



**DOSSIER DE PRENSA
2006**



Presidente: Oliver Ariza

Director General: Josep Juliá

Director de Expansión: William Revilla

Director de Marketing: David Bermudez

CONCASA es una red inmobiliaria dedicada a la intermediación y la promoción de viviendas de obra nueva, con capacidad para abarcar todas las facetas del ámbito inmobiliario. Nace en Barcelona en el año 2004 de la mano de profesionales con amplia experiencia en el sector. La buena acogida de la empresa, les llevó, ese mismo año, a optar por expandir su concepto de negocio por toda España. Para ello eligieron el sistema de franquicia como el que mejor se adaptaba a las necesidades y exigencias de un negocio de estas características.

CONCEPTO

CONCASA, ha desarrollado un modelo de negocio adaptado a la evolución que hoy experimenta el sector inmobiliario, estableciendo elementos de diferenciación propios y exclusivos frente a las numerosas empresas surgidas en los últimos años, apostando por la profesionalización de la actividad inmobiliaria, dotando a sus franquicias de los recursos necesarios para ofrecer un servicio de calidad a clientes cada vez más exigentes e informados.

Un profundo conocimiento del sector y el uso de la más avanzada tecnología, posibilita la máxima rentabilidad de sus franquicias, unidades de negocio de reducida inversión y número de personal, que ofrecen servicios que abarcan todo el ámbito inmobiliario, con un alto grado de competitividad en su relación calidad / precio.

FILOSOFIA

Su filosofía de empresa, es la total transparencia en todos los trámites que requiere cualquier operación inmobiliaria, con una atención totalmente personalizada y un asesoramiento continuo basado en la confianza.

IMAGEN

Entre los elementos de diferenciación de CONCASA, destaca una imagen de marca basada tanto en valores tangibles como intangibles. La imagen externa de la cadena está enfocada a ser la de un negocio moderno, vanguardista y adaptado a las nuevas necesidades que han surgido en la sociedad actual. Entre los elementos intangibles, los más valorados por la compañía, destacan el impecable comportamiento de los empleados, su calidez y cercanía en el trato humano, su máxima atención y ajuste a los deseos del cliente y la profesionalidad en el desempeño de todas sus acciones.

FORMACIÓN

En su afán por ofrecer un servicio de profesionalidad contrastada, además del completo plan de formación teórica y práctica que imparte la central a sus franquiciados, CONCASA cuenta con un programa de formación continuada para sus oficinas, consistente en un curso on-line de 250 horas lectivas, con la titulación de Técnico Superior en Gestión Inmobiliaria.

TECNOLOGIA

Durante los últimos dos años, **CONCASA** ha desarrollado las más avanzadas herramientas informáticas aplicadas a la gestión inmobiliaria.

Habita Concasa v 0.1

Habita Concasa, es un avanzado sistema informático, modular, de gestión y comunicación que constituye el centro neurálgico de la red. Ofrece los niveles más altos de eficacia y seguridad que hoy se pueden obtener. Esta intranet de última generación y sencillo manejo, está basada en el método de trabajo de CONCASA, reúne un conjunto de innovadoras aplicaciones informáticas como el “ Cuadro de Mando Integrado ” (CMI). Facilita el trabajo diario, simplificando los procesos rutinarios con un importante ahorro de tiempo y permite la administración, control y comunicación de una franquicia en tiempo real desde cualquier lugar del mundo.

Cuadro de Mando Integrado (CMI)

Esta hoja de ruta constituye hoy por hoy, la mejor asistencia a la dirección comercial, permitiendo un exhaustivo seguimiento de **LA EVOLUCIÓN** de cada operación por asesor, equipo, etc. Puede abarcar todas las demandas existentes en la base de datos de la empresa, monitorizando la situación real y futura de los equipos de ventas, permite la toma de decisiones con tiempo suficiente para corregir desviaciones del objetivo, siendo en si mismo un autentico modelo de trabajo.

www.concasa.com.es

La web www.concasa.com.es está orientada al cliente final.

Entre otras aplicaciones, dispone de un completo buscador de inmuebles, un servicio de alertas inmobiliarias, formularios de oferta y demanda, además de ser un importante medio de comunicación.

MLS - El futuro de la intermediación inmobiliaria

CONCASA cuenta con los recursos necesarios para operar en un nuevo escenario donde la calidad del servicio y el uso de las nuevas tecnologías acabarán por reestructurar el sector inmobiliario.

El Multiple Listing Service (Listado Múltiple de Inmuebles) es la mayor bolsa inmobiliaria común española de inmuebles en exclusiva, que permite la cooperación entre las más de 500 oficinas y 3.000 agentes de las 8 redes que actualmente pertenecen a este sistema.

Se trata de un sistema que aglutina la más amplia oferta inmobiliaria del momento puesta a disposición del cliente para que éste obtenga las máximas ventajas a la hora de comprar o vender su vivienda.

El funcionamiento de este servicio se basa en el acuerdo entre 8 empresas para compartir propiedades en exclusiva y de este modo gestionar los inmuebles de manera conjunta.

Las más de 9.000 propiedades que integran el MLS mantienen las mismas condiciones y precios independientemente de la empresa con la que se trabaje, lo que significa una homogenización del mercado inmobiliario que favorece siempre al consumidor.

COMUNICACIÓN

Para desarrollar sus constantes acciones de Comunicación y Relaciones Públicas, CONCASA cuenta con los servicios de la que además, es su consultora en franquicias, Tormo & Asociados, con el fin de transmitir todos los valores corporativos que inspiran su concepto de negocio.

SERVICIOS

CONCASA desarrolla el negocio inmobiliario en todas sus áreas. Para ello dispone de distintos departamentos, además de colaborar con empresas y entidades de reconocido prestigio en el campo inmobiliario, financiero docente y tecnológico. Además de la intermediación, CONCASA presta servicios como el desarrollo integral de proyectos de arquitectura, estudios de mercado, planes de viabilidad y asesoría jurídica inmobiliaria, concediendo una vital importancia a la promoción de viviendas de obra nueva, una de las principales vías de facturación tanto para la central como para sus franquiciados, generando en el 2005 con esta actividad, un volumen de negocio cercano a los 17 millones de Euros.

POSICIONAMIENTO

Estas novedades que plantea el concepto de negocio de la enseña, unido a una metodología de trabajo realista, adaptado a las características concretas de cada área geográfica en la que trabaja y a unos precios muy competitivos, les ha permitido situarse en un lugar privilegiado dentro del sector. De este modo, en muy poco tiempo, CONCASA se ha convertido en una de las compañías inmobiliarias referentes en España y se encuentra también entre las que han alcanzado un mayor grado de crecimiento.

EXPANSIÓN

Su plan de expansión, cuyo objetivo es la consolidación de una red que opere en distintas áreas del negocio inmobiliario, siendo lo suficientemente flexible para adaptarse a los cambios del sector y sólida para afrontar las variables del mercado en los próximos años, tiene previsto acabar el ejercicio 2006 con 60 oficinas repartidas por todo el territorio nacional.

La red cuenta en la actualidad con más de 90 empleados, en 4 establecimientos propios y 21 franquiciados, ubicados en provincias como Barcelona, Tarragona, Madrid, Valencia, Alicante, La Coruña, Pontevedra, Cantabria o La Rioja.

Ficha Técnica

Datos generales

Nombre de la empresa:	Wilpol Corporación
Enseña:	CONCASA
Dirección:	Paseo de Gracia, 6 2º 1ª 08007 Barcelona
Teléfono:	902 424 444
Fax:	93 317 94 84
Página Internet:	www.concasa.com.es
e-mail:	franquicias@concasa.com.es

Datos de la enseña

Constitución de la Empresa:	2004
Constitución de la Cadena:	2004
País de origen de la Franquicia:	España
Nº total de establecimientos en España:	22
Franquiciados	18
Propios	4

Datos económicos

Canon de apertura:	15.000 euros
Royalty de explotación:	500 euros/mes
Canon de publicidad:	No existe
Duración de contrato:	5 años renovable sin más pagos
Inversión total necesaria (incluye canon):	25.288 euros
Ofrecen ayuda en la financiación:	Sí

Establecimiento tipo

Población mínima:	Más de 5.000 habitantes o menos en zonas de interés turístico
Superficie requerida de local:	entre 40 y 70 m2
Zonas de ubicación del local:	Zonas de tránsito relevante