

MERCADO LABORAL

LA FRANQUICIA SECTOR A SECTOR | AGENCIAS INMOBILIARIAS

# El negocio de la compraventa

Compartir una cartera de clientes y acceder a una base más amplia de inmuebles son algunos de los alicientes para abrir una franquicia inmobiliaria.

**MONTserrat MATEOS, Madrid**

Hace más de tres meses una joven propietaria de la localidad madrileña de Parla colgó el cartel de se vende en el balcón de su casa. El inmueble está para entrar a vivir, su precio es inferior a los de la zona y, aunque ha recibido varias visitas de compradores interesados, aún no ha conseguido vender el piso. "No quería pero voy a recurrir a una agencia. Pensé que iba a ser más sencillo darle salida por mi cuenta", dice. Mariano Castillo, delegado de expansión de la zona centro de la enseña Look & Find, reconoce que "ahora empieza a ser más difícil vender un piso sin ayuda. El boca oreja no es suficiente y cada vez son más los que buscan los servicios de una agencia para localizar al comprador perfecto". Los propietarios buscan expertos que den salida a su vivienda. "Uno de los pilares del éxito de estos negocios es que ha permitido una profesionalización del servicio de compra-venta de inmuebles", añade Pablo Gutiérrez, consultor asociado de MundoFranquicia Consulting.

Las franquicias inmobiliarias se han puesto las pilas y, para competir en el mercado, han apostado por la formación de sus franquiciados. RE/MAX realiza más de doscientos cursos anuales; Alfa Inmobiliaria imparte cursos mensualmente y durante todo el año, Coldwell Banker ([www.cbEurope.com](http://www.cbEurope.com)) está adaptando los programas de su universidad en Estados Unidos al modelo español; y Don Piso ha creado una escuela de formación.

Además, las marcas están poniendo sobre la mesa otros valores para conseguir captar la atención de los emprendedores que quieren convertirse en franquiciados. La oferta global de otros servicios -financiación de la compra, mudanza, decoración, etc.-, la colaboración entre agencias y la asociación de en-

## El sector en cifras

- Enseñas: 34
- Facturación: 400 millones de euros
- Empleo: 10.550 personas
- Establecimientos: 2.431
  - Propios: 398
  - Franquiciados: 2.033
- Datos medios por local:
  - Inversión: 43.500 euros
  - Superficie: 50 m<sup>2</sup>
  - Facturación: 158.750 euros
  - Empleados: 4,2

Fuente: Tormo & Asociados

## Desde el principio, las enseñas asesoran a sus franquiciados en la búsqueda del local para desarrollar el negocio

señas para la creación de una bolsa común de inmuebles son algunos de estos factores que, por otra parte, garantizan también la permanencia de una marca en el mercado.

Para empezar, el asesoramiento en la búsqueda de local es clave. Todas las enseñas apoyan al nuevo franquiciado en este primer paso. MC Agencia Inmobiliaria desarrolla unos test de viabilidad previos a la elección del local; y Best House garantiza la selección de un establecimiento óptimo mediante la cláusula del contrato de reserva: en



Las oficinas de las marcas del sector están conectadas por un sistema informático.

caso contrario se devuelven inmediatamente todas las cantidades abonadas hasta la fecha por el franquiciado quedando el contrato de reserva nulo.

Disponer de una cartera de inmuebles generada por toda la red es otra ventaja para los franquiciados. Además, aquellos que forman parte de RE/MAX, Look & Find, Coldwell Banker, Global Inmobiliaria ([www.globalinmobiliaria.com](http://www.globalinmobiliaria.com)) y Primer Grupo Inmobiliaria ([www.primergrupo.com](http://www.primergrupo.com)) pueden acceder a una bolsa de propiedades conjunta denominada *Multiple Lis-*

*ting Service (MLS)* -Lista de Inmuebles Compartida- compuesta por más de veinte mil locales y viviendas.

Gutiérrez, de MundoFranquicia, considera que otro de los factores a tener en cuenta en la selección de una franquicia inmobiliaria es "si dispone de producto propio, ya que las promociones son un valor añadido y un argumento más de venta para el franquiciado". Es el caso de Don Piso: integrada en el área inmobiliaria de Ferrovial, permite a sus franquiciados participar en la venta de nueva vivienda.

## La parte económica

Los números pesan mucho en este sector. Los ingresos no llegan rápido y, como contrapartida al acceso a clientes e inmuebles en red, las marcas exigen que el franquiciado aporte una cartera propia. Conviene dejar claro desde el inicio cuál es el funcionamiento de las comisiones por la venta de una vivienda ajena a la cartera habitual, procedente del MLS o captada por otro franquiciado. Asimismo, es recomendable prestar atención a los pagos de *royalty*. En caso que exista, puede ser un porcentaje sobre facturación o una cantidad fija mensual.

## Las marcas

### LOOK & FIND

- Facturación 2003: 64,5 millones de euros
- Inversión: 80.000 euros
- Superficie del local: 70m<sup>2</sup>
- Establecimientos: 130
  - Propios: 0
  - Franquiciados: 130
- Previsión de aperturas en 2004: 30
- [www.lookandfind.es](http://www.lookandfind.es)

### MC AGENCIA INMOBILIARIA

- Facturación 2003: 101,9 millones de euros
- Inversión: 31.000 euros
- Superficie del local: 50 m<sup>2</sup>
- Establecimientos: 243
  - Propios: 39
  - Franquiciados: 204
- Previsión de aperturas en 2004: 50
- [www.mcinmobiliaria.com](http://www.mcinmobiliaria.com)

### ALFA INMOBILIARIA

- Facturación 2003: 86,8 millones de euros
- Inversión: 11.900 euros
- Superficie del local: 80 m<sup>2</sup>
- Establecimientos: 366
  - Propios: 3
  - Franquiciados: 363
- Previsión de aperturas en 2004: 100
- [www.alfainmo.com](http://www.alfainmo.com)

### RE/MAX

- Facturación 2003: 58,3 millones de euros
- Inversión: 80.000 euros
- Superficie del local: 70 m<sup>2</sup>
- Establecimientos: 146
  - Propios: 0
  - Franquiciados: 146
- Previsión de aperturas 2004: 40/50
- [www.remmax.es](http://www.remmax.es)

### DON PISO

- Facturación 2003: 149,1 millones de euros
- Inversión: 70.000 euros
- Superficie del local: 60 m<sup>2</sup>
- Establecimientos: 351
  - Propios: 128
  - Franquiciados: 223
- Previsión de aperturas en 2004: 80
- [www.donpiso.com](http://www.donpiso.com)

### BEST HOUSE

- Facturación 2003: 13,9 millones de euros
- Inversión: 40.000 euros
- Superficie del local: 25 m<sup>2</sup>
- Establecimientos: 52
  - Propios: 1
  - Franquiciados: 51
- Previsión de aperturas en 2004: 20
- [www.best-house.com](http://www.best-house.com)

Otros sectores en franquicia en [www.expansionyempleo.com/redir/sectores\\_franquicia](http://www.expansionyempleo.com/redir/sectores_franquicia)