

The Simple Rent logra un crecimiento del 300% en facturación en el último año y ya cuenta con 190 franquicias en España

[Multimedia](#)

La franquicia online líder en gestión inmobiliaria de lujo basa su éxito en su innovador modelo de negocio que responde tanto a las necesidades de los propietarios, que demandan un servicio experto, como la de los emprendedores, que hayan aquí una alternativa única para impulsar su carrera como agente inmobiliario experto en su zona sin inversión inicial ni límites geográficos

The Simple Rent (www.thesimplerent.com), la red inmobiliaria con presencia en todo el país, terminó el año 2022 con un crecimiento del 300% de facturación respecto al año anterior.

Este crecimiento también se vio reflejado en el número de profesionales pertenecientes a la red inmobiliaria, situándose ya en más de 190 puntos repartidos por todo el territorio nacional.

The Simple Rent cuenta actualmente con una bolsa de más de 90.000 propietarios que confían sus inmuebles en la enseña para su gestión y venta. Esta cifra supone un 20% más que el año anterior.

Esta positiva tendencia en agentes e inmuebles le ha permitido lograr este crecimiento en la facturación anual, aumentando un 33% el volumen de operaciones realizadas, tanto en ventas, compras como alquiler y gestión patrimonial.

La clave del éxito de The Simple Rent viene respaldada por un Know How de más de 30 años en gestión patrimonial así como en grandes inversiones como Build to Rent. Experiencia que transmiten a cada uno de sus franquiciados a través de su formación Training for Agents, asegurando así un servicio boutique al propietario.

A esta exclusiva formación se une el asesoramiento continuo realizado por la central a sus socios franquiciados. Así, no solo se les capacita para el desarrollo de su labor de manera exitosa dentro de su zona de trabajo, sino que además se les acompaña durante todo el proceso.

Además, The Simple Rent cuenta con una exclusiva plataforma tecnológica propia que permite, tanto a propietarios como a franquiciados, llevar a cabo

cualquier tarea que puedan requerir de manera sencilla y óptima. Desde la contratación de servicios, reformas, suministros hasta la elaboración de documentación legal o gestiones burocráticas.

Este innovador sistema de negocio elimina las barreras geográficas para los franquiciados de The Simple Rent y permite a la red inmobiliaria ofrecer una cobertura completa a franquiciados, propietarios, inversores y clientes, independientemente de la ubicación geográfica en la que se encuentren.

Además, ofrece así una fórmula de trabajo que permite a cualquier interesado iniciarse en el sector inmobiliario, con o sin oficina física, para seguir creciendo posteriormente en el sector según sus necesidades, contando siempre con un equipo de apoyo detrás.

Con estos datos de crecimiento y esta estrategia de crecimiento, la compañía afronta un año 2023 en el que espera seguir aumentando tanto sus cifras de facturación como en nuevas incorporaciones de agentes y apertura de franquicias. A todo esto se une su ambicioso plan de expansión internacional con proyección de nuevas aperturas fuera de España.
