

ACTUALIDAD

**GUÍA DE
FRANQUICIAS**

FRANQUICIADORES

INFORMACIÓN

IR A TORMO.TV

Home » Entrevistas Franquicias » Rafael Marco Palacios ...

Noticias
Artículos
Sectores
Tendencias
Entrevistas
Foros de la Franquicia
Blogs
Especiales
Agenda de la Franquicia
Perfiles
Internacional
Resumen de Prensa
Notas de Prensa

Franquicia: <input type="text"/>	Inversión: <input type="text"/>	<input type="button" value="BUSCAR"/>
Búsqueda alfabética: A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z 0-9		

Entrevistas

"Es necesario pertenecer a un grupo como ventaja competitiva en el mercado actual"

[Otras Entrevistas](#) [Imprimir](#)

Franquicias de Exito

NUNDINAL
Trabaja inteligente

Rafael Marco Palacios
Director General de Primer Grupo



La red de franquicias Primer Grupo trabaja para las agencias inmobiliarias a fin de favorecer nuevas formas de negocio, soluciones de gestión, nuevos procedimientos en la prestación de los servicios, consultoría especializada, etc. Ahora esta enseña, con 33 establecimientos en España, ha creado una nueva fórmula de comercio, "Usuarios PG", que permite a las agencias inmobiliarias locales entrar a trabajar en red con la dinámica de las grandes empresas.

¿Qué es Usuarios PG?

Se trata de una nueva fórmula de comercio asociado que nace bajo la marca blanca: "Usuarios PG", y que permite a las agencias inmobiliarias locales entrar a trabajar en red con la dinámica de las grandes empresas, accediendo a las ventajas que ello supone y sin utilizar el formato tradicional de franquicia.

Al hablar de marca blanca, ¿no se está renunciando a una de las mayores ventajas de la franquicia: el reconocimiento de marca en el mercado?

Entendemos que el reconocimiento de marca debe ser un posicionamiento en la mente del cliente donde éste reconozca nuestros valores: seriedad, eficacia, profesionalidad y compromiso. A través de Usuarios PG, seguimos apostando por este tipo de reconocimiento, ya que ser parte de esta fórmula de comercio asociado implica que sus miembros operan bajo un Know-How, unos procedimientos y una filosofía que garantiza la máxima calidad a los clientes.

¿Es un buen momento para lanzar un producto de gestión en la compraventa inmobiliaria?

Es el momento. Estamos convencidos de que, para tener una política de expansión efectiva en un momento como el actual, hace falta una enorme flexibilidad y adaptación al cliente que quiere seguir apostando por el sector, pero ahora

RECURSOS
Franquicias por Provincias
Franquicias Premium
ABC de la franquicia
Marco Legal
Foros
Especiales
Ranking
Centros Comerciales
Proveedores
Informes
APF
Registre su Franquicia
Franchise Point
Quién es quién
Cifras 2008
Diccionario

BOLETINES
<input type="checkbox"/> Boletín Diario
<input type="checkbox"/> Boletín Semanal
<input type="checkbox"/> Oportunidades

Internacional

Inscribirse

necesita una respuesta a la medida de sus capacidades actuales de inversión.

Por otro lado, las empresas que no tomen medidas para agruparse y poder acceder a estructuras que les aporten mayores servicios, no podrán aguantar el tirón de la crisis. Vivimos un momento complejo de reconfiguración del sector, y lo que sabemos es que el modelo de agencia independiente, sin acceso a sistemas de colaboración que faciliten más clientes y más producto, es un modelo que está ya fuera del mercado.

Apostar por la colaboración y por mantenerse en este periodo de crisis, es sin duda apostar por Usuarios PG. Además, después de 20 años de experiencia en el sector inmobiliario, sabemos que los que hoy logren sobrevivir, se situarán en un posicionamiento preferente para obtener además, grandes rentabilidades en el futuro.

¿Qué ventajas ofrece a sus asociados?

Las agencias que opten por esta alternativa podrán incrementar notablemente su competitividad y eficacia al acceder a los servicios que ofrece esta nueva fórmula: formación presencial y on-line, capacidad de colaboración a través del MLS, procedimientos de trabajo basados en los modelos de los mejores CRS, herramientas de marketing y soluciones financieras, tanto de activo como de pasivo, a través de nuestras empresas de financiación colaboradoras, así como acuerdos con distintas entidades dirigidas a incrementar la facturación con diversos servicios, como correduría de seguros y gestión especializada de alquileres.

El respaldo de Primer Grupo, ¿va a implicar a los asociados de Usuarios PG ventajas adicionales?

No sólo a los Usuarios PG sino también a cualquier cliente que acceda a nuestros servicios. No hay que olvidar que Primer Grupo es una Corporación Inmobiliaria con más de 20 años de experiencia en el sector y que opera en cada una de las fases del proceso inmobiliario. Esto implica acceder a un equipo multidisciplinar de profesionales expertos y disponer de una visión y conocimiento global del mercado que aporta ventajas competitivas al situarnos por encima de una única parte del proceso.

¿Va a permitir compartir operaciones con otros asociados a la red?

Una pieza clave de Usuarios PG es trabajar con la potencialidad de los servicios que ofrece una gran red. En este momento, acceder a un mayor número de clientes, es decir, tener acceso a la demanda, es la clave. Y los Usuarios PG se integran en esta cadena de gestión de operaciones compartidas y en el sistema MLS.

¿Cuáles son las condiciones para ser franquiciado?

Uno de los pilares básicos que inspiran la política empresarial de Primer Grupo es la calidad de los servicios que ofrece al sector inmobiliario.

Esta voluntad impregna todas y cada una de las empresas que componen la corporación y, consecuentemente, debe velar por mantener y potenciar constantemente la seriedad, profesionalidad y eficacia que conforman su imagen en el mercado y que constituye uno de los valores más fuertemente percibidos por sus clientes.

Por este motivo, cabe diferenciar las condiciones de adhesión a nuestra franquicia de aquellas que tienen que ver con lo ético y profesional, en primer lugar, y con las condiciones económicas, en segundo.

Respecto a la primera condición, Primer Grupo se asegurará de que los candidatos a franquiciados posean este talento y que sean capaces de adoptar y potenciar esta política profesional que les llevará al éxito sin ninguna duda.

Primer Grupo, en su calidad de franquiciador, se compromete a poner a disposición de sus franquiciados todos los medios necesarios para que consigan este objetivo.

¿Y cuáles son las condiciones económicas para asociarse?

Usuarios PG está diseñado pensando en los profesionales inmobiliarios en activo, que disponen ya de una agencia inmobiliaria y que quieren gestionar hoy su negocio, aplicando las estrategias de gestión que exige el nuevo paradigma empresarial, pero con soluciones con coste reducido. En este sentido, Usuarios PG no requiere inversión inicial (se parte ya de un negocio inmobiliario en activo). El canon de entrada es de 600 euros y hay una cuota mensual de 298 euros. A través de esta cuota se dispone de acceso a:

- La intranet de Primer Grupo, entorno gráfico de Gestión Inmobiliaria, donde acceder a las herramientas, aplicaciones, contratos, etc. comunes a todas las agencias de la red Primer Grupo y Usuarios PG.

- Know-how (procedimientos y métodos desarrollados a lo largo de 20 años de experiencia).

- Documentos y herramientas comerciales, desarrollados por nuestros departamentos Jurídico y de Coordinación. Actualización continua y adaptación a los nuevos ajustes del sector.






- Asesoramiento online, vía chat, e-mail o telefónico, por medio de nuestro "Call Center". Asesoría inmobiliaria.
- Formación online. Innovación y adaptación de nuestra formación inmobiliaria, a los nuevos tiempos y a las nuevas tecnologías. Evitando costes, desplazamientos, agilizando la aportación de nuevos conocimientos y adaptándolos a los horarios y espacios geográficos de cada agencia asociada.
- Gestión de Seguros (cobertura de todo tipo de seguros, OTC, promotores, etc.) con el apoyo de un broker y socio estratégico como es "Coinbroker". Diversificación de servicios y complementariedad de ingresos.
- M.L.S. (Multiple Listing Service), Servicio de Cartera Multilistado de propiedades en exclusiva, colaborando con las principales redes del país, dando cobertura a clientes o zonas geográficas de toda España (Remax, Look&Find, Primer Grupo, etc.). Más oportunidades de negocio son igual a más cierres de operaciones.
- Sistema Informático de Gestión avanzado, de última generación: operativa en red, carteras compartidas, cruce demandas y ofertas automático, alarmas, envíos de información selectiva a clientes (sms, email, etc.). Tour virtual.

Con el fin de hacer llegar más rápido Usuarios PG a los profesionales inmobiliarios, durante febrero y marzo de 2009, el canon es de coste cero.

¿Qué objetivos o retos tenéis para este año para este proyecto?

El reto de todo nuevo producto o servicio que nace es testar en el mercado su correcta configuración. En este punto, un minucioso análisis de mercado realizado en la fase previa de lanzamiento, nos ha aportado un conocimiento claro de las variables que necesitaba el mercado de intermediación. En el estudio de campo realizado a través de cuestionarios y entrevistas personales a agencias inmobiliarias, ha quedado patente la necesidad de pertenecer a un grupo como ventaja competitiva en el mercado actual. Del mismo modo, hemos constatado que frente a esa necesidad existía un freno por condicionantes económicos. Habiendo generado un producto como Usuarios PG, que cubre la necesidad que pedían los clientes y elimina los frenos de compra, nuestros objetivos sin duda son ambiciosos pero razonables, aunque como todo proyecto que se inicia, esta fase de lanzamiento será vital para reajustar los primeros objetivos, y los primeros resultados parecen indicar que será un reajuste al alza.

Compartir:

 delicious |  digg |  meneame |  technorati |  myYahoo

 Otras Entrevistas  Imprimir

[Contacte](#) | [Tarifas](#) | [Boletines](#) | [Registre su franquicia](#) 

[Guía on line](#) | [Emprendedores](#) | [Nuevos Franquiciadores](#) | [Franquiciadores](#) | [Tienda](#) | [Foros](#) | [Mujer en Franquicia](#) | [Tormo.com en España](#) | [México](#) | [Colombia](#) | [Venezuela](#) | [Argentina](#) | [Chile](#) | [Portugal](#) | [Peru](#) | [Tormo.tv](#) | [Mil Franquicias](#) | [Franchise Forum](#) | [Franquiciashoy.es](#) | [Tormo & Asociados](#)

Copyright © 2009 Tormo & Asociados S.L. Reservados todos los derechos.
Prohibida la reproducción total o parcial en cualquier formato sin previa autorización.