



[08/01/18]

Alfa Inmobiliaria impulsa Parvenca, una nueva marca para competir con el aumento de ventas entre particulares

Lanza un nuevo servicio para aquellos clientes que optan por vender sin intermediarios

Al cierre de 2017, el número de transacciones inmobiliarias realizadas a nivel nacional ha crecido en tasas del 14%. Simultáneamente, en Alfa Inmobiliaria, una de las compañías más grandes del sector, con más de 215 agencias operativas -88 a nivel internacional- la cifra de compraventas realizadas, ha crecido tan solo un 8% de media.

“Si bien podemos valorar las cifras alcanzadas por la compañía como muy positivas, afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red inmobiliaria, observamos una tendencia creciente de los compradores que optan por realizar la operación entre particulares”.

Ante esta situación, la compañía, con más de 20 años de trayectoria en el sector, lanza su nueva marca Parvenca, una versión renovada de su servicio Particular Vende Casa, un servicio que hasta ahora ya ha sido empleado por cerca de 500 clientes.

La novedad que aporta este servicio es que ofrece un formato diseñado para llegar al 100% de los potenciales compradores de

inmuebles: aquellos que exclusivamente quieren comprar directamente al propietario y, por otro lado, a aquellos que solicitan la intermediación de una agencia especializada.

Un servicio que reduce los honorarios de la agencia hasta en un 50%

El nuevo servicio está diseñado para que sea directamente el propietario quien venda su casa, reduciendo los honorarios de la agencia hasta en un 50%, pero con el asesoramiento de un verdadero profesional. Por su parte, el vendedor lo único que tendrá que hacer es enseñar su vivienda a los clientes interesados que les proporcione la agencia.

Con este servicio, Alfa Inmobiliaria se hace cargo de publicitar el inmueble en las principales plataformas inmobiliarias y coordinar las visitas de los interesados previamente a que hayan visto toda la información del inmueble incluyendo un tour virtual, con el objetivo de realizar visitas ya filtradas y realmente interesantes para el propietario.

“Se trata, afirma Duque, de una alianza perfecta en la que la cadena se ocupa del marketing inmobiliario de la propiedad, y de asesorar en todo momento en los temas legales, fiscales y financieros, pero es el vendedor quien dedica su tiempo a realizar las visitas”.

Acerca de Alfa Inmobiliaria:

Los orígenes de Alfa Inmobiliaria se sitúan a principios de los 90, cuando un grupo de profesionales del sector inmobiliario se unió para desarrollar sistemas de trabajo conjunto de una red inmobiliaria, y así crearon sistemas de venta, captación, retribución para los comerciales, etc. Fruto de esta experiencia acumulada, se crea en 1.996 Alfa Inmobiliaria, con el objetivo de crear una red inmobiliaria nacional. Un año después Alfa Inmobiliaria contaba con 100 agencias.

Actualmente, Alfa Inmobiliaria opera a través de más de 128 agencias franquiciadas en España, y 88 oficinas más a nivel internacional México (84), Costa Rica (1), Paraguay (1), Francia (1) y Argentina (1) - y más de 20 años en el sector, y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones.

La compañía cuenta actualmente con una bolsa inmobiliaria de más de 35.000 viviendas tanto en venta como en alquiler, distribuidas por toda la geografía nacional y cada vez más, también, por otros países.

Consulte más información sobre la [franquicia Alfa Inmobiliaria](#).

¿Te ha gustado? Compártelo



Noticias relacionadas con esta franquicia



13/12/17

2018, AÑO CERO PARA LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS



29/11/17

6 CLAVES QUE DEBERÍAS CONOCER SI VAS A COMPRAR O VENDER UN PISO EN 2018



06/11/17

EL FACTOR EMOCIONAL ES EL RESPONSABLE DEL 50% DEL ÉXITO O FRACASO DE UN PROYECTO EMPRESARIAL

[Ver más](#)