

JOSÉ M^a LÓPEZ

Director General de Compra-Venta de Inmuebles entre Particulares

“Cuanto mayor es la crisis inmobiliaria, mejor funciona nuestro negocio”

El sector de la intermediación inmobiliaria es uno de los más tocados por la actual crisis, como demuestra el cierre de miles de oficinas en toda España. En ese marco, a finales de 2007 emergía con fuerza Compra Venta de Inmuebles Entre Particulares, una publicación de difusión gratuita cuyo objetivo es claro: facilitar la venta, alquiler o traspaso de cualquier inmueble en los tiempos que corren, de particular a particular, sin comisiones que se pierdan por el camino ni intermediarios. Las cifras apuntan a que lo están haciendo bien. Mientras otros cierran, ellos siguen creciendo. No en vano esta cabecera es un negocio que cuenta ya con 55 franquicias en España. Nos explica con detalle en qué consiste su director.

No a todo el mundo le va mal en tiempos de crisis...

Afortunadamente somos una excepción. Nuestro modelo de negocio ha sido un acierto al iniciarse cuando la crisis inmobiliaria empezaba a acentuarse en España. El cierre de numerosas inmobiliarias que vivían de las comisiones sobre las ventas dejaba un hueco más o menos libre en el que podíamos progresar y, a la vez, abría la necesidad de crear canales alternativos para que todo aquel que quisiera vender, alquilar o traspasar un inmueble tuviera una herramienta efectiva y asequible sobre la que apoyarse para propiciar la operación. Así nació Compra Venta de Inmuebles Entre Particulares, perfilada como una publicación en la que pueden anunciarse todos aquellos particulares que necesiten vender cualquier propiedad inmobiliaria.

¿Compra Venta de Inmuebles entre Particulares es un enlace directo entre las partes?

Ni más ni menos, pero un enlace que multiplica por miles las posibilidades de venta de un inmueble. Y es que nuestra cabecera se distribuye mensualmente y de manera gratuita en los lugares con mayor afluencia de público, esto es centros comerciales, bares, restaurantes, administraciones de lotería y gasolineras, entre otros establecimientos; con una tirada de entre 8.000 y 15.000 ejemplares por ciudad. Tenemos delegaciones en poblaciones de entre 100.000 y 150.000 habitantes, cubriendo actualmente el 70% del territorio nacional.

¿A qué perfil de anunciante se dirigen?

A toda persona que tenga realmente la ne-

“Nuestra franquicia es una oportunidad de negocio de alta rentabilidad y bajo coste”

cesidad de vender su inmueble y que, debido al complicado momento que atraviesa el sector inmobiliario, no consiga hacerlo. Animamos a todas aquellas personas que estén en esta situación, que lleven meses sin recibir una sola visita, a que se anuncien en nuestra revista. De ese modo empezarán a tenerlas e iniciarán el camino para finalmente conseguir cerrar la operación. Nuestra revista es un gran escaparate que muchos compradores potenciales ven, a lo que sumamos nuestra página web, que registra una media de 4.000 visitas directas al mes. Nuestras cifras apuntan que un 91’7% de nuestros anunciantes reciben llamadas y visitas a raíz de la publicación de su anuncio en Compra Venta de Inmuebles Entre Particulares, y que un 39,7% logran vender su vivienda a través de nuestra revista.

¿En qué consiste la inserción publicitaria? ¿Cómo se lleva a cabo?

Ofrecemos al cliente particular la posibilidad de anunciarse en nuestra revista a través de diferentes módulos, con tarifas que van desde 45 a 350€, diseñados de una manera personalizada por nuestro equipo, que trabaja desde la creatividad para aportar soluciones a cada necesidad concreta, creando composiciones de texto e imagen que potencian el atractivo del

inmueble que está a la venta o que precisa ser alquilado o traspasado. Nuestro comercial se encarga de visitar al anunciante, hacer las fotos del inmueble, de recabar los datos necesarios para crear el anuncio y de poner en marcha todo el proceso que culminará en la publicación. Hasta que el cliente no tiene la revista en mano no abona su espacio.

¿Qué ventajas aporta este medio al vendedor respecto de la intermediación inmobiliaria tradicional?

Resulta mucho más económico para el vendedor, puesto que él pone el precio del inmueble y una vez vendido éste no pierde nada en concepto de comisiones. Además, consigue vender por una inversión mínima, que es la que le cuesta la inserción publicitaria en nuestra revista, con lo cual ingresa mucho más de lo que paga. Más ventajas: ofrecemos igualmente asesoramiento durante la operación de compra y somos seguramente la mejor opción en momentos de precios bajistas, permitiendo al cliente acceder a una bolsa muy grande de posibles compradores. Ha bajado la demanda, pero ha crecido de manera espectacular la necesidad de venta de inmuebles por lo hay que apoyarse en medios que, como nuestra revista, sean efectivos y supongan un bajo coste de inversión al vendedor. Si una persona consigue vender su casa al mismo precio que lo haría una inmobiliaria, pero no pierde en comisiones, está de entrada ya ganando dinero.

En sólo dos años de trayectoria, Compra Venta de Inmuebles Entre Particulares se ha convertido en un negocio consolidado ¿Cómo ha sido su evolución?

En los primeros seis meses de trayectoria nos dimos cuenta de que nuestro modelo de negocio era aplicable al mundo de la franquicia, así que decidimos apostar por ello e iniciar así nuestra expansión. Hoy contamos ya con 55 delegaciones en España y 4 en México, donde contamos con un Master franquicia. Y seguimos creciendo: en breve sumaremos cinco delegaciones más en España, además de una en Portugal y otra en Guayaquil (Ecuador). Nuestras franquicias son una oportunidad de negocio excelente, y constituyen una interesante opción de autoempleo ante la compleja situación laboral que atraviesa el país.

¿Qué oportunidad de negocio ofrecen al franquiciado?

El de una franquicia de bajo coste y alta rentabilidad. Un negocio de fácil puesta en marcha, poca inversión y rápida amortización. Nuestro canon de entrada, fijado en una inversión total de 18.000€ + IVA, incluye todo lo que el franquiciado precisa para poner en



“Estamos en periodo de participar nuestra empresa, lo que impulsará nuestra expansión en Europa”

marcha una delegación de Compra Venta de Inmuebles Entre Particulares: manuales de procedimiento con el know-how de nuestra enseñanza, cursos de formación técnica, pautas para la administración, dirección y fuerza comercial del negocio, software de gestión y un paquete de bienvenida que incluye materiales de apoyo para que el franquiciado pueda empezar a generar recursos sin gastar.

Garantizamos por escrito la amortización total en tres meses, situando los beneficios de actividad en el primer año en unos 379.000€. El franquiciado sólo tiene que trabajar y cumplir con los objetivos.

¿Su estrategia de expansión contempla participar la empresa?

Sí. Ésta es de hecho nuestra estrategia prioritaria para llevar a cabo nuestra expansión en Europa, donde tendremos presencia de manera inminente, con o sin participación. Creemos que contar con la participación de otras empresas en nuestro accionariado nos permitirá implantarnos en Europa al mismo nivel que lo estamos haciendo en España.



COMPRA - VENTA
de inmuebles
ENTRE PARTICULARES

MÁS INFORMACIÓN

www.compraventaentrepaticulares.com

Tel. 902 109 422