



# CURSO/GUÍA PRÁCTICA FRANQUICIA INMOBILIARIA

## Contrato de franquicia inmobiliaria

**inmole<sup>y</sup>.com**





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>19</b>
<b>PRELIMINAR</b>	<b>20</b>
<b>La franquicia inmobiliaria en 15 preguntas y respuestas.</b>	<b>20</b>
<b>1. ¿Qué es una franquicia inmobiliaria?</b>	<b>20</b>
a. Definición de franquicia	20
b. Muchas agencias bajo una única marca inmobiliaria.	21
c. El franquiciador fija las condiciones	21
<b>2. ¿Cuáles son las partes de una franquicia inmobiliaria?</b>	<b>21</b>
a. El franquiciador	21
b. El franquiciado	21
<b>3. ¿Qué es una Red de franquicias?</b>	<b>22</b>
a. El uso de una misma marca es la base de las franquicias.	22
b. La reiteración del éxito es la razón de ser de toda franquicia.	22
<b>4. ¿Cómo abrir una agencia inmobiliaria en franquicia?</b>	<b>23</b>
a. Acreditación profesional de las personas físicas	23
b. ¿Cómo elegir su red de franquicias inmobiliarias?	23
La formación del franquiciado.	23
Proceso de apoyo a los franquiciados.	23
Contacte personalmente con un franquiciado en activo.	23
Examine con un experto las cifras de la franquicia.	23
<b>5. ¿Cuál es el perfil personal de un candidato a una franquicia inmobiliaria?</b>	<b>24</b>
<b>6. ¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes de la franquicia inmobiliaria?</b>	<b>24</b>
a. Para el franquiciado	24
VENTAJAS	24
Beneficiarse del conocimiento de la marca del franquiciador	24
Modelo comercial testado	24
Marca establecida	25
División del trabajo entre franquiciado y franquiciador.	25
Ser parte de una red de profesionales que son sus socios.	26
Obtención de capital necesario para empezar	26
Apoyo con la planificación financiera y comercial	26
Ayudas del franquiciador	26
INCONVENIENTES	27
Dependencia	27
Transmisión del negocio	27
Elevada inversión inicial	27
Tarifas de franquicia	27
Los clientes insatisfechos con la marca	28
Estructura compleja de la oficina central del franquiciador	28
b. Para el franquiciador	28
<b>7. ¿Hay independencia de gestión del franquiciado?</b>	<b>28</b>
a. El franquiciado es independiente y responsable de sus acciones.	28
b. Sometimiento al contrato de franquicia.	29
c. Protección al franquiciado.	29
<b>8. ¿Por qué se ha especializado la franquicia inmobiliaria?</b>	<b>29</b>
a. Hay muchos tipos de franquicias inmobiliarias en base a las profesiones del sector.	29
b. Franquicias especializadas en el inmobiliario alto standing.	30
c. Franquicias inmobiliarias internacionales	31
d. Franquicias de alquileres vacacionales	31



<b>9. ¿Qué debe hacer antes de afiliarse a una franquicia inmobiliaria?</b>	<b>31</b>
a. ¿Cuánto puede invertir en la franquicia inmobiliaria?	31
b. Determine el tipo de inmuebles a los que quiere enfocar su actividad profesional.	32
c. ¿Qué necesita realmente de una red de franquicia inmobiliaria?	32
d. Compare todas las franquicias inmobiliarias del mercado.	32
e. Compare y contraste los costes de franquicia y los requisitos de franquicia para nuevos afiliados.	32
f. Analice la implantación geográfica de la franquicia inmobiliaria en su zona de influencia.	33
g. Prepare los documentos de calificación para poder afiliarse a la franquicia inmobiliaria.	33
h. Examine el contrato de franquicia con un experto.	33
<b>10. ¿Por qué hay que tener cuidado con el plazo de la franquicia inmobiliaria, el pago de renovación y las limitaciones de zona?</b>	<b>33</b>
a. Los plazos de la franquicia inmobiliaria.	33
b. Las tarifas de renovación al finalizar el plazo de la franquicia inmobiliaria.	33
c. La disponibilidad de oportunidades de franquicia en su área.	33
<b>11. ¿Qué se hace si los territorios de franquicia inmobiliaria que le interesan están cogidos por otros franquiciados?</b>	<b>34</b>
<b>12. ¿Afiliarse a una franquicia inmobiliaria o crear una agencia inmobiliaria independiente?</b>	<b>34</b>
a. ¿Cuáles son los beneficios y las inconvenientes de mantener una agencia de intermediación independiente?	34
b. ¿Merece la pena afiliarse a una franquicia inmobiliaria?	35
c. Las preguntas que debe hacerse: ¿Puedo llegar a donde quiero si sigo solo? ¿Cómo se comparan los costes? ¿Cuánto tiempo me llevará hacerlo yo mismo? ¿Estoy compitiendo efectivamente en mi mercado? ¿Puede la afiliación a alcanzar mi objetivo más rápido?	35
d. La franquicia no es una manera fácil de hacer crecer su negocio inmobiliario.	36
<b>13. ¿Está seguro de que desea afiliarse a una franquicia inmobiliaria?</b>	<b>36</b>
a. Nunca tome una decisión precipitada.	36
El sector inmobiliario es complicado y el equilibrio económico no es lo que parece.	36
b. Alta inversión inicial	37
c. En una franquicia no hay creatividad, hay que seguir las reglas al pie de la letra.	37
d. Falta de privacidad	38
e. Disminución de las ganancias	38
f. Información compartida	38
g. Dificultad para salir de la franquicia.	39
h. Ahorrará en costes laborales	39
i. Aumentará su velocidad de crecimiento	39
j. Publicidad y promoción	39
<b>14. ¿Qué es un contrato de franquicia?</b>	<b>40</b>
a. Fichero de información precontractual	40
b. Firma del contrato de franquicia	40
c. Plazo	40
d. Transmisión de la marca por parte del franquiciador	41
e. La transmisión del Know How (saber hacer).	41
f. Asistencia técnica permanente	42
g. Obligaciones de los franquiciados	42
h. Las visitas de comprobación: el comprador misterioso.	42
i. Pagos al franquiciador	43
<b>15. ¿Qué temas clave necesita saber antes de afiliarse a una franquicia inmobiliaria?</b>	<b>43</b>
a. Los documentos de divulgación de franquicia son muy largos a propósito. Siempre favorecen al franquiciador.	43
b. El territorio	44
c. Lo que un franquiciado puede y no puede hacer	44
d. Puerta de salida cerrada. Derechos de renovación de la franquicia.	44
e. Si quiere transferir el negocio, el franquiciador tiene preferencia.	45



f. Resolución de disputas. Pagará a sus abogados y a los del franquiciador. _____	45
<b>PARTE PRIMERA _____</b>	<b>47</b>
Introducción a las Franquicias Inmobiliarias _____	47
<b>Capítulo 1. Introducción a las Franquicias Inmobiliarias _____</b>	<b>47</b>
1. Historia y Evolución de las Franquicias Inmobiliarias _____	47
2. Definición y Conceptos Básicos _____	48
3. Ventajas y Desventajas de las Franquicias Inmobiliarias _____	48
<b>Capítulo 2: Estructura del Modelo de Franquicia Inmobiliaria _____</b>	<b>50</b>
1. Componentes Clave de una Franquicia Inmobiliaria _____	50
2. Roles y Responsabilidades: Franquiciador vs. Franquiciado _____	51
3. Tipos de Franquicias Inmobiliarias _____	51
<b>Capítulo 3: El Proceso de Franquiciar una Agencia Inmobiliaria _____</b>	<b>53</b>
1. Evaluación y Selección de la Franquicia _____	53
2. Pasos para Convertirse en un Franquiciado _____	54
3. Preparación y Formación Inicial _____	54
<b>Capítulo 4: Aspectos Legales del Contrato de Franquicia Inmobiliaria _____</b>	<b>56</b>
1. Estructura y Componentes del Contrato _____	56
2. Derechos y Obligaciones de las Partes _____	57
3. Consideraciones Legales y Resolución de Disputas _____	57
<b>Capítulo 5. Aspectos Financieros de las Franquicias Inmobiliarias _____</b>	<b>59</b>
1. Inversión Inicial y Costes Continuos _____	59
2. Estrategias de Financiación y Rentabilidad _____	59
3. Análisis de Viabilidad Económica _____	60
<b>Capítulo 6. Marketing y Crecimiento en Franquicias Inmobiliarias _____</b>	<b>61</b>
1. Estrategias de Marketing para Franquicias _____	61
2. Expansión y Crecimiento del Negocio _____	62
3. Casos de Estudio y Ejemplos Exitosos _____	62
<b>Capítulo 7. Tecnología y Innovación en Franquicias Inmobiliarias _____</b>	<b>63</b>
1. Herramientas Tecnológicas y Software Específico _____	63
2. Innovación y Tendencias en el Sector Inmobiliario _____	64
3. Adaptación a los Cambios del Mercado _____	64
<b>Capítulo 8. Gestión Operativa de una Franquicia Inmobiliaria _____</b>	<b>65</b>
1. Administración Diaria y Mejores Prácticas _____	65
2. Gestión de Personal y Formación Continua _____	65
3. Control de Calidad y Servicio al Cliente _____	66
<b>Capítulo 9. Aspectos Internacionales de las Franquicias Inmobiliarias _____</b>	<b>67</b>
1. Franquicias Inmobiliarias en el Contexto Internacional _____	67
2. Adaptación a Diferentes Mercados y Culturas _____	68



3. Casos de Éxito y Fracazos en la Internacionalización	68
<b>Capítulo 10. Retos y Soluciones en Franquicias Inmobiliarias</b>	<b>69</b>
1. Desafíos Comunes y Cómo Afrontarlos	69
2. Soluciones Innovadoras y Casos Prácticos	69
3. Preparación para el Futuro y Sostenibilidad	70
<b>Capítulo 11. Ética y Responsabilidad Social en Franquicias Inmobiliarias</b>	<b>71</b>
1. Principios Éticos y su Importancia	71
2. Responsabilidad Social Corporativa	71
3. Construyendo una Marca Responsable y Consciente	72
<b>Capítulo 12. Conclusión y Futuro de las Franquicias Inmobiliarias</b>	<b>73</b>
1. Resumen de Aprendizajes Clave	73
2. Tendencias Futuras y Predicciones en Franquicias Inmobiliarias	73
3. Innovaciones Tecnológicas en Franquicias Inmobiliarias	74
4. Cambios en las Relaciones Franquiciador-Franquiciado	74
5. Impacto del Desarrollo Sostenible	74
6. Adaptación a los Cambios del Mercado	75
<b>PARTE SEGUNDA</b>	<b>76</b>
La franquicia inmobiliaria.	76
<b>Capítulo 13. La franquicia inmobiliaria.</b>	<b>76</b>
1. ¿Qué es la franquicia?	76
2. Clases de franquicia	77
Según el sector de actividad del franquiciado	77
Según el nivel de integración de la red	78
Según el grado de coparticipación financiera y personal	78
Otras formas específicas de franquicia	79
<b>Capítulo 14. Regulación de la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>80</b>
1. Regulación nacional de las franquicias inmobiliarias	80
Protección del Franquiciado:	80
Códigos de Conducta	80
Códigos de Ética	80
Revisión de Contratos	81
La Función de los Tribunales	81
Cortes de Arbitraje	81
Regulación Europea	81
2. La negociación de la franquicia.	82
3. Obligaciones del franquiciador	83
Publicidad veraz y no engañosa	83
Información precontractual	83
4. Franquiciado. El deber de confidencialidad	85
5. Responsabilidad precontractual en la franquicia	86
<b>Capítulo 15. El Master Franquicia inmobiliaria. Internacionalización de las franquicias inmobiliarias.</b>	<b>88</b>
1. El Master franquicia inmobiliaria y el proceso de internacionalización.	88



2. Centro piloto de la franquicia inmobiliaria en otro país. _____	89
3. Ventajas de la master franquicia. _____	90
<b>Capítulo 16. ¿Qué es Canon de entrada de una franquicia inmobiliaria? _____</b>	<b>92</b>
1. Concepto de canon de entrada a una franquicia inmobiliaria. _____	92
2. ¿Qué cubre el canon de entrada a una franquicia inmobiliaria? _____	93
Proyecto de imagen corporativa _____	93
Proyecto de arquitectura _____	93
Manual de Operaciones _____	93
Formación inicial _____	93
Coste de implantación inicial de un software _____	93
Coste de diseño del modelo de negocio _____	94
Asistencia en la búsqueda y adaptación del local _____	94
Asesoramiento en la selección del equipo humano _____	94
Diseño e implantación de campañas de lanzamiento _____	94
Asistencia en los días previos y posteriores a la apertura _____	94
3. Sistema de cálculo del canon de entrada a una franquicia inmobiliaria. _____	95
a. Formas de calcular el canon _____	95
Importe Fijo _____	95
Importe Variable _____	95
Relacionado a la Zona o Tamaño de Mercado _____	95
b. Factores para calcular el canon de entrada _____	95
Costes Iniciales _____	95
Valor de la Marca _____	96
Recursos y Soporte _____	96
Exclusividad de la Zona _____	96
Rentabilidad Potencial _____	96
4. El canon de entrada permite al franquiciador recuperar todos los costes que tiene en la puesta en marcha de un franquiciado. _____	96
5. Caso práctico: el canon de entrada de una franquicia inmobiliaria. _____	97
6. Caso Práctico: "Franquicia Inmobiliaria Alto Valor - El Desafío del Canon de Entrada" _____	98
<b>Capítulo 17. ¿Qué es royalty de una franquicia inmobiliaria? _____</b>	<b>100</b>
1. ¿Qué es royalty de una franquicia inmobiliaria? _____	100
2. ¿Qué servicios del franquiciador cubre el royalty? _____	101
a. Costes de las funciones centrales que realiza el franquiciador para la red de franquicias. _____	101
Servicios de Marketing _____	101
Servicios de Compras _____	101
Servicios de Informática _____	101
Investigación y Desarrollo (I+D) _____	101
Operaciones y Formación _____	101
Soporte Continuo _____	102
b. Partidas que incluye el Royalty. _____	102
Licencia de Marca _____	102
Formación Continuada _____	102
Soporte para Dudas de Negocio _____	102
Investigación y Desarrollo (I+D) _____	102
Servicio de Marketing Central _____	102
Coordinación de la Red _____	103
Compras y Logística _____	103
Sistemas de Información _____	103
Operaciones y Formación _____	103
3. Fórmula de cálculo del royalty. _____	103



Coste Directo de Prestación de Servicio Continuo	103
Valor del Servicio Central para el Franquiciado	103
Dimensión y Desarrollo de la Red	104
Rentabilidad del Franquiciado	104
Rentabilidad del Franquiciador	104

#### 4. Caso Práctico: "Gestión de Royalties en una Franquicia Inmobiliaria - Análisis y Estrategias" **105**

### Capítulo 18. El Manual de Operaciones de una franquicia inmobiliaria. **107**

#### 1. ¿Qué es en esencial el Manual de Operaciones de una franquicia inmobiliaria? **107**

Guía de Operaciones	107
Uniformidad y Consistencia	107
Formación	108
Cumplimiento Legal	108
Gestión de Calidad	108
Adaptabilidad	108

#### 2. Contenido del Manual de Operaciones de una franquicia inmobiliaria. **108**

a. Manual de Negocio	109
b. Manual de Administración	109
c. Manual de Producto	109
d. Manual de Ventas	109
e. Manual de Compras	110
f. Manual del Local	110
g. Manual de Imagen Corporativa	110
h. Otros Manuales	110

#### 3. Caso práctico: Estructura básica de Manual de Operaciones de Franquicia Inmobiliaria **111**

I. Introducción	111
II. Manual de Negocio	111
III. Entorno de la Franquicia	112
IV. Organización Interna	112
V. Gestión Administrativa	112
VI. Personal	113
VII. Proceso de Ventas	114
VIII. Compras y Gestión de Propiedades	114
IX. Gestión del Local	115
X. Imagen Corporativa	115
XI. Otros Manuales	116

#### 4. Caso Práctico Detallado: "Estructuración y Aplicación del Manual de Operaciones en la Franquicia Inmobiliaria" **116**

### PARTE TERCERA **118**

#### El contrato de franquicia inmobiliaria. **118**

### Capítulo 19. El contrato de franquicia inmobiliaria. **118**

#### 1. El contrato de franquicia. **118**

Definición de las Partes Contratantes y Objeto del Contrato	118
Obligaciones del Franquiciador	118
Obligaciones del Franquiciado	119
Condiciones de Aprovisionamiento	119
Cláusulas de No Competencia	119
Confidencialidad	119
Duración y Condiciones de Renovación	119
Condiciones de Cesión y Transferencia	119
Cláusulas de Resolución del Contrato	119
Contraprestación Económica	119
Localización del Punto de Venta	120



Acondicionamiento del Local	120
Determinación de la Zona de Exclusividad Territorial	120
Exclusividad de Producto	120
Establecimiento de Independencia Empresarial	120
Contenido del Know-How	120
<b>2. Obligaciones de las partes.</b>	<b>121</b>
<b>a. Obligaciones del franquiciador.</b>	<b>121</b>
Propiedad de la Marca y Elementos Distintivos	121
Permitir el Uso de Derechos de Propiedad Industrial o Intelectual	121
Transmisión de Experiencia y Conocimientos	121
Explotación Exitosa del Negocio	121
Suministro de Productos o Servicios	121
Asesoramiento y Asistencia Técnica	122
Control de Calidad	122
Respeto a la Exclusividad	122
<b>b. Obligaciones del franquiciado.</b>	<b>122</b>
Pago de Canon de Entrada y Royalties	122
Venta de Productos Exclusivos	122
Respeto a la Exclusividad	123
Uso del Know-How	123
Derechos de Propiedad Industrial o Intelectual	123
Asistencia y Formación	123
Facturación Mínima	123
Cesión del Negocio	123
Condiciones de las Instalaciones	123
<b>c. Documentación del know-how de la franquicia.</b>	<b>124</b>
<b>3. Ventajas y desventajas de la franquicia.</b>	<b>124</b>
<b>a. Ventajas para el franquiciador.</b>	<b>124</b>
Rápido Crecimiento	124
Inversión Compartida	124
Menores Gastos de Gestión	124
Mayor Motivación de los Franquiciados	124
Planificación Eficiente de Funciones y Aprovisionamiento	124
Acceso a Mercados Exteriores	125
Rentabilización del Marketing y Comunicación	125
Economías de Escala	125
<b>b. Desventajas para el franquiciador.</b>	<b>125</b>
Riesgo de Pérdida de Control	125
Posible Competencia de Franquiciados	125
Dependencia de la Red de Franquicias	125
Riesgo de Litigios y Conflictos	126
Necesidad de Asistencia Continua	126
Riesgo de Daño a la Marca	126
Costes de Implementación y Supervisión	126
<b>c. Ventajas para el franquiciado</b>	<b>126</b>
Productos y Marca Reconocida	126
Exclusividad de Productos y Territorio	127
Reducción del Riesgo Comercial	127
Asesoramiento y Formación	127
Estudios de Mercado y Ubicación	127
Conocimiento de Rentabilidad	127
Actualización de Técnicas Comerciales	127
Ventajas Financieras	127
Formación Continua	127
Economías de Escala	128
<b>d. Desventajas para el franquiciado.</b>	<b>128</b>
Costes Iniciales	128
Limitaciones Creativas	128
Dependencia de Otros Franquiciados	128



Limitaciones de Recursos Financieros _____	128
Restricciones en la Venta o Traspaso _____	128
Posible Desacuerdo con el Franquiciador _____	129
Dependencia de la Marca _____	129
<b>4. Precauciones a tener en cuenta por el franquiciado para elegir una franquicia. ___</b>	<b>129</b>
Investigación del Sector _____	129
Público Objetivo y Preferencias _____	129
Selección de Franquicia _____	129
Evaluación de Inversión _____	130
Ubicación _____	130
Visita Establecimientos Existentes _____	130
Revisión del Contrato _____	130
Asesoramiento Legal y Financiero _____	130
Hablar con Otros Franquiciados _____	130
Plan de Negocios _____	130
<b>5. Cláusulas básicas de la franquicia inmobiliaria _____</b>	<b>131</b>
<b>a. Cláusulas no restrictivas de la competencia _____</b>	<b>131</b>
Prohibición de divulgar el "Know how" _____	131
Obligación de intercambio de información _____	131
Deber del franquiciador de informar al franquiciado sobre violaciones de sus derechos y asistirle legalmente _____	131
<b>b. Cláusulas de no competencia _____</b>	<b>131</b>
Mantenimiento de la identidad común y la reputación de la red de franquicia _____	131
Cláusula de control _____	132
<b>c. Cláusulas restrictivas de la competencia _____</b>	<b>132</b>
Libertad de suministro entre franquiciados _____	132
Garantía del franquiciado frente a los consumidores _____	132
Obligación del franquiciado de expresar su condición de empresario independiente _____	132
<b>d. Cláusulas prohibidas _____</b>	<b>132</b>
Prohibición del franquiciado de comerciar con consumidores procedentes de áreas geográficas diferentes de la concedida _____	132
Prohibición de imposición de precios por el franquiciador _____	132
<b>6. Extinción del contrato de franquicia inmobiliaria _____</b>	<b>133</b>
Llegada a término del contrato _____	133
Incumplimiento de los pactos _____	133
Transmisión de derechos _____	133
Cláusula de prohibición de competencia _____	133
<b>7. Caso Práctico Detallado: "Complejidades y Estrategias en el Contrato de Franquicia" _____</b>	<b>134</b>
<b>8. Caso Práctico: "Navegando por el Contrato de Franquicia Inmobiliaria: Retos y Estrategias" _____</b>	<b>136</b>
<b>Capítulo 20. Conflictos en fase precontractual del contrato de franquicia inmobiliaria. _____</b>	<b>138</b>
<b>1. ¿Qué se entiende por conflictos en fase precontractual del contrato de franquicia inmobiliaria? _____</b>	<b>138</b>
Intercambio de Información _____	138
Sin Compromisos Obligatorios _____	138
Responsabilidad Precontractual _____	139
Base para la Interpretación del Contrato _____	139
<b>2. Incumplimientos de las partes en fase precontractual. _____</b>	<b>139</b>
Deber del Franquiciador de Transmitir Información Precontractual Suficiente y Veraz _____	139
Posibles Incumplimientos del Franquiciador _____	140
Consecuencias de los Incumplimientos del Franquiciador _____	140
Deber de Veracidad del Candidato a Franquiciado en Relación con sus Circunstancias Personales y Económicas _____	140



Posibles Incumplimientos del Candidato a Franquiciado	140
Consecuencias de los Incumplimientos del Candidato a Franquiciado	140
Deber de Confidencialidad	140
Posibles Incumplimientos de la Confidencialidad	141
Consecuencias de los Incumplimientos de la Confidencialidad	141
<b>3. Caso Práctico Detallado: "Desafíos Precontractuales en la Franquicia Inmobiliaria"</b>	<b>141</b>
<b>Capítulo 21. Contenido del contrato de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>143</b>
<b>1. Aspectos clave en los contratos de franquicia inmobiliaria</b>	<b>143</b>
<b>2. Identificación de las partes en el contrato de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>145</b>
<b>3. Identificación de las marcas y del negocio del franquiciador inmobiliario.</b>	<b>145</b>
<b>4. Obligaciones del franquiciado inmobiliario.</b>	<b>147</b>
<b>5. Obligaciones del franquiciador inmobiliario.</b>	<b>148</b>
<b>6. Pactos de exclusivas en la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>150</b>
Exclusividad Territorial para el Franquiciado	150
Exclusividad de Compra	150
Exclusividad de Venta	150
Exclusividad de Oferta de Productos o Servicios Específicos	150
Exclusividad de Desarrollo	150
Exclusividad de Publicidad y Marketing	150
Exclusividad de Conocimientos y Procedimientos	151
<b>7. Exclusivas territoriales o de zona en la franquicia inmobiliaria</b>	<b>151</b>
<b>8. Exclusivas de oferta en la franquicia inmobiliaria</b>	<b>152</b>
Flexibilidad en la oferta	152
Exclusividad en la oferta	152
<b>9. Exclusivas de suministro en la franquicia inmobiliaria</b>	<b>153</b>
<b>10. Condiciones generales de la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>154</b>
<b>11. Entrega de los signos distintivos de la red</b>	<b>155</b>
a. Licencia de los signos distintivos	155
b. Obligaciones del franquiciador como licenciante	156
Proporcionar el uso de los signos distintivos	156
Mantener el uso pacífico	156
Proteger los derechos de la marca	156
Renovación y renuncia	156
Control de calidad	156
c. Cláusula de prohibición de competencia	156
<b>12. Transmisión del saber hacer (know how)</b>	<b>157</b>
Definición de "saber hacer"	157
Contenido del "saber hacer"	157
Secreto del "saber hacer"	157
Obligación de actualización	157
Asistencia técnica	158
Control del franquiciado	158
Responsabilidad del franquiciador	158
Relación laboral e independencia del franquiciado	158
<b>13. Obligaciones derivadas de los pactos de exclusividad</b>	<b>159</b>
Naturaleza de las cláusulas de exclusividad territorial	159
Distinción entre exclusiva simple y exclusiva reforzada	159
Exigibilidad de la exclusividad territorial	159
Principio de buena fe	159
Normas de defensa de la competencia	160



<b>14. Aprovisionamiento exclusivo.</b>	<b>160</b>
Carácter esencial del pacto de aprovisionamiento	160
Exclusividad en el aprovisionamiento	160
Regulaciones de competencia	160
Régimen jurídico	161
Variaciones según los términos del contrato	161
<b>15. Caso Práctico Detallado: "Elementos y Compromisos en el Contrato de Franquicia inmobiliaria"</b>	<b>161</b>
<b>Capítulo 22. Precauciones básicas del contrato de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>164</b>
<b>1. Cláusula de contingencias del precontrato.</b>	<b>164</b>
Causas de devolución	164
Responsabilidad del franquiciador	164
Procedimiento de devolución	165
Causas no imputables al franquiciado	165
Restitución o retención	165
Plazo de vigencia de la cláusula	165
Notificación por escrito	165
Resolución amigable	165
<b>2. Marca en la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>166</b>
<b>3. Sistema de compras y exclusivas.</b>	<b>167</b>
<b>4. Causas de resolución del contrato de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>168</b>
<b>5. Zona de exclusividad de la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>170</b>
Delimitación precisa	170
Exclusividad real	170
Reservas del franquiciador	170
Protección y competencia	170
Transferibilidad	170
Duración	171
Cambios en la zona	171
Garantías	171
Competencia en línea	171
Resolución del contrato	171
<b>6. Cláusulas de desempeño mínimo de la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>172</b>
Realismo	172
Excepciones y causas de incumplimiento	172
Notificación y renegociación	172
Tiempo para mejorar	172
Revisión periódica	172
Mediación y resolución de disputas	173
Flexibilidad	173
Transparencia	173
Asesoramiento legal	173
<b>7. Obligaciones de las partes en la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>173</b>
<b>8. Cambio del contenido de la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>175</b>
<b>9. Terminación del contrato de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>176</b>
Plazo de Contrato	176
Renovación del Contrato	176
Condiciones de Renovación	176
Costes de Renovación	176
Notificación de Terminación	177
Condiciones de Terminación	177
Devolución de Propiedad	177
Confidencialidad y No Competencia	177



Proceso de Transición _____	177
<b>10. Obligaciones financieras en el contrato de franquicia inmobiliaria. _____</b>	<b>178</b>
Royalties _____	178
Fondo de Publicidad _____	178
Otros Pagos _____	178
Impuestos _____	178
Ajustes de Tarifas _____	178
Forma de Pago _____	179
Auditorías Financieras _____	179
Consecuencias del Incumplimiento _____	179
Transparencia _____	179
<b>11. Caso Práctico: "Navegando por las Precauciones en el Contrato de Franquicia inmobiliaria" _____</b>	<b>179</b>
<b>Capítulo 23. Obligaciones del franquiciador inmobiliario. _____</b>	<b>182</b>
<b>1. Transmisión de la unidad patrimonial organizada o modelo de empresa que va a desarrollar el franquiciado. _____</b>	<b>182</b>
<b>2. Obligaciones inmateriales (integración del franquiciado en la red del franquiciador). _____</b>	<b>184</b>
<b>3. Caso Práctico: "Responsabilidades y Compromisos del Franquiciador" _____</b>	<b>185</b>
<b>Capítulo 24. Obligaciones contractuales del franquiciador de una franquicia inmobiliaria. _____</b>	<b>187</b>
<b>1. En relación con la marca. _____</b>	<b>187</b>
<b>2. En relación con el saber hacer (know-how). _____</b>	<b>188</b>
<b>3. Asesoramiento y asistencia continuada. _____</b>	<b>189</b>
<b>Capítulo 25. Obligaciones del franquiciado inmobiliario. _____</b>	<b>191</b>
<b>1. Obligaciones del franquiciado inmobiliario. _____</b>	<b>191</b>
<b>2. El pago de cuotas. _____</b>	<b>192</b>
Cuota de entrada _____	192
Cuotas periódicas _____	192
Cuota de publicidad _____	193
<b>3. Deber de colaboración _____</b>	<b>193</b>
Actuación dentro de una red organizada _____	193
Deber de colaboración _____	194
Cumplimiento de las instrucciones del franquiciador _____	194
Uso apropiado de la propiedad industrial _____	194
Carácter personalísimo del contrato _____	194
Información completa al franquiciador _____	194
Sometimiento a cláusulas limitativas de la actividad _____	194
Cláusulas de no competencia _____	195
<b>4. Instrucciones recibidas del franquiciador para la explotación de la franquicia inmobiliaria. _____</b>	<b>195</b>
<b>5. La obligación de no competencia. _____</b>	<b>196</b>
<b>6. Las obligaciones económicas _____</b>	<b>197</b>
<b>7. La exigencia de avales _____</b>	<b>198</b>
Garantías financieras (avales u otras) _____	198
Cláusulas penales (indemnizaciones pactadas) _____	199
Equilibrio contractual y buena fe _____	199
Cumplimiento de regulaciones locales _____	199
<b>8. Caso Práctico Detallado: "Responsabilidades y Compromisos del Franquiciado" _____</b>	<b>200</b>



<b>Capítulo 26. Extinción del contrato de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>202</b>
<b>1. Extinción del contrato de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>202</b>
Causas de extinción	202
Liquidación de activos y pasivos	202
Indemnización o compensación	202
Liquidación de la mercancía	203
Duración de las restricciones post-contractuales	203
Equilibrio contractual	203
<b>2. Motivos que originan el fin del contrato de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>203</b>
Primer grupo: Causas dependientes de la voluntad de una de las partes.	204
Segundo grupo: Causas basadas en circunstancias objetivas.	204
<b>3. La voluntad de una sola de las partes.</b>	<b>205</b>
Desistimiento en contratos	205
Causas del desistimiento	205
Duración indefinida	205
Mutua confianza	205
Requisitos para el ejercicio del desistimiento	205
Ineficacia del desistimiento	206
<b>4. ¿Cuándo hay causa justificada y cuando no?</b>	<b>206</b>
<b>5. La resolución del contrato de franquicia y el plazo.</b>	<b>207</b>
Importancia del Plazo	207
Contrato de Duración Determinada	208
Vencimiento Automático del Plazo	208
Extinción Anticipada por Causas Legítimas	208
Extinción Anticipada por Causas Ilegítimas	208
Tácita Reconducción	208
Pactos de Renovación o Prórroga	208
Conducta Abusiva	209
No Renovación sin Justa Causa	209
<b>6. Se acabó la franquicia, y ¿ahora qué?</b>	<b>209</b>
Conclusión de Obligaciones Contractuales	209
Indemnizaciones o Compensaciones Económicas	209
Compensación por Clientela	210
Indemnización por Daños y Perjuicios	210
<b>7. Caso Práctico: "Finalización y Consecuencias del Contrato de Franquicia"</b>	<b>210</b>
<b>PARTE CUARTA</b>	<b>212</b>
<b>Formularios internacionales de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>212</b>
<b>Modelos de contrato internacional de franquicia inmobiliaria.</b>	<b>212</b>
Modelo 1.	212
Modelo 2.	215
Modelo 3.	218
Modelo 4.	221
Modelo 5.	229
Modelo 6.	231
Modelo 7 (franquicia de servicios).	233
Modelo 8 (franquicia sólo de parte del local "corner in shop").	239
<b>PARTE QUINTA</b>	<b>245</b>
<b>Casos prácticos de la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>245</b>
<b>Capítulo 27. Casos prácticos de la franquicia inmobiliaria.</b>	<b>245</b>
<b>Caso Práctico 1 "FRANQUICIA INMOBILIARIA". El problema de la ubicación de la franquicia.</b>	<b>245</b>



Causa del Problema	245
Soluciones Propuestas	245
Reevaluación de la Ubicación	245
Estrategia de Diversificación	246
Marketing Intensivo	246
Negociación de Condiciones del Contrato	246
Consecuencias Previstas	246
Resultados de las Medidas Adoptadas	246
Lecciones Aprendidas	246

## **Caso Práctico 2 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Gestión de Conflictos de Marca y Reputación" 247**

Causa del Problema	247
Soluciones Propuestas	247
Revisión y Alineación de Marketing	247
Campaña de Restauración de la Marca	247
Implementación de un Sistema de Control	247
Sanciones Contractuales	247
Consecuencias Previstas	247
Resultados de las Medidas Adoptadas	248
Lecciones Aprendidas	248

## **Caso Práctico 3 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Desafíos en la Integración de Nuevas Tecnologías" 249**

Causa del Problema	249
Soluciones Propuestas	249
Formación Personalizada	249
Soporte Técnico Continuo	249
Implementación Gradual	249
Incentivos para la Adopción Tecnológica	249
Consecuencias Previstas	249
Resultados de las Medidas Adoptadas	250
Lecciones Aprendidas	250

## **Caso Práctico 4 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Negociación y Resolución de Conflictos en Acuerdos de Exclusividad Territorial" 251**

Causa del Problema	251
Soluciones Propuestas	251
Revisión Detallada de los Contratos	251
Negociación Dirigida	251
Redistribución Territorial	251
Compensación Económica	251
Consecuencias Previstas	251
Resultados de las Medidas Adoptadas	252
Lecciones Aprendidas	252

## **Caso Práctico 5 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Adaptación a Cambios en la Legislación del Mercado Inmobiliario" 253**

Causa del Problema	253
Soluciones Propuestas	253
Capacitación Legal y de Cumplimiento	253
Auditoría y Actualización de Procesos	253
Asesoría Legal Continua	253
Comunicación con Autoridades Reguladoras	253
Consecuencias Previstas	253
Resultados de las Medidas Adoptadas	254
Lecciones Aprendidas	254

## **Caso Práctico 6 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Optimización de Recursos y Eficiencia Operativa en Tiempos de Crisis" 255**

Causa del Problema	255
Soluciones Propuestas	255



Revisión de Costes y Presupuesto	255
Estrategias de Marketing Digital	255
Diversificación de Servicios	255
Negociación con Proveedores	255
Consecuencias Previstas	255
Resultados de las Medidas Adoptadas	256
Lecciones Aprendidas	256

## **Caso Práctico 7 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Superación de Desafíos en la Expansión Internacional"** **257**

Causa del Problema	257
Soluciones Propuestas	257
Formación Intercultural y Lingüística	257
Asesoramiento Legal Local	257
Estrategias de Marketing Localizadas	257
Intercambio de Mejores Prácticas	257
Consecuencias Previstas	257
Resultados de las Medidas Adoptadas	258
Lecciones Aprendidas	258

## **Caso Práctico 8 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Manejo de Conflictos Entre Franquiciados y Gestión Centralizada"** **259**

Causa del Problema	259
Soluciones Propuestas	259
Mesa Redonda de Franquiciados	259
Flexibilización de Políticas	259
Programa de Evaluación y Retroalimentación	259
Representación de Franquiciados en Decisiones Estratégicas	259
Consecuencias Previstas	259
Resultados de las Medidas Adoptadas	260
Lecciones Aprendidas	260

## **Caso Práctico 9 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Recuperación y Reestructuración Tras una Crisis Financiera"** **261**

Causa del Problema	261
Soluciones Propuestas	261
Plan de Recuperación Financiera	261
Apoyo Directo a Franquiciados	261
Innovación en Servicios Inmobiliarios	261
Comunicación Transparente y Continua	261
Consecuencias Previstas	261
Resultados de las Medidas Adoptadas	262
Lecciones Aprendidas	262

## **Caso Práctico 10 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Implementación de Estándares de Sostenibilidad y su Impacto en la Red"** **263**

Causa del Problema	263
Soluciones Propuestas	263
Formación en Sostenibilidad y Beneficios a Largo Plazo	263
Incentivos para Propiedades Sostenibles	263
Colaboración con Expertos en Sostenibilidad	263
Campañas de Marketing enfocadas en la Sostenibilidad	263
Consecuencias Previstas	263
Resultados de las Medidas Adoptadas	264
Lecciones Aprendidas	264

## **Caso Práctico 11 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Manejo de la Discrepancia en Valoraciones de Propiedades"** **265**

Causa del Problema	265
Soluciones Propuestas	265
Establecimiento de un Comité de Valoración	265
Formación en Valoración de Propiedades	265



Sistema de Retroalimentación	265
Uso de Herramientas Tecnológicas	265
Consecuencias Previstas	265
Resultados de las Medidas Adoptadas	266
Lecciones Aprendidas	266
<b>Caso Práctico 12 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Gestión de Crisis de Reputación por Malas Prácticas de un Franquiciado"</b>	<b>267</b>
Causa del Problema	267
Soluciones Propuestas	267
Investigación Inmediata	267
Comunicación Pública y Gestión de Crisis	267
Plan de Acción Correctiva	267
Programa de Revisión y Cumplimiento	267
Consecuencias Previstas	267
Resultados de las Medidas Adoptadas	268
Lecciones Aprendidas	268
<b>Caso Práctico 13 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Retos en la Integración de una Nueva Tecnología de Realidad Virtual"</b>	<b>269</b>
Causa del Problema	269
Soluciones Propuestas	269
Capacitación en Realidad Virtual	269
Soporte Técnico y Asistencia	269
Estrategia de Implementación por fases	269
Consecuencias Previstas	269
Resultados de las Medidas Adoptadas	270
Lecciones Aprendidas	270
<b>Caso Práctico 14 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Estrategias de Retención de Clientes en un Mercado Competitivo"</b>	<b>271</b>
Causa del Problema	271
Soluciones Propuestas	271
Programa de Fidelización de Clientes	271
Mejora del Servicio al Cliente	271
Alianzas Estratégicas	271
Comunicación Personalizada	271
Consecuencias Previstas	271
Resultados de las Medidas Adoptadas	272
Lecciones Aprendidas	272
<b>Caso Práctico 15 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Desarrollo de un Nuevo Nicho de Mercado: Propiedades Ecológicas"</b>	<b>273</b>
Causa del Problema	273
Soluciones Propuestas	273
Formación Especializada en Propiedades Ecológicas	273
Estudio de Mercado y Estrategia de Posicionamiento	273
Campañas de Marketing y Sensibilización	273
Alianzas con Desarrolladores de Propiedades Ecológicas	273
Consecuencias Previstas	273
Resultados de las Medidas Adoptadas	274
Lecciones Aprendidas	274
<b>Caso Práctico 16 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Desafíos en la Gestión de Propiedades Multiculturales y de Alta Gama"</b>	<b>275</b>
Causa del Problema	275
Soluciones Propuestas	275
Entrenamiento Intercultural y en Lujos Inmobiliarios	275
Servicios Personalizados de Alta Gama	275
Marketing Multicultural y Estratégico	275
Red de Contactos Internacionales	275
Consecuencias Previstas	275



Resultados de las Medidas Adoptadas _____	276
Lecciones Aprendidas _____	276
<b>Caso Práctico 17 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Modernización de Procesos y Digitalización en Tiempos de Cambio" _____</b>	<b>277</b>
Causa del Problema _____	277
Soluciones Propuestas _____	277
Programa de Capacitación en Tecnología Digital _____	277
Asistencia Técnica y Soporte _____	277
Estrategia Gradual de Implementación _____	277
Evaluación y Feedback Constante _____	277
Consecuencias Previstas _____	277
Resultados de las Medidas Adoptadas _____	278
Lecciones Aprendidas _____	278
<b>Caso Práctico 18 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Manejo de Conflictos Internos y Retención de Talentos" _____</b>	<b>279</b>
Causa del Problema _____	279
Soluciones Propuestas _____	279
Revisión de las Políticas de Compensación _____	279
Programas de Desarrollo Profesional _____	279
Sesiones de Feedback y Comunicación Abierta _____	279
Reconocimiento y Recompensas _____	279
Consecuencias Previstas _____	279
Resultados de las Medidas Adoptadas _____	280
Lecciones Aprendidas _____	280
<b>Caso Práctico 19 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Superación de Barreras en la Expansión a Mercados Rurales" _____</b>	<b>281</b>
Causa del Problema _____	281
Soluciones Propuestas _____	281
Estudio de Mercado Específico para Áreas Rurales _____	281
Estrategias de Marketing Localizadas _____	281
Formación en Propiedades Rurales _____	281
Colaboraciones con Negocios Locales _____	281
Consecuencias Previstas _____	281
Resultados de las Medidas Adoptadas _____	282
Lecciones Aprendidas _____	282
<b>Caso Práctico 20 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Gestión de la Competencia Desleal Entre Franquiciados" _____</b>	<b>283</b>
Causa del Problema _____	283
Soluciones Propuestas _____	283
Revisión y Refuerzo de los Acuerdos de Franquicia _____	283
Mediación entre Franquiciados _____	283
Implementación de Sanciones Contractuales _____	283
Capacitación en Ética Comercial _____	283
Consecuencias Previstas _____	283
Resultados de las Medidas Adoptadas _____	284
Lecciones Aprendidas _____	284
<b>Caso Práctico 21 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Optimización de la Gestión de Inmuebles Vacíos" _____</b>	<b>285</b>
Causa del Problema _____	285
Soluciones Propuestas _____	285
Estrategias de Marketing Innovadoras _____	285
Programas de Mejora y Mantenimiento _____	285
Colaboraciones con Empresas Locales _____	285
Análisis de Precios y Condiciones de Mercado _____	285
Consecuencias Previstas _____	285
Resultados de las Medidas Adoptadas _____	286
Lecciones Aprendidas _____	286



<b>Caso Práctico 22 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Gestión de Cambios en la Normativa de Arrendamientos"</b>	<b>287</b>
Causa del Problema	287
Soluciones Propuestas	287
Asesoramiento Legal Especializado	287
Capacitación y Talleres sobre Nueva Normativa	287
Herramientas y Plantillas Actualizadas	287
Comunicación Proactiva con Inquilinos y Propietarios	287
Consecuencias Previstas	287
Resultados de las Medidas Adoptadas	288
Lecciones Aprendidas	288
<b>Caso Práctico 23 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Adaptación a la Transformación del Mercado Post-Pandemia"</b>	<b>289</b>
Causa del Problema	289
Soluciones Propuestas	289
Análisis de Tendencias del Mercado Post-Pandemia	289
Capacitación en Nuevas Necesidades del Cliente	289
Campañas de Marketing Dirigidas	289
Colaboración con Diseñadores y Arquitectos	289
Consecuencias Previstas	289
Resultados de las Medidas Adoptadas	290
Lecciones Aprendidas	290
<b>Caso Práctico 24 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Gestión de la Diversidad y Inclusión en el Mercado Inmobiliario"</b>	<b>291</b>
Causa del Problema	291
Soluciones Propuestas	291
Programas de Formación en Diversidad e Inclusión	291
Estrategias de Marketing Inclusivo	291
Políticas Internas de Diversidad	291
Iniciativas Comunitarias y Colaboraciones	291
Consecuencias Previstas	291
Resultados de las Medidas Adoptadas	292
Lecciones Aprendidas	292
<b>Caso Práctico 25 "FRANQUICIA INMOBILIARIA" - "Manejo Efectivo de Crisis Económicas y Mercados Inestables"</b>	<b>293</b>
Causa del Problema	293
Soluciones Propuestas	293
Estrategias de Reajuste de Precios	293
Fomento de la Flexibilidad en Negociaciones	293
Diversificación de Cartera de Propiedades	293
Campañas de Marketing Adaptadas a la Crisis	293
Consecuencias Previstas	293
Resultados de las Medidas Adoptadas	294
Lecciones Aprendidas	294



## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- Estructura y elementos clave de un contrato de franquicia inmobiliaria.
- Derechos y obligaciones del franquiciador y del franquiciado.
- Gestión y resolución de conflictos en el ámbito de las franquicias inmobiliarias.
- Adaptación a cambios legislativos y su impacto en las franquicias.
- Estrategias de marketing y promoción en el sector inmobiliario franquiciado.
- Importancia de la diversidad y la inclusión en el negocio inmobiliario.
- Técnicas efectivas para la gestión de propiedades y maximización de ingresos.
- Implementación de tecnología y digitalización en la franquicia inmobiliaria.
- Estrategias de expansión y desarrollo de nuevos mercados.
- Cumplimiento de estándares éticos y prácticas comerciales responsables.
- Tendencias del mercado inmobiliario y adaptación a las necesidades cambiantes del cliente.
- Gestión de crisis y mantenimiento de la resiliencia en tiempos de incertidumbre económica.



## PRELIMINAR

*La franquicia inmobiliaria en 15 preguntas y respuestas.*



### 1. ¿Qué es una franquicia inmobiliaria?

#### a. Definición de franquicia