

Compra-Venta Entre Particulares conquista México.

Compra – Venta entre Particulares ya opera en México. Recientemente la empresa ha concedido un Master Franquicia que desarrollará la actividad por todo el país. Actualmente la franquicia está presente en los estados de Querétaro, Guanajuato y Aguascalientes.

En palabras de José María López, director general de la compañía, “México es sin duda un mercado muy interesante para Compra - Venta entre Particulares, ya que la vivienda es uno de los sectores más importantes de la economía mexicana y representa alrededor del 2,4 % del PIB. Era necesario por tanto un nuevo canal de compra - venta de inmuebles sin comisiones de intermediación como el que ofrece nuestro concepto de negocio”.

La enseña se encuentra en plena proceso de expansión y no descarta introducirse en otros países de interés en el Centro y Sur de América, como Panamá o Colombia.

Compra – Venta entre Particulares nace de la necesidad y demanda de todas aquellas personas que debido a la coyuntura económica actual necesitan vender, alquilar o traspasar un negocio o un inmueble de una manera rápida, cómoda y eficaz.

El nuevo concepto, que ha emergido en plena crisis y está revolucionando el sector inmobiliario, responde a la necesidad de abrir nuevos canales que ahorren al vendedor comisiones de intermediación en un mercado bajista.

Compra - Venta entre Particulares ha patentado y registrado la publicación de una revista de gran calidad y difusión gratuita, que ofrece un servicio económico para publicar un anuncio de venta o de compra con la garantía de que el posible comprador será un particular.

La peculiaridad es que las agencias inmobiliarias no tienen cabida en este modelo de negocio, de modo que el precio final del inmueble será única y exclusivamente el que pide la propiedad sin encarecer el producto ya que los gastos de intermediación se eliminan.

El coste para el vendedor es desde 45 euros al mes por cada anuncio de un cuarto de página. El precio incluye el soporte y la com-

posición del anuncio, que recoge texto y las fotografías del inmueble que realiza el departamento comercial.

Además, a todos los anunciantes se les promocionan sus inmuebles en la web comercial de la empresa y disponen de una línea telefónica de asesoramiento completamente gratuito en aspectos como la redacción de documentos, las notas registrales o cualquier otro trámite que conlleva una operación inmobiliaria de este tipo.

La enseña con sede en Benidorm cuenta actualmente con tres locales propios y 57 franquiciados, y debido a la gran aceptación que están teniendo sus servicios y productos se encuentran en pleno proceso de expansión por toda España. En el 2010 su

intención es llegar a las provincias donde aun no tiene presencia, consolidarse en México e introducirse en otros países de interés.

Compra – Venta entre Particulares ofrece un modelo de negocio en franquicia de baja inversión y muy alta rentabilidad. Una franquicia de fácil puesta en marcha y poco mantenimiento, puesto que todo el trabajo se realiza en la central. La inversión inicial incluye los manuales de procedimiento, los cursos de formación, las herramientas de marketing, el software de gestión, la página web y el correo electrónico además de una campaña de apoyo en radio y prensa escrita.

La inversión necesaria para poner en marcha un local de Compra - Venta

entre Particulares es de 18.000 €, en localidades de más de 100.000 habitantes y con un local u oficina a partir de 35 m2 u oficina.