

Artículo de Opinión de Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria

El nuevo perfil del franquiciado inmobiliario gira hacia un profesional, en su mayoría con estudios universitarios

El negocio inmobiliario, y concretamente cuando este crece a través del sistema de franquicia, se está profesionalizando cada vez más. Recientemente, Alfa Inmobiliaria ha realizado un estudio sectorial y todos los datos coinciden en que la llegada al sector de numerosos perfiles profesionales, provenientes de la gran empresa, han beneficiado notablemente al sector.

A día de hoy, encontramos en las empresas inmobiliarias profesionales cada vez más preparados, en un 50% con estudios universitarios que, en algunos trabajan por cuenta ajena en el sector.

De otro lado, encontramos también que la mayor parte de las redes inmobiliarias han crecido en estos años en base a profesionales que, tras una media de 15 años prestando sus servicios por cuenta ajena, deciden poner en marcha una iniciativa empresarial y rentabilizar toda su experiencia personal en su propio beneficio.

Radiografía actual del franquiciado del sector inmobiliario:

A grandes pinceladas, el estudio realizado por la compañía nos ha demostrado que este nuevo empresario del sector es, en un 60% un varón, con una media de 42 años de edad y estudios superiores. Se da la paradoja que de este perfil varía sensiblemente en el caso de las zonas costeras, donde predominan las oficinas impulsadas por mujeres.

En este caso la edad media es ligeramente inferior, aproximadamente 38 años, pero se mantiene el perfil de alta cualificación profesional y destaca el hecho de que es un tipo de emprendedor que maneja con soltura uno o dos idiomas internacionales.

La oportunidad de negocio, la causa principal de la creación de estos negocios:

Al ser preguntados por la razón que les llevó a iniciar una actividad empresarial por cuenta propia, y concretamente por qué dentro del sector inmobiliario, una de las respuestas más frecuentes fue por la oportunidad de generar negocio que ofrecía el momento actual.

Profesionales venidos del mundo de la abogacía, la banca, los seguros, la asesoría de empresas, etc. convenían en que el momento actual es propicio para operar en el sector inmobiliario, tanto como inversor, como intermediador.

La otra ventaja más valorada es la variedad de cadenas inmobiliarias que operan en nuestro país, muchas de ellas con muchos años de experiencia en el mercado y capaces de ceder, antes de que el franquiciado inaugure su propia oficina, todo el conocimiento de la marca y las herramientas de trabajo esenciales.

El cambio de modelo inmobiliario es la principal

De otro lado, está el cambio del modelo de negocio habido en el sector. En los últimos 20 años, y más concretamente tras la pandemia, las agencias inmobiliarias han pasado de ser simples intermediarios entre comprador y vendedor, a ser auténticas generadoras de valor tanto para el vendedor como para el comprador.

Gran parte de las cadenas inmobiliarias del país, prestan en la actualidad un amplio abanico de servicios de apoyo a la comercialización de inmuebles. Algunos de estos son los servicios de marketing digital personalizados para cada propiedad, el apoyo en la negociación, el asesoramiento legal y fiscal, la búsqueda personalizada de activos como inversión, el personal shopper inmobiliario, la intermediación “a la carta”, un modelo de comercialización que permite al vendedor pagar a la agencia solo por los servicios que demanda, y un largo etcétera.

Este cambio en la orientación del negocio ha supuesto que muchos profesionales que han trabajado durante muchos años en la gran empresa, que cuentan con amplia formación, contactos y experiencia, y que hoy solo encuentran empleos con salarios muy por debajo de lo que están acostumbrados, opten por la puesta en marcha de un negocio de baja inversión, aprovechando las oportunidades que ofrece en este momento el mercado inmobiliario.

Con una inversión media de 30.000 euros

En la actualidad, y según los últimos datos de la Asociación Española de Franquiciadores, AEF, en el sector operan 42 marcas, con más de 2.300 establecimientos franquiciados, que facturan 480 millones de euros y dan empleo a 6.250 personas. Esta cifra supone la desaparición de múltiples micro operadores, que aportaban escaso valor al mercado y al cliente.

Estos nuevos empresarios deben invertir cifras que oscilan entre los 6.000 y los 60.000 euros en función de las exigencias y requisitos de cada compañía, con unas cifras de facturación media por oficina de 20 a 30.000 euros mensuales.

Lo habitual es que cada agencia inicie su actividad con dos personas, pudiendo incluso prescindir del local para abaratar costes. Sin embargo, si el franquiciado opera correctamente, lo ideal es que, con los ingresos de los primeros meses, amplíe su plantilla hasta las cuatro o cinco personas y abra una oficina a pie de calle.

El perfil personal:

Sin embargo, no todo el mundo cuenta con el perfil personal necesario para desarrollar con éxito una actividad de este tipo, a pesar de que todo parezca a favor de un negocio con estas características. El emprendedor que decida poner en marcha una oficina inmobiliaria, debe ser comercial, tener un buen trato con el cliente final, gran dedicación, y atenerse a las pautas indicadas por la central, sin perder su iniciativa personal.

El caso Alfa Inmobiliaria:

Alfa Inmobiliaria cuenta con 220 oficinas inmobiliarias (108 de ellas a nivel internacional), y genera más de 400 puestos de trabajo en España. De este total, 107 son empresarios que operan en una oficina inmobiliaria, y que dan trabajo a una media de tres empleados.

A los emprendedores, que optan por iniciar la actividad desde un despacho profesional Alfa Inmobiliaria les proporciona todas sus ventajas: una bolsa inmobiliaria de 35.000 viviendas tanto en venta como en alquiler,

una metodología de trabajo probada durante 20 años, el respaldo de la marca, y la facilidad de llegar a operaciones compartidas para facilitar la labor del profesional, así como las herramientas más completas.

De este modo, la compañía facilita la entrada en la actividad, con todos los conocimientos y herramientas necesarias, a cualquier emprendedor arriesgando el mínimo capital y llegado el momento, trasladar la actividad a un local.

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.