

*“Conseguir que una marca inmobiliaria
tuviera fans era imposible...
Entonces llegamos nosotros”*

SISTEMA DE FRANQUICIAS MONAPART

Ganarse muy bien la vida haciendo un trabajo excelente

monapart 
LA POSTINMOBILIARIA

Presentación



“Cada año mejor que el anterior”

Monapart nació en marzo de 2010, en un momento pésimo para el sector inmobiliario. Estábamos convencidos de haber diseñado un modelo de empresa capaz de operar con éxito en momentos difíciles y el tiempo nos ha dado la razón: año tras año mejoramos en resultados económicos, conocimiento de nuestra marca, reconocimiento por parte de los expertos del sector y satisfacción de nuestros clientes.

Hoy estamos aquí con la ambición de crecer y mejorar día a día —todos los días— acompañados de emprendedoras y emprendedores apasionados por las viviendas y las personas, como tal vez seas tú.

Bienvenido.

5 motivos para escoger Monapart

• 1 •

Es un muy buen negocio

• 2 •

Somos la única *love brand* inmobiliaria

• 3 •

Somos referente sectorial en innovación

• 4 •

Ofrecemos a nuestros socios más servicio que cualquier otra marca

• 5 •

Todo el mundo habla bien de nosotros

1. Monapart es un muy buen negocio



José Luis Echeverría, socio de Monapart, presentando el modelo de negocio en ESADE Business School

“No vamos a pedirte nada que no hayamos conseguido antes nosotros”

Hay 3 argumentos claros y concisos por los cuales Monapart es una muy buena oportunidad de negocio: (1) un posicionamiento único en el sector; (2) un negocio preparado para tiempos difíciles; y (3) un modelo operativo de costes ajustados.

Posicionamiento único: Monapart es **la única marca inmobiliaria con un posicionamiento basado en estilo de vida** y viviendas con encanto. Por eso nos resulta muy fácil convertir potenciales interesados en clientes entregados.

Negocio robusto: Monapart ofrece

servicios de venta, alquiler y administración. De este modo combinamos ciclos de facturación de importes altos, medios y bajos, **diversificando al máximo nuestra cartera de servicios.**

Costes ajustados: Cualquier oficina Monapart está optimizada para operar al máximo nivel sin necesidad de local a pie de calle, puesto que tu escaparate es tu página web. Gracias a esto, **ahorrarás en obras de adecuación, alquiler mensual y personal de atención al cliente,** y tus horarios serán tan flexibles como necesites.

2. Somos la única *love brand* inmobiliaria



Jaime Arribas, asesor de Monapart en Barcelona con Birgit, tras haber negociado con éxito la venta de su vivienda

“Cuando trabajes con nosotros verás que Monapart es diferente a cualquier agencia”

Las personas tienen la capacidad para amar hasta 5 marcas diferentes. Sabemos que para muchas personas de Alicante, Barcelona, Girona, Palma, Tarragona y Valencia –nuestros mercados actuales– Monapart es una de ellas. Lo vemos, nos lo dicen y lo constatamos día a día gracias a un número creciente de recomendaciones, fans de la marca y notoriedad en los medios de comunicación.

Ser la única marca inmobiliaria con fans da a nuestros socios poder e influencia para captar clientes, contratar talento y para fomentar sinergias empresariales en sus respectivas localidades.



“¡Nos gustaron tanto las fotos de nuestra vivienda que hasta nos dio pena marcharnos de allí!”

Diego Moreno | Educador social

3. Somos referente sectorial en innovación



De izquierda a derecha: Eduard Solà, Olga Sala y José Luis Echeverría, los tres socios fundadores de Monapart.

El futuro será postinmobiliario, o no será

Los (dudosos) usos y costumbres del mercado inmobiliario no están grabados en piedra. Una pequeña empresa barcelonesa se dispone a cambiar el paradigma del sector y convertir la búsqueda de una vivienda en una experiencia grata.

por Ruben Pujol

LA VANGUARDIA

Marketing y Publicidad | 02/03/2012 - 13:33h

Marketing y Publicidad



Cómo reinventar el negocio inmobiliario en tiempos de crisis

La empresa barcelonesa Monapart dice ser la primera agencia inmobiliaria con fans

ANNA SOLANA

Casas con aromas. Maletas con historias. Cosas. Personas. Lugares. Experiencias. En la web de Monapart no aparece la palabra inmobiliaria por ninguna parte. No es que renieguen de lo que significa. Monapart alquila, vende y reforma viviendas auténticas, con una serie de atributos que los hacen especiales, a precios asequibles.

Pero los fundadores de esta joven empresa barcelonesa, nacida en plena crisis, tienen claro que el sector tiene que "modernizarse, apostar por una formación técnica y ética de sus trabajadores y establecer vínculos emocionales con los clientes y su ámbito físico de actuación". Porque, "este es un negocio de personas", dicen.

Por esa misma razón no se consideran intermediarios, sino "acompañantes". "Porque la venta

“Postinmobiliaria: un concepto nuevo”

Monapart ofrece viviendas con encanto a personas que dan importancia a la apariencia y calidad de su hogar. Las viviendas se presentan con originalidad y calidad de contenido periodístico en una página web que combina atributos de magazine y web inmobiliaria. Para comunicar la actividad de nuestras agencias y las viviendas de nuestros clientes utilizamos todos los canales de comunicación disponibles: web corporativa, Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, televisiones locales, prensa escrita, esponsorización de eventos, flyers, etcétera.

Por eso, tanto en velocidad de cierre de las operaciones como en su precio de venta somos mejores que la media del sector. Así, en el año 2014 vendimos el 77% de las viviendas en menos de 1 año, el 62% en menos de 6 meses, y el 33% en 3 meses o menos.

Imaginamos que por eso Monapart es un referente sectorial en materia de innovación y posicionamiento único, y nos toman como ejemplo en foros de formación inmobiliaria, en portales inmobiliarios y entre empresas de marketing y comunicación digital.

4. Ofrecemos a nuestros socios más servicio que ninguna otra marca



Sesión de trabajo conjunta con los socios de Monapart Palma para preparar los objetivos del año 2015

“Nuestro objetivo es ayudarte a ayudarnos: Tu éxito es el nuestro”

Te acompañamos siempre: antes de empezar a operar y durante toda nuestra relación. Nuestra misión es apoyarte en tu desarrollo del negocio, garantizar que dedicas la mayor parte de tu tiempo a acciones de alto valor añadido (captar clientes y vender viviendas), y ayudarte a conseguir un altísimo estándar de calidad en tu trabajo.

Por eso, no solo te damos formación inmobiliaria, inversión en marketing corporativo y asesoramiento legal, sino que editamos tus fotos, insertamos tus viviendas en la web y en los portales

inmobiliarios, te formamos en el uso de Twitter, LinkedIn e Instagram, gestionamos tu Facebook, diseñamos material de ventas específico para ti y mucho, mucho más... Es decir, **nos convertimos en un miembro más de tu empresa.**

Por favor, avísanos si alguien ofrece más; querremos mejorar su servicio.

5. Todo el mundo habla bien de nosotros



Tete Crespi, socia de Monapart Palma



Víctor Hernández, socio de Monapart Alicante

“Dirás que eres socio de Monapart y te mirarán con otros ojos”

Te felicito por tu atención y seguimiento realizado. De todas las agencias, intermediarios que he visitado, sin duda sois especiales. No solo por la web, sino también por vuestra profesionalidad. Jorge M.

*The straightforward honest style that you all take at **Monapart** is the reason we think so highly of you and why we are so keen to find something else working with you. Alex N.*

***Monapart** son considerados en el sector de la inmobiliaria una revolución.
Diario de Mallorca [Abril 2014]*

*La empresa barcelonesa **Monapart** es la primera agencia inmobiliaria con fans.
La Vanguardia [Marzo 2012]*

*La inmobiliaria del futuro.
Time Out [Mayo 2012]*

Si clientes, medios y colegas hablan bien de nosotros; será verdad, ¿no crees?

Canon de entrada

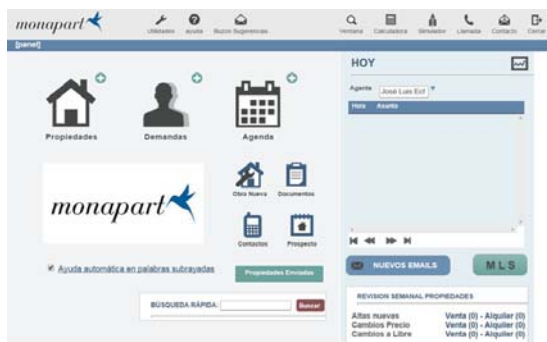
Nos parece esencial que nuestros franquiciados sientan que reciben el máximo valor y servicio a cambio de la inversión que hacen en nosotros, por eso **te explicamos aquí lo que te damos por tu dinero.**

El **canon de entrada** para comprar una franquicia Monapart es de 10.000€. Lo pagas una vez en la vida. A cambio, **nos comprometemos a darte TODO lo que necesitas** para ser una de las mejores agencias de tu plaza desde el primer momento. Es lo siguiente:

1. FORMACIÓN INICIAL EN EL MODELO MONAPART DE GESTIÓN INMOBILIARIA



3. FORMACIÓN INICIAL EN EL USO EFICAZ DE NUESTRO CRM INMOBILIARIO



2. FORMACIÓN INICIAL EN EL USO DE REDES SOCIALES PARA CAPTAR Y VENDER



4. MATERIALES PUBLICITARIOS, Y DE REPRESENTACIÓN



Canon de entrada

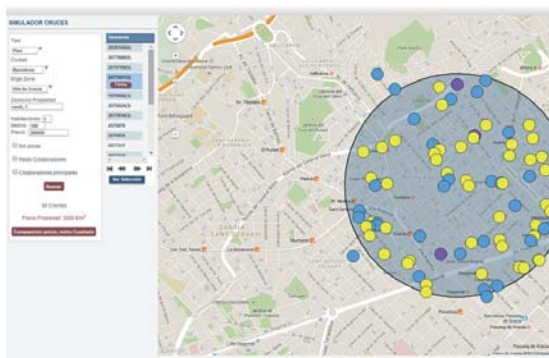
5. CAMPAÑA DE LANZAMIENTO ESPECÍFICA PARA TU CIUDAD



6. MICROSITE Y BUSCADOR PROPIO EN LA WEB MONAPART



7. ÁMBITO DE ACTUACIÓN EN EXCLUSIVA EN EL QUE SOLO TÚ PODRÁS CAPTAR CLIENTES



8. MANUAL CON TODOS LOS PROCESOS Y MODELOS QUE NOS HACEN DIFERENTES



"Piensa a lo grande. Empieza pequeño. Crece rápido"

Royalty de explotación

El **royalty de explotación** es un pago que nos haces a cambio de nuestro servicio continuado. Nos pagarás el 40% de tu facturación durante el primer año; el 20% de tu facturación durante el segundo; y el 10% de tu facturación con un importe mínimo de 1.000€/mes a partir del tercer año. Lo que recibes a cambio es:

1. PLANIFICACIÓN ANUAL PRESENCIAL DE ESTRATEGIA Y OBJETIVOS DE VENTA

Actividad	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
Control												
Integración y análisis continuo												
Marketing y ventas online y offline												
Acciones de marketing y ventas												
Agencia												
Agente												

2. FORMACIÓN CONTINUADA Y MEJORAS PERMANENTES EN PROCESOS Y MATERIALES



3. INVERSIÓN DEL 30% DE TUS ROYALTIES EN MARKETING DE GRUPO Y PARA TU AGENCIA



4. DISEÑO DE CAMPAÑAS Y MATERIALES DE PROMOCIÓN Y VENTA ESPECÍFICOS PARA TI



5. PRESTACIÓN CONTINUADA DEL SERVICIO DE EDICIÓN DE FOTOS Y DE TUS VIVIENDAS

6. PRESTACIÓN CONTINUADA DEL SERVICIO DE EDICIÓN, CORRECCIÓN Y TRADUCCIÓN DE DESCRIPTIVOS

Royalty de explotación

7. PRESTACIÓN CONTINUADA DEL SERVICIO DE PUBLICACIÓN DE TUS VIVIENDAS EN LA WEB Y PORTALES



8. PRESTACIÓN CONTINUADA DEL SERVICIO DE DIFUSIÓN DE TUS VIVIENDAS EN REDES SOCIALES

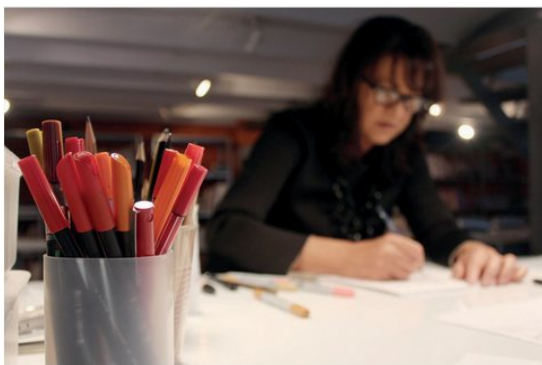


10. ASESORAMIENTO PERMANENTE EN TEMAS DE MARKETING, LEGALES Y TECNOLÓGICOS

9. CREACIÓN CONTINUADA DE CONTENIDOS DE INTERÉS PARA TUS CLIENTES Y SEGUIDORES

EN EL ESTUDIO DE MAITE LAFUENTE

Todo empezó con una llamada telefónica: "Tengo un loft que me gustaría alquilar...". Así empiezan muchas de nuestras historias, pero conocer a Maite Lafuente y descubrir su estudio maravilloso es algo que tenemos que compartir. Fuera de lo común, estudio y artista.



11. PRESENCIA CONTINUADA EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN: PRENSA, REVISTAS Y BLOGS



12. DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE CAMPAÑAS DE PAGO ONLINE (Google Adwords y Facebook Ads) y OFFLINE.

¡LÉETE ESTO! ES IMPORTANTE:

El contenido de la presente documentación es meramente informativo y no debes considerarlo como una oferta ni un compromiso en firme. A estos efectos, los únicos compromisos que adquirimos en Monapart son los que quedan descritos en el contrato de franquicia.

Los estudios previsionales de mercado y rentabilidad realizados por Monapart han sido calculados sobre la base de estimaciones económicas prudentes, y tomando como referencia nuestra propia experiencia desde 2010 en condiciones de mercado adversas. Sin embargo, no pueden ser considerados como una promesa o compromiso de rentabilidad por parte nuestra hacia ti.

Para saber más sobre nosotros:

monapart.com

facebook.com/monapart

twitter.com/monapart

<http://instagram.com/monapart>

linkedin.com/company/monapart-barcelona

pinterest.com/monapart

youtube.com/user/monapartbcn

Mis notas

Mis notas