



977 100 779

usuario

contraseña

entrar



Franquicia Posicionamiento en Google. Únete a Exclusive SEO

Sin sorpresas Alta rentabilidad

50% de margen real de beneficio
Formación
Servicios básicos para cualquier empresa

Por solo 999 Euros
Financiables

CERVECERÍA LA SUREÑA

franquicias aldia es

patrocinador:

Alfil.be
papelería · hobby

INICIO NOTICIAS ENTREVISTAS GUÍA DE FRANQUICIAS CONTACTO INSERTAR FRANQUICIA RSS ÁREA FRANQUICIADOR BOLETÍN

DIRECTORIO DE FRANQUICIAS

- ▶ A. Inmobiliarias / S. Financieros
 - ▶ Administración de Fincas
 - ▶ Agencias de viajes
 - ▶ Alimentación
 - ▶ Asesorías / Consultorías / Legal
 - ▶ Automóviles
 - ▶ Clínicas / Salud
 - ▶ Comercios Varios
 - ▶ Comunicación / Publicidad
 - ▶ Construcción / Reformas
 - ▶ Copistería / Imprenta / Papelería
 - ▶ Deportes / Gimnasios
 - ▶ Eliminación de Tatuajes
 - ▶ Energías renovables
 - ▶ Enseñanza / Formación
 - ▶ Estética / Cosmética / Dietética
 - ▶ Hogar / Decoración / Mobiliario
 - ▶ Hostelería
 - ▶ Informática / Internet
 - ▶ Limpieza / Tintorerías / Arreglos
 - ▶ Moda complementos
 - ▶ Moda hombre
 - ▶ Moda infantil
 - ▶ Moda íntima
 - ▶ Moda joven
 - ▶ Moda mujer
 - ▶ Ocio
 - ▶ Perfumes
 - ▶ Productos especializados
 - ▶ Reciclaje / C. Informáticos
 - ▶ Regalo / Juguetes
 - ▶ Servicios a domicilio
 - ▶ Servicios varios
 - ▶ Telefonía / Comunicaciones
 - ▶ Tiendas Eróticas
 - ▶ Tiendas Online
 - ▶ Transportes
 - ▶ Vending / Videocajeros

BUSCADOR DE FRANQUICIAS

Elige sector

Elige franquicia

BUSCAR

NOTICIAS DE FRANQUICIAS

A. Inmobiliarias / S. Financieros

25 ABR Alfa Inmobiliaria: Las agencias inmobiliarias potencian sus servicios postventa

Además de la compraventa de la primera y segunda vivienda, el cliente necesita en muchos casos apoyo en la búsqueda de financiación para materializar la operación, para la obtención del certificado de eficiencia energética, etc.

El acceso a la primera vivienda se mantiene débil, y solo representa un 30% de la oferta actual.

"Más del 80% de las personas que venden una vivienda, adquieren otra en los dos años inmediatamente siguientes a la firma ante notario: ya sea más grande, más pequeña o en otra zona geográfica" afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria.

Esto es lo que en el sector se denomina "mercado de reposición", y está conformado principalmente por familias con ingresos estables que sustituyen una vivienda por otra, pues el acceso a la primera vivienda tan solo representa un 30% de la oferta total.

Las agencias inmobiliarias potencian sus servicios postventa:

El acto de cambiar de casa, supone la necesidad de contratar múltiples servicios adicionales.

Además de la compraventa de la primera y segunda vivienda, el cliente necesita en muchos casos apoyo en la búsqueda de financiación para materializar la operación, para la obtención del certificado de eficiencia energética, o la contratación de una empresa de reformas e interiorismo, de mudanzas, guardamuebles, seguros, limpieza, alarma, jardinería, etc. "Todo un abanico de servicios que puede incrementar la factura hasta en un 10% de la operación", afirma Duque.

Por este motivo, las grandes cadenas nacionales se afanan por llegar mucho más allá de la pura venta inmobiliaria.

Ventajas y desventajas de concentrar servicios con una misma agencia:

"En nuestra opinión, afirma Duque, la mayor ventaja de gestionar con una misma agencia la venta de la vivienda habitual y la adquisición de la nueva, se encuentra en dos cuestiones capitales. Por una parte, la experiencia adquirida por la oficina en la primera de las operaciones, será de gran ayuda para formalizar la segunda de ellas, en el menor plazo de tiempo posible y poder coordinar la entrega de una vivienda y la recepción de la nueva adquisición y evitar con ello las molestias derivadas de tener que entregar una vivienda sin que todavía les hayan entregado la que han comprado".

Además, al sumar ambas operaciones, es posible lograr una rebaja en los honorarios profesionales de la agencia, precisamente por esa menor carga de trabajo que significa el conocimiento de un cliente.

No obstante, afirma el fundador de una de las principales redes inmobiliarias del país, con más de 130 agencias franquiciadas en España, 95 oficinas más a nivel internacional y más de 20 años en el sector, "Contratar todos estos servicios adicionales con la agencia no es ni bueno ni malo".

El directivo únicamente alerta sobre la necesidad de contrastar si el cliente recibirá directamente estos servicios de



CONTACTA CON ESTA FRANQUICIA



parte de la compañía contratada, o si la agencia será en este caso un mero intermediario sin capacidad de gestión ni de control o colaboración.

Un agente inmobiliario cada vez más polivalente:

En la actualidad, el agente inmobiliario no solo debe ofrecer el servicio de comercialización de viviendas. "La clave, añade Duque, está en acompañar al cliente en todo el proceso de compraventa, con el objetivo de aportarle el apoyo real que necesita".

En algunos casos será necesario apoyarle en sus necesidades de decoración, en otros casos en materia de arquitectura y diseño, en otros casos, y dado el creciente número de empresas extranjeras que invierten en vivienda en nuestro país será necesario un apoyo completo dirigido a la integración de la familia en su nuevo entorno, etc.

Afortunadamente, en España hay agencias para todos los gustos y necesidades, y hay especialmente importantes cadenas en las que todos estos servicios ya están integrados y homologados entre las distintas oficinas de modo que sea posible garantizar el éxito del servicio a sus clientes.

Acerca de Alfa Inmobiliaria:

Los orígenes de la franquicia inmobiliaria 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 130 agencias franquiciadas en España, y 95 oficinas más a nivel internacional México (90), Costa Rica (1), Paraguay (1), Francia (1), Ecuador (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.



RECIBE INFORMACIÓN GRATUITA DE ESTA FRANQUICIA

Nombre:

Apellidos:

Correo electrónico:

Teléfono:

Móvil:

Población:

Provincia:

Solicitar información sobre franquicias relacionadas:

[Click para seleccionar todas las franquicias](#)

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Adaix | <input type="checkbox"/> Alquilerofacil | <input type="checkbox"/> Alquilerotucasa.com |
| <input type="checkbox"/> Arroyoastur | <input type="checkbox"/> Ayudando-T | <input type="checkbox"/> Best Credit |
| <input type="checkbox"/> Best House | <input type="checkbox"/> Century 21 | <input type="checkbox"/> Don Piso |
| <input type="checkbox"/> Ecofincas | <input type="checkbox"/> Fincalium | <input type="checkbox"/> Hola! Real Estate Company |
| <input type="checkbox"/> Inmo-Cion Red de Agentes | <input type="checkbox"/> InmoHappy | <input type="checkbox"/> Keller Williams |
| <input type="checkbox"/> Lera Gestión | <input type="checkbox"/> Parvenca | <input type="checkbox"/> Quickgold |
| <input type="checkbox"/> RB Real Estate International | <input type="checkbox"/> Reines Grupo Inmobiliario | <input type="checkbox"/> Remax |
| <input type="checkbox"/> ReparaTuDeuda | <input type="checkbox"/> Solvia | <input type="checkbox"/> Terraminium |
| <input type="checkbox"/> Tu Trastero | | |

[Click para seleccionar todas las franquicias](#)