó con sus Ejecutivos Asociados en la realización de un Diplomado en *franquicias* realizado conjuntamente con la AGF y la Universidad Internaciones, Guatemala. Posterior a ello contrató a TransWorld, empresa estadounidense experta en el diseño e implementación de *franquicias*.



Preguntas y Respuestas

Franquicia inmobiliaria CityMax®



36. ¿Cuáles son los pasos a seguir para lograr el otorgamiento de una franquicia?

El procedimiento es el siguiente:

- A partir del contacto inicial del prospecto, se proporciona información básica. Con esta información, el prospecto podrá determinar si su interés persiste por la *franquicia*.
- Una vez determinado su propio interés el prospecto solicitará una entrevista con la Gerencias de *franquicias* de **CityMax®**:
 - Previa a la entrevista, el prospecto presentará el cuestionario “solicitud de *franquicia*” completamente lleno, adicionando documentos personales de identificación locales de su país y pasaporte, y se podrán discutir cifras indicativas de la productividad y desempeño del negocio.
 - Durante la entrevista es posible que se proponga al candidato la firma de una carta de intención de adquisición de la *franquicia*.
 - El candidato deberá discutir dicha carta con sus asesores legales y decidir firmarlo o bien abstenerse. Si el candidato decide firmar la carta de intención deberá entregar junto con ella, el 30% de la Cuota Inicial de *franquicia*, para iniciar el proceso formal de negociación, y el franquiciante se compromete a no ofrecer la zona requerida por el cliente.
- Una vez firmada la carta de intención, **CityMax®** procederá a realizar la verificación de la información proporcionada por el candidato.
- Asimismo, después de firmada la carta de intención, se le presenta al Candidato la Circular de Oferta de *Franquicia* (COF).
- Oportunamente, **CityMax®** notificara al candidato su aceptación o no como franquiciante.
- Si el candidato decide continuar la negociación, se le presentará información más amplia, de carácter confidencial en cumplimiento de los principios éticos sugeridos por el World Franchise Council.
- El candidato dispondrá de un máximo de 15 días Calendario para firmar el contrato después de recibida la carta de aceptación; debe completar el pago de la Cuota Inicial de *franquicia* (70% restante). En ese momento se inicia el periodo pre operativo para lograr la apertura de la *franquicia*.



citymax-la.com

franquicias@citymax-la.com

PBX: (502) 2493-5555