

# ESPACIO 04 *franquicia*

Una publicación de **franquicias** **hoy**.es

## **Directorio y Quién es Quién**

**Todas las marcas  
del sector  
inmobiliario en  
franquicia  
y sus responsables**

## **Reportaje del sector**

**Las agencias inmobiliarias, un  
segmento de la franquicia que  
comienza a  
recuperarse**

## **Entrevistamos al Subdirector de donpiso, Emiliano Bermúdez**

**“Para donpiso la franquicia ha supuesto  
una oportunidad de crecer de una manera  
ordenada, sólida y con garantías, sin  
menoscabar la calidad del servicio”**

# **Inmobiliarias**

# ÍNDICE

## Sección Noticias

La actualidad más representativa del sector de franquicias inmobiliarias.

### 3

## Entrevista

Entrevistamos a Emiliano Bermúdez, subdirector general de donpiso y a Philipp Niemann, director general EMEA de Engel & Völkers.

### 14

## Reportajes Empresas

Acércate a esta sección y conocerás multitud de marcas del sector y sus oportunidades de negocio.

### 21

## Reportaje del Sector

El sector inmobiliario en la franquicia comienza a recuperarse y vuelve a la senda del crecimiento tras años consecutivos de caídas.

### 8

## Ranking

Consulte nuestro ranking y conozca las enseñas del sector más expandidas y las más recientes.

### 12

## Claves del Sector

La baja inversión y los numerosos establecimientos frente al reducido número de redes son algunas de las características de las franquicias inmobiliarias.

### 13

## ¿Quién es Quién?

Conoce a los protagonistas de las franquicias inmobiliarias

### 26

## Directorio

Todo lo que necesitas saber de cada franquicia del sector, en nuestro directorio.

### 27

## “Franquicias Inmobiliarias”

Espacio Franquicia es la revista online de Franquiciashoy que tiene como objetivo informar periódicamente sobre los sectores de la franquicia y sus protagonistas. El contenido de Espacio Franquicia incluye las tendencias más actuales del sector, la información de las principales marcas en un espacio exclusivo donde mostrar sus modelos de negocios, entrevistas, reportajes y un quién es quién de los principales protagonistas del sector. En este número tratamos el sector “Inmobiliario” en la franquicia.

**ESPACIO**  
franquicia

# Sección Noticias

## Según Alfa Inmobiliaria la franquicia es el futuro del negocio inmobiliario

**La compañía cuenta ya con 130 agencias en nuestro país y 70 a nivel internacional**

Alfa Inmobiliaria ha alcanzado las 130 agencias inmobiliarias operativas, 23 más que las que tenía hace tan solo un año. Y preveían también concluir el ejercicio 2015 con un 15% más de operaciones realizadas que durante 2014. Dos señales claras de que el mercado se encuentra en clara fase de recuperación.

“No obstante, (afirma Jesús Duque, vicepresidente de la compañía), hemos aprendido muchas lecciones del pasado”. Para el directivo, una de las claves del futuro de este negocio es aceptar exclusivamente a franquiciados que disfruten con este negocio y sepan hacerlo rentable, de forma que sólo permanezcan los mejores. La segunda, apostar por la franquicia como fórmula ideal para este sector.

### ¿Cómo conseguir atraer y mantener solo a los mejores?

En Alfa Inmobiliaria han reducido al máximo la inversión necesaria para adherirse a la red. La compañía cuenta con un plan compuesto por dos fases. En la primera, el franquiciado abona sólo la cantidad de 2.000 €. A cambio recibe toda la formación y el saber hacer acumulado por la red en 18 años, aprende las distintas técnicas inmobiliarias que le permitirán captar propiedades y clientes, y puede empezar a operar con la bolsa inmobiliaria de la red, con más de 35.000 viviendas tanto en venta como en alquiler. En esta primera fase se anima al futuro franquiciado a operar desde un despacho profesional.

Sólo si supera con éxito esta primera fase, de 6 meses de duración aproximada, el potencial franquiciado es animado a abordar la inversión de alquilar un local, adecuarlo para la actividad, y contratar a un equipo de comerciales que le ayuden en la gestión comercial. “En total, afirma Duque, una inversión de aproximadamente 6.000 €, que el franquiciado realizará solo si ha constatado que esta es una actividad en la que puede desarrollarse profesionalmente con éxito.

## La franquicia, la fórmula de expansión ideal para el sector inmobiliario

Desde el punto de vista económico en Alfa Inmobiliaria han hecho números y sale más económico su franquicia que abrir por cuenta propia, “solamente con el ahorro en coste de los acuerdos de publicidad salen los números y el resto es gratis”, afirma rotundamente Duque. Dejando de lado el alquiler, el equipo material de trabajo y la puesta a punto de la oficina, el emprendedor necesitará darse de alta en todos los portales inmobiliarios a precio de particular, adquirir toda la formación que de otro modo recibe en pocas semanas, crear su propia bolsa inmobiliaria, que puede llegar a suponer la contratación de 3 ó 4 comerciales desde el primer día de actividad, conectar con distintas agencias inmobiliarias con las que poder llegar a realizar operaciones compartidas, etc. En suma, un coste que puede eliminar asociándose a cualquiera de las redes inmobiliarias que operan en el sector.

## Vilsa Grupo Inmobiliario comienza su expansión en franquicia

Tras casi dos décadas de experiencia en el sector, Vilsa Grupo Inmobiliario da el salto a la franquicia. Esta nueva enseña inmobiliaria se caracteriza por ofrecer un servicio integral a los clientes en la compra y venta de inmuebles y su objetivo es crecer a través de sus franquiciados.

Vilsa Grupo Inmobiliario pretenden convertirse en la empresa del sector más admirada. Sus valores son la profesionalidad, la flexibilidad, la efectividad y el afán por mejorar, además, de la gran implicación en todo lo que hacen.

La nueva enseña inmobiliaria ofrece al emprendedor alta rentabilidad y una proyección de futuro.



## DONPISO RENUEVA LA IMAGEN DE SUS OFICINAS A PIE DE CALLE

**La franquicia de servicios inmobiliarios invierte más de un millón de euros en remodelar sus puntos de venta**

La franquicia inmobiliaria donpiso, con sede en Barcelona, ha iniciado un proceso de remodelación de sus oficinas a pie de calle con el objetivo de actualizarlas y adaptarlas a la nueva imagen corporativa. En esta primera fase, la empresa ha realizado una inversión que ha superado el millón de euros.

En las nuevas oficinas a pie de calle de la franquicia donpiso, los anuncios de los pisos que cubren los escaparates son de mayor tamaño, están iluminados día y noche y se ha mejorado su visibilidad. En el interior, se han implantado los colores corporativos, el gris, el verde y el blanco, en paredes y mobiliario. Mesas y sillas se han renovado con modelos de líneas modernas y limpias para dar un toque de elegancia al ambiente.

“El objetivo de esta remodelación ha sido crear espacios que por un lado, transmitan la nueva imagen corporativa de donpiso como una empresa moderna y actual y por otro; que den la sensación de transparencia tanto para los clientes como para los empleados” ha explicado Emiliano Bermúdez, subdirector general de donpiso.

La nueva imagen corporativa pretende transmitir conceptos relacionados con la eficacia, la profesionalidad, la accesibilidad y la calidad en servicios inmobiliarios.



## ENGEL & VÖLKERS ESTÁ YA PRESENTE EN 700 LOCALIZACIONES DE 37 PAÍSES

**Con la reciente apertura en San Francisco, la inmobiliaria alemana amplía la fuerte red internacional fuera de Europa**

Engel & Völkers, la inmobiliaria alemana líder en intermediación de inmuebles de alto standing en el mundo, continúa imparable en su estrategia de expansión internacional. Presente en 37 países, la compañía acaba de abrir en San Francisco su localización número 700.

La inmobiliaria alemana comenzó a operar en Estados Unidos en el año 2007 y desde entonces no ha parado de aumentar su red en el país. “Seguimos centrados en ampliar la presencia internacional de la marca Engel & Völkers y, dentro de este crecimiento, EEUU y el conjunto de América del Norte son mercados muy estratégicos para nosotros”, explica Sven Oda, CEO de Engel & Völkers.

La nueva tienda, ubicada en El Castro, uno de los barrios más emblemáticos de San Francisco, cuenta con un equipo de 30 personas para poder cubrir la cuarta ciudad más grande de California. La cosmopolita urbe es conocida internacionalmente por sus típicas casas victorianas y por sus lujosas propiedades de los distritos de Forest Hill y Pacific Heights. Muchas de estas viviendas se encuentran entre las más caras de Estados Unidos y, tal como señala Anthony Hitt, CEO de Engel & Völkers en América del Norte “llegan a precios de 10.750 dólares por metro cuadrado e incluso superiores”, debido en parte a su proximidad a Silicon Valley.

Engel & Völkers AG es la compañía inmobiliaria alemana líder en la intermediación de inmuebles de alto standing en el mundo. Presente en el mercado español desde el año 1999, en este momento cuenta con más de 60 tiendas residenciales en nuestro país. Actualmente es la mayor agencia inmobiliaria de Alemania con 700 tiendas repartidas en 37 países de cuatro continentes. El Grupo cuenta con más de 7.000 empleados y colaboradores a nivel mundial. El número total de propiedades en cartera es de 45.000, de las que más de 11.000 corresponden a la cartera española.



## LA HIPOTECA DEL ESPAÑOL MEDIO: EN PAREJA, CUOTAS DE 760 EUROS Y CRÉDITOS A INTERÉS VARIABLE

La asesoría financiera GS Financial, especializada en la gestión hipotecaria y financiación para empresas, ha realizado una radiografía del solicitante medio de hipotecas en nuestro país.

Según este estudio, realizado en base a cerca de 600 operaciones hipotecarias gestionadas para más de 100 agencias inmobiliarias con las que opera como departamento financiero externo, estas son las características que definen la hipoteca del español medio:

El 80% de quienes solicitan un préstamo hipotecario lo hacen en pareja, por un importe medio de 130.000 € si viven en Madrid o Barcelona, y de 89.000 € si residen fuera de estas dos capitales; en un 90% firmando un crédito a interés variable; y en un 75% con un compromiso de pago de 30 años.

“Un perfil notablemente distinto al que encontrábamos en los años previos a la crisis” afirma José Luis Vera, director general de la financiera. En estos últimos años, continua, el comprador se ha hecho mucho más prudente. “Por término medio nos encontramos ante un comprador más adulto, con un nivel de estabilidad laboral importante, en un 80% de los casos nacional, y que compra en pareja para minimizar el impacto de la cuota en su economía”.

### Prudencia e improvisación por partes iguales

Frente a esta madurez financiera, la compañía resalta dos aspectos en los que los españoles vamos a contracorriente de nuestros vecinos europeos. En primer lugar, “continuamos decantándonos, en más de un 90% por los tipos de interés variable, sin tener en cuenta que nos encontramos en la fase más baja de la curva y cualquier acontecimiento inesperado puede cambiar esta tendencia e incrementar nuestra hipoteca hasta límites insospechados”.

La otra cuestión, añade Vera, es que “seguimos adelantando cantidades antes de tener asegurada la financiación lo que nos lleva a firmar la hipoteca, en la mayor parte de los casos, con nuestro banco de toda la vida, sin conocer nuevas ofertas de las más de 40 entidades bancarias y financieras tradicionales e incrementando en la mayor parte de los casos la cuota a pagar”, concluye.



## Pasado y futuro de las franquicias inmobiliarias

En los últimos años, las franquicias del sector inmobiliario han sufrido un descenso generalizado en sus principales variables, tanto en número de operadores como de agencias debido a las circunstancias económicas del mercado en general.

La bajada fue aún más significativa si nos fijamos en que antes de la crisis económica había más de medio centenar de redes operando en España y en 2013 no llegaban a la veintena. Pese a ello, las marcas se han sabido adaptar a la demanda de cada momento y al número reducido de clientes.

Las franquicias inmobiliarias han sorteado las dificultades utilizando diferentes elementos a su favor como la fuerza de la marca, ofrecer un servicio diferenciado que no puede hacerse a través de internet, brindando servicios complementarios como asesoramiento financiero y/o legal o incluso ayuda en la obtención del certificado energético. Todo esto ha hecho que las redes del sector inmobiliario de la franquicia que han superado y han sobrevivido a la crisis hayan salido más fortalecidas.

Ahora, todos los indicadores apuntan a una recuperación del mercado que se une a la reactivación del crédito a particulares y pymes. Todos ellos puntos positivos que hace que podamos decir que el sector inmobiliario en la franquicia vuelve a convertirse en un segmento con modelos de negocio rentables y propicios para el autoempleo.

**Eduardo Tormo es Fundador y Director General de Tormo Franchise Group**

## MONAPART, ALTERNATIVA PROFESIONAL PARA ARQUITECTOS Y AMANTES DE LAS VIVIENDAS BONITAS

*La red de franquicias inmobiliarias Monapart quiere ser la alternativa empresarial para arquitectos, decoradores e interioristas que buscan un complemento o una alternativa profesional en el sector de la intermediación inmobiliaria especializada en viviendas con encanto.*

Monapart es una marca de servicios inmobiliarios concebida por arquitectos y para arquitectos que ofrece a sus franquiciados formación completa en el campo de la intermediación inmobiliaria, materiales publicitarios, campaña de lanzamiento específica, microsite y buscador propio, ámbito de actuación en exclusiva, manual con todos los procesos y modelos, etc. y acompañamiento y asesoramiento siempre y en todas las áreas. Todo ello para que el franquiciado sólo tenga que dedicar su tiempo a captar viviendas bonitas y venderlas. "Nuestra oferta incluye exclusivamente aquellas casas o pisos más bonitos y singulares, dirigidos a personas que buscan viviendas que reflejen su personalidad y un determinado estilo de vida", afirma José Luis Echeverría, socio fundador de la compañía.

### Un modelo de negocio nacido en plena crisis

Monapart nació en 2010 en Barcelona, en plena crisis económica y sobre todo inmobiliaria. "Y ahí está el 50% de nuestro éxito" afirma Echeverría. La compañía ha creado un modelo de negocio único en el sector inmobiliario: un producto muy seleccionado; una comunicación más efectiva tanto por su enfoque como por los medios empleados; y una experiencia de servicio única.

Con esta filosofía, Monapart aborda ahora su plan de expansión por todo el país, ofreciendo un modelo de franquicia inmobiliaria muy distinta al de una agencia inmobiliaria tradicional.



## LAS CONSULTORAS INMOBILIARIAS INCREMENTARÁN UN 10% SUS PLANTILLAS EN 2016

*2015 ha sido un año muy positivo en el que las consultoras inmobiliarias han contratado a más de 800 empleados.*

Las firmas de consultoría inmobiliaria aumentarán un 10% sus plantillas durante este año, según datos de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI). Este aumento refleja no solo la paulatina recuperación del sector, sino que también demuestra el creciente protagonismo de las consultoras en el desarrollo de la economía doméstica. Es la primera vez que la Asociación, fundada en 2013 e integrada por las siete grandes consultoras inmobiliarias que operan en el territorio nacional (Aguirre Newman, BNP Paribas Real Estate, CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Knight Frank, y Savills) ofrece datos consolidados sobre la creación de empleo en el sector inmobiliario.

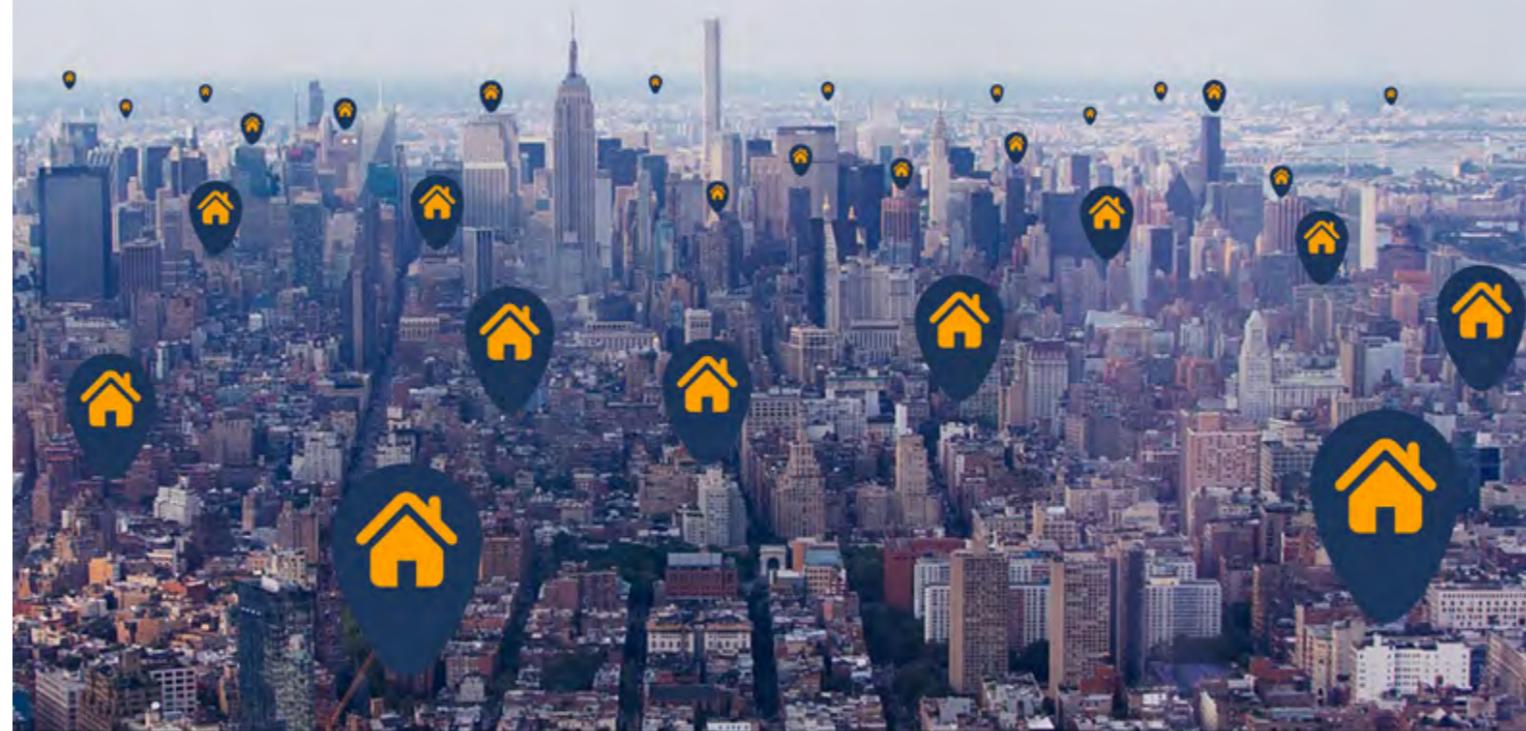
En cuanto al año que acaba de empezar, la tónica general del empleo en el sector seguirá siendo de estabilidad y crecimiento. En este sentido, si los siete socios de ACI emplean en la actualidad a más de 2.200 personas, se espera que en 2016 superen los 2.500 puestos de trabajo; una cifra que constituye otro signo más de la estabilización del sector inmobiliario y la recuperación de la economía doméstica.

Además, es importante destacar que el 2015 ha sido especialmente bueno en cuanto al número de contrataciones realizadas por las consultoras inmobiliarias. Concretamente, más de 800 nuevos empleados directos e indirectos se han incorporado a alguna de las siete firmas que conforman ACI.

Para el presidente de ACI, Ricardo Martí-Fluxá "la paulatina recuperación de la economía y la reactivación del mercado inmobiliario, propiciada por la entrada de nuevos inversores y el alto número de operaciones registradas, han sido los dos factores clave que han hecho posible este cambio de tendencia. La incorporación de más profesionales es también reflejo del compromiso y el esfuerzo de las consultoras por proporcionar un amplio abanico de servicios, adaptados a las necesidades de sus clientes, para lo que tienen que contar con equipos con una formación y habilidades específicas, que contribuyan a reforzar el sector".

*"Sólo es posible avanzar cuando se mira lejos.  
Sólo cabe progresar cuando se piensa en grande"*

Rodéate de profesionales que te ayuden a crecer y superarte



**TORMO**  
**FRANQUICIAS**  
Consulting

Preparamos su negocio inmobiliario  
para iniciar su crecimiento a través de franquicias

Puede contactar con nosotros directamente en el teléfono 911 591 666  
y en el e-mail [mromo@tormofranquicias.es](mailto:mromo@tormofranquicias.es)

# INMOBILIARIAS REPORTAJE DEL SECTOR

Las agencias inmobiliarias cuentan con un total de 26 enseñas que suman 2.398 establecimientos

## Las agencias inmobiliarias, un segmento de la franquicia que comienza a recuperarse

Las franquicias inmobiliarias han facturado 145 millones de euros y han tenido una inversión de 50 millones de euros.

Dentro del sistema de franquicia, las agencias inmobiliarias cuentan con un total de 26 enseñas que suman 2.398 establecimientos. Este sector, que se engloba dentro del sector servicios de la franquicia ha facturado 145 millones de euros y ha tenido una inversión de 50 millones de euros en España. En cuanto a la ocupación, las franquicias inmobiliarias han alcanzado un total de 6.788 empleos.

### Más redes, más unidades y más empleo

Pese a que las agencias inmobiliarias tienen menos presencia ahora que antes de la crisis; todo parece indicar que el sector, muy afectado por la crisis económica, comienza a recuperarse y vuelve al camino del crecimiento. Crecimiento que se pone de manifiesto si comparamos los datos de ejercicios anteriores. Las agencias inmobiliarias han pasado de tener 24 redes en 2014 a 26 enseñas en 2015, lo que supone la inclusión de dos nuevas marcas al conjunto del sector.

La evolución se aprecia aún más al contrastar el número de unidades actual respecto a ejercicios anteriores. En 2013, las agencias inmobiliarias contaron con 20 redes y 1.012 establecimientos, según datos del Informe de la Franquicia 2014 publicado por la consultora de franquicias Tormo Franquicias Consulting. Por su parte en 2014, el número de unidades aumentó

respecto a 2013 en 207 nuevas oficinas. Unos datos sobre establecimientos que a día de hoy, son claramente superiores, lo que demuestra una recuperación año tras año.

Otro dato que pone de manifiesto que el sector inmobiliario ha comenzado a remontar es el incremento en las plantillas de las consultoras inmobiliarias. En 2016, según la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI), estas incrementarán sus plantillas un 10%.

AÑO	REDES	UNIDADES
2013 *	20	1.012
2014 **	24	1.219
2015 ***	26	2.398

\* Fuente: Informe de la Franquicia 2014 TFC

\*\* Fuente: Informe de la Franquicia 2015 TFC

\*\*\* Fuente: Franquicias hoyes

### Reactivación del sector y de la financiación

Las cadenas especializadas en la venta, alquiler y compra de inmuebles se muestran optimistas tras años de caídas y tienen previsiones muy positivas para 2016.

2015 ha sido el año de la consolidación del crecimiento de la franquicia y ha reforzado a las franquicias existentes además, de

propiciar el nacimiento de otras nuevas como ha sido el caso de las enseñanzas inmobiliarias. Segmento en el que han nacido dos nuevas franquicias en 2015. Este sector se ha visto muy afectado por las circunstancias económicas del momento y fueron numerosas las enseñanzas que desaparecieron desde el inicio de la crisis

hasta la actualidad. No obstante, muchas de ellas han sobrevivido a los envites de la crisis económica y después del estancamiento de estos años, vuelven a la senda del desarrollo y del crecimiento. A estas noticias, sin duda positivas para las franquicias del sector inmobiliario, se unen los datos del Instituto Nacional

de Estadística respecto a la financiación. Según el INE, en septiembre de 2015 se contrataron 23.828 préstamos hipotecarios para comprar viviendas, lo que supone un aumento del 20% con respecto al mismo mes del año anterior. Con este aumento, este indicador suma 16 meses consecutivos de subidas.

No sólo crece el número de préstamos contratados sino también los importes de los mismos.

#### Presencia internacional

Las franquicias inmobiliarias han querido también hacerse un hueco en otros países. Es el caso de Alfa Inmobiliaria que ya cuenta con 62 oficinas en México y donde prevé crecer un 25%. También tiene presencia en Perú, Colombia y Paraguay. Otro claro ejemplo de expansión internacional es el caso de Engel & Völkers que está presente en 700 localizaciones de 37 países. Esta inmobiliaria alemana comenzó

a funcionar en Estados Unidos en 2007 y desde ese momento no ha parado de crecer.

Las franquicias inmobiliarias han conseguido esquivar las dificultades utilizando factores como la potencia de marca, servicios que complementan a las gestiones inmobiliarias o incluso asesoramiento legal y financiero. Todo ello orientado a ofrecer un servicio inmobiliario cada vez más integral y personalizado. Se trata de un sector que en la actualidad se encuentra en plena recuperación y con perspectivas positivas de crecimiento.

Las agencias inmobiliarias cuentan con un total de 26 enseñanzas que suman 2.398 establecimientos



ENSEÑAS	TOTAL	INVERSIÓN
ADAIX	94	4.500 €
ALFA INMOBILIARIA	209	Desde 3.500 € + IVA
ALQUILER PROTEGIDO	14	10.000 €
ALQUILER SIN RIESGO	10	20.000 - 23.000 €
ALQUILERSHOP.COM	114	250 €
ALQUILOTUCASA.COM	21	1.000 € + IVA
BEST HOUSE	219	Desde 0 €
BROKER PROPERTIES	55	Desde 0 €
CENTURY 21	35	50.000 €
COMPRARCASA	150	35.000 €
DONPISO	50	30.000 €
ECOFINCAS	44	9.500 €
ENGLES & VÖLKERS	708	180.000 € - 200.000 €
EXPOFINQUES	60	3.000 € (Canon de entrada)
FINCALIUM	6	9.500 €
GRUPO GS INMOBILIARIA	35	Desde 2.900€
IGH PROPERTIES	15	1.000 €
INSULAE	6	18.000 €
LA CASA AGENCY	40	40.000 €
LOOK&FIND	78	Según zona y estado del local
MONAPART	3	Desde 12.000 € - 20.000 €
OPAU FRANQUICIAS	5	0 € (Canon de entrada: 12.000 €)
REMAX	100	60.000 €
TECNOCASA	308	30.000 - 40.000 €
VILSA GRUPO INMOBILIARIO	3	12.500 €
VIVE SOLUCIONES INMOBILIARIAS	16	0 € (Canon de entrada: 15.000 €)

Fuente: Franquicias hoy.es

#### VISIÓN GENERAL INMOBILIARIAS

 **ENSEÑAS**  
26

 **UNIDADES**  
2.398

 **FACTURACIÓN**  
145  
MILLONES DE EUROS

 **INVERSIÓN**  
50  
MILLONES DE EUROS

 **EMPLEO**  
6.788

#### FACTURACIÓN E INVERSIÓN MEDIA

Facturación Media  
**87.003 €**

Inversión Media  
**30.243 €**

Elaboración: Tormo Franquicias Consulting

## EL MERCADO INMOBILIARIO SE REACTIVA | Es tu momento...



CON DONPISO: MÁS OPORTUNIDADES · MÁS CLIENTES · MÁS NEGOCIO · MÁS RENTABILIDAD

Buscamos asociados en toda España

**93 206 53 93**  
franquicia@donpiso.com

 **donpiso**  
FRANQUICIA INMOBILIARIA

## MÁS ECONÓMICAS

### INVERSIÓN NECESARIA

BEST HOUSE	Desde 0 €
BROKER PROPERTIES	Desde 0 €
ALQUILERSHOP.COM	250 €
IGH PROPERTIES	1.000 €
GRUPO GS INMOBILIARIA	Desde 2.900 €
ALFA INMOBILIARIA	Desde 3.500 €
ADAIX	4.500 €
ECOFINCAS	9.500 €
FINCALIUM	9.500 €
ALQUILER PROTEGIDO	10.000 €

## MÁS EXPANDIDAS

### NÚMERO DE LOCALES TOTALES

ENGELS & VÖLKERS	708
TECNOCASA	308
BEST HOUSE	219
ALFA INMOBILIARIA	209
COMPRARCASA	150
ALQUILERSHOP.COM	114
REMAX	100
ADAIX	94
LOOK&FIND	78
EXPOFINQUES	60
BROKER PROPERTIES	55
DONPISO	50

## MÁS NUEVAS

### POR AÑO DE NACIMIENTO DE LA CADENA

BROKER PROPERTIES	2015
OPAU FRANQUICIAS	2015
VILSA GRUPO INMOBILIARIO	2015
ALQUILER PROTEGIDO	2014
ALQUILER SIN RIESGO	2013
GRUPO GS INMOBILIARIA	2013
INSULAE	2013
MONAPART	2013
ECOFINCAS	2012
FINCALIUM	2012

## CLAVES DEL SECTOR

El sector de las franquicias inmobiliarias es un sector que experimentó un gran crecimiento hace años pero que también ha sufrido numerosas pérdidas durante la crisis económica. Pese a varios años de caídas consecutivas, numerosas franquicias del sector han capeado los años malos y ahora comienzan de nuevo el crecimiento. Algunas de las características principales de este segmento son:

### RECUPERACIÓN Y REACTIVACIÓN

En la actualidad, las agencias inmobiliarias están en plena reactivación y recuperación tras varios años de datos negativos y pérdidas de unidades y oficinas. No sólo han desaparecido establecimientos sino que también se produjeron pérdidas de redes. Según los últimos informes sobre la franquicia, el año 2015 ha sido el ejercicio de la consolidación y el desarrollo de la franquicia, y por tanto también de las enseñas inmobiliarias. Aumentan las redes y las unidades de este segmento.

### BAJAS INVERSIONES VS GRANDES INVERSIONES

Una de las características de las franquicias inmobiliarias es que requieren, por lo general, y en su gran mayoría, una pequeña inversión para iniciar la actividad. Esto sucede en la mayoría de los casos, y choca con otros casos donde la inversión de la franquicia es muy elevada. De esta manera, en este sector de la franquicia conviven enseñas de baja y elevada inversión.

### EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Otra de las claves de las franquicias inmobiliarias es que emprendieron una expansión internacional que se ha convertido en parte importante para las redes. El crecimiento se ha producido sobre todo en los países de América Latina.

### NUMEROSAS UNIDADES, ESCASAS REDES

El sector inmobiliario en la franquicia destaca también por tener un reducido número de enseñas pero gran cantidad de unidades de negocio de cada una de las redes.





Emiliano Bermúdez, Subdirector General de donpiso

## “donpiso prevé crecer un 30% en facturación y abrir 30 nuevas oficinas en 2016”

donpiso confirma que en el año 2015 ha consolidado la tendencia positiva y el crecimiento que comenzó en 2013, una tendencia que creen que seguirá el mismo camino este año y sucesivos.

**E**spacio Franquicia entrevista a Emiliano Bermúdez, subdirector general de donpiso que nos habla de qué significa la franquicia para la enseña inmobiliaria donpiso, de cuáles son las perspectivas de futuro para el sector o de las ventajas de convertirse en franquiciado/a de esta red inmobiliaria.

### ¿Qué ofrece donpiso al posible franquiciado?

Básicamente ofrece la posibilidad de crear un gran negocio, muy rentable, mediante la captación y venta o alquiler de inmuebles en todas sus vertientes. Hoy en día, en un mercado competitivo y muy activo, es necesario disponer de valores añadidos

y herramientas diferenciales que garanticen el éxito. No es aconsejable “viajar solo”.

donpiso ofrece un modelo de negocio que permite una alta rentabilidad con una inversión muy moderada. Le ofrece valor añadido, diferenciación de la competencia, formación teórica y práctica a todos los niveles, consultoría personalizada, productos de marketing y publicidad muy competitivos, una marca muy conocida y reconocida, con una gran imagen y posicionamiento en el mercado; también le ofrece sistemas tecnológicos de última generación únicos y exclusivos de donpiso, que le permitirán trabajar de una forma moderna, actual y optimizar al máximo las posibilidades de los clientes. En definitiva, una franquicia

donpiso significa entrar de la mano de una empresa muy experimentada, decana del sector servicios inmobiliarios en España, a un mercado en pleno crecimiento y que presenta infinitas posibilidades de ganar dinero.

Trabajar bajo la denominación donpiso significa prestigio profesional, más clientes, más llamadas, más e-mails, más y mejores posibilidades de captar inmuebles, más actividad, más ventas y en definitiva, más rentabilidad, proyectando una mayor tranquilidad y confianza a los clientes a la hora de cerrar operaciones. Un modelo basado en una metodología exitosa y experimentada en nuestra propia red de oficinas a lo largo de más de 30 años de trayectoria empresarial.

### ¿Podría definir las claves del negocio donpiso?

Una de las claves de donpiso es la gran notoriedad y reconocimiento de la marca. También destaca nuestra metodología de trabajo, atesorada y contrastada a través de nuestras propias oficinas para posteriormente trasladarla al franquiciado,



basada en la construcción de una cartera de inmuebles muy competitiva, con herramientas muy eficaces para ofrecer valor añadido al propietario y conseguir la captación del inmueble.

Otra de nuestras claves, es que nuestros planteamientos de marketing y publicidad están basados en la creación y potenciación de una correcta imagen de marca en la zona, lo cual, unido a un excelente posicionamiento global, traslada confianza, seguridad y eficacia a los propietarios y los compradores. Los planes de medios de donpiso son desarrollados por especialistas muy experimentados en mercadotecnia del sector inmobiliario español.

En donpiso le damos especial importancia a la formación continua y permanente, que además es gratuita para el franquiciado y su personal. La misma importancia le damos a la tecnología al servicio de las ventas y a la eficacia en el negocio. Utilizamos sistemas propios y exclusivos de donpiso. Nuestra principal garantía es

que somos una empresa de servicios inmobiliarios y lo que sabemos hacer y hemos venido haciendo desde 1984 es comercializar inmuebles, conocemos el negocio y el mercado, porque actuamos directamente sobre el mismo y lo experimentamos en nuestras propias carnes. Nos jugamos nuestro dinero y estamos totalmente volcados en que cualquiera de nuestros puntos de venta (sea propio o franquiciado), sea rentable. Esto es una gran garantía para el franquiciado.

**Con más de 30 años de experiencia y 50 establecimientos ¿Cuáles son vuestros objetivos de expansión para 2016?**

En un escenario favorable de mercado, donpiso prevé un año 2016 con un crecimiento del 30% en facturación para la compañía y un crecimiento de la red (propia y franquiciada) en 30 nuevas oficinas en España. Después de siete años de profunda crisis en el sector inmobiliario, en 2013 donpiso comenzó a registrar una leve recuperación en sus cifras de

negocio en su red propia. Ese año, el volumen de negocio fue de 62 millones de euros. En 2014, esta cifra se elevó significativamente hasta los 80,8 millones de euros, lo que representó un 30,3% más que el anterior. La curva continuó de modo ascendente en 2015: 92 millones de euros, un 14% más que en 2014. Y para 2016 se estima un crecimiento del 27% en el volumen de negocio, hasta alcanzar los 117 millones de euros y de un 30% en facturación directa hasta los casi 9 millones de euros. En número de inmuebles vendidos, las cifras siguen idéntico ritmo de crecimiento. En 2013, donpiso consiguió vender en su red de oficinas propias 324 pisos, número que ascendió a 471 en 2014, un 45% más. En 2015, las ventas se incrementaron hasta 543 pisos, un 15% más que en 2014. De las ventas realizadas, el 72% son de propiedades comercializadas en exclusiva por donpiso.

“donpiso ofrece un modelo de negocio que permite una alta rentabilidad con una inversión muy moderada”

**Para abrir una franquicia donpiso es necesaria una inversión de 30.000 € ¿En cuánto tiempo estiman que el emprendedor recuperaría la inversión?**

Debemos señalar algo muy importante y es que donpiso no ha cerrado ni una sola de sus

oficinas en los últimos 5 años y en la actualidad, todas las oficinas de donpiso son rentables y han superado el pasado ejercicio con importantes márgenes de beneficio en mayor o menor medida. En cuanto a la recuperación de la inversión, hay que decir que en 2015, la Tasa temporal de Recuperación de Inversión (TRI) de las nuevas aperturas de donpiso se situó en los 4,7 meses de media, destacando que esta es una tasa que no se veía desde los mejores años del sector inmobiliario. En la recuperación de este índice han influido significativamente la actual estructura de costes y el crecimiento en la actividad experimentado ya desde el último trimestre del 2014 de manera sostenida.

“Para 2016 se estima un crecimiento del 27% en el volumen de negocio, hasta alcanzar los 117 millones de euros y de un 30% en facturación directa hasta los casi 9 millones de euros”

**¿Qué ha significado el sistema de franquicia para el crecimiento de donpiso?**

Ha significado la oportunidad de implementar políticas de crecimiento y acceso a nuevos mercados de la mano de socios locales, aspecto este importante en cualquier plan de expansión. El modelo de franquicia inmobiliaria, si es de calidad, es un gran modelo de



distribución. Es importante la calidad del valor añadido y el soporte en todos los sentidos que el franquiciador presta al franquiciado y también el perfil y la disposición de adaptación al método que este tenga respecto al modelo de negocio planteado por el franquiciador. En cualquier caso, para donpiso que empezó a franquiciar a partir de 1.997, ha supuesto la oportunidad de crecer de una manera ordenada, sólida y con garantías, sin menoscabar la calidad del servicio que, como empresa, estamos obligados a prestar a nuestros clientes.

**El sector inmobiliario ha sido uno de los más golpeados por la crisis ¿Cómo ve el futuro del sector?**

Las crisis también traen cosas buenas. En nuestro caso hemos de agradecer a la crisis la extraordinaria selección natural que ha provocado en un sector con altas dosis de intrusismo y con empresas de dudoso Valor Añadido a clientes y franquiciados. Otra cosa buena de las crisis es que no duran siempre, se acaban. En este sentido podemos decir que

todos los analistas coinciden, el sector inmobiliario español, después de años muy convulsos, ha iniciado su crecimiento y representa una oportunidad idónea para invertir en el negocio inmobiliario con altas rentabilidades a corto y medio plazo.

Los diferentes indicadores concluyen una significativa mejora de la demanda, en un entorno de incremento del crédito y estabilización de precios. En donpiso y según nuestra propia experiencia, podemos confirmar que el ejercicio 2015 ha consolidado la tendencia positiva y el crecimiento de dos dígitos en el volumen de transacciones, afecta a la casi totalidad de las grandes ciudades; una tendencia que, creemos, se acentuará en 2016 y en los próximos ejercicios.



Philipp Niemann, Director-General EMEA - Engel & Völkers

## “Vemos el sector con mucho potencial y en auge, tanto a nivel residencial como terciario”

La firma inmobiliaria de origen alemán ha registrado un crecimiento del 46,3% en España durante el ejercicio 2015.

**E**ntrevistamos a Philipp Niemann, director-general EMEA - Engel & Völkers que nos habla sobre las posibilidades que ofrece la franquicia Engel & Völkers, lo que supone el modelo de la franquicia para esta inmobiliaria y cómo ve el futuro del sector.

### ¿Qué ofrece Engel & Völkers al franquiciado?

Como franquiciado de Engel & Völkers, se beneficiará de la fuerza de nuestra marca, nuestra red internacional, nuestra propia Academia, una plataforma de negocios única y significativas ventajas competitivas. Engel & Völkers pone al alcance de sus franquiciados sus más

de 35 años de experiencia y su amplio conocimiento de mercados locales. También ponemos a disposición diversas herramientas de marketing online y offline. El franquiciado recibirá todo el apoyo necesario de la marca creando así el marco ideal para el éxito de su negocio.

### Defina las ventajas de ser franquiciado/a de Engel & Völkers

Ser franquiciado de Engel & Völkers ofrece numerosas ventajas:

Red: pertenecer a nuestra extensa red nacional e internacional ofrece una sólida base para realizar traspasos de clientes y propiedades. Hoy en día contamos con más de 600 tiendas en 37 países de 4 continentes.

Marca: competencia, exclusividad y pasión son nuestros valores. Los más de 35 años de experiencia y el reconocimiento internacional de nuestra marca ofrecen un importante valor adicional.

Concepto de servicio: nuestro soporte y apoyo continuo a nuestro franquiciado ofrece a los clientes uniformidad de la marca y de servicio a nivel mundial.

Academia Engel & Völkers: nuestra propia academia transmite todo el know-how de la empresa para todos nuestros colaboradores: franquiciados, consultores, asistentes y empleados.

### ¿Cuáles son los objetivos de expansión?

Gracias a nuestra eficaz estrategia de crecimiento, esperamos poder abarcar todo el mercado español para 2020. Este año 2016 nos depara grandes cosas. Debido a los grandes resultados obtenidos en España en estos últimos años, seguiremos manteniendo este crecimiento constante ampliando el número de licencias vendidas en nuevas zonas de España.

### ¿Cuáles son las claves del éxito de Engel & Völkers?

Nuestra experiencia en el sector inmobiliario, la red mundial que permite la creación de sinergias, nuestro servicio profesionalizado así como nuestro amplio conocimiento de mercados locales.

### ¿Cuál es el perfil del franquiciado que busca Engel & Völkers?

Buscamos personas apasionadas por el sector inmobiliario, amantes de la calidad, con dotes comerciales y de liderazgo. Son emprendedores que desean una nueva etapa empresarial,

con ganas de trabajar en el segmento de la exclusividad. Gracias a nuestra academia propia, no es necesario tener experiencia en el sector para convertirse en franquiciado de Engel & Völkers.

### ¿Por qué eligió Engel & Völkers la franquicia como modelo para crecer?

El sistema de franquicia es una manera de crecer de forma rápida y eficaz. Ofrece ventajas como exclusividad, prestigio y notoriedad de la marca. Alemania ya era un mercado experimentado con éxito así que elegir este modelo de negocio era lo más seguro.

### ¿Cómo ve el sector en la actualidad?

Mejor que nunca. En estos últimos 5 años, Engel & Völkers no ha parado de crecer. El sector al que nos dedicamos no ha sufrido tanto la crisis económica. Hemos seguido vendiendo con éxito propiedades y franquicias. En España siempre hemos podido contar con inversores nacionales e internacionales para nuestro producto. En la actualidad vemos el sector con mucho potencial y en auge, tanto a nivel residencial como terciario.

# REPORTAJES

## ENSEÑAS DEL SECTOR

ADAIX

ALFA INMOBILIARIA

BEST HOUSE

VILSA GRUPO INMOBILIARIO

BROKER PROPERTIES

ALQUILOTUCASA.COM





## ADAIX

La inmobiliaria con implantación internacional

Con más de 10 años de experiencia, la franquicia inmobiliaria Adaix no sólo está presente en España sino que ha llegado a otros países como Estados Unidos, Francia o Marruecos entre otros.

Adaix presenta un negocio basado principalmente en el sector inmobiliario, pero no es la única actividad que realiza. Ofrece a los clientes servicios de seguros, administración de fincas y productos financieros.

Los emprendedores interesados en la franquicia inmobiliaria Adaix, no tienen una única opción sino que pueden optar a diferentes modalidades de negocio con esta enseña.

Por un lado, el futuro emprendedor puede convertirse en agente comercial o tener su propia agencia inmobiliaria. Dentro de la primera opción, hay otras dos posibilidades. La primera es Realtor en la que el franquiciado sería agente comercial y para ello necesitaría invertir 1.400 € + IVA de canon de entrada. La segunda posibilidad es Realtor Premium, para lo que el emprendedor necesitaría realizar una inversión de 1.900 €+IVA. La segunda opción que ofrece la franquicia Adaix al inversor o franquiciado es el tener su propia agencia, para lo que sería necesario una inversión de 4.500 € +IVA.

Más de 100 agencias y más de 250 profesionales en España

Adaix cuenta con más de 100 agencias y más de 250 profesionales en España para los que la profesionalidad, continuidad y la seriedad son las claves de su éxito.



## ALQUILOTUCASA.COM

Garantía del alquiler

La franquicia inmobiliaria Alquilotucasa.com nace en Murcia hace 4 años con el objetivo de ofrecer servicios novedosos a constructoras, promotoras, arrendadores y arrendatarios.

La enseña inmobiliaria requiere una inversión baja. Con un canon de entrada de 1.000 € y un royalty entre 300 € y 350 €, un emprendedor puede tener su propia franquicia inmobiliaria de Alquilotucasa.com. Esta enseña no requiere experiencia previa en el sector al futuro franquiciado ya que ofrecen la formación inicial necesaria.

En alquilotucasa.com ofrecen servicios de intermediación inmobiliaria, gestión integral del alquiler, servicios de garantía de alquiler, servicios de manteniendo y reformas o incluso la posibilidad de hacer seguros. También, el franquiciado de Alquilotucasa.com puede ofrecer servicios de administración de fincas.

Alquilotucasa.com ofrece al franquiciado tres posibilidades de negocio: Local, despacho u oficina o negocio online

Alquilotucasa.com te proporciona la posibilidad de obtener rentabilidad desde el primer día gracias a MLA, una herramienta a través de la que se pueden compartir la base de datos de viviendas y comenzar a trabajar con ella.

Alquilotucasa.com ofrece al franquiciado exclusividad de zona y tres posibilidades de negocio: Local, despacho u oficina o negocio online.



## BEST HOUSE

La franquicia inmobiliaria del Grupo Best

Best House comienza su andadura en el año 1987, pero no fue hasta 10 años después cuando la empresa decidió crecer bajo la fórmula de la franquicia. A día de hoy, la franquicia inmobiliaria Best House cuenta con 219 agencias de las que 217 son franquicias y 2 de ellas propias.

La franquicia Best House ofrece al franquiciado la posibilidad de comenzar la actividad sin necesidad de tener que realizar inversión en local ni en personal.

Best House garantiza ante notario sus prestaciones y condiciones como las mejores del mercado

Best House ofrece una formación inicial, continuada y gratuita al franquiciado. Un franquiciado que tendrá la opción de elegir la duración del contrato y que desde el primer día tendrá su propia cartera de inmuebles.

El Grupo BEST asegura que es la única empresa franquiciadora a nivel nacional que garantiza ante notario sus prestaciones y condiciones como las mejores del mercado y superiores a cualquier empresa de la competencia. Además, para ser franquiciado de Best House los cánones de entrada que exigen la enseña franquiciadora son desde 0 € o cánones mínimos con la garantía contractual de recuperación que garantiza el derecho del franquiciado a recibir cantidades del franquiciador en concepto de recuperación del canon de entrada.

Con Best House el franquiciado tendrá asistencia en búsqueda del local y acondicionamiento.



## VILSA

Servicio inmobiliario integral

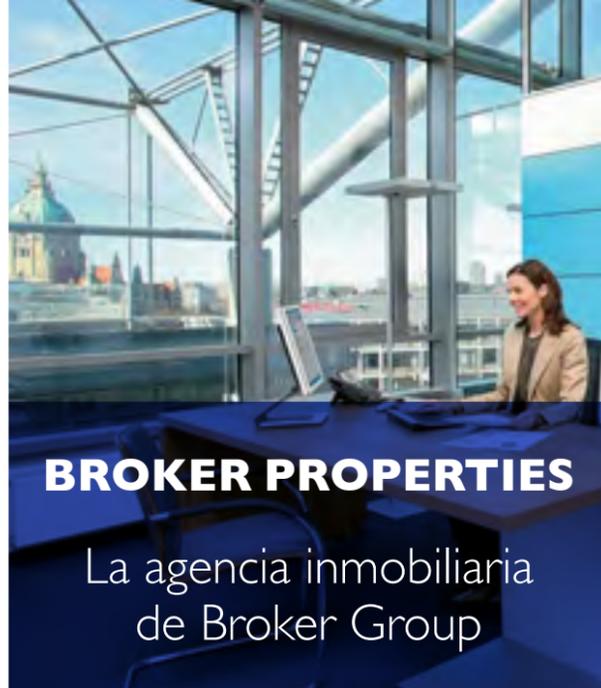
Casi dos décadas de experiencia han convertido a Vilsa Grupo Inmobiliario en una empresa que destaca por ofrecer a sus clientes un servicio integral en todo lo referente a la compra-venta de inmuebles. Unos servicios que van desde el asesoramiento personalizado en la financiación, a la realización de valoración de viviendas, ayuda en los trámites para la reforma de hogar o incluso servicios de decoración.

Grupo Vilsa Inmobiliario comienza a franquiciar su modelo de negocio y lo hace ofreciendo un apoyo personalizado a los franquiciados. Unos franquiciados que han de tener compromiso y motivación, entre otros factores.

La franquicia Vilsa Grupo Inmobiliario nació en 1996 y desde entonces ha trabajado con más de 15.000 clientes a través de un equipo de consultores inmobiliarios con alta cualificación. Su equipo de profesionales está formado específicamente en asesorar a clientes durante todo el proceso tanto de compra como de venta del inmueble.

Vilsa Grupo Inmobiliario cuenta con casi 20 años de experiencia

Vilsa apuesta por el desarrollo sostenible y apoya iniciativas sociales. Además, recientemente ha creado Legalbanc, un nuevo departamento jurídico que ofrece a los clientes asesoramiento legal y bancario para ayudar a sus clientes. La nueva franquicia inmobiliaria requiere una inversión de 12.500 €, más 10.000 € de canon de entrada. Y para los 10 primeros franquiciados el canon de entrada sería de 9.000 €.



## BROKER PROPERTIES

La agencia inmobiliaria de Broker Group

**B**roker Properties pertenece a Broker Group. Un grupo financiero e inmobiliario que opera bajo la fórmula de la franquicia y ofrece condiciones muy destacadas como por ejemplo un canon de entrada desde 0 € o cánones mínimos para comenzar la actividad.

Su matriz se encuentra en Londres y ofrece al emprendedor la posibilidad de comenzar a operar y trabajar desde el primer día sin gastos de local o estructura, entre otros. Gran parte de la publicidad corre también a cargo de la Central franquiciadora. Esta franquicia inmobiliaria también ofrece la posibilidad de comercializar desde el primer día miles de inmuebles y captar clientes en portales inmobiliarios en más de 60 países.

La franquicia Broker Properties cuenta con el software número uno en España de gestión inmobiliaria que tiene más de 17 años de experiencia en el sector.

Ofrece la posibilidad de comenzar a operar desde el primer día sin gastos de local o estructura

Además, la franquicia Broker Properties ofrece al franquiciado la posibilidad de la concesión de otra franquicia del grupo y que es complementaria a Broker Properties. Se trata de la franquicia Broker Capital.

Esta enseña inmobiliaria ofrece también formación inicial y continuada en el tiempo. En la actualidad, Broker Properties tiene 55 franquicias.



## ALFA INMOBILIARIA

Transparencia, eficacia y experiencia

**L**a franquicia Alfa Inmobiliaria comenzó su andadura en los años 90. Desde entonces la franquicia inmobiliaria no ha dejado de crecer. Tanto es así, que actualmente cuenta con 209 agencias franquiciadas. Sólo en 2015, Alfa inmobiliaria ha aumentado en 35 el número de sus agencias. En la actualidad, la enseña inmobiliaria genera 300 empleos.

Durante sus 17 años de experiencia han acompañado a esta enseña tres características principales: la transparencia, la eficacia y la experiencia. Y ello le ha llevado a dar el salto a la expansión internacional. Un salto que se ha materializado con creces en México. País donde tiene más de 60 oficinas y donde prevén crecer alrededor del 25% gracias al notable desarrollo urbanístico. Además de México han abierto mercado a Colombia, Paraguay, Panamá y Perú.

17 años de experiencia y 209 oficinas franquiciadas

La franquicia inmobiliaria Alfa Inmobiliaria ofrece otros servicios entre los que se incluyen consultor jurídico virtual, servicios de compra y/o arrendamiento y servicios a particulares que venden inmuebles, entre otros servicios.

Para ser franquiciado de Alfa Inmobiliaria es necesaria una inversión desde 3.500 €+IVA. En Alfa Inmobiliaria los franquiciados podrán trabajar mediante la colaboración de oficinas. Con esto comparten la misma base de datos que hace que, el emprendedor pueda ofrecer a sus clientes desde el primer día, un total de 35.000 inmuebles.

# franquicias hoy.es

Anúnciate en franquicias hoy.es, el portal de franquicias para todos los emprendedores



El portal donde encontrarás toda la información sobre franquicias

En franquicias hoy.es tendrás:

- Múltiples opciones de contratación
- Máxima visibilidad
- Tecnología evolucionada
- Referencias de calidad

Ponte en contacto con nosotros a través del correo [schaves@franquicias hoy.es](mailto:schaves@franquicias hoy.es) o en el teléfono 911 592 106

# ¿QUIÉNES QUIÉN?

## Inmobiliarias

### ADAIX

**Responsable**

Alain Brand  
CEO

**Contacto**

Jesús Espinosa

**Año creación**

2005

**Establecimientos totales**

94

### ALFA INMOBILIARIA

**Responsable**

Jesús Duque Martínez  
Vicepresidente-Socio fundador

**Contacto**

Antonio Pérez de la Torre  
Director Expansión

**Año creación**

1997

**Establecimientos totales**

209

### ALQUILER SIN RIESGO

**Responsable**

Emilio Sanz  
Socio Fundador y Gerente

**Contacto**

María Jesús Sanz Cardona

**Año creación**

2013

**Establecimientos totales**

10

### ALQUILERSHOP

**Responsable**

Oscar Pimentel, Gerente

**Contacto**

Jaime Pastor

**Año creación**

2009

**Establecimientos totales**

114

### BEST HOUSE

**Contacto**

-

**Año creación**

1997

**Establecimientos totales**

219

### DON PISO

**Responsable**

Emiliano Bermúdez Palazón  
Subdirector General

**Contacto**

Jordi Mata

**Año creación**

1997

**Establecimientos totales**

50

### ECOFINCAS

**Responsable**

Adrián Gutiérrez  
Director

**Contacto**

Adrián Gutiérrez

**Año creación**

2012

**Establecimientos totales**

44

### ENGELS & VÖLKERS

**Responsable**

Philipp Niemann  
Managing Director EMEA

**Contacto**

Saskia Hilarius

**Año creación**

1990

**Establecimientos totales**

708

### FINCALIUM

**Responsable**

Adrián Gutiérrez  
Director

**Contacto**

Adrián Gutiérrez

**Año creación**

2012

**Establecimientos totales**

6

### IGH PROPERTIES

**Responsable**

Ivan Guill Hernández  
Gerente

**Contacto**

Manoly Sandoval Balboa

**Año creación**

2013

**Establecimientos totales**

15

### INSULAE

**Responsable**

Javier Puertas Fernández  
CEO

**Contacto**

Javier Puertas Fernández

**Año creación**

2013

**Establecimientos totales**

6

### LA CASA AGENCY

**Responsable**

Miquel Pastor Sánchez  
Director de Expansión

**Contacto**

Marga Serra

**Año creación**

2009

**Establecimientos totales**

40

### LOOK & FIND

**Responsable**

Alfonso Matesanz  
Presidente

**Contacto**

Departamento de Expansión

**Año creación**

1991

**Establecimientos totales**

78

### OPAU FRANQUICIAS

**Responsable**

Sonia Campuzano Serna  
CEO, Directora General

**Contacto**

Sonia Campuzano Serna

**Año creación**

2015

**Establecimientos totales**

5

### REMAX

**Responsable**

Javier Sierra  
Presidente

**Contacto**

Antonio Ortiz

**Año creación**

1973 EE.UU. - 1994 España

**Establecimientos totales**

6.886 EE.UU. - 100 España

### VILSA GRUPO INMOBILIARIO

**Responsable**

María del Amo Pérez  
Directora Dpto. de Franquicias

**Contacto**

María del Amo Pérez

**Año creación**

2015

**Establecimientos totales**

3

### VIVE SOLUCIONES INMOBILIARIAS

**Responsable**

Jose Luis Nevado Sierra  
Gerente

**Contacto**

Isabel Salas

**Año creación**

2011

**Establecimientos totales**

16

# DIRECTORIO

### ADAIX

**Descripción** Franquicia inmobiliaria internacional y servicios anexos de seguros, administración de fincas y financiera. Cuyo principal valor es la innovación tecnológica de sus proyectos.

**Inversión Total** 4.500 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2005

**Creación de Franquicia** 2005

**Número de Establecimientos** 94

**Propios** 1 **Franquiciados** 93

### ALQUILERSHOP

**Descripción** AlquilerShop, concepto novedoso de agencia Inmobiliaria. AlquilerShop alcanza el séptimo año de éxitos en España, consolidándose en todo el país con más de 100 agencias.

**Inversión Total** 250 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2009

**Creación de Franquicia** 2009

**Número de Establecimientos** 114

**Propios** 2 **Franquiciados** 112

### BROKER PROPERTIES

**Descripción** Broker Group es un grupo financiero e inmobiliario con empresa matriz en Londres, que desarrolla las actividades financieras e inmobiliarias bajo un régimen de franquicia, ofreciendo a sus colaboradores condiciones únicas en el mercado.

**Inversión Total** 0 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2007

**Creación de Franquicia** 2015

**Número de Establecimientos** 55

**Propios** 0 **Franquiciados** 55

### CENTURY 21

**Descripción** La franquicia CENTURY 21 es la mayor red de intermediación inmobiliaria del mundo. Con más de 40 años, una sólida experiencia, prestigio internacional y un modelo de negocio probado y contrastado, que funciona en 80 países a través de 7700 agencias y 130.000 asesores.

**Inversión Total** 50.000 € con canon

**Origen** EE.UU.

**Creación de Empresa** 1971

**Creación de Franquicia** 2009

**Número de Establecimientos** 35

**Propios** 1 **Franquiciados** 34

**Descripción** Sistema de trabajo basado en 19 años de experiencia, que permite ofrecer una opción de negocio rentable, basada en la transparencia, profesionalidad y gestión eficiente.

**Inversión Total** Desde 3.500 € + IVA

**Origen** España

**Creación de Empresa** 1996

**Creación de Franquicia** 1997

**Número de Establecimientos** 209

**Propios** 0 **Franquiciados** 209

**Persona de Contacto**

Antonio Pérez de la Torre

Director Expansión

**Teléfono** 915 191 319

**Web** www.alfainmo.com

**Email** expansion@alfainmo.com



### ALQUILER PROTEGIDO

**Descripción** Alquiler Protegido realiza la búsqueda del inquilino ideal, analizando su solvencia y logra arrendar cada inmueble en un plazo aproximado de 15 días.

**Inversión Total** 10.000 € según local

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2010

**Creación de Franquicia** 2014

**Número de Establecimientos** 14

**Propios** 6 **Franquiciados** 8

### ALQUILOTUCASA.COM

**Descripción** Con Alquilerotucasa.com podrás empezar tu experiencia empresarial en poco tiempo y con una inversión muy económica.

**Inversión Total** 1.000 € + IVA

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2007

**Creación de Franquicia** 2011

**Número de Establecimientos** 21

**Propios** 1 **Franquiciados** 20

### BEST HOUSE

**Descripción** El Grupo BEST es la única empresa franquiciadora a nivel nacional que garantiza ante notario sus prestaciones y condiciones como las mejores del mercado.

**Inversión Total** 0 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 1987

**Creación de Franquicia** 1997

**Número de Establecimientos** 219

**Propios** 2 **Franquiciados** 217

### ALQUILER SIN RIESGO

**Descripción** Primera franquicia inmobiliaria de España que nace de la unión de un Bufete de Abogados y de una inmobiliaria dirigida por API's.

**Inversión Total** 20.000 - 23.000 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 1993

**Creación de Franquicia** 2013

**Número de Establecimientos** 10

**Propios** 1 **Franquiciados** 9

### COMPRARCASA

**Descripción** Comprarcasa es una red de franquicias inmobiliarias 3.0. Nace hace más de 15 años con el objetivo de prestar servicio de alto valor añadido a las agencias inmobiliarias. Es propiedad de Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI), entidad líder en la concesión de préstamos hipotecarios.

**Inversión Total** 35.000 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2000

**Creación de Franquicia** 2000

**Número de Establecimientos** 150

**Propios** 0 **Franquiciados** 150

### ECOFINCAS

**Descripción** Franquicia de administración de fincas con mayor presencia en redes sociales y líder del sector por comunidades administradas

**Inversión Total** 9.500 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2011

**Creación de Franquicia** 2012

**Número de Establecimientos** 44

**Propios** 3 **Franquiciados** 41



**Descripción** Donpiso es una red especializada en servicios inmobiliarios en venta y alquiler en España que cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector. Una experiencia que ha llevado a la firma a crear una potente imagen de marca y a reformular su estructura adaptándose al actual mercado y potenciando su crecimiento en franquicia.

**Inversión Total** 30.000 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 1984

**Creación de Franquicia** 1997

**Número de Establecimientos** 50

**Propios** 15 **Franquiciados** 35

**Persona de Contacto**

Jordi Mata

**Teléfono** 933 069 090

**Web** www.donpiso.com

**Email** franquicia@donpiso.com





## ENGEL & VÖLKERS

**Descripción** Como franquiciado de Engel & Völkers se beneficiará del prestigio de una marca de éxito mundial. La fuerza y el reconocimiento de nuestra marca hacen que los clientes con propiedades de alta calidad y los potenciales empleados muestren automáticamente su interés.

**Inversión Total** 180.000 - 200.000 €

**Origen** Alemania (Hamburg)

**Creación de Empresa** 1977

**Creación de Franquicia** 1990

**Número de Establecimientos** 708

**Propios** 5 **Franquiciados** 635

**Persona de Contacto**

Saskia Hilarius

**Teléfono** 935 154 455

**Web** www.engelvoelkers.com

**Email** Spain.Expansion@engelvoelkers.com



### EXPOFINQUES

**Descripción** Actualmente, el Grupo Expofincas cuenta con una amplia red de más de 75 unidades de negocio en España, entre propias y franquiciadas.

**Inversión Total** 3.000 € de canon

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2009

**Creación de Franquicia** 2010

**Número de Establecimientos** 60

**Propios** 20 **Franquiciados** 40

### FINCALIUM

**Descripción** Franquicia inmobiliaria, intermediación financiera, seguros y administración de fincas.

**Inversión Total** 9.500 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2011

**Creación de Franquicia** 2012

**Número de Establecimientos** 6

**Propios** 2 **Franquiciados** 4

### GRUPO GS INMOBILIARIA

**Descripción** Grupo GS Inmobiliaria es una inmobiliaria especializada en servicios financieros, la franquicia ofrece amplias garantías de seguridad y confianza, tanto a alquilados como a propietarios.

**Inversión Total** Desde 2.900 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 1996

**Creación de Franquicia** 2013

**Número de Establecimientos** 35

**Propios** 0 **Franquiciados** 35

### IGH PROPERTIES

**Descripción** Red de colaboradores del sector inmobiliario donde ponemos a disposición de nuestros asociados todas las herramientas para poder desarrollar su inmobiliaria desde casa.

**Inversión Total** 1.000 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2013

**Creación de Franquicia** 2014

**Número de Establecimientos** 16

**Propios** 1 **Franquiciados** 15

### INSULAE

**Descripción** Servicios integrales y de administración de fincas a comunidades de propietarios.

**Inversión Total** 18.000 €

**Origen** País Vasco, España

**Creación de Empresa** 1995

**Creación de Franquicia** 2013

**Número de Establecimientos** 6

**Propios** 2 **Franquiciados** 4

### LA CASA AGENCY

**Descripción** Franquicia de agencias inmobiliarias basada en una alta calidad de servicio y colaboración. Locales bien acondicionados y ubicados, sistema informático de gestión y un brand muy bien elaborado.

**Inversión Total** 40.000 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2009

**Creación de Franquicia** 2009

**Número de Establecimientos** 40

**Propios** 2 **Franquiciados** 38

### LOOK & FIND

**Descripción** Con más de 28 años de experiencia en el sector, cuenta con oficinas en todo el país que trabajan en Red potenciando el desarrollo de negocio y las operaciones compartidas entre franquiciados.

**Inversión Total** Según zona y local

**Origen** España

**Creación de Empresa** 1987

**Creación de Franquicia** 1991

**Número de Establecimientos** 78

**Propios** 1 **Franquiciados** 77

### MONAPART

**Descripción** Monapart es un referente sectorial en materia de innovación y posicionamiento único y nos ponen como ejemplo en foros de formación inmobiliaria, en portales inmobiliarios y entre empresas de marketing y comunicación digital.

**Inversión Total** Puede reducirse al canon de entrada.

**Origen** España

**Creación de Empresa** 2010

**Creación de Franquicia** 2013

**Número de Establecimientos** 3

**Propios** 1 **Franquiciados** 2

### OPAU FRANQUICIAS

**Descripción** La alternativa en el mercado del alquiler, que centra su modelo de negocio en un método exclusivo de operaciones inmobiliarias eliminando intermediarios.

**Origen** Murcia, España

**Creación de Empresa** 1995

**Creación de Franquicia** 2015

**Número de Establecimientos** 5

**Propios** 1 **Franquiciados**

### REMAX

**Descripción** RE/MAX, franquicia Internacional con 43 años de experiencia en el sector de la intermediación inmobiliaria, es la compañía que más casas vende en el mundo con más de 2 millones de transacciones anuales.

**Inversión Total** 60.000 €

**Origen** EE.UU.

**Creación de Empresa** 1994

**Creación de Franquicia** 1994

**Número de Establecimientos** 100

**Propios** 0 **Franquiciados** 100

### TECNOCASA

**Descripción** Tecnocasa es la empresa líder del sector de la intermediación inmobiliaria en España.

**Inversión Total** 30.000 - 40.000€

**Origen** España

**Creación de Empresa** 1994

**Creación de Franquicia** 1994

**Número de Establecimientos** 308

**Propios** 0 **Franquiciados** 308

### VIVE SOLUCIONES INMOBILIARIAS

**Descripción** Somos una empresa especializada en el sector inmobiliario con una red de agencias propias y franquiciadas en Sevilla, Valencia y Menorca. Disponemos de un plan de integración y de crecimiento de éxito.

**Origen** Sevilla, España

**Creación de Empresa** 2004

**Creación de Franquicia** 2011

**Número de Establecimientos** 16

**Propios** 3 **Franquiciados** 13



**Descripción** Vilsa Grupo Inmobiliario es un grupo empresarial de reconocida trayectoria en el sector inmobiliario, que cuenta con más de 20 años de experiencia, ofreciendo un servicio integral en la compra-venta y alquiler de inmuebles.

**Inversión Total** 9.000 €

**Origen** España

**Creación de Empresa** 1996

**Creación de Franquicia** 2005

**Número de Establecimientos** 3

**Propios** 3 **Franquiciados** 0

**Persona de Contacto**

María del Amo Pérez

**Teléfono** 911 339 298

**Web** www.vilsa.es

**Email** franquicias@vilsa.es



## THE INDIAN FACE

## NEGOCIO RENTABLE DESDE 18.000 €

## UNA VIDA BASADA EN LAS EMOCIONES



## ESPACIO franquicia

Es una publicación de Franquiciashoy.es 2015

C/ Capitán Haya, 28  
28020 Madrid  
Tel.: 911 592 106  
www.franquiciashoy.es  
info@franquiciashoy.es

Edita: Marketing y Publicidad de Franquicias, S.L.

Redacción y Colaboradores:

**Judith García-Cuevas**

**Montserrat Romo**

Diseño y Maquetación:

**Moisés Caballero**

Publicidad:

**Soraya Chaves**

con la colaboración de Tormo Franchise Group

© Franquiciashoy.es 2016

ESPACIO FRANQUICIA es una publicación de Franquiciashoy.es

Todos los contenidos referidos a las empresas incluidas en la presente publicación han sido aportados por las marcas, sin que la empresa editora sea responsable de los mismos.

# franquiciashoy.es



@FranquiciasHoy

Con la colaboración de:

**TORMO**  
**FRANQUICIAS**  
Consulting



## En franquicia nuestra experiencia es la mayor garantía para su empresa

Nuestros servicios están orientados a todas aquellas empresas que desean franquiciar, franquiciadores en activo y emprendedores e inversores que desean incorporarse en una red de franquicia.

**Puede contactar directamente con nosotros en el teléfono 911 591 666 y en el email [info@tormofranquicias.es](mailto:info@tormofranquicias.es)**

Proyectos de franquicia  
Expansión de Redes  
Servicios Legales  
Asesoramiento a Franquiciados  
Marketing y comunicación de Franquicias  
Internacional  
Formación  
Comités de Dirección

**TORMO**  
**FRANQUICIAS**  
*Consulting*

Pº Castellana, 139 • 28046 - Madrid • Tel.: 911 591 666

[www.tormofranquicias.es](http://www.tormofranquicias.es)