
	Tirada: 12.977 Difusión: 5.049 (O.J.D) Audiencia: 17.671	Sección: - Espacio (Cm_2): 515 Ocupación (%): 95% Valor (€): 2.290,53 Valor Pág. (€): 2.400,00 Página: 66	
	Nacional Franquicias Mensual	01/11/2009	

Habla el franquiciado

Miguel Ángel Ritondale, de Alfa Inmobiliaria

“La franquicia es como un buen o un mal padre. El primero te guía, el otro te dice: hazlo como yo digo”

Licenciado en Publicidad y Filología, mientras estudiaba en EE UU consiguió aprobar el curso de ‘broker’ inmobiliario. En los últimos seis años ha sorteado todos los vaivenes del sector más azotado por la crisis.



Foto: Javier Arias

El consejo

“Una franquicia te ayuda pero hay que trabajar para ofrecer un buen servicio. El dinero ganado será la consecuencia de tu entrega y de un trabajo profesional”.

Filosofía ‘made in USA’

Durante su estancia universitaria en Estados Unidos, este argentino aprovechó para realizar un curso de intermediación inmobiliaria –fue uno de los dos aprobados entre más de 100 candidatos–. Poco después aterrizaba en España para continuar sus estudios, y empezaba a trabajar para una franquicia del sector. “Venía con una filosofía más americana, y estuve cuatro meses para ponerme al día en el mercado español, pero mi idea era establecerme por mi cuenta”, explica. Así comenzó a analizar las opciones hasta que se decantó por Alfa Inmobiliaria, “una marca que trabaja para el franquiciado y no al revés, que te deja crecer y no te asfixia”.

El año de las lluvias

Abrió su oficina en 2003, en plena ascensión de la *burbuja*, por lo que ha pasado por todas las rampas del tobogán inmobiliario, que explica con un símil estacional: “Pasamos los huracanes y estamos en época de lluvias. Cuando llegué estaba la primavera del mercado, que da mucha energía y que luego se calentó más con el verano, donde ya había frutos muy maduros pero la gente no se daba cuenta, se compraba todo; con el otoño empezaron a asustarse y, finalmente se congeló: había llegado el invierno. Ahora parece que se tocó fon-

do y comienzan los brotes verdes... de nuevo la primavera. En cuatro o cinco años volverá el auge”, remata.

Miguel Ángel Ritondale achaca el *boom* a que “en España la actividad no está regulada, cualquiera se ponía a vender pisos porque veían que había negocio, pero muchos no conocían la actividad”, y se queja de la competencia desleal de muchos porteros de edificios, “que venden como intermediarios sin pagar los impuestos que sí pagamos los profesionales”. También reconoce que “aunque el mercado ha sido juzgado por los abusos de unos pocos, en las crisis el cliente sabe en quién apoyarse. La seriedad y la honestidad nos han salvado”, añade.

Alquiler y reformas

Y es que este franquiciado ya ofrecía alquileres y reformas cuando otros le aseguraban que estaba perdiendo el tiempo. “Yo tengo que ofrecer un servicio, no me interesa la especulación de prescindir de las líneas menos rentables. Ahora todos buscan alquileres y mi negocio continúa como antes, con iguales perspectivas”. Y acaba con buenas palabras hacia su red: “Una franquicia es como tener un buen o un mal padre. El primer te aconseja, te guía; el otro te dice: hazlo como yo digo”. Por supuesto, Alfa “es el bueno”. □

El franquiciador a examen

¿Recibió una completa información financiera?

- Sí
 No

¿A quién consultó antes de firmar?

- A un abogado
 A un consultor
 A franquiciados
 A nadie

¿Cómo fue la calidad de la formación?

- Buena
 Aceptable
 Deficiente
 Inexistente

¿Responde la central con rapidez a las peticiones de ayuda?

- Sí
 No
 Hay casos

¿Cómo considera los royalties que paga a la central?

- Desmesurados
 Justos
 Benévolos
 No hay