

Ksanet da la bienvenida a un nuevo franquiciado

Manuel Sánchez Cabello: “Una gran parte de lo que hasta ahora ha venido siendo la gestión de una promoción de viviendas ha pasado a la historia, por lo que en toda esa parte obsoleta será como empezar de nuevo. Y, por ello, es en esa parte en la que hay que hacer más hincapié en la formación de franquiciados y profesionales”.

Ksanet ya ha puesto en marcha su red de expansión y esta vez ha firmado un nuevo contrato de franquicia que se suma a la lista de las 95 unidades de negocio que tiene previstas para 2015. De esta manera, Manuel Sánchez Cabello se convierte en un nuevo franquiciado de Ksanet.

Tras la firma del contrato de franquicia, Marina Vaquerizo, responsable de comunicación de Ksanet, realizaba una entrevista a Manuel Sánchez Cabello. Durante esta entrevista Manuel destacó su confianza en el proyecto gracias a la respuesta que Roberto Jiménez, presidente y fundador de Ksanet, le había dado en cuanto a la consistencia del sistema. En palabras de Manuel “mi experiencia en el sector me permitió plantear a Roberto Jiménez situaciones de lo más reales y comprometedoras que pueden darse, siendo su respuesta adecuada a su prevención, anticipación y resolución. Hoy en día, resulta fundamental no encontrar ningún cabo suelto sin haber sido previsto a la hora de emprender en un negocio”. Además, “para las exigencias previstas del mercado, Ksanet ya tiene las medidas preventivas predispuestas, y para las imprevistas, fehacientemente cuentan con una demostrada y acreditada capacidad de reacción”, continuaba.

De esta manera, Manuel Sánchez destacaba que “a partir de ahora, en esta nueva generación en el sector inmobiliario, ya no será suficiente con decir que eres bueno, tendrás que demostrar que eres el mejor y eso lo aporta la marca con el currículum de los miembros que la integran”.

En relación a la importancia de los profesionales que integran la marca, Manuel explicaba “no es necesario tener una dilatada experiencia en un sector para ser franquiciado pero sí es imprescindible tener una actitud positiva ante el trabajo. Una persona que quiera emprender debe ser responsable, perseverante, eficiente, empática, con cierta capacidad de diálogo y espíritu de superación. No se puede ser derrotista”.

Ante el panorama que vivimos en la actualidad, en el que la mayor parte de las noticias no suelen ser positivas, el franquiciado de Ksanet resalta la importancia de mantenernos fuertes y sacar el lado más optimista, ya que en la lucha está la superación. En relación a la experiencia, ésta aporta un bagaje importante, aunque tal y como estamos asistiendo a una reinversión del sector inmobiliario, es cierto que este punto puede afrontarse desde el principio porque estamos prácticamente en el origen. Manuel Sánchez apuntaba que “una gran parte de lo que hasta ahora ha venido siendo la gestión de una promoción de viviendas ha pasado a la historia, por lo que en toda esa parte obsoleta será como empezar de nuevo. Y, por ello, es en esa parte en la que más hincapié hay que poner en la formación de franquiciados y profesionales”.

“Este sector, dedicado a la gestión de las cooperativas de vivienda, te aporta un gran valor como

persona y profesional, ya que es un sector en el que nunca se deja de aprender”, explicaba. A ello contribuye, según Manuel, que “tienes que acumular ese “saber hacer” igual en las formas pero variado y peculiar en el fondo porque te ves obligado a tratar con expertos financieros, banqueros, funcionarios de la administración, técnicos en arquitectura, diseñadores de publicidad, agentes de seguros y tantos otros, lo que te aporta un valor añadido incalculable”.

En cuanto a lo personal, “gestionar promociones de vivienda tiene un componente sentimental que es muy gratificante porque haces entrega de su hogar a las personas que han depositado su ilusión en ello”, señalaba Manuel Sánchez.

Tomando en consideración las palabras de Manuel, parece que apostar por el emprendimiento es algo que puede reportarnos gran satisfacción. De hecho, hoy en día, el emprendimiento parece una salida acertada para salir de la crisis. Sin embargo, no podemos aventurarnos y hay que ser conscientes en todo momento de lo que conlleva ser emprendedor. En esta línea, Manuel argumentaba que cuando se habla de emprendimiento “suele hacerse referencia a la inversión y los riesgos que conlleva el emprendimiento, sin embargo Ksanet permite que la inversión no sea muy elevada, los riesgos sean mínimos y el beneficio elevado, lo que ofrece todos los alicientes para embarcarse en el proyecto como franquiciado”.

Este punto resulta de gran interés, ya que la rentabilidad de un negocio es probable que sea la clave para tomar la decisión definitiva, pero hay otros factores que conviene añadir a la lista a la hora de tomar la decisión final. En el caso de Manuel Sánchez valoraba que “Ksanet cuenta con un elemento muy importante, y es que la marca es pionera en la creación de las Cooperativas de Vivienda de Segunda Generación a las que ha aunado la tramitación online y las nuevas tecnologías, dando lugar a un gran avance en el sector del cooperativismo, ya que se erradican los riesgos”. Y añadía “tanto las viviendas que promovamos como los gestores que las gestionemos, lo seremos de segunda generación”.

La sociedad actual se encuentra inmersa en las nuevas tecnologías y Ksanet no ha querido perder la oportunidad de incorporarlas de lleno en su gestión. No obstante, el nuevo franquiciado de Ksanet nos advierte que “las nuevas tecnologías ofrecen muchas ventajas pero es importante saber hacer un buen uso de ellas para las cosas que realmente se necesitan. Además, Ksanet debe hacer hincapié en ello porque es la Primera Plataforma Virtual de Gestión de Cooperativas de Vivienda, lo cual es un plus en su posicionamiento diferenciador en el mercado”.

Datos de contacto:
Marina Vaquerizo

Nota de prensa publicada en: [28523 / Rivas](#)

Categorías: [Franquicias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>