

# AGENCIA A CHAVE



**“Non me apetecía traballar por conta allea porque valoro moito a independencia”**

*Marta Mallón Sande*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Axencia inmobiliaria		
<b>Sector de actividade</b>	Actividades de construción e reforma		
<b>Nº empregados</b>	3		
<b>Inversión inicial</b>	7.212 €		
<b>Financiamento inicial:</b>	O investimento inicial foi financiado cun préstamo bancario.		
<b>Web:</b>			
<b>Municipio:</b>	Santiago de Compostela, A Coruña	<b>Ano creación:</b>	2000

## Descrición do proxecto

Trátase dunha Axencia da Propiedade Inmobiliaria. Ademais ofrezco servizos como avogada, e aínda que pretendo centrarme en servizos xurídicos relacionados coa propiedade inmobiliaria, estou a levar casos de todo tipo.



## Datos empresa

### Claves do éxito

Sobre todo, ofrecer un servizo de calidade, unha boa atención ao cliente.

Resulta ademais fundamental o coñecemento profundo do sector inmobiliario.

Por último, a situación coxuntural en que se atopa o mercado inmobiliario na actualidade, na que se asiste a un auxe importante.

En canto a aptitudes persoais, a constancia e ter sempre unha mente positiva. Traballar moito e non desesperarse.

### Situación actual

Na actualidade estamos a comezar a obter rendibilidade da empresa e observamos unha certa tendencia ao crecemento.

### Perfil cliente

Particulares de todas as idades e estratos socioeconómicos, posto que a súa oferta de servizos é moi diversa (alugueres, compras, servizos xurídicos, ...).



## Idea inicial

Xurdíume a idea cando rematei os meus estudos. Comecei a pensar nunha boa saída profesional e non me apetecía traballar por conta allea posto que valoro moito a independencia. En canto ao sector, decidínme polo mercado inmobiliario porque xa existía experiencia neste sector na miña familia.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Nun principio, a miña dificultade fundamental foi a captación tanto de clientes como de bos produtos.

Nun futuro, temo a competencia de axencias de grande tamaño e con forte apoio económico, que estean consolidadas e supoñan unha ameaza para a miña actividade.

Por outra parte, non perdo de vista o estado do ciclo económico, do sector da construción e de factores económicos de todo tipo que poidan influír sobre o mercado inmobiliario.

## Perfil promotores

A promotora é licenciada en Dereito, Axente da Propiedade Inmobiliaria e Máster en Dereito da Empresa, ademais aporta formación en varios sectores vinculados á súa actividade.

Con vintecinco anos, crea a súa propia axencia de servizos inmobiliarios e xurídicos.

## Aptitudes necesarias

Ser constante e non desesperarse. Ter mente positiva e traballar moito.



## Guía de Actividad

**Axencias inmobiliarias** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta  
O reto que supón**

**A independencia que proporciona**

### Formación

**¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?**

Si, un máster en dirección de empresas

**¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desarrollar con éxito un proxecto empresarial?**

Si

### Anecdotario

Algúns clientes entran na miña axencia e ao ver a unha muller nova, preguntan polo xefe. Polo visto, o estereotipo de persoa que está ao fronte dun negocio é un home maduro.

