

MÉXICO, EL NUEVO MOTOR DE ALFA INMOBILIARIA

La franquicia especializada en venta y alquiler de inmuebles pone el foco de su expansión en América Latina. En España apuesta por recuperar para su red a profesionales que la crisis dejó fuera de juego

GEMA BOIZA



La explosión de la burbuja inmobiliaria en España trajo consigo la desaparición de muchos de los sectores de actividad vinculados al ladrillo. Sectores entre los que se encuentra el de las agencias inmobiliarias que, en los últimos años, han visto cómo descendía tanto la demanda de sus servicios, –por el inmovilismo de los españoles a la hora de vender y comprar casa–, y cómo se venía abajo poco a poco el número de *players* que actúa en el país.

Una quema de la que sólo se han salvado aquellas firmas que han sabido reorientar sus servicios a otro tipo de clientes, –chinos y rusos, especialmente–, por su mayor capacidad de inversión, endeudamiento y riesgo, o llevarlos a otras latitudes.

Este último es el caso de Alfa Inmobiliaria, una red de franquicias que creada en la segunda mitad de la década de los 90 ha sabido implantar su negocio en México. Un país al que llegó hace ahora nueve años, en el que ya cuenta con 62 oficinas, en el que pretende alcanzar las 75 unidades –de la mano de su masterfranquicia en el país azteca– antes de que acabe el presente ejercicio y en el que crece a un ritmo del 25 por ciento, según explica a *elEconomista Franquicias y Emprendedores* Jesús Duque, vicepresidente de la red.

Una red que de hecho tiene grandes expectativas de crecimiento en el continente latinoamericano, donde además de en México ya tiene presencia en Colombia y Perú, con una oficina abierta en cada país, y en Paraguay, donde cuenta con tres oficinas operativas. En total, los planes de la compañía pasan por abrir este año una decena de nuevas oficinas fuera de España e inaugurar más del doble en nuestro país, con el objetivo de alcanzar las 220 oficinas este año. De momento y en lo que va de 2015, Alfa Inmobiliaria ha conseguido sumar a su red 18 nuevas franquicias. Un ritmo que esta compañía, cuya bolsa inmobiliaria supera los 20.000 viviendas tanto para alquiler como para venta, no vivía desde antes de la crisis.

Aunque la explicación a este cambio puede residir en un repunte de la economía y de la confianza de los españoles a la hora de cambiar de casa, para vender una antigua o comprar una nueva o para alquilar, también puede encontrar una justificación en la cantidad de personas que vuelven a apostar por el sector inmobiliario para trabajar.

De hecho, según explican fuentes de Alfa Inmobiliaria a nuestra revista, esas personas responden a dos tipos de perfiles: al de los inversores que deciden poner en marcha, como negocio, una agencia inmobiliaria de la firma, y al de los trabajadores que han perdido su puesto de trabajo durante

la crisis y que ven en este sector una opción más que válida para reengancharse al mercado laboral.

Trabajadores que en muchos casos proceden de este mismo sector, el que abandonaron o se vieron obligados a abandonar en los peores años de la recesión, y que al reincorporarse a él están consiguiendo una vuelta al trabajo de parte de su antiguo talento.

En total, los datos de Alfa Inmobiliaria revelan que en la actualidad la firma genera 265 puestos de trabajo en España a través de toda su red de oficinas. De este total, 75 son empresarios que operan una oficina inmobiliaria, y que dan trabajo a una media de entre tres y cuatro personas. Mientras, otros 33 corresponden a autónomos o emprendedores que han iniciado su actividad como agentes inmobiliarios de la compañía.

A estos emprendedores, que optan por iniciar la actividad desde un despacho profesional o desde su domicilio particular, Alfa Inmobiliaria les proporciona "una bolsa inmobiliaria de 20.000 viviendas tanto en venta como en alquiler, una metodología de trabajo probada durante 17 años, el respaldo de la marca, y la facilidad de llegar a operaciones compartidas que facilitan la labor del profesional, así como las herramientas más completas".

En el análisis de sus trabajadores, la compañía sostiene que el perfil del nuevo emprendedor de Alfa Inmobiliaria corresponde en un 50 por ciento a hombres y en un 50 por ciento a mujeres.

Para abrir una franquicia de Alfa Inmobiliaria la matriz les exige a todos ellos una inversión que ronda los 5.000 euros, con un canon de entrada de 2.000 euros (más IVA), un *royalty* mensual de 200 euros más IVA durante el primer año de contrato y de 250 euros mensuales a partir de los primeros 12 meses, y otro de publicidad de 70 euros al mes. Eso sí, en locales con una superficie mínima de 40 metros cuadrados y, preferentemente, situados en zonas urbanas.

Para acceder a su red, Alfa Inmobiliaria recomienda a sus futuros franquiciados hacerlo en dos fases. "Alfa Inmobiliaria ha constatado con éxito el modelo de la franquicia en dos fases: la de iniciar la actividad como autoempleo y la de invertir en local y personal con los primeros beneficios".

Una primera, en la que el franquiciado se centre en formarse y conocer las distintas técnicas inmobiliarias, que le permitan captar propiedades y clientes, siendo en esta etapa muy importante determinar la ubicación de su oficina. "Sólo conociendo a su competencia, el franquiciado podrá mejorar el servicio y cubrir las carencias detectadas", sostiene Duque.

Una vez superada esta fase, Alfa Inmobiliaria sostiene que la segunda



Requisitos para unirse a la red de franquicias de Alfa Inmobiliaria

Creada en 1996 y constituida como cadena en 1997 Alfa Inmobiliaria, con 112 locales franquiciados en España –más los de México (62), Perú(1), Colombia (1) y Paraguay (3)– exige a sus franquiciados una inversión que ronda los 6.000 euros; un canon de entrada de 2.000 euros más IVA; un 'royalty' mensual de 200 euros más IVA durante el primer año del contrato, y de 250 euros más IVA a partir de los 12 primeros meses; y un canon de publicidad de 70 euros al mes. Respecto a los locales, la firma exige que cuando se disponga de uno, éste tenga un mínimo de 40 metros cuadrados de superficie.

consiste en la puesta en marcha de todos esos conocimientos. Algo que un 80 por ciento lo hace inicialmente desde un local a pie de calle, mientras que el 20 por ciento restante opta por iniciar la actividad desde un despacho profesional o domicilio particular. Eso sí, desde la matriz, la preferencia parece clara: "La apertura de la oficina le permitirá interrelacionarse con los propietarios y clientes, conocer sus preferencias e intereses, y comenzar su labor inmobiliaria para cubrir sus necesidades con la mayor satisfacción para las partes", afirman fuentes de la compañía.

"Nuestra recomendación es ir paso a paso: determinar el capital-riesgo disponible, formarse correctamente, conocer cómo trabaja la competencia, iniciar la actividad poniendo en práctica los conocimientos adquiridos, crear/ampliar su equipo comercial, y llegado el momento, trasladar la actividad a un local más grande, mejor ubicado y más representativo", puntualiza Jesús Duque. "La velocidad de cada paso la determina el propio franquiciado, y podrá variar en función de la experiencia previa y dotes comerciales adquiridos, pero siempre con el apoyo del equipo que compone Alfa Inmobiliaria. Es muy importante continuar con la formación, recordando que la ofrecemos sin cargo alguno para el franquiciado y todo su equipo", concluye el vicepresidente de la firma.