

Panorama-Actual > **Economía** >[Imprimir](#)

El 91% de las inmobiliarias dice que la formación repercute en los resultados

LA MITAD DE LAS ENTIDADES DESTACA QUE LA CRISIS DEBE SER APROVECHADA PARA REDUCIR GASTOS DE ESTRUCTURA

El 91 por ciento de las 200 agencias inmobiliarias valencianas encuestadas por el departamento de expansión de Primer Grupo Franquicia Inmobiliaria se mostraron "convencidas" de que la formación repercute sobre los resultados de la empresa, según informaron este martes fuentes de esta compañía en un comunicado.

PANORAMA-ACTUAL - 28/10/2008 16:24 h.

Respecto a las medidas que las inmobiliarias creen que se deberían tomar para afrontar esta etapa, un 51 por ciento destaca las ventajas de reducir gastos de estructura, el 15 por ciento piensa que hacer más publicidad puede ser una alternativa y el 34 por ciento resalta 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 precisan los trabajadores, el 85 por ciento estaría interesado en acudir a una escuela de formación permanente, el 52 por ciento realizó el último curso hace menos de un año y los temas que más les interesan son la captación (20%), ventas (15%) y financiación (15%), seguidos del conocimiento de las técnicas de negociación y valoración de inmuebles.

Ante esta demanda, el departamento de formación de la compañía ha abierto 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. El primer curso sobre Alquiler con Opción a Compra tuvo lugar el viernes 24 de octubre y contó con la asistencia de más de 30 promotoras y agencias inmobiliarias

Un 59,7 por ciento de los encuestados piensa que la colaboración comercial entre agencias -a modo de franquicia o comercio asociado- sería "muy conveniente" porque ahorraría costes y reforzaría la imagen de marca. Del mismo modo, el 60,7 por ciento destaca que la mejor forma de colaborar sería compartir la cartera de inmuebles on-line.

Respecto a las principales herramientas informáticas utilizadas por las agencias, el 37,7 por ciento señala que dispone de web propia, el 30,4 por ciento hace publicidad en portales inmobiliarios y el 20,3 por ciento envía periódicamente mails a los clientes.

El director general de Primer Grupo Franquicia Inmobiliaria,

Rafael Marco, manifestó que "nuestra experiencia como una de las principales redes de agencias inmobiliarias de la Comunitat nos lleva a realizar estudios periódicos que nos permitan tomar el pulso al mercado y contrastar las tendencias que percibimos desde nuestras propias tiendas".

Así, agregó, "la formación y el marketing inmobiliario van a ser herramientas fundamentales para esta etapa", ya que "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 poder competir", concluyó.■