

GRUPO BEST

● ● ● GRUPO BEST



GRUPO INMOBILIARIO Y FINANCIERO ●

El **Grupo Best** con 30 años de experiencia en el **sector inmobiliario y financiero** es la única empresa franquiciadora que garantiza ante notario las **prestaciones** y **condiciones** que ofrece a sus franquiciados como **superiores** a cualquier empresa de la competencia.

AGENCIAS INMOBILIARIAS, FINANCIERAS Y MULTISERVICIOS





ÍNDICE

Nosotros

Hitos

Implantación territorial

El mercado

Servicios

Volumen de operaciones

La fórmula de la franquicia

Carrera y formación profesional

Selección director de agencia

Garantías contractuales y ante notario

Equipo directivo

Nuestros clientes y partners

Nuestro compromiso



NOSOTROS

Grupo Best, grupo inmobiliario y financiero, está presente, a través de sus franquiciados y oficinas propias, en España y en varios países de Europa prestando servicios a particulares, Servicers, Fondos de Inversión, Promotores, Inversores y Entidades Bancarias y Financieras.

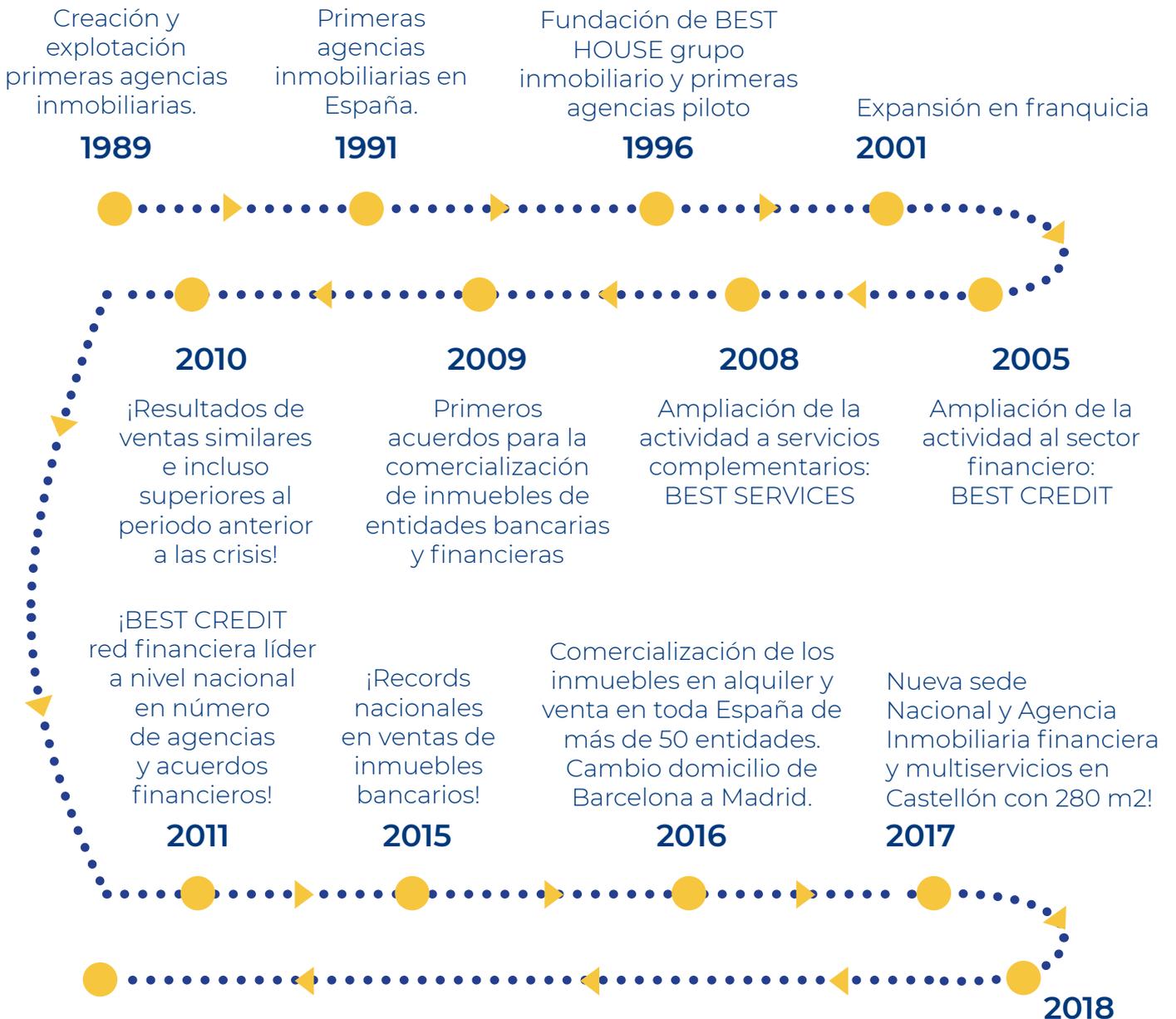
Conocedores del mercado, gracias a los más de 30 años de experiencia en el sector, hemos implementado métodos, tecnología y capital humano para ofrecer a nuestros clientes relaciones duraderas basadas en la confianza, transparencia y resultados.

Nuestras tres líneas de negocio, Best House, Best Credit y Best Services, completan el círculo de productos dentro de la comercialización y gestión de activos inmobiliarios, ya sea residencial, terciario o de obra nueva.

El Grupo Best está inmerso en conseguir acuerdos de colaboración, con las empresas punteras dentro del sector inmobiliario, financiero y servicios complementarios para añadir servicios de alta calidad y que aporten valor a nuestros clientes que, sin duda, nos hará diferenciarnos ampliamente del resto compañías.



HITOS



2019 - 2020

Nº 1 en inmuebles de bancos: Con más de 450 mil en alquiler y venta de 70 entidades bancarias, financieras y fondos de inversiones.

Nº 1 en descuentos: Miles de inmuebles con descuentos hasta el 50%

Nº 1 en publicidad: Publicidad gratuita de los inmuebles de los franquiciados y a cargo de la central en los mejores portales inmobiliarios.

Nº 1 en financiación: Hasta el 110% para compra de inmuebles, tipos de interés y cuotas mensuales más bajas del mercado...

Nº 1 en garantías: Garantía ante notaría de recuperación del canon de entrada (Protocolo Nº2809)

Nº 1 en rentabilidad: Records nacionales de alquiler y venta de inmuebles.

¡Conversión en Sociedad Anónima!

IMPLANTACIÓN TERRITORIAL

Presentes en todas las Comunidades Autónomas



Actualmente contamos con unas 150 franquicias en España y más de 1000 agentes, repartidos por todo el territorio nacional, con un crecimiento continuado mensual, que nos hace consolidarnos como uno de los mayores grupos inmobiliarios y financieros por número de oficinas y volumen de operaciones.

También contamos con oficinas y colaboradores en Europa y Rusia, para diversificar la comercialización de los activos y la búsqueda de nuevos mercados.

La compañía está en un proceso de expansión por lo que se está dotando de nuevas herramientas, formaciones de primer nivel y nuevos productos.

EL MERCADO

INMOBILIARIO



- Un **mercado de primera necesidad**:
Lo primero que necesitamos es un “techo”
(ya sea de compra o alquiler).
- Un **mercado fundamental**, los inmuebles son:
 - el requisito (local, oficina, nave, solar...)
 - el resultado (objeto de inversión de las ganancias)
de casi cualquier actividad económica.
- Un **mercado con menos competencia** de inmobiliarias **minoristas**:
 - diezmados por la crisis.
 - no disponen de los medios operativos adaptados al mercado actual.

EL MERCADO

INMOBILIARIO

- Un **mercado en auge** para inmobiliarias **mayoristas** únicas con la capacidad de reunir los 3 grandes medios operativos imprescindibles para ser rentables en el mercado actual:

1) **Publicidad** de los **inmuebles** en **cientos** de **portales**

nacionales, extranjeros y redes sociales para:

- Compensar la menor demanda nacional
- Captar la mayor demanda internacional
- Adaptarse a la casi exclusividad de la demanda mediante internet.

2) **Cartera** propia de **miles de inmuebles** en alquiler y venta, de **bancos, entidades** y particulares para adecuarse a las características de la demanda actual que requiere:

- una amplísima oferta de inmuebles
- con grandes descuentos de precio (inmuebles de entidades)
- y financiación

3) **Condiciones privilegiadas de financiación** y acceso al crédito de mayorista financiero: para ofrecer a los clientes una máxima y óptima financiación.

EL MERCADO

FINANCIERO

- Un **mercado único**: El negocio financiero es el único negocio en el cual el cliente no entrega dinero sino que lo recibe, sea en forma de crédito o intereses.
- Un **mercado fundamental**: “el dinero” es el bien fundamental por excelencia puesto que es el medio de:
 - Adquisición de todos los otros bienes: Vivienda, coche, muebles, viajes, ocio, etc...
 - Ganar más dinero: Mediante realización de negocios, inversiones, cobros de intereses, etc.
- Un **mercado en auge**: Las restricciones crediticias por parte del sector bancario **han disparado el recurso a mayoristas financieros** con el suficiente volumen de financiación aportada a los bancos para poder negociar mejores condiciones de acceso al crédito para sus clientes.



EL MERCADO

FINANCIERO

- Un **mercado** todavía **subexplotado**: De todos los intermediarios financieros que operan a nivel nacional:
 - **Sólo un 3% son empresas “mayoristas”** en cuanto a volumen de financiación, con acuerdos privilegiados de financiación con las centrales de las más importantes entidades bancarias y financieras nacionales (+ algunas extranjeras).
 - **El 97% restante** son empresas **“minoristas”** en cuanto a volumen de financiación, que básicamente no pueden negociar mejores condiciones que las que podrían conseguir sus clientes individualmente. (Motivos por el cual este tipo de intermediarios “minoristas” tienen tendencia a desaparecer masivamente del mercado).





SERVICIOS

El GRUPO BEST como especialista en la comercialización y financiación de todo tipo de activos inmobiliarios nos ha llevado a ser un grupo de referencia en el mercado actual con un crecimiento sostenido y la presencia en casi todo el territorio nacional.

Para ello disponemos:

- De equipos de venta profesionales, distribuidos y organizados localmente para comercializar los productos tanto inmobiliarios como financieros y de servicios
- De un Departamento Financiero Central especializado en el asesoramiento, gestión y tramitación de préstamos hipotecarios, soluciones jurídico-inmobiliarias y financiación de empresas y particulares
- De un Departamento de Inmuebles Singulares para su comercialización a través de plataformas multicanal para la búsqueda de compradores e inversores
- De una Dirección Nacional con visión global del mercado que analiza, busca y desarrolla las estrategias más adecuadas a cada cliente o región.
- De un departamento de Marketing preparado para ofrecer un servicio integral estratégico de marketing.



Somos especialistas en valoración y comercialización de toda clase de activos inmobiliarios disponiendo actualmente de una gran cartera de inmuebles de particulares (+ de 30.000) y convenios con los principales Servicers, Fondos de Inversión y Entidades Financieras a nivel nacional para la comercialización de sus activos, tanto en venta como en alquiler.

Expertos en préstamos hipotecarios y personales, descuento de pagares, ley de 2ª oportunidad, concursos de acreedores, tarjetas revolving, factoring, confirming, leasing, renting, líneas de descuento, P2P lending, capital de fondos de inversión, Sociedad Garantía Reciproca, ICOs, etc. A través de multicanal: Web, colaboradores, agentes asociados, Oficinas Best Credit y oficinas Best House.



Completamos nuestros servicios con Seguros de todo tipo, administración de fincas, servicios jurídicos, alarmas, electricidad, reformas, etc. Gracias a las sinergias que se generan dentro del grupo y de los franquiciados.





VOLUMEN DE OPERACIONES

+ 750 M €

En ventas
de activos
2.020

INMOBILIARIAS

Gracias a nuestra Red de Agencias hemos conseguido la venta de más de 4.900 inmuebles por valor superior a los 750 M de Euros durante el año 2.020, y con un incremento del 10% en el primer semestre en el año 2.020.

Hemos mediado en más de 8.500 contratos de alquiler y alquiler con opción de compra de pisos, casas, locales, naves y otros activos inmobiliarios a lo largo del año 2.020 tanto de particulares como de fondos de inversión.

+ 8.500
Activos alquilados
2.020

+ 210 M €

Financiados
2.020

FINANCIERAS

Más de 210 M de Euros fueron tramitados en Hipotecas para la compra de inmuebles durante el año 2.020 por nuestras oficinas de Best Credit y Best House para nuestros clientes y para clientes de otros colaboradores



LA FÓRMULA DE LA FRANQUICIA

Le permite:

- **Beneficiarse desde el 1^{er} día de más de 1 millón de días de experiencia acumulada** por cientos de profesionales de Best House a lo largo de varias décadas.
- Crear su empresa sobre un **modelo de negocio con éxito demostrado** en muchas empresas durante muchos años.
- Beneficiarse **desde el principio de la transmisión de toda la experiencia y el saber hacer** acumulados (durante 30 años por profesionales de primer orden) como base de éxito.
- Con una mínima inversión **dirigir desde el inicio una empresa con una imagen nacional.**
- Recibir la **asistencia profesional y el apoyo constante** de una **gran empresa.**



UNIVERSITAT EUROPEA
UNIVERSIDAD EUROPEA
EUROPEAN UNIVERSITY

Principat d'Andorra

CARRERA Y FORMACIÓN PROFESIONAL

El Grupo BEST firma un convenio con la Universidad Europea de Andorra para ofrecer el primer título universitario del sector inmobiliario en España

El GRUPO BEST pone a disposición de sus franquiciados, actuales y futuros, una formación inmobiliaria universitaria (titulación de Post Grado) de primer nivel.

Este acuerdo es otra clara muestra de la firme intención del Grupo BEST, de profesionalizar el sector inmobiliario, en este caso, a través de esta formación destinada al colectivo de la profesión inmobiliaria, tan necesaria para la buena marcha del sector.



POST GRADO UNIVERSITARIO

Gestión Inmobiliaria, Financiera y Administración de Fincas

Constituido por 180 ECTS y dividido en tres cursos, es el primer paso de este pionero acuerdo que pretende expandirse poco a poco para ofertar desde titulaciones de posgrado hasta diversas especializaciones dentro del sector y un título de grado universitario. El claustro de profesores estará formado por profesionales en activo con una larga experiencia laboral en los ámbitos educacional, jurídico, inmobiliario y financiero, que permitirán al alumno integrarse directamente en la industria tras graduarse.

OBJETIVOS

El presente POST GRADO nace con el objetivo de alcanzar los mínimos formativos necesarios para desarrollar una profesión tan apasionante como la mediación inmobiliaria, traspasando nuestro know-how como franquicia inmobiliaria y la experiencia de más de un millón de horas y que, además, servirá, cuando sea necesaria, para la inscripción en el Registro de Agentes Inmobiliarios y dotar de los conocimientos prácticos que permitan el desarrollo profesional.

Este curso está dirigido a los franquiciados para dotarles de la formación exigida, que avale capacidad profesional para el ejercicio de la mediación inmobiliaria.

METODOLOGÍA

La metodología utilizada por el GRUPO BEST permite individualizar la formación a cada uno de los destinatarios fomentando el aprendizaje autónomo y la individualización de ritmos a partir de la flexibilidad del modelo y del desarrollo de materiales de calidad que fomentan este autoaprendizaje.

Se ha diseñado un modelo educativo mixto de educación a distancia, presencial y asistencia en la apertura de oficina con una diversidad de canales de comunicación que, junto a la realización de las actividades complementarias de evaluación continua, garantizarán la adquisición de los conocimientos teóricos y prácticos que precisará para el desarrollo de su actividad.

“La mejor forma de aprender algo es haciéndolo” ARISTÓTELES



CURSO AGENTE INMOBILIARIO

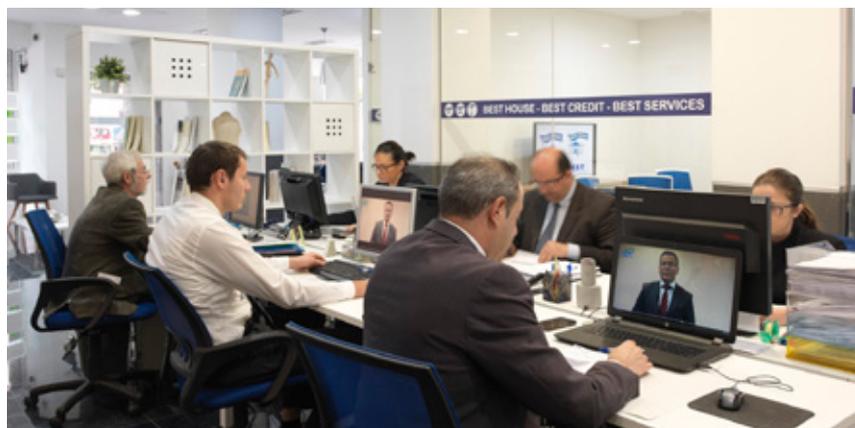
OBJETIVOS

La mediación inmobiliaria como profesión y/o actividad empresarial, siempre ha estado ligado a la exigencia de una formación adecuada para su desarrollo, a pesar del artículo 3 del RD Ley 4/2000, de 23 de junio, de medidas Urgentes de Liberalización en el sector Inmobiliario, siendo necesaria actualmente en determinados ámbitos territoriales, de una titulación y registro habilitante o voluntario. Tal es el caso de la Comunidad Autónoma de Cataluña, que crea el Registro de Agentes Inmobiliarios por Decreto 12/2010, de 2 de febrero, de la Generalitat de Catalunya; o Madrid, que crea el Registro de Agentes Inmobiliarios y regula los requisitos para acceder al mismo, por el Decreto 8/2018, de 13 de febrero, de la Comunidad de Madrid.

PROGRAMA de estudios

AGENTE INMOBILIARIO

- 1. Introducción, competencia y glosario inmobiliario**
- 2. El “quehacer” diario**
- 3. Vista general de la Captación de inmuebles**
- 4. Técnicas de captación**
- 5. Publicidad de inmuebles (Nuevos métodos de publicidad)**
- 6. Atención al cliente comprador / vendedor**
- 7. Visita de venta / alquiler**
- 8. Como conseguir la señal o arras y Firma ante Notario**
- 9. Tramitación de hipotecas**
- 10. Personal y Management**
- 11. Temas jurídicos previos (Prevención Riesgos Laborales, Protección de Riesgos Laborales, Consumo y Responsabilidad Civil)**
- 12. Compraventa y documentos más frecuentes**
- 13. Arrendamientos y alquileres**
- 14. Valoraciones inmobiliarias**
- 15. Viviendas en construcción**
- 16. Resúmenes, casos prácticos y preguntas más frecuentes**



CURSO INTERMEDIARIO FINANCIERO

OBJETIVOS

Cumplir los criterios de evaluación de conocimientos y competencias del personal que:

- o Tenga la condición de directivo o adopte la decisión de concesión de préstamos inmobiliarios.
- o Decida, se ocupe o participe en la elaboración o diseño de los sistemas de valoración del riesgo de crédito o diseño y desarrolle productos de préstamo inmobiliario.
- o Facilite asesoramiento sobre préstamos inmobiliarios.
- o Proporcionar una certificación de calidad emitida por una Universidad Pública Española y reconocida por el Banco de España

PROGRAMA de estudios “Intermediación financiera”

1. EL MERCADO INMOBILIARIO Y FORMAS DE ADQUISICION DE LA PROPIEDAD
2. MERCADO DE PRÉSTAMOS INMOBILIARIOS
3. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA INMOBILIARIA.
4. LEGISLACION, NORMATIVA DE LOS PRESTAMOS HIPOTECARIOS Y JURISPRIDENCIA
5. OPERATIVA DE LOS PRESTAMOS HIPOTECARIOS
6. DEONTOLOGÍA PROFESIONAL
7. EL MERCADO DE PRÉSTAMOS INMOBILIARIOS.
8. INNOVACIÓN TECNOLÓGICA – FINTECH - Y CROWDFUNDING INMOBILIARIO.
9. DISEÑO DE NUEVOS PRODUCTOS



- MUY SATISFACTORIA 81,33%
- SATISFACTORIA 18,67%
- REGULAR 0%
- INSUFICIENTE 0%

VALORACIONES OBTENIDAS DESDE 2018.
DOCUMENTOS A DISPOSICIÓN DE LOS
CANDIDATOS FRANQUICIADOS

CURSO ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

OBJETIVOS

El curso de Administración de Fincas, tiene como objetivo general impartir los conocimientos y competencias para la perfecta labor del administrador de inmuebles.

En el Artículo 13 de la Ley de Propiedad Horizontal se indica que los cargos de administrador y de secretario-administrador, los pueden ejercer cualquier propietario del inmueble; las personas físicas con cualificación profesional suficiente y legalmente reconocidas para ejercer dichas funciones en las comunidades de propietarios; y las corporaciones y otras personas jurídicas en los términos establecidos en el ordenamiento jurídico

En consecuencia, los administradores de fincas deben disponer del título adecuado al desempeño de sus funciones. Este puede obtenerse con nuestro plan de estudios y título propio.

PROGRAMA de estudios

“Administración de fincas”

- 1. PROPIEDAD HORIZONTAL**
- 2. DERECHO INMOBILIARIO Y REGISTRAL**
- 3. GESTIÓN ECONÓMICA Y CONTABLE**
- 4. GESTIÓN FISCAL**
- 5. GESTIÓN LABORAL Y RECURSOS HUMANOS**
- 6. LEY ORGÁNICA PROTECCIÓN DATOS. GESTIÓN DE DATOS**
- 7. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**
- 8. COMUNICACIÓN COMERCIAL Y ATENCIÓN AL PÚBLICO**
- 9. MANTENIMIENTO Y NORMAS TÉCNICAS DE EDIFICIOS**
- 10. PROCEDIMIENTOS JUDICIALES**
- 11. LA PROFESIÓN DE ADMINISTRADOR DE FINCAS (AAFF)**
- 12. APLICACIONES INFORMÁTICAS**
- 13. DEONTOLOGÍA PROFESIONAL**

SELECCIÓN DEL DIRECTOR DE AGENCIA

Estrategia mayorista

Cuanto mayor resulta la producción del conjunto de los franquiciados del grupo Best en cuanto a operaciones inmobiliarias y financieras... mayores resultan los recursos y el poder de negociación del grupo para obtener más y mejores condiciones y medios de explotación mayoristas en cuanto a: carteras de inmuebles, publicidad, financiación, los cuales a su vez resultan esenciales para optimizar la producción de cada agencia y del conjunto de la red. (reiniciando así la espiral ascendente mayorista a un nivel cada vez mayor).

Estricta selección

En coherencia con su estrategia mayorista y en el interés de todas las partes (el Franquiciador, el conjunto de los franquiciados y el franquiciado) la dirección general del Grupo establece una estricta selección de sus franquiciados en base a sus cualidades personales y profesionales con el objetivo de seleccionar los colaboradores potencialmente más productivos para la zona de implantación correspondiente. El criterio de productividad resulta aún más relevante teniendo en cuenta la concesión en exclusiva al franquiciado de la zona de implantación para la explotación de la franquicia.

CRITERIOS

- PERSONALES:
 - Experiencia o cualidades de empresario.
 - Sentido comercial y capacidad de convencimiento.
 - Dinamismo y capacidad de trabajo.
 - Capacidad de dirigir y motivar un equipo.
 - Valoración del trabajo en equipo y en grupo.
- MATERIALES:
 - Mínimo capital inicial y solvencia.



SELECCIÓN DEL DIRECTOR DE AGENCIA (continuación)

PROCESO: 3 FASES

- **1ª Fase: Preselección.**

- Objeto: Autoeliminación de los candidatos frente a los requisitos y dificultades del negocio, descubiertos sobre el terreno, y a través de contactos con franquiciados de su elección.

- **2ª Fase: selección.**

- Objeto: Averiguación por parte del franquiciador de la adecuación de las candidaturas a los criterios de selección.
- Modo: Entrevista durante media jornada de los candidatos con el Director General del grupo BEST.

- **3ª Fase: elección.**

- Objeto: Elección por parte del franquiciador del candidato que tiene el mejor potencial de éxito como director de agencia franquiciada para la zona a conceder.
- Modo: Junta de los principales dirigentes de la franquicia, para comparar las candidaturas y decidir el candidato finalmente retenido.

NOTA: El éxito general, fácilmente comprobable, de los franquiciados de la red BEST HOUSE-BEST CREDIT, demuestra sobradamente la efectividad del método de intermediación inmobiliaria y financiera del grupo: De modo que, la única posibilidad de no lograr los resultados esperados en una nueva implantación resulta ser por la elección de un candidato inadecuado, riesgo que obviamente existe. Así que, el rigor en la apreciación de los criterios y el estricto respeto del proceso de selección, deben aparecer a los candidatos como la mejor garantía al respecto. No se trata de ponerles trabas sino, al contrario, de ayudarles a ser realistas con ellos mismos y con las dificultades del negocio, en el interés de todas las partes: Candidatos, franquiciador y franquiciados del grupo.

GARANTIAS CONTRACTUALES Y ANTE NOTARIO

GARANTIAS para los candidatos:

- Prestaciones y condiciones de las franquicias garantizadas ante notario como las mejores del mercado y superiores a cualquier empresa de la competencia con nº de protocolo 3.113 firmado ante Notario del Ilustre Colegio de Madrid, Don Juan Luis Guijarro de Miguel.
- Garantía pre contractual de conocer el funcionamiento de la franquicia directamente con los franquiciados de su elección (sin compromiso durante el proceso de información y selección)
 - garantía recogida en la garantía depositada ante notario con nº de protocolo 3.113
 - garantía contractual: (artículos 14.2 y 25.2 del contrato de franquicia): prohíbe a los franquiciados dar cualquier información que no corresponda a la realidad de la franquicia a los candidatos bajo sanción de resolución del contrato de franquicia y pérdida de la garantía de recuperación del canon de entrada.





GARANTIAS CONTRACTUALES Y ANTE NOTARIO (continuación)

GARANTIAS para los franquiciados:

- **Garantía contractual y ante notaría de recuperación del canon de entrada:**
 - **Con las primeras ventas** y alquileres **de inmuebles** de bancos y entidades y durante toda la colaboración en franquicia (Comisión + cantidad equivalente del Franquiciador ej: Comisión venta 5.000 € + **5.000 € a cuenta recuperación canon = 10.000 €**)
 - Y mediante la **cesión de la franquicia** Según protocolo nº 2.809 firmado ante Notario del Ilustre Colegio de Madrid, Don Juan Luis Guijarro de Miguel y artículos 26 y 27 del contrato de franquicia
- **Garantía contractual de compensación del royalty mensual = 0€** recogida en la garantía ante notario con nº de protocolo 3.113 y según las estipulaciones del artículo 24 del contrato de franquicia
 - Los **pagos realizados** o generados por el Franquiciador al franquiciado o en beneficio directo del negocio del franquiciado.
 - se suman: +
 - Los **ahorros facilitados** por el Franquiciador **al franquiciado** para servicios y productos necesarios para la explotación de la(s) franquicia(s)
 - Si el total de los royalties mensuales pagados por el franquiciado es superior, el Franquiciador **abona la diferencia a favor del franquiciado.**

EQUIPO DIRECTIVO



CEO

Rafael Fernández



649 974 483



rafael@best-house.com



Director General

Julio Miguel Gómez



696 919 669



jm.gomez@best-house.com



Adjunta a Dirección

Beatriz Martínez



655 658 278



cfranquicia@best-house.com



Director Nacional de Operaciones

Fernando Ferrer



659 583 836



huesca@best-house.com



Directora de Comunicación

Andrea Fernández González



650 017 319



comunicacion@best.house.com



Business Development Manager

Jose Luis Merino Gutiérrez



609 822 032



activosinmobiliarios@best-house.com



NUESTROS CLIENTES Y PARTNERS

ACTIVOS INMOBILIARIOS Y ENTIDADES DE CRÉDITO



BNP PARIBAS



CORAL HOMES





GRUPO BEST



BEST SEGUROS



GRUPO BEST





GRUPO BEST





BEST ENERGÍA





BEST ALARMAS



BEST TELEFONÍA



BEST VARIOS



GRUPO BEST



NUESTRO COMPROMISO

ESFUERZO **RESULTADOS** **CONFIANZA**
ILUSIÓN **VALORES** **GARANTIA**
PERSONAS **ENTUSIASMO** **PASIÓN**
INTENSIDAD **ÉXITO** **TRABAJO**
PROFESIONALIDAD **COMPROMISO**



. Sede Nacional .

y agencia piloto en Castellón desde 1998
Ronda Mijares, 45 Bajos CASTELLÓN

T: 964 34 02 39
M: 696 919 669

. Domicilio Social .

en Madrid desde 2016
Pº de la Castellana, 91 4º 1ª MADRID

www.best-house.com
central@bestcredit.es

GRUPO BEST

