

**T**ransparencia

**P**rofesionalidad

**G**estión **E**ficiente



“Cuando nuestros clientes ganan, ganamos nosotros. Win-Win”

Miguel Ángel Sancho Gozalo - Socio Fundador, Presidente Ejecutivo.

Jesús Duque Martínez - Socio Fundador, Vicepresidente Ejecutivo.

# Número de oficinas

España 112.

México 95

Francia 1

Bolivia 1

**Total 209 oficinas**

Próximas aperturas en Madrid capital, Benalmádena (Málaga), Valladolid

(En la actualidad hay 12 oficinas en período de Formación)

## ¿Quienes somos?

Somos una empresa española con presencia internacional.

Nacimos en Noviembre de 1996, y siguen estando al frente del negocio los socios fundadores y propietarios de la empresa. La propiedad y la dirección la forman las mismas personas y esto es importante en cuanto a decisiones estratégicas se refiere.

Detrás de una Marca, hay una serie de valores y objetivos que son claramente transmitidos al público final, y eso se consigue con la aplicación de unas prácticas, que acaban formando parte de una Misión.

# Organización Franquicia

- Ejecutivo: Inmobiliaria de Administradores Alfa, S.A. Empresa propietaria de la franquicia.
- Legislativo: Asamblea de miembros de la red. Es donde se deciden las estrategias cada año.
- Judicial: Comité Deontológico. Órgano compuesto por representantes de las oficinas elegidos en Asamblea y representantes de I.A.Alfa.



# Imagen Corporativa



Alfa Inmobiliaria. TU MARCA

# Imagen Corporativa Interior

(recomendada)



Alfa Inmobiliaria. TU MARCA

## Marca - Reconocimiento

La Marca es el distintivo de nuestro trabajo, y por ello lo cuidamos mucho.

Disponemos de un Servicio de relaciones públicas que se encarga de promocionar la marca Alfa Inmobiliaria en diferentes medios, a través de notas de prensa, con el consiguiente beneficio corporativo para la Red.



## Marca - Reconocimiento

El Gabinete de Prensa es sufragado por la Central de Alfa Inmobiliaria, y estas son las cifras del año 2018:



Apariciones: 356 impactos  
Medio: Prensa digital 93%  
Audiencia: 7.240.670 personas  
**Valor publicitario: 285.540 euros**

# Sistema de Trabajo

- **Colaboración.** Desde el primer día puedes hacer ventas, ya que todas las oficinas pueden comercializar todos los inmuebles con total garantía.
- Sistema probado con resultados excelentes. Se comparten honorarios.
- Todos compartimos todos los inmuebles. **Es obligatorio.**
- Colaboración con otras agencias inmobiliarias.
- Libertad de zona de Captación y Venta en todo el territorio nacional y además dispones de una **Zona/Perimetro** en la que sólo podrá estar tu oficina (siempre que se desarrolle desde un local a pie de calle).

# Colaboración entre oficinas

Dentro del Sistema de Trabajo, se determinan los honorarios a aplicar y su reparto.

Desde **Alfa Inmobiliaria** se recomienda un 5% de honorarios, pero entendemos que puede variar según zona y mercado. Hay **libertad** para establecer honorarios.

En las operaciones de alquiler se establece unos honorarios de una mensualidad. Recomendado adaptar honorarios al mercado (100% propietario, 100% inquilino, 50% propietario y 50% inquilino, una mensualidad a cada parte.... El mercado está abierto en este aspecto.)

Alfa Inmobiliaria establece el reparto de honorarios de la siguiente forma:

- 60% para el Captador del Inmueble.
- 40% para el Captador del Cliente Comprador/Inquilino.

**La Central de Alfa Inmobiliaria no percibe honorario alguno por las operaciones. No hay Royalty por volumen de facturación.**

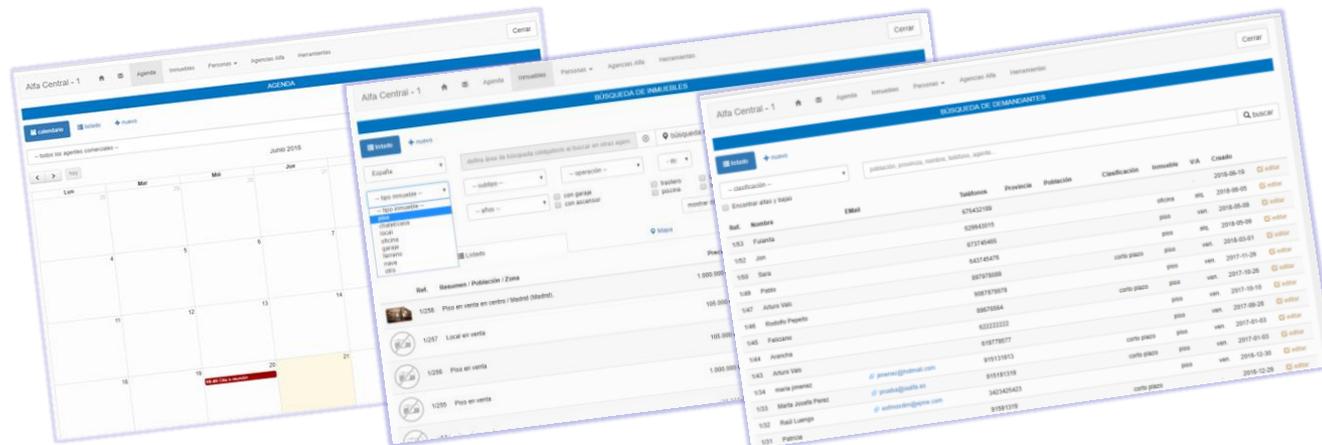
# Aplicación Informática

## Aplicación Inmobiliaria Personalizada - ALFA 2.0

Disponer de un **Software propio** es muy importante, ya que nos permite tener un Sistema de trabajo propio y exclusivo integrado en la aplicación y además, poder hacer las actualizaciones que nos vayan pidiendo las oficinas, sin depender de empresas externas.

Una herramienta eminentemente práctica.

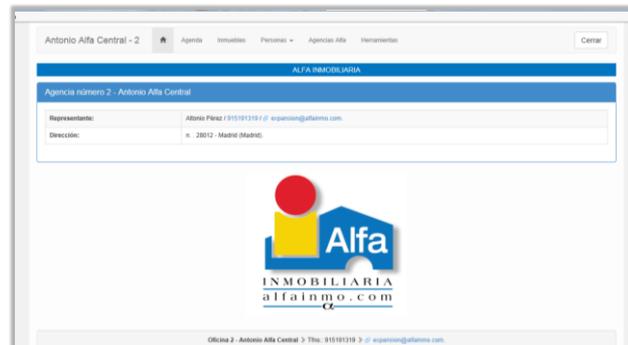
A continuación se detallan las características más destacadas de nuestra Aplicación Informática.



# Software Propio – Alfa 2.0

**Aplicación Informática Dinámica e Intuitiva**, de imagen moderna (Se ha tenido en cuenta las principales ventajas de las aplicaciones más innovadoras)

- Los inmuebles se **geolocalizan** para mayor información al público.
- Libertad de uso con diferentes dispositivos (Windows, Mac, PDA, Tablet, móvil...)
- Cruce de datos Propiedad-Demandante y viceversa.
- Lleva integrado un **CRE (control de resultados eficaces)**, que ayudará en las gestiones de control y seguimiento de sus clientes y propietarios, con historial, agenda, alarmas....
- Informes de control de las acciones realizadas por los Asesores Inmobiliarios de su oficina.
- A través de pasarelas automáticas se vuelca su Base de Datos en los diferentes portales donde publicamos.



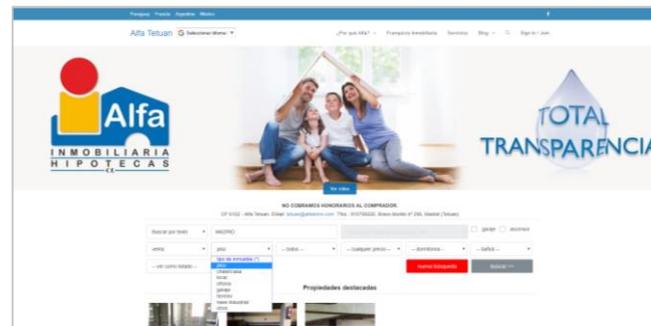
Si no dispones de claves  
Demo, Solicítalas !!

# Nuestras herramientas

## Página Web personalizada.

- Cada oficina tiene su propia página web. La principal característica es que se ofrecen TODAS las propiedades de la Red.
- Cada ficha de propiedad aparece con los datos de contacto de su oficina, con independencia de que el inmueble haya o no sido captado por su equipo. De cara a sus clientes, les estará ofreciendo **toda la Base de Datos de Alfa Inmobiliaria**.
- A través de pasarelas informáticas, se vuelca toda su base de datos en la página web, y de forma automática en el resto de portales de internet con los que tenemos acuerdos de colaboración.

Ejemplo.... [www.alfatetuan.com](http://www.alfatetuan.com)



# Nuestras herramientas

**Alfa Compra Segura.** Un servicio que garantiza la reclamación de devolución de las arras al comprador sin ningún coste.

**Programa de Fomento de Alquiler Garantizado.** Para que el propietario tenga las máximas garantías cuando alquile su casa.

**FIM.** El Fichero de Inquilinos Morosos, es un servicio que permite ofrecer un plus informativo a los propietarios, sobre sus posibles Inquilinos. Monitorización rentas.

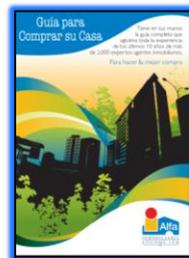
**Financiación HIPOTECA PRIMERO:** Servicio novedoso en España, donde tu cliente podrá disponer de varias ofertas bancarias con la financiación máxima a otorgar, para así buscar inmuebles con la tranquilidad de tener una **Hipoteca Pre-Autorizada**

**Tour Virtual 360°.** Visita Virtual inmueble con vistas 360°, de cada estancia.

Ejemplo: <https://floorfy.es/alfainmo>

★ **Particular Vende Casa.** Novedoso servicio enfocado al más del 50% de clientes que sólo compran a través de particulares, pudiendo en su conjunto ofrecer un servicio integral dirigido al 100% de los clientes potenciales.

**Guías del comprador y del vendedor.** Consejos prácticos para comprar y vender una vivienda.



# Asesoramiento Jurídico

Alfa Inmobiliaria le ofrece Todo el soporte jurídico necesario para el desarrollo de la actividad.

Acción Legal, es un despacho de abogados especializados en derecho inmobiliario.

<http://grupoaccionlegal.com/>



Todos nuestros documentos de gestión están confeccionados por Acción Legal, esto nos ofrece total garantía en las transacciones.

# Formación Continua

A través de la **Formación** se adquirirán conocimientos para desempeñar la actividad inmobiliaria bajo nuestra Filosofía de trabajo.

- Técnicas de Captación
- Técnicas de Venta.
- Negociación y cierre de operaciones.
- Gestión Documental.
- Financiación.
- Gerencia/Recursos Humanos.
- Optimización del Tiempo en la oficina.
- Aplicación Inmobiliaria: optimización herramientas.
- **Inteligencia Emocional y Neurociencia** aplicada a los negocios.



**Alfa Inmobiliaria** ofrece una **Formación Continua gratuita**, para todos los miembros de su oficina. Esta capacitación se puede adquirir presencialmente en nuestras oficinas centrales, y/o a través de los vídeos y manuales existentes en el Área de Gestión Interna.

# Formación Innovadora

La **Innovación** es necesaria en el sector Inmobiliario, y los conocimientos adquiridos en otras materias son trasladables al nuestro, por ello se imparten Cursos Especiales donde se tratan las Técnicas de Ventas desde la inteligencia emocional, como “**La Venta con el Corazón – El Arte de convencer sin manipular**”.

La Experiencia y esta Formación innovadora, nos dará la ventaja de conocer las preferencias de nuestros clientes, y por consiguiente, mejorar la búsqueda de inmuebles. Obteniendo un grado de excelencia en la **satisfacción** de nuestros clientes.

Negocio de Personas ... para personas.

Todo a su alcance desde nuestro **Área de Gestión Interna de la Web**.



# Formación Innovadora

## I+D+I Neuroinmobiliaria

El marketing se ha quedado obsoleto, y los estudios científicos muestran Nuevas fórmulas de conectar con los clientes, es lo que se denomina NeuroMarketing.

Los avances científicos en la rama neuronal, nos indican cómo pensamos y cómo tomamos nuestras decisiones. Ese cambio, implícito en nuestro Negocio hace que operemos de distinta forma, aportando a nuestra empresa, un nuevo concepto.  
**NEUROINMOBILIARIA.**



Todo ello es clave en los procesos de relación con nuestros clientes. Es un paso más a la programación neurolingüística PNL, aplicada a la mediación inmobiliaria.

# Acompañamiento

## Sesiones Personales de Coaching

Una vez finalizada la Formación, y tras cumplimentar unas gestiones Pre-inicio, se estará preparado para iniciar la actividad.

Al principio es cuando uno precisa de mayor Apoyo y Acompañamiento, y nuestro soporte técnico atenderá cualquier duda.

Aún así, nos volcamos en su Proyecto, y ponemos a su disposición **Sesiones Personales de Coaching**. Analizamos los Ratios de conversión de las gestiones realizadas y se detectarán posibles desviaciones sobre lo planteado en la Teoría, y lo aplicado finalmente en la Práctica.

De esta forma, tendrá la **Tranquilidad** de saber que va por el buen camino.

**Servicio SIN CARGO adicional.**



# Fondo de publicidad

A principios de cada año, en la **Asamblea Nacional de Miembros de la Red**, las oficinas deciden si se mantiene o varía la cuota mensual, y en qué portales de internet se publicita. De este modo, son los franquiciados los que deciden cómo quieren que administremos dichos fondos, según las estadísticas analizadas en la Asamblea.

**Alfa Inmobiliaria** gestiona el Fondo de Publicidad con el que contratar los diferentes portales de internet, a los que se vuelca la Base de Datos de las oficinas.

El Fondo de Publicidad es de 114 €+IVA/mes

# Portales inmobiliarios

**inzoco**  
mercado inmobiliario

**vivendus.net**

**Topcasas.es**  
El portal inmobiliario

**idealista.com** (\*)

**INSTALATE.COM**  
Donde tu negocio empieza

**Larsis**  
TU PORTAL INMOBILIARIO

**BELBEX.com**

Alfa  
INMOBILIARIA  
alfa in mo . com

**pisos.com** (\*\*)

en**alquiler**

**ventadepisos**

mas**profesional**

**indominio**

**trovit**

**thinkSPAIN**

**TODOPISOS SPAIN**

**ARKADIA**

**Spainhouses.net**

**Melrom.com**

(\*) 14 Anuncios Destacados en Venta + Anuncios ilimitados en Alquiler.

(\*\*) 20 Anuncios en Venta y Alquiler + 1 Destacado + 1 Exclusivo.

Portales con anuncios ilimitados, excepto Idealista (venta) y Pisos.com (venta y alquiler).

# Fondo de publicidad

La Asamblea Nacional de Miembros de la Red, decidió incluir en la cuota de publicidad (sin ningún sobrecoste) el servicio de acceso al Fichero de Inquilinos Morosos, útil para reforzar los servicios en el apartado de alquileres.



The screenshot shows the website for the Fichero de Inquilinos Morosos (FIM). The header includes the FIM logo and navigation links: Inicio, ¿Qué es FIM?, Servicios FIM, Agentes, Noticias, and Contacto. A user access link is also visible. The main content area features a blue banner with the text: "El Fichero de Inquilinos Morosos es el único registro nacional de morosidad de alquiler." Below this, a white box contains the text: "FIM es la única medida preventiva frente a la morosidad en el alquiler." To the right of this box, there is a detailed description of the FIM service, stating it is the only preventive measure against rental delinquency, based on information from professionals, landlords, and court judgments. It is the first national register of rental delinquency, open to both companies and individuals. FIM is the only preventive measure against rental delinquency, thanks to the contribution of thousands of professionals and landlords who have become the best collaborative tool for the sector and the best defense against rental delinquency.

# Inmuebles de Entidades Financieras

Con el objetivo de ampliar los servicios de la Red, y complementar el abanico de inmuebles disponibles para sus clientes, **Alfa Inmobiliaria** pone a disposición de sus franquiciados **Acuerdos de Comercialización de Inmuebles de entidades financieras.**

**Se puede comercializar TODO el producto existente en sus webs.**

HAYA REAL STATE: Producto de BANKIA, CAJAMAR y Sareb <https://www.haya.es/>  
UNICAJA: <http://www.unicajainmuebles.com>

**Alfa Inmobiliaria** trabaja continuamente para alcanzar nuevos acuerdos que le permitan poder realizar la actividad con mayor rentabilidad y facilidad.

También dispone de **Acuerdos Financieros** con UCI, BBVA, BANKINTER, LIBERBANK, DEUTSCHE BANK, BANCO SABADELL, COFIDIS, ABANCA, UNICAJA y EVO BANCO.

**Servicios Financieros HIPOTECA PRIMERO – Preautorización Préstamos.**  
<https://www.alfainmo.com/wp-content/uploads/2019/06/Resumen-Acuerdo-Hipoteca-Primero.pdf>

# Organización de oficina

El objetivo es trabajar con los mejores profesionales y tener una empresa inmobiliaria en la que el gerente sea un especialista en gestión de recursos humanos.

- Selección de personal
- Coordinador/Asesor/Gerente
- La figura del contrato mercantil
- Autónomo Dependiente.
- Remuneración de comerciales
- Plan de incentivos.
- Motivación y control.
- 3 Administrativos – 1 Comercial

**No es un Error, es Eficiencia !!!**



Te ofrecemos una PROFESIÓN

Te formamos como profesional inmobiliario totalmente **GRATIS\***

**ENTRA E INFORMATE**  
Además puedes formar parte de nuestra Bolsa de Empleo para ser un Asesor Alfa

\* Si te interesa, tenemos un espacio reservado para ti.

# Local comercial / Despacho

Somos partidarios de ir poco a poco, paso a paso.

Se puede empezar con un local comercial o un despacho profesional para tres puestos de trabajo, a partir de 40 m<sup>2</sup>.

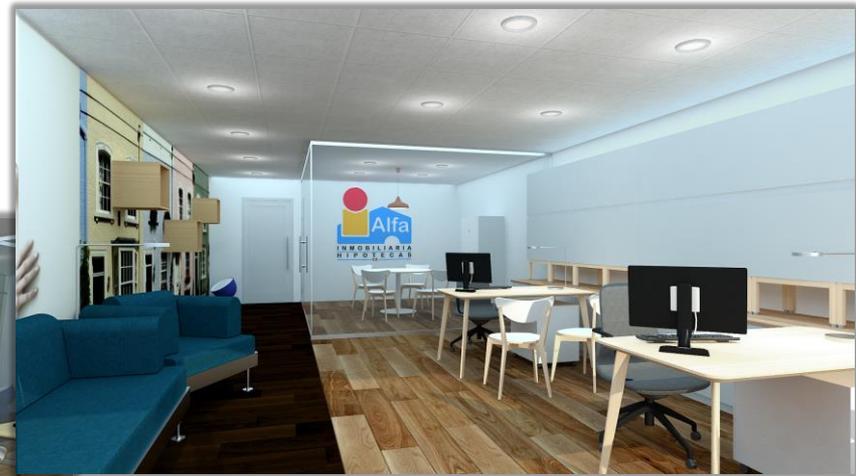
La ubicación no es fundamental, es interesante un buen escaparate (en caso de local), y disponer de una sala de reuniones.

Sí es importante la elección de la zona. Primero hay que hacer una **prospección de mercado**, para saber que tipo de transacciones se realizan y **analizar la competencia**.

Dado que Alfa Inmobiliaria aplica **libertad** de zona de captación y venta, no supone ninguna limitación la ubicación del local.

# Acondicionamiento Oficina

Dispondrá de libertad de acondicionamiento interior de la oficina, ofreciendo una diseño «tipo» que sirva de referencia.



# Situación del Mercado

El número de ventas en el sector es mayor que en los años anteriores, y tras largos años de crisis, ahora el sector muestra signos de recuperación. De la misma forma, el número de profesionales se incrementa, pero en un porcentaje mayor, lo que se traduce en *mayor competencia*.

Para garantizar el éxito de su Proyecto es necesario ofrecer **elementos diferenciadores**, para distinguirse del resto de profesionales.

Alfa Inmobiliaria los aporta en sus herramientas y servicios, de los que resaltamos los siguientes, y que permitirán a su oficina abrirse hueco en el mercado:

- Sistema de trabajo basado en la Satisfacción del Cliente final.
- No recomendamos que se capte en exclusiva.
- No trabajamos con Ofertas de Compra.
- Mediación en la Negociación del precio (no «intermediamos»).
- Servicio Particular Vende Casa.
- Servicio Profesional y Transparente en nuestras Gestiones.

# Particular Vende Casa

Para entender el potencial de este servicio vamos a analizar la situación del Mercado y Ventas.

Del número de ventas que se realizan en cualquier parte de España, **+50%** se realizan en el mercado del particular. Es decir, operaciones donde no participa una inmobiliaria.



Mientras el resto de Franquicias evolucionan su Sistema de Trabajo para asegurar que su cuota de mercado es mayor, ALFA INMOBILIARIA se centra en el **NICHO DE MERCADO** sin explotar. El Mercado del Particular.

# Particular Vende Casa

**Somos una Empresa de Servicios Inmobiliarios.**

¿Qué Ofrecemos? ¿Qué beneficio obtiene el propietario con este servicio?

<https://www.youtube.com/watch?v=b4VZAT7kbMw&t=13s>

- Fotos Profesionales
- Plano de distribución
- Foto-reportaje / Tour Virtual 360°
- Publicación inmuebles con teléfono del propietario / líneas IP
- Traslado de nuestro Know-How al propietario
- Web privada para mostrar ficha inmueble
- Asistencia en la Negociación para facilitar el Acuerdo
- Redacción contrato arras
- Acompañamiento Notaria
- Liquidación plusvalía



# Particular Vende Casa

Desde [www.particularvendecasa.com](http://www.particularvendecasa.com)



los propietarios podrán dirigir a los posibles compradores a un entorno **seguro**, donde mostrar los datos de su vivienda.

Así evitamos el entorno hostil de los portales de internet, donde los compradores pueden ver su inmueble..... pero también el de sus vecinos que venden...

El propietario se convertirá en tu  
Asesor comercial



# PARVENCA – Línea Low Cost

Alfa Inmobiliaria dispone de una 3<sup>a</sup> Línea de Negocio. PARVENCA, en respuesta a las nuevas incorporaciones de inmobiliarias on-line. Servicio de precio cerrado.



Canal Profesional



Canal Particular



Canal Low Cost

**Servicio dirigido al 100% de los clientes potenciales.**  
Canal Profesional + Canal Particular + Canal Low Cost

# Transparencia

Una de las cualidades por la que destaca **Alfa Inmobiliaria**, es por la **Transparencia** ofrecida en la mediación inmobiliaria, basada en el win-win (ganar-ganar).

Siguiendo esta particularidad, antes de formar parte de **Alfa Inmobiliaria**, ofrecemos un período de Formación, **sin coste alguno**, para que conozca tanto nuestro Sistema de Trabajo, como la Aplicación Inmobiliaria, así como los Servicios y Herramientas a su alcance.

Con toda la información, después usted decide.



# ¿CREO UN NEGOCIO?

## Toma de decisiones



Consejos y recomendaciones sobre cómo evolucionar su Idea.

# Toma de decisiones.....

Somos conscientes de las dudas que surgen en un proceso de toma de decisiones.

Queremos poner a su servicio toda nuestra Experiencia y la de todos nuestros Franquiciados.

Antes de tomar una decisión es importante contar con toda la información y ordenarla.

Esperamos que este análisis le sea de utilidad.

# Toma de decisiones.....

Este suele ser el proceso antes de decidir poner un negocio

1. Trabajo por mi cuenta o en una empresa.....
2. Si decido trabajar por mi cuenta. ¿Qué variables influirán en mi decisión? ¿Qué negocio pongo?
3. Una vez he decidido la actividad, ¿lo hago por mi cuenta ó en franquicia?
4. Si es dentro de una franquicia. ¿Qué aspectos tengo que tener en cuenta antes de decidirme? ¿Qué información me facilitan? ¿Qué información necesito? ¿Qué riesgos asumo? ¿Cómo sé que mi decisión es la acertada?

# Toma de decisiones.....

## 1.- ¿Trabajo por mi cuenta o en una empresa?

(Haz tú mismo el siguiente análisis)

Por cuenta propia

Por cuenta ajena

Ventajas	Inconvenientes	Ventajas	Inconvenientes
Desarrollo mis ideas	Asumo riesgos	Asumo menos riesgos	Limitaciones para desarrollar mis ideas

# Toma de decisiones.....

2.- Si decido trabajar por mi cuenta. ¿Qué variables influirán en mi decisión? ¿Qué negocio pongo?

(rellena otras variables/opciones para decidir)

Variables que influyen en mi decisión:

- Inversión
- Rentabilidad
- Que me guste....
- 
- 
- 

Posibles negocios:

- Inmobiliaria.
- 
-

# Toma de decisiones.....

## Actividad: El mercado inmobiliario

Se vuelven a abrir agencias inmobiliarias debido a:

**Acumulación de demanda:** Durante estos 10 últimos años ha habido pocas transacciones inmobiliarias y la vivienda es un bien de primera necesidad.

**Acumulación de oferta:** Los precios ya se han ajustado a la demanda real. Comienza a haber expectativas de subida de precios.

**Bajos tipos de interés:** Con los precios tan bajos y los tipos de interés actuales (en mínimos históricos), las cuotas son muy asequibles para los compradores.

**Rentabilidad alta del alquiler:** Aparece el pequeño ahorrador que compra para alquilar.

**Los bancos **conceden** préstamos hipotecarios**

# MI PROYECTO INMOBILIARIO



Tareas a realizar tras la Toma de Decisiones

# Mi Proyecto Inmobiliario

3.- Una vez he decidido la actividad, ¿lo hago por mi cuenta ó en franquicia? (rellena otras valoraciones para decidir)

## Franquicia

## Independiente

<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>
Formación Know-How	Inversión	Inversión	Marca
Asesoramiento	Falta de iniciativa	Independencia	Marketing
Marketing-Publicidad	Maniobrabilidad	Maniobrabilidad	Publicidad
Colaboración	Crecimiento	Crecimiento	Formación
Innovación	Dependencia	Motivación	Asesoramiento
Experiencias	-	Libre colaboración	Experiencia propia
Marca	-	Proveedores	Riesgo

# Mi Proyecto Inmobiliario

## 4.- Análisis de la Franquicia Alfa Inmobiliaria

**Si es dentro de una franquicia ¿Qué aspectos tengo que tener en cuenta antes de decidirme? ¿Qué información me facilitan? ¿Qué información necesito? ¿Qué riesgos asumo? ¿Cómo sé que mi decisión es la acertada?**

Desde Alfa Inmobiliaria hemos conseguido que se tengan todas las ventajas de una franquicia y todas las ventajas de la independencia. Y además lo que es más importante eliminar todas las desventajas de una franquicia.

**Ventajas** de una franquicia: En Alfa Inmobiliaria se tienen todas.

Anulación de **Inconvenientes** de una franquicia:

- Inversión: En Alfa la inversión es mínima y se adapta a cada franquiciado.
- Falta de iniciativa: En Alfa entendemos que el negocio es tuyo y tú tomas tus decisiones nosotros te aconsejamos (libertad de acondic.oficina, de contratación personal, de gestión Negocio...)
- Duración: Acuerdo Indefinido. Sin renovaciones.
- Maniobrabilidad: En cualquier momento en Alfa tu puedes rescindir el acuerdo, con un preaviso de 15 días. Sin permanencia mínima.
- Crecimiento: En Alfa el techo a tu crecimiento lo pones tú. Las condiciones económicas no variarán ni por tener más ventas o más personal.
- Dependencia: No existe, solamente la obligatoriedad de colaborar con los miembros de la red.

# Mi Proyecto Inmobiliario

Para valorar la aportación de cada franquicia, debe tener en cuenta las herramientas y servicios a disposición del franquiciado, acuerdos de colaboración adicionales, formación continua, así como el valor de la Marca que aportará a su Negocio.

Lo más importante será la **Filosofía** y **Sistema de Trabajo** propuesto. Deberá encajar en su perfil comercial.

Analícelo para tomar la **decisión correcta**.

# Ahorro Costes Oficina

## Servicios

Aplicación Inmobiliaria:

Documentos de Gestión Actualizados:

Soporte Jurídico:

Formación Continua:

Correo Electrónico personalizado (5 cuentas):

Web (mantenimiento):

FIM – Fichero Inquilinos Morosos

Publicidad: Idealista 14 **destacados** Venta\*\*:

Publicidad: Idealista Alquiler inmuebles (10):

Publicidad: Pisos.com 20 anunc.:

## Oficina Independiente

25 €

588 €

135 €

47,50 €

**Total: 795,50 €\***

## Alfa Inmobiliaria

alquiler ilimitado

20 anuncios + 1 destacado + 1 exclusivo

**414,00 € (300+114)**

Costes mensuales. A estos importe hay que añadir el 21% de IVA

\* No se ha tenido en cuenta costos de aplicación, soporte jurídico, formación, etc... Se ha querido simplificar y mostrar, que a través de la Unidad y Economía de Costes, podemos ofrecer (sólo con el ahorro producido en la contratación externa de la Publicidad), unas condiciones **más ventajosas** desde Alfa Inmobiliaria que gestionándolo de forma independiente.

\*\* Costo de la contratación de 14 anuncios básicos+contratación extra Destacado para Com. de Madrid.

# Mi Proyecto Inmobiliario

## Comparativa Servicios Franquicia

	ALFA INMOBILIARIA			
Experiencia Franquiciador	Desde 1997			
Acuerdo Colaboración Indefinido	✓			
Permanencia en la Red	No. Preaviso 15 días			
Know How (Saber Hacer)	✓			
Libertad zona de captación	✓			
Soporte Técnico	✓			
Aplicación Inmobiliaria propia	✓			
Soporte Aplicación	✓			
Intranet Franquiciado 24h	✓			
Documentos de Gestión actualizados	✓			
Asesoramiento Documental	✓			
Asesoramiento Jurídico	✓			
Fichero Inquilinos Morosos (FIM)	✓			
Publicidad Portales de Internet	✓			
Pasarela Portales internet. Contratac. externa	✓			
Acuerdos con portales de internet	✓			
Página Web personalizada	✓			
Cuentas correo electrónico corporativas	✓			
Formación Continua Gratuita	✓			
Formación Gerencia oficina Gratuita	✓			
Sesiones Personales Coaching Gratuito	✓			
Asambleas Anuales Participativas	✓			
Acuerdos Venta Activos Bancarios	✓			
Acuerdos Financieros	✓			
Equipamiento Essential/Premium	425 €+IVA / 599 €+IVA			
Disponibilidad material Merchandising	✓			
Obligatoriedad consumo Merchandising	No			
Libertad Acondicionamiento interior oficina	✓			
Servicio Venta entre particulares	✓			
Alfa Compra Segura	✓			
Plan Alquiler Garantizado	✓			
Guía Comprador / Guías Vendedor	✓			
Control de Resultados Eficaces	✓			
Canon Incorporación ALFA (local-Madrid)	6.000 €+IVA*			
Cuota Actividad	300/350 €+IVA*			
Cuota Publicidad	114 €+IVA			
Royalty por volumen Facturación	No			
Valoración Marca				

Cumplimentar el cuadro con otras opciones de Franquicia, para poder realizar el estudio comparativo y avanzar en el proceso de Selección de Franquicia.

\* Los servicios, herramientas y condiciones económicas detallados son los ofrecidos a día de hoy, con la apertura de una oficina con local a puerta de calle en la Comunidad de Madrid. El detalle mostrado no es contractual, pudiendo variar en función de las Acuerdos alcanzados durante vigencia del Acuerdo Colaboración con Alfa Inmobiliaria. Para aperturas sin local en Madrid, o resto de España (excepto Com. Valenciana y Murcia) será de aplicación unas condiciones económicas más ventajosas.

# Mi Proyecto Inmobiliario

## De emprendedor a empresario

¿Cómo a partir de una idea y una ilusión se puede conseguir una empresa?

### ETAPAS:

- Análisis de ideas (lo hemos visto antes)
- Toma de decisión (lo hemos visto antes)
- Ejecución.



# Mi Proyecto Inmobiliario

*“La condición necesaria para hacerse millonario es no arruinarse”*

Esta frase la debemos tener grabada, puesto que no podemos tomar una decisión que ponga en riesgo la viabilidad de la empresa.

Antes de abrir el negocio, se debe hacer un **análisis de las necesidades de tus futuros clientes**, es decir, pensar como comprador y propietario de un inmueble ¿qué espero recibir como cliente?

**Análisis de la competencia**, como se satisfacen esas necesidades y como se puede mejorar.

Al inicio de la actividad es cuando más trabajo cuesta hacer ventas. Las ventas reportan unos honorarios altos pero su período de maduración es más lento (3-4 meses), podemos obtener unos ingresos a corto plazo y a la vez adquirir experiencia centrándonos en los **alquileres durante los tres primeros meses**.

# Mi Proyecto Inmobiliario

Es preciso elaborar un Plan de Negocio, para determinar el Capital necesario para el diseño y desarrollo del Proyecto.



Inversión inicial: Recursos propios + ~~Recursos ajenos.~~

Confección de un cash-flow.

Elaboración del presupuesto y contraste mensual con la realidad, análisis de desviaciones y correcciones.

# Mi Proyecto Inmobiliario



## DESVIACIONES COSTES OFICINA



GASTOS OFICINA	Costes previsto	Mes 1		Mes 2		Mes 3	
		C.Real	Desviación	C.Real	Desviación	C.Real	Desviación
Alquiler del local/Despacho							
Acondicionamiento/mantenim.local							
Seguro local							
Cuota Alfa							
Cuota Publicidad fija Alfa							
Seguro Resp.Civil Profesional							
Material de oficina							
Cartelería							
Telefonía							
Electricidad							
Agua							
Publicidad Externa							
Costes Personal/colaboradores							
Costes Seguridad Social							
Serv.Prevencción Riesgos Laborales							
Gestoría							
Serv. Fichero Protección Datos							
Serv. Prevencción Blanqueo Capitales							
Gastos Varios							

Las desviaciones mensuales no deberían variar en  $\pm 10\%$

# Mi Proyecto Inmobiliario

## LIMITACION EN 15 CAPTACIONES/COMERCIAL

Todo el personal en régimen general de la seguridad social según el convenio de intermediación inmobiliaria.  
No contemplamos la figura de comercial/freelance por las connotaciones de falso autónomo.

### Celdas a modulares

### Cuenta de Resultados Modulable

Variables	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	3º trimestre	4º trimestre	Total 1º año	Total 2º año
Nº de Gerentes/Asesor	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1
Nº de Comerciales/mes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Nº de Administrativos/mes	1	1	1	2	2	2	6	6	1,75	3,75
Sueldo Bruto Gerente/Asesor	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	3.600 €	3.600 €	14.400 €	14.400 €
Sueldo Bruto Administr./Comercial	1.000 €	1.000 €	1.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	6.000 €	6.000 €	21.000 €	57.570 €
Gastos SS.SS	30,90%	309 €	309 €	618 €	618 €	618 €	1.854 €	1.854 €	6.489 €	17.789 €
Gastos Autonomo	283,30 €	283 €	283 €	283 €	283 €	283 €	850 €	850 €	3.400 €	3.434 €
<b>TOTAL PERSONAL</b>		<b>2.792 €</b>	<b>2.792 €</b>	<b>2.792 €</b>	<b>4.101 €</b>	<b>4.101 €</b>	<b>12.304 €</b>	<b>12.304 €</b>	<b>45.289 €</b>	<b>93.193 €</b>
Valor medio del inmueble	160.000 €									
Comisión Alfa Básico	5%									
Comisión Particular Venda Casa (PVC)	2,5%									
Valor medio de alquiler	650 €									
Comisión media de alquiler	650 €									
Nº Captaciones Alquiler	3	3	3	3	3	3	9	9	36	54
Nº Captaciones Venta Integral	2	4	6	6	6	6	18	18	66	138
Nº Operaciones Alquiler	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	2,7	2,7	10,8	16,2
Nº Ventas intermediadas	70%	0	0	1,4	2,8	4,2	12,6	12,6	33,6	84,0
Nº Operaciones Alfa Básico	40%	0	0	0,6	1,1	1,7	5,0	5,0	13,4	33,6
Nº Operaciones Particular	60%	0	0	0,8	1,7	2,5	7,6	7,6	20,2	50,4
<b>INGRESOS / GASTOS</b>										
Por comisión de alquileres	650 €	585 €	585 €	585 €	585 €	585 €	1.755 €	1.755 €	7.020 €	10.530 €
Por comisión Alfa Básico	5%	- €	- €	- €	4.480 €	8.960 €	13.440 €	40.320 €	107.520 €	268.800 €
Por comisión PVC	2,5%	- €	- €	- €	3.360 €	6.720 €	10.080 €	30.240 €	80.640 €	201.600 €
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>585 €</b>	<b>585 €</b>	<b>585 €</b>	<b>8.425 €</b>	<b>16.265 €</b>	<b>24.105 €</b>	<b>72.315 €</b>	<b>195.180 €</b>	<b>480.930 €</b>
Coste de Personal		2.792 €	2.792 €	2.792 €	4.101 €	4.101 €	12.304 €	12.304 €	45.289 €	93.193 €
Alquiler del local/Despacho	800 €	800 €	800 €	800 €	800 €	800 €	2.400 €	2.400 €	9.600 €	9.600 €
Cuota Alfa	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	750 €	750 €	3.000 €	3.600 €
Cuota Publicidad fija Alfa	114 €	114 €	114 €	114 €	114 €	114 €	342 €	342 €	1.368 €	1.368 €
Material de oficina	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	300 €	300 €	1.200 €	2.400 €
Suministros (Tf,elect.,agua, etc)	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	1.200 €	1.200 €	4.800 €	7.200 €
Amortización inversion inicial	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	450 €	450 €	1.800 €	1.800 €
Gestorías y LPD-LPBC	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	450 €	450 €	1.800 €	3.000 €
Seguro Local/Despacho	120 €	120 €	120 €	120 €	120 €	120 €	360 €	360 €	1.440 €	1.469 €
Seguro Resp.Civil Profesional	19 €	19 €	19 €	19 €	19 €	19 €	57 €	57 €	226 €	226 €
<b>TOTAL GASTOS FIJOS</b>		<b>4.895 €</b>	<b>4.895 €</b>	<b>4.895 €</b>	<b>6.204 €</b>	<b>6.204 €</b>	<b>18.612 €</b>	<b>18.612 €</b>	<b>70.523 €</b>	<b>123.856 €</b>
Comisiones personal	40%	- €	- €	- €	- €	2.405 €	5.541 €	16.622 €	41.190 €	99.179 €
Seg. Social Comisiones pers.	30,90%	- €	- €	- €	- €	372 €	866 €	2.568 €	6.364 €	24.517 €
Publicidad y Propaganda	10%	59 €	59 €	59 €	843 €	1.627 €	2.411 €	7.232 €	19.518 €	48.093 €
Gastos Comerciales	2%	12 €	12 €	12 €	169 €	325 €	482 €	1.446 €	3.904 €	9.619 €
Varios /Imprevistos	2%	12 €	12 €	12 €	169 €	325 €	482 €	1.446 €	3.904 €	9.619 €
Notas Simples	9,02 €	45 €	63 €	81 €	81 €	81 €	244 €	244 €	920 €	1.732 €
<b>TOTAL GASTOS VARIABLE S</b>		<b>127 €</b>	<b>145 €</b>	<b>163 €</b>	<b>1.261 €</b>	<b>5.135 €</b>	<b>9.853 €</b>	<b>29.558 €</b>	<b>75.799 €</b>	<b>192.758 €</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>5.022 €</b>	<b>5.040 €</b>	<b>5.058 €</b>	<b>7.465 €</b>	<b>11.339 €</b>	<b>16.057 €</b>	<b>48.170 €</b>	<b>146.322 €</b>	<b>316.614 €</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>-4.437 €</b>	<b>-4.455 €</b>	<b>-4.473 €</b>	<b>960 €</b>	<b>4.926 €</b>	<b>8.048 €</b>	<b>24.145 €</b>	<b>48.858 €</b>	<b>164.316 €</b>
<b>RESULTADO ACUMULADO</b>		<b>-4.437 €</b>	<b>-8.892 €</b>	<b>-13.366 €</b>	<b>-12.405 €</b>	<b>-7.479 €</b>	<b>569 €</b>	<b>24.714 €</b>	<b>48.858 €</b>	<b>164.316 €</b>

# El futuro de su Negocio

El desarrollo de la actividad, implica el crecimiento. El mismo no vendrá limitado por parte de Alfa Inmobiliaria.

El Volumen de Ventas o tamaño de la oficina, no implica cambio de condiciones económicas.

Podrá abrir tantos puntos de venta como su nivel organizativo pueda coordinar, con las siguientes condiciones MULTIFRANQUICIADO:

- **50% Descuento del Canon de Incorporación** vigente.
- **20% descuento en la cuota de actividad** vigente.

**¿Se puede iniciar directamente con un equipo comercial y gerenciarlo?**

Alfa Inmobiliaria dispone de las herramientas necesarias para controlar a un equipo comercial o dirigir varios puntos de venta. La formación en este aspecto, requiere una especialización en la Gestión de equipos de trabajo.

# El futuro de su Negocio

Otro aspecto fundamental del éxito es el **RIGORY EL METODO**.

Esto se consigue mejor con **APOYO**. Desde la Central de Alfa os ofrecemos durante las primeras semanas analizar los procesos de captación y venta (C.R.E.), así como las desviaciones en vuestros gastos con respecto al presupuesto, a través de sesiones de **COACHING**, **sin coste adicional**.

EMPRENDEDORES HAY MUCHOS.

EMPRESARIOS POCOS.

LA DECISIÓN ESTA EN TUS MANOS.

# Condiciones Económicas Ventajosas

Comunidad de Madrid

Resto de España\*

## Canon de entrada:

- **Concesión Premium:** (Desarrollo actividad desde local, Zona protección indefinida en el tiempo. Personal ilimitado)

6.000 €+IVA

4.000 €+IVA

- **Concesión Essential:** (Desarrollo actividad en Despacho, Sin Zona protección\*\* – Personal máximo 2 personas)

3.000 €+IVA

2.000 €+IVA

- Aplicación informática y sus manuales.
- Manuales de trabajo y cursos de formación.
- Manual de imagen corporativa y fotolitos.
- Desarrollo buscador inmobiliario.
- Know-How inmobiliario.

\* Excepto C.Valenciana y Murcia.

\*\* La zona de protección se concede sólo durante 12 meses.

# Condiciones Económicas

## Cuota Mensual Actividad

- **Premium:** (Personal ilimitado. Condiciones para tamaño empresa de menos 10 personas)  
(1º año) 300 €+IVA, (2º año) 350 €+IVA, (3º año y siguientes) +IPC
  - **Essential:** (Personal máximo 2 personas)  
(1º año) 250 €+IVA (2º año) 300 €+IVA, (3º año y siguientes) +IPC
- Soporte técnico.
  - Soporte jurídico.
  - Asesoramiento.
  - Formación Continua.
  - Web personalizada y correos corporativos.
  - Sesiones personales Coaching.
  - Todos los servicios de Alfa Inmobiliaria.

\* Excepto C.Valenciana y Murcia.

# Condiciones del Acuerdo

- Acuerdo de Colaboración indefinido (posible rescisión con preaviso 15 días).
- Canon Único. Sin Renovaciones.
- Sin permanencia mínima.
- Sin avales.
- Sin Royalty por Volumen de Facturación.
- Sin consumo mínimo de Merchandising.
- Libertad de uso de Proveedores.
- Libertad de acondicionamiento interior de oficina.
- Formación Continua y Gratuita.
- Regulado a través de Normativa Interna.
- Código Deontológico propio.





En Madrid, a de de 2018

**ACUERDO DE COLABORACIÓN CON ALFA INMOBILIARIA**

**REUNIDOS**

**DE UNA PARTE:**  
D. .... mayor de edad, con domicilio en la calle ..... provisto de N.I.F. ....

**DE OTRA:**  
D. ANTONIO PÉREZ DE LA TORRE, mayor de edad, vecino de Madrid, con domicilio a efectos de comunicaciones en C/ Palco de la Frontera 4 nº 28012, provisto de N.I.F. 53.007.465E.

**INTERVIENEN**

El Sr. D. ANTONIO PÉREZ DE LA TORRE en nombre y representación de la Sociedad Mercantil, INMOBILIARIA DE ADMINISTRADORES ALFA S.A. (en adelante I.A.A.S.A.), con domicilio social en Madrid, C/ Palco de la Frontera nº 4, 28012 y C.I.F.A. 51050400, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid tomo 11941, libro 0 folio 32 hoja m-187540 en su calidad de DIRECTOR GENERAL, según poderes otorgados ante el Ilustre Notario de Madrid Manuel Mollado Rodríguez en escritura nº 2187 de fecha 20 de septiembre de 2017.

Lo hace el Sr. D. .... en nombre y representación de la sociedad Mercantil/Nombre propio, ..... con domicilio de social en la calle ..... y C.I.F. ...., en calidad de ..... según manifiesta y acredita por medio ..... (por ejemplo copia de la escritura, nota informativa simple del registro mercantil, etc).

**EXPONEN**

I.- Que I.A.A.S.A., es titular de un sistema de información, servicios, productos, marketing y publicidad, diseñado para la gestión inmobiliaria, basado en una tecnología específica (en adelante el "SISTEMA"), que tiene instalado en sus oficinas en Madrid C/ Palco de la Frontera nº 4, y marca ALFA INMOBILIARIA alfaimm.com, y PARTICULAR VENDE CASA.COM del dominio en Internet [www.alfainmo.com](http://www.alfainmo.com), y [www.particularvendecasa.com](http://www.particularvendecasa.com). Registro de marca nº 2082316, 2352116, M0665009, 4481632 y 4481637, y consta dada de alta en el Registro de Empresas Franquiciadoras en España con NIFRA: 2010200913288F.

II.- Que D. .... en adelante el FRANQUICIADO O CONCESIONARIO indistintamente, está interesado en incorporar a su actividad del sector inmobiliario, el SISTEMA, marca y dominio en Internet del que es titular I.A.A.S.A., autorizando el FRANQUICIADO a que aparezcan publicados en Internet sus datos profesionales o de la sociedad titular de la concesión de Alfa tanto en portales de Internet como en el de la propia Alfa.

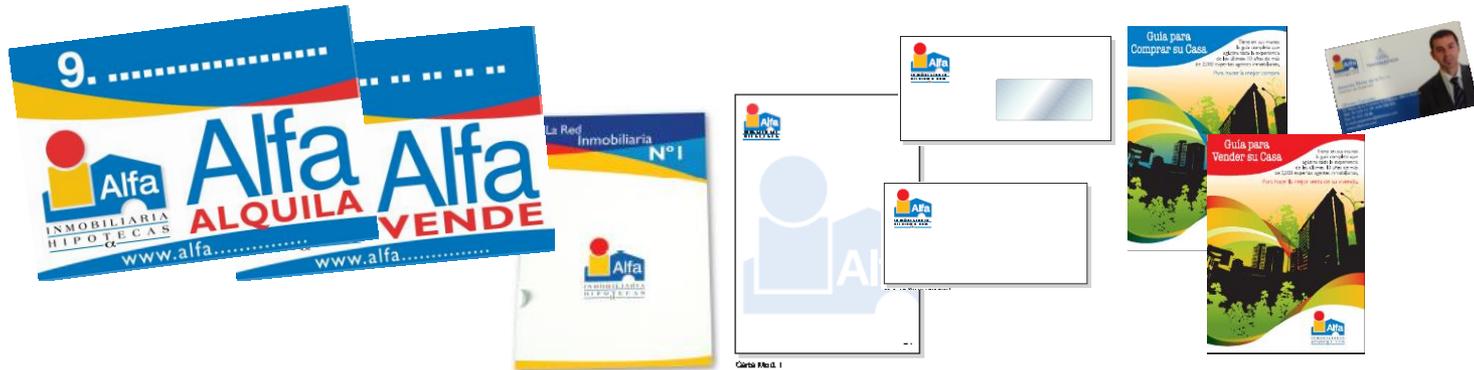
III.- Que el franquiciado ha recibido con carácter previo a la firma de este contrato y con una antelación superior a veinte días la información a que se refiere el artículo 3 Real Decreto 201/2010, de 26 de febrero, por el que se regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia y la comunicación de datos al registro de franquiciadores.

IV.- Que, con motivo de ello, ambas partes han convenido la utilización por el FRANQUICIADO de la marca y del dominio en Internet y el SISTEMA inmobiliario de I.A.A.S.A., con arreglo a las siguientes

I.A.A.S.A. CONCESIONARIO 1

## Equipamiento Inicial

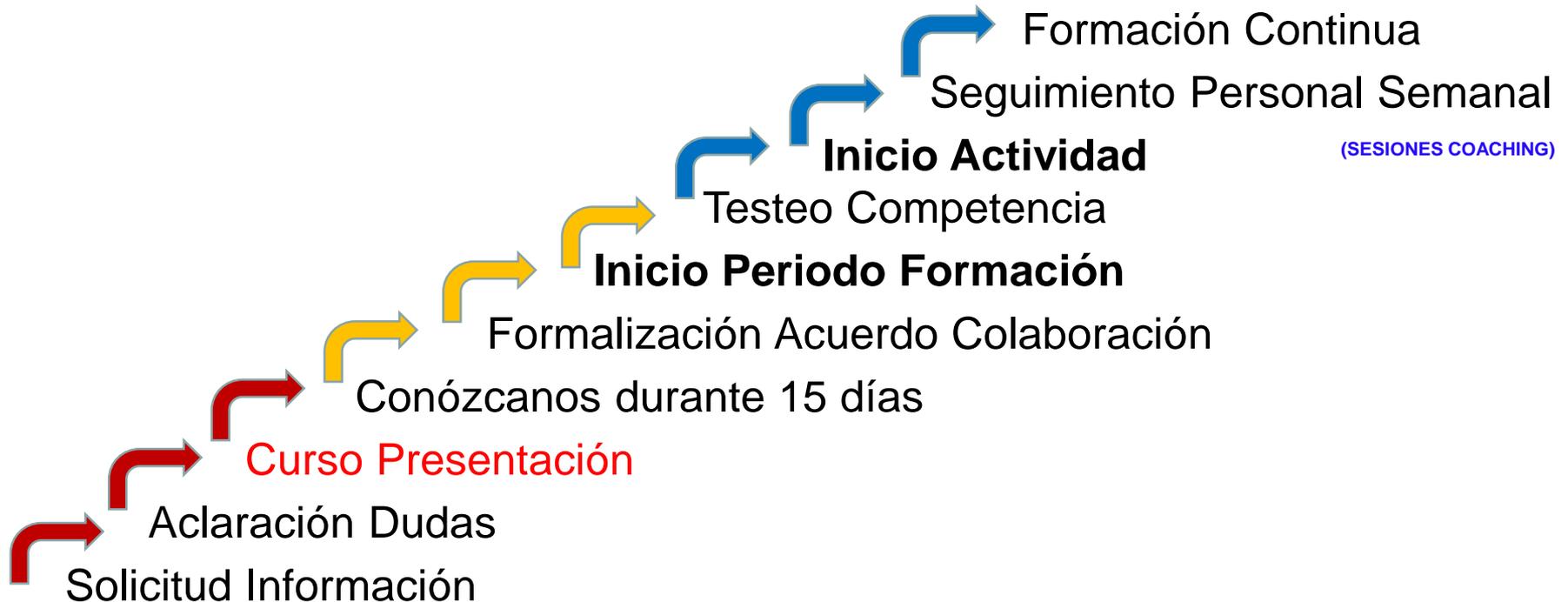
Para poder desarrollar la actividad con total corporativismo desde el principio, se entrega un equipamiento inicial, con material de Cartelería, Publicidad y Papelería: Coste 425 €+IVA ó 599 €+IVA.



La posterior adquisición de Merchandising de Alfa Inmobiliaria es un opción y no una imposición.

# Etapas Proyecto Alfa Inmobiliaria

Solicitud Información



# GARANTIAS

Una vez tome la decisión de formalizar el Acuerdo de Colaboración, se señalará con 600 € e iniciará el período de Formación hasta un máximo de 3 meses.

Si durante el período de Formación, decidiera no proseguir con el Proyecto, se procederá a la rescisión del Acuerdo y devolución de los 600 € recibidos.

Por lo tanto, tendrá la Tranquilidad de que nos podrá conocer a fondo, y finalmente tomar una decisión.



## Conócenos sin compromiso

Para que conozcas todo lo que te podemos ofrecer nos falta más diapositivas.

Por eso te ofrecemos la posibilidad de que nos conozcas desde dentro, **durante 15 días** antes de que tomes una decisión.

El conocimiento más la práctica es lo que nos hace ser verdaderos profesionales, hay que pasar a la **ACCIÓN**.

Tenemos todo lo que necesitas, y si no lo tenemos es que no lo necesitas.....

# Jornadas Formativas Alfa Inmobiliaria



Alfa Inmobiliaria les invita a sus Jornadas Formativas.

Conózanos a fondo, comparta la experiencia de la Formación presencial, e interactúe con personas que ya han tomado la decisión.

Toda información será útil dentro del proceso de selección de Franquicias.

## Martes día 21 de Enero.

- De 10,30 a 11,00 Situación Actual del Mercado.
- De 11,00 a 12,00 Documentos de gestión I: Notas de encargo, arras, contratos arrendamiento. (De 12,00 a 12,30 Descanso)
- De 12,30 a 14,30 Documentos de gestión II: Notas de encargo, arras, contratos arrendamiento.
- De 16,00 a 18,00 Inteligencia Emocional y Neurociencia aplicada a nuestro Negocio. (De 18,00 a 18,15 Descanso)
- De 18,15 a 19,00 Técnicas de captación. Proceso Captación. Selección inmuebles vendibles. Precio-Tiempo

## Miércoles día 22 de Enero.

- De 10,30 a 12,00 Particular Vende Inmueble, tour virtual, vídeos,..... (De 12,00 a 12,30 Descanso)
- De 12,30 a 14,30 Técnicas de Venta, atención al comprador, selección de cliente. Negociación directa. Organización Agenda. Gestión del Tiempo
- De 16,00 a 19,00 GERENTES (Descanso de 18,00 a 18,15)  
Contratación de personal, remuneración, organización de funciones. Nuevo modelo de negocio 1 comercial 3 administrativos. Negociación y cierre de operaciones. Impuestos / Fiscalidad

## Jueves día 23 de Enero.

- De 10,30 a 14,30 Teatro de Captación y Venta (Descanso de 12,30 a 12,45)
- De 16,00 a 19,00 Aplicación informática. (Descanso de 17,30 a 17,45)  
Procesos de captación y venta. Dossier de Valoración. Fotorreportaje / Video

## Viernes día 24 de Enero.

- De 10,30 a 11,45 Acuerdo Colaboración ARRENTA CUARTO PILAR (Presentado por Carlos Ruiz). (De 11,45 a 12,15 Descanso)
- De 12,15 a 14,00 Ejercicios prácticos de control mental

Reserva plaza en [expansion1@alfainmo.com](mailto:expansion1@alfainmo.com)



Haciendo  
realidad  
tus sueños



La Red  
Inmobiliaria  
**Nº1**



Muchas gracias por su asistencia.

Alfa Inmobiliaria  
C/ Palos de la Frontera, 4 – 1º  
28012 – Madrid  
Dpto. Expansión – 915191319 – 618326432  
expansion@alfainmo.com

