

SERVICIOS

- Buscar franquicia
- Agregar franquicia
- Noticias de franquicias
 - Noticias
 - Entrevistas



Publicidad



FRANQUICIAS POR SECTORES

- Agencias de viajes
- Alimentación
- Automóviles
- Construcción y reformas
- Formación y enseñanza
- Hogar
- Hostelería y restauración
- Imprenta, copistería, papelerías
- Internet, comunicación y publicidad
- Mensajería y transportes
- Moda
- Negocios inmobiliarios y financieros
- Salud y cuidado personal
- Servicios especializados
- Tiendas especializadas
- Tintorería y lavandería

Portada

Noticias

[Volver](#)

Alfa Inmobiliaria quiere reformar la negociación inmobiliaria, sentando frente a frente a comprador y vendedor



La compañía cuenta con 140 oficinas repartidas por todo el país.

- En muchos casos, los dos protagonistas de la operación no se conocen hasta el momento de la firma ante notario
- Alfa Inmobiliaria propone negociar el precio de venta sentando a ambas partes, con el agente inmobiliario como mediador

• Asegura que es la forma más transparente de negociar, buscar ventajas comunes, y acelerar la venta

Madrid, 7 de noviembre de 2016.- La forma de vender y comprar está cambiando en todos los sectores, y el inmobiliario no podía ser muy distinto a todos los demás. En estos últimos años de la crisis la actividad inmobiliaria ha perdido a una parte importante de sus operadores (probablemente no lo más eficaces), y ha buscado nuevas formas para atraer y fidelizar a sus clientes.

En esta búsqueda, una de las herramientas más eficaces con la que ha dado la cadena Alfa Inmobiliaria, con 140 oficinas repartidas por todo el país, y 79 más a nivel internacional, ha sido centrar todo el proceso de venta en los dos protagonistas principales, comprador y vendedor, sentándoles frente a frente desde el comienzo de la negociación, con un agente especializado como mediador. Un hecho totalmente inédito a nivel internacional que la compañía ha contratado y asegura que es una excelente solución.

"Hasta la fecha, en muchos casos las partes no se conocen hasta la firma del contrato de arras, habiendo sido ya negociado el precio a través de una oferta de compra y en otros casos incluso en el mismo momento de la firma ante el notario. Los puntos más relevantes de la negociación quedan delegados en la figura del intermediador, con la posible pérdida de información que ello puede suponer para cualquiera de las partes. Tenemos comprobado que se cierran más operaciones cuando negocian directamente el comprador con el vendedor y nosotros actuamos como mediadores cuyo objetivo es que entre ellos alcancen un acuerdo", afirma Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria.

Este nuevo formato de comercialización, afirma el experto de la compañía, ofrece las siguientes ventajas:

- Máxima transparencia en la operación.
- Ambas partes tienen la certeza de las cantidades que se están proponiendo a la otra y que siempre obtienen el mejor precio posible.
- La función básica del agente inmobiliario será la de mediador, con la consiguiente garantía en los términos del acuerdo.
- Se facilita el llegar a acuerdos del tipo: fecha de entrega de la vivienda, etc.
- La venta se cierra en un menor plazo de tiempo

Los compradores suelen manifestar su deseo de comprar en los 5 a 7 días posteriores a la segunda visita a la vivienda, afirma Duque. Este es su opinión el momento más adecuado para organizar un encuentro entre ambas partes en la que las verdaderas intenciones y necesidades de cada parte queden expresadas.

En las más de 1.000 operaciones realizadas en nuestra compañía siguiendo este proceso, hemos constatado una aceleración de la operación, mayor facilidad para negociar los aspectos más controvertidos, y finalmente una mayor satisfacción de ambas partes porque hay total transparencia.

Acerca de Alfa Inmobiliaria:

Los orígenes de Alfa Inmobiliaria se sitúan a principios de los 90, cuando un grupo de profesionales del sector inmobiliario se unió para desarrollar sistemas de trabajo conjunto de una red inmobiliaria, y así crearon sistemas de venta, captación, retribución para los comerciales, etc. Fruto de esta experiencia acumulada, se crea en 1.996 Alfa Inmobiliaria, con el objetivo de crear una red inmobiliaria nacional. Un año después Alfa Inmobiliaria contaba con 100 agencias.

Actualmente, Alfa Inmobiliaria opera a través de más de 200 agencias, 79 de ellas a nivel internacional -75 en México, Costa Rica (1) Paraguay (1), Francia (1) y recientemente Argentina (1) y más de 20 años en el sector, y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones.

La compañía cuenta actualmente con una bolsa inmobiliaria de más de 35.000 viviendas tanto en venta como en alquiler, distribuidas por toda la geografía nacional y cada vez más, también, por otros países.



Contacte con Alfa Inmobiliaria

Si desea contactar con esta franquicia rellene el siguiente formulario y ésta recibirá su solicitud inmediatamente. No olvide rellenar los campos marcados en **negrita**.

Nombre y apellidos:	Email:
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Localidad:	Provincia:
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Zona de actuación:	Teléfono:
<input type="text"/>	<input type="text"/>



FRANQUICIAS

- De baja inversión
- De éxito
- Franquicias rentables

Publicidad



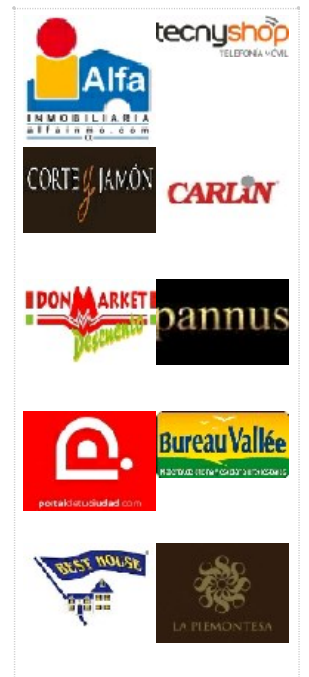
ZONA PRIVADA

Usuario:

Contraseña:

Recordar contraseña

FRANQUICIAS DESTACADAS



Publicidad

