



ALFA INMOBILIARIA SE LANZA A LA VENTA ENTRE PARTICULARES

Franquicia su servicio Parvenca para hacerse un hueco entre los que no quieren ni vender ni comprar casa vía un intermediador, ofreciéndoles sólo algunos de los servicios propios de una agencia

GEMA BOIZA

Consciente de que muchos compradores y vendedores de vivienda rechazan la intermediación de una agencia para ejecutar sus compras y sus ventas, la cadena Alfa Inmobiliaria ha decidido lanzar Parvenca, un nuevo servicio, que franquicia desde este mes, cuyo objetivo es ofrecer a ambas partes la opción de negociar entre ellas, aunque dejándoles la puerta abierta a usar, en el caso de que lo quieran, los conocimientos propios de un agente del sector. Según ha explicado a *elEconomista Franquicias* Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, este nuevo servicio está diseñado para

que sea directamente el propietario de una vivienda quien venda su casa, es decir, quien la enseñe y cuente sus virtudes a los potenciales compradores. Compradores que podrán ser proporcionados por los profesionales que trabajen en Parvenca, quienes también asesorarán a los propietarios sobre cómo sus compradores pueden acceder a la financiación de la vivienda, cómo hacer un contrato de arras o cómo efectuar la transacción ante notario, entre otras cosas. “El mercado de la agencia inmobiliaria ya es una segunda opción para muchos compradores, pero hay un vacío en el que podemos aportar valor”, sostiene Duque. Un valor que reside precisamente en ofrecer a los particulares que lo deseen la experiencia de los agentes inmobiliarios.

Agentes que en el caso de Parvenca podrán ejercer su actividad desde un despacho profesional, haciendo de esta marca una franquicia más de servicios que del ramo inmobiliario. Según el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, el coste de poner en marcha uno de esos despachos profesionales ascenderá a los 3.000 euros en la Comunidad de Madrid y a 2.000 euros en el resto de España. Los *royalties* de explotación de esa marca serán, al igual que en Alfa Inmobiliaria, de 300 euros mensuales el primer año y de 350 euros mensuales durante el segundo ejercicio.

A juicio de Jesús Duque, esos despachos de Parvenca están pensados para franquiciados de autoempleo o para franquiciados de Alfa Inmobiliaria que quieran ampliar los servicios que ofrecen al consumidor.

Entre los posibles franquiciados de Parvenca, el directivo identifica distintos perfiles: desde un agente inmobiliario tradicional hasta un publicista, pasando por un especialista que venga del mundo del diseño. “Creemos mucho en la transversalidad y con Parvenca hablamos de cómo promocionar la venta de una casa en las redes sociales y en Internet para ofrecer a sus clientes más visitantes y, por tanto, más posibles compradores. Como ocurre en todos los sectores, en el inmobiliario Internet también aproxima la oferta a la demanda”.

A la hora de calcular la posible expansión de la nueva marca, Duque sostiene que Parvenca podría terminar el año con 200 puntos operativos. Aunque toda la geografía española está bajo el radar de la compañía, Jesús Duque matiza que las zonas que más les interesan son aquéllas que concentran mayor número de transacciones inmobiliarias, es decir, las grandes ciudades.

Es precisamente en esas ciudades, y muy especialmente en Madrid, donde Alfa Inmobiliaria tiene concentradas el mayor número de las 130 oficinas que tiene operativas en España -fuera de nuestro país, la compañía

Las cifras del servicio de Parvenca: Particular Vende Casa

Según Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, la franquicia Parvenca puede operar en despachos profesionales de entre 15 y 30 metros cuadrados, sin necesidad de más superficie ni de un local comercial.

El coste de su puesta en marcha sería de 3.000 euros de canon de entrada en la Comunidad de Madrid, y de 2.000 euros en el resto de España.

Los ‘royalties’ de explotación de la marca ascenderían, como en el caso de Alfa Inmobiliaria, a 300 euros mensuales el primer año de funcionamiento de la franquicia, y a 350 euros mensuales durante el segundo ejercicio. Parvenca está diseñado, según Jesús Duque, para un franquiciado con perfil de autoempleo y no sólo proveniente del sector inmobiliario, sino también de otros como publicidad, para poder ‘mover’ bien en Internet cada una de las viviendas cuyos propietarios confíen en Parvenca para promocionarlas en la Red.

Parvenca también puede operar como un servicio complementario en una franquicia de Alfa Inmobiliaria, cuya red de oficinas asciende a las 130 en España. Fuera de nuestro país, Alfa Inmobiliaria cuenta con 95 oficinas abiertas, la mayor parte en México, donde ya suma 95. Tiene también una en Costa Rica, Paraguay, Francia, Ecuador y Argentina.



PARVENCA
particularvendecasa.com

cuenta con 95 oficinas: México (90), Costa Rica (1), Paraguay (1), Francia (1), Ecuador (1) y Argentina (1)-.

En el mercado nacional, Duque prevé que vuelva a construirse mucha vivienda nueva y en el que se vuelva a vender sobre plano, al tiempo que aumente el precio de los alquileres. “La expectativa que hay en el sector es muy buena, por lo que hay muchos agentes que se están incorporando a él, muchos compradores que quieren comprar y cada vez más bancos dispuestos a dar cada vez más financiación... Estamos viendo cómo los precios suben y se repite la situación de 2004 y 2005”, concluye.