



MASTER ZONA
VENEZUELA E ISLAS DEL CARIBE SUR
ARUBA, BARBADOS, BONAIRE, CURAZAO, TRINIDAD & TOBAGO
TITULAR DE LA OFICINA MASTER: SURGIR TRADE & SERVICES, LLC
1317 EDGEWATER DR SUITE #370, ORLANDO, FLORIDA. USA

OFERTA VENEZUELA 2.026



MISIÓN, VISIÓN Y VALORES – REALTYPLUS

1. MISIÓN

Nuestra misión es transformar la industria inmobiliaria mediante un modelo moderno, colaborativo y accesible, ofreciendo a nuestros franquiciados, agentes y comunidades las herramientas necesarias para generar crecimiento económico, profesional y social.

Realtyplus existe para:

- Profesionalizar y dignificar el trabajo del agente inmobiliario.
- Facilitar operaciones de compra, venta, alquiler e inversión tanto en zonas urbanas como rurales.
- Impulsar la transformación digital del sector a través de tecnología propia, formación continua y consultoría especializada.
- **Aportar desarrollo real y sostenible al mundo rural a través de Ruralia**, promoviendo la recuperación de inmuebles, la generación de empleo local y nuevas oportunidades de repoblación.
- Apoyar a los franquiciados en cada etapa de su crecimiento, facilitando procesos, soporte y recursos de alto valor.

Nuestra misión se basa en un principio:

cuando nuestros agentes y nuestras comunidades crecen, Realtyplus crece con ellas.

2. VISIÓN

Ser la red inmobiliaria internacional más accesible, tecnológica y socialmente comprometida, liderando la modernización del sector y contribuyendo activamente al desarrollo sostenible del mundo.

Aspiramos a:

- Convertir Realtyplus en una marca global con presencia y relevancia en mercados urbanos, costeros y rurales.

- Integrar inteligencia artificial, automatización, tokenización y plataformas propias para hacer el trabajo más simple y eficiente.
- Reforzar Ruralia como el proyecto global que une sostenibilidad, repoblación, economía local y dinamización del entorno rural.
- Ser una red de franquicias que acompañe realmente a sus miembros, con procesos claros, soporte continuo y un ecosistema tecnológico unificado.
- Ser reconocidos por nuestra ética, innovación y responsabilidad social en todos los países en los que operamos.

Nuestra visión a largo plazo:

un ecosistema global donde inmobiliaria, tecnología y desarrollo rural trabajen juntos para mejorar vidas, negocios y territorios.

3. VALORES

Los valores de Realtyplus representan nuestra manera de trabajar, crear impacto y construir una red sólida y humana.

3.1 Profesionalidad

Actuamos con rigor, preparación y excelencia.
Cada agente refleja el nivel y los estándares de la marca.

3.2 Transparencia

La confianza se construye con claridad.
Compartimos procesos, información y decisiones de manera honesta con clientes, franquiciados y colaboradores.

3.3 Colaboración

Somos una red internacional basada en la cooperación.
El conocimiento se comparte, las oportunidades se multiplican y la comunidad crece unida.

3.4 Innovación

La tecnología es parte esencial de nuestro ADN.
Creamos herramientas propias, optimizamos procesos y adoptamos soluciones que aportan eficiencia y competitividad.

3.5 Formación continua

Aprender es un proceso permanente.
Nuestro sistema de formación y consultoría permite a cada franquiciado avanzar con seguridad y dominar su negocio.

3.6 Orientación al cliente

Cada cliente es una relación de confianza.
Actuamos con empatía, profesionalidad y responsabilidad para ofrecer soluciones acordes a sus metas.

3.7 Ética y responsabilidad

Trabajamos con integridad y coherencia en cada operación.
Somos responsables con las personas, con la red y con cada comunidad en la que estamos presentes.

3.8 Mentalidad global

Somos una marca internacional con visión amplia.
Comprendemos mercados diversos y acompañamos a clientes y franquiciados en entornos multiculturales.

3.9 Compromiso con el mundo rural (Ruralia)

Creemos en la revitalización del entorno rural como motor de futuro.

A través de Ruralia:

- facilitamos la recuperación de inmuebles rurales,
- creamos oportunidades económicas y empleo local,
- impulsamos la sostenibilidad y la repoblación,
- y conectamos a inversores, propietarios y profesionales para generar impacto positivo. Este compromiso forma parte esencial de nuestra identidad como compañía.

HISTORIA DE REALTYPLUS

Realtyplus nació con una visión muy clara: **democratizar el acceso a servicios inmobiliarios profesionales, modernos y de alcance internacional**, poniendo al cliente en el centro y ofreciendo a los agentes una plataforma sólida para crecer sin límites.

La compañía surge a partir de la experiencia acumulada durante más de dos décadas en el sector inmobiliario español e internacional. Durante esos años, los fundadores trabajaron con agencias, promotoras y redes comerciales, identificando una serie de problemas comunes: falta de formación real, ausencia de procesos claros, escasa tecnología, modelos rígidos y un sistema de franquicias que no ofrecía soporte real a los agentes.

Fue ante esa realidad cuando se tomó una decisión: **crear una nueva generación de red inmobiliaria**, donde la marca fuese tan fuerte como el equipo que la compone, y donde la tecnología, el marketing y la formación dejaran de ser privilegios para convertirse en herramientas accesibles para todos.

Los primeros años: construcción de una visión sólida

Realtyplus comenzó estableciéndose en España, especialmente en Madrid y la Costa Mediterránea. La compañía empezó con un modelo que combinaba:

- un fuerte enfoque en **consultoría y acompañamiento económico-comercial**,
- una estructura de **formación continua**,
- y un sistema operativo claro basado en **procesos escalables**.

Las primeras oficinas formaron la base del modelo y validaron que existía una necesidad real de agentes y franquicias que no se sintieran abandonadas tras su incorporación.

Evolución y expansión

Con la llegada de nuevos franquiciados y la validación del modelo, Realtyplus inició una expansión sostenida en toda España.

Se consolidaron metodologías internas para cubrir cada etapa del trabajo inmobiliario:

- Captación profesional
- Análisis técnico-económico de inmuebles
- Plan de marketing avanzado
- Gestión CRM centralizada
- Herramientas propias para franquiciados
- Auditoría de operaciones
- Soporte postventa

A medida que la red crecía, también lo hacía su especialización.

Nacimiento de las divisiones y marcas Realtyplus

Con el objetivo de ofrecer servicios más completos y diferenciar verticales de negocio, Realtyplus desarrolló divisiones especializadas:

- **Rentalplus** – Gestión de alquileres y rentabilidad residencial.
- **Invest-Plus** – Análisis, captación y venta de proyectos para inversores.
- **Bridge Positive** – Línea enfocada en inversión estructurada y tokenización.
- **Star Realtyplus** – Comercialización de propiedades de lujo.
- **Realtyplus Historical** – División especializada en patrimonio histórico.
- **Realtyplus Golf Tour** – Promoción del Residencial turístico vinculado a campos de golf.
- **RAM: Realtyplus Asset Management** – División de gestión de activos.
- **RURALIA** – Desarrollo sostenible del mundo rural.

Cada una aportó profundidad técnica y posicionó la marca como **un grupo inmobiliario completo, transversal y con valor añadido real**.

La tecnología como ADN: CONECTAPLUS y las herramientas internas

Uno de los grandes saltos de Realtyplus fue la creación de **CONECTAPLUS**, el sistema interno que integra:

- CRM Expansión
- Marketing
- Documentación
- Gestión de usuarios

- Formación
- Consultoría
- Alianzas
- NAS corporativo
- Módulos de gestión de incidencias y proyectos

Este ecosistema digital permite que un franquiciado, incluso desde otro país, trabaje como si estuviera en la oficina central.

Saltando fronteras: el inicio de la expansión internacional

Tras consolidarse en España, Realtyplus decidió ir más allá.

Los primeros acuerdos internacionales se dieron en países con un fuerte movimiento de inversión extranjera y migración por motivos económicos o inmobiliarios. De ahí surgió la expansión hacia:

- Estados Unidos, especialmente mercados latinos
- México
- América del Sur
- Europa Central
- Próximamente Asia

La marca comenzó a posicionarse como una **franquicia accesible, moderna y preparada para operar en mercados globales.**

Presencia en Venezuela

Tras consolidarse en Hispanoamerica, Realtyplus apertura en Venezuela en el año 2.023, estableciéndose en este país suramericano con enfoque permanente de visión a mediano y largo plazo. Crea un equipo seleccionando a un grupo de lideres profesionales especializados tanto en área tecnológica, servicio y atención a clientes con más de 30 años de experiencia y de los cuales los últimos 10 años con un enfoque especial en el sector inmobiliario del país.

Actualmente en Venezuela tiene presencia en 11 ciudades y localidades con características que destacan en el mercado del bienes raíces. Ocupando ciudades principales en la costa caribe, desde Maracaibo en el Nor-occidente, En Punto Fijo en la Península de Paraguaná frente a Aruba, Tucacas, La Guaira, Caracas, Miranda y

Nueva Esparta, todas estas ciudades relacionadas con infraestructura turística, industrial petrolera y comercial u hotelera. En otras Zonas destacamos nuestra presencia en Tachira y Mérida estados en la Región Andina y el Estado Lara en la zona central relacionadas todas con producción industrial de manufacturas y desarrollo agrícola y ganadero.

Toda nuestra presencia intencionalmente organizada para ofrecer acceso a un portafolio de oportunidades de inversión a gran escala a mediano y largo plazo.

La filosofía de la compañía

Realtyplus se define por tres principios:

1. Crecimiento basado en el agente

El agente es el motor. La empresa crece cuando él crece.

2. Tecnología para simplificar

Todo lo que se pueda automatizar, se automatiza.
Todo lo que se pueda estandarizar, se estandariza.

3. Formación y acompañamiento constante

Sin formación no hay franquicia.
Sin procesos no hay resultados.

El presente: una red global en consolidación

Hoy Realtyplus es una **marca internacional**, con presencia en diversos países, varias líneas de negocio especializadas y un modelo híbrido entre consultoría, agencia digital y red de franquicias.

El enfoque actual se basa en:

- implementar franquicias master en países estratégicos,
- reforzar la tecnología propia,

- optimizar las divisiones internas para incrementar la rentabilidad de los franquiciados,
- y elevar el estándar de profesionalización del agente inmobiliario moderno.

El futuro: crecimiento global y tecnología avanzada

Los próximos años se centran en:

- consolidar la red en Estados Unidos y LATAM,
- Abrir y crecer en el mercado europeo y asiático
- impulsar la tokenización de proyectos inmobiliarios,
- implementar inteligencia artificial en los procesos internos,
- desarrollar aplicaciones propias enfocadas en gestión operativa
- crear una red de colaboradores globales,
- y posicionar Realtyplus como **la franquicia inmobiliaria internacional más accesible, moderna y tecnológicamente cohesionada.**

BENEFICIOS PARA EL FRANQUICIADO Y PARA LOS CLIENTES

Realtyplus ofrece un modelo de franquicia diseñado para que tanto el franquiciado como sus clientes finales obtengan ventajas reales, medibles y sostenibles. El sistema combina tecnología, formación, consultoría y una red internacional que potencia las oportunidades comerciales en todas las etapas del negocio.

1. Beneficios para el franquiciado

1.1 Acompañamiento real desde el primer día

El franquiciado recibe un plan de arranque estructurado, soporte continuo, reuniones periódicas y acceso directo a todos los departamentos: Tecnología, Consultoría, Marketing, Formación, InvestPlus, Rentalplus, Ruralia, etc.

1.2 Tecnología exclusiva incluida

El acceso completo al ecosistema **CONECTAPLUS** permite gestionar clientes, inmuebles, documentos, marketing, incidencias, campañas y formación desde un único entorno centralizado. Sin costes ocultos ni dependencias externas.

1.3 Formación continua y especializada

Acceso 24/7 a **Realtyplus University**, consultoría personalizada y mentoring especializado que acelera el crecimiento, el dominio de las herramientas y la profesionalización del negocio.

1.4 Marketing profesional

El franquiciado recibe:

- plantillas profesionales,
- campañas preparadas,
- soporte creativo,
- acceso al área de Marketing corporativo,
- piezas personalizadas y listas para usar.

Esto permite competir en igualdad con grandes corporaciones.

1.5 Marca internacional en expansión

Realtyplus opera en varios países y abre puertas a:

- clientes internacionales,
- inversores,
- oportunidades compartidas,
- operaciones entre países,
- visibilidad global.

El franquiciado se beneficia de la reputación, credibilidad y red internacional de la marca.

1.6 Red colaborativa que multiplica resultados

La red Realtyplus funciona de forma cooperativa: captaciones, compradores, inversores, formación, contactos y oportunidades se comparten entre franquicias para acelerar operaciones.

1.7 División de negocio ampliada

El franquiciado puede generar ingresos desde múltiples verticales:

- viviendas tradicionales,
- alquileres (Rentalplus),
- inversores (InvestPlus),
- proyectos de tokenización (Bridge Positive),
- lujo (STAR-RP),
- patrimonio histórico (Realtyplus Historical),
- golf residencial,
- gestión de activos (RAM),
- **y desarrollo rural con Ruralia.**

Esto convierte la franquicia en un modelo diversificado y estable.

1.8 Acceso preferente a proyectos rurales (Ruralia)

Ruralia permite al franquiciado:

- captar propiedades rurales de alto valor,
- ofrecer servicios a propietarios de zonas rurales,
- gestionar proyectos de rehabilitación o turismos rurales,

- participar en iniciativas sostenibles con alto impacto social,
- conectar inversores con oportunidades reales en el mundo rural.
- hacer acuerdos con empresas colaboradas al más alto nivel

El franquiciado se convierte en un actor clave del desarrollo sostenible de su región, lo que aumenta su posicionamiento y prestigio.

2. Beneficios para los clientes

2.1 Servicio profesional y estandarizado

Los clientes reciben un servicio alineado con la metodología Realtyplus: transparente, documentado, seguro y basado en buenas prácticas.

2.2 Red nacional e internacional a su disposición

Un cliente de cualquier franquicia tiene acceso a:

- inmuebles en múltiples países,
- agentes de diferentes regiones,
- oportunidades de inversión global,
- apoyo especializado según el tipo de operación.

Esto aumenta enormemente las posibilidades de éxito en ventas y compras.

2.3 Tecnología que simplifica todo el proceso

La tecnología de Realtyplus permite:

- seguimiento claro de la operación,
- documentación centralizada,
- comunicación fluida,
- análisis actualizado del mercado,
- procesos más rápidos y confiables.

2.4 Especialización según necesidades

El cliente recibe atención adaptada a su perfil:

- comprador particular,
- propietario,
- inversor,
- cliente internacional,
- comprador de lujo,
- cliente rural,
- comprador de patrimonio histórico,
- turista residencial en campo de golf.

Cada división aporta un nivel de profesionalidad específico.

2.5 Acceso a inmuebles rurales y proyectos sostenibles

Gracias a **Ruralia**, los clientes pueden:

- adquirir propiedades rurales únicas,
- participar en proyectos de regeneración de pueblos,
- invertir en turismo rural sostenible,
- restaurar patrimonio,
- acceder a consultoría para rehabilitación o uso turístico.

Esto crea un valor emocional y económico que va más allá de la compra tradicional.

2.6 Ética, transparencia y seguridad

Realtyplus mantiene un compromiso real con:

- procesos claros,
- firmas con documentación completa,
- información objetiva,
- cumplimiento normativo,
- protección del consumidor y del inversor.

2.7 Acompañamiento integral

Los clientes no se enfrentan solos al proceso. Cada operación cuenta con un agente formado, una red de consultores y departamentos especializados que garantizan una experiencia profesional y segura.

Beneficio común: impacto positivo en el mundo rural

Tanto franquiciados como clientes forman parte de una transformación real:

- recuperación de inmuebles abandonados,
- generación de empleo local,
- repoblación de pueblos,
- sostenibilidad ambiental,
- impulso económico,
- digitalización de zonas rurales,
- creación de nuevas oportunidades para jóvenes y familias.

Realtyplus y Ruralia trabajan juntos para que el sector inmobiliario sea un motor de cambio sostenible en España y en el resto del mundo.