

Según la encuesta realizada por Primer Grupo Franquicia Inmobiliaria

La mayor parte de las compañías inmobiliarias está convencida de que la formación repercute en el cierre de ventas

Valencia, 29/10/2008

Los resultados de la última encuesta realizada por el Departamento de Expansión de PRIMER GRUPO Franquicia Inmobiliaria ofrecen una radiografía actualizada del sector en un momento de reajuste importante. De las 200 agencias inmobiliarias encuestadas, todas ellas ubicadas en la Comunidad Valenciana, el 91% está convencida de que la formación repercute sobre los resultados; además, y respecto a las medidas que creen que se deberían tomar para afrontar esta etapa, un 51% destaca las ventajas de reducir gastos de estructura, el 15% piensa que hacer más publicidad puede ser una alternativa y el 34% destaca las ventajas de asociarse con

otros profesionales y compartir cartera. Además, reclaman una mayor formación, una mejora de los métodos y procedimientos, así como de las herramientas de gestión y sistema informático. Respecto a la formación que necesitan, el 85% estaría interesado en acudir a una escuela de formación permanente, el 52% realizó el último curso hace menos de un año y los temas que más les interesan son: captación (20%), ventas (15%) y financiación (15%), seguidos del conocimiento de las técnicas de negociación y valoración de inmuebles. Estos contenidos en los que se muestran más interesados coinciden con los que destacan como más necesarios pero, a pesar de ser valores reconocidos, ya

que el 97% cree muy conveniente tenerlos, el 57% admite no tener los procedimientos básicos por escrito. Ante tan notable demanda, el departamento de Formación ha decidido abrir la escuela presencial de formación permanente a todo el sector. La Escuela cuenta con programas especializados en: captación, procedimientos, ventas, S.I.G, Derecho, Financiación y Habilidades Directivas que imparte a través de diferentes seminarios, de los que hasta ahora se beneficiaban sólo el personal y franquiciados de PRIMER GRUPO. En palabras de Rafael Marco, Director General de PRIMER GRUPO Franquicia Inmobiliaria, "nuestra experiencia como una de las principales redes de agencias

inmobiliarias de la Comunidad Valenciana nos lleva a realizar estudios periódicos que nos permitan tomar el pulso al mercado y contrastar las tendencias que percibimos desde nuestras propias tiendas. La formación y el marketing inmobiliario van a ser herramientas fundamentales para esta etapa. En este sentido, cualquier tipo de colaboración en forma de franquicia o a través de algún sistema de comercio asociado, que te permita disponer de unos servicios especializados propios, entre los que destacaría la gestión financiera y la cartera de clientes compartida, se van a convertir en grandes fortalezas y van a obligar a las agencias independientes a asociarse para competir".