Publicado en Monterrey, Nuevo León el 13/03/2023

# [Franquicias hipotecarias: ¿Realmente son rentables?](http://www.notasdeprensa.es)

## La plataforma digital hipotecaria, LoanCo, basada en un artículo del sitio web El Economista, sobre inversiones, señala la rentabilidad del modelo de negocio de las franquicias hipotecarias

 Desde hace varias décadas atrás, las franquicias de todo tipo han representado un modelo de negocio bastante conveniente. Esto es debido a que, por medio de esta, el dueño de la franquicia le cede algunos derechos de su marca, así como productos, procesos y en algunos casos hasta clientes a la persona que busca adquirirla a cambio de una tarifa o regalía. Una franquicia hipotecaria no es la excepción y puede representar una opción más para aquellos que decidan emprender en el mundo de los créditos hipotecarios.¿Qué son las franquicias hipotecarias?Las franquicias del tipo hipotecario siguen el mismo modelo de negocio que cualquier otra franquicia, la diferencia radica en el enfoque, al estar centrada en el giro de los créditos a la vivienda estas poseen asociaciones con diferentes instituciones financieras lo que le permite al franquiciatario ofrecerle a sus clientes una amplia gama de opciones.Además de esta variedad de productos crediticios, la franquicia hipotecaria también brinda al franquiciatario la oportunidad de trabajar con el respaldo de una marca conocida. Sin embargo, es importante preguntarse si son un negocio realmente rentable para la gran mayoría de emprendedores en este sector.¿Cómo funcionan las franquicias hipotecarias? El crecimiento en popularidad de las franquicias hipotecarias en los últimos años se ha debido principalmente a las altas ganancias que representan y la practicidad de su sistema. Y es que el funcionamiento de este modelo de negocio es tal, que muchos emprendedores del sector hipotecario pueden verse beneficiados siempre y cuando tengan la solvencia necesaria para invertir en una y pagar las regalías que se exigen.  Al adquirir una franquicia se obtiene un modelo de negocio ya establecido, con un proceso que puede seguirse con facilidad que está, normalmente, respaldado por una empresa reconocida. Además, también se accede a las instituciones financieras con las cuales la franquicia hipotecaria tenga alianzas, lo que facilita enormemente el trabajo del franquiciatario a la hora de ofrecer créditos y asesoría a sus clientes.Los problemas de invertir en una franquicia hipotecaria tradicional Algunas de las principales razones para invertir en el modelo de franquicias, según un artículo de El Economista, es que no se requiere de una infraestructura sofisticada para comenzar, basta con tener servicio de internet, teléfono, un ordenador y grandes conocimientos del mercado inmobiliario.Sin embargo, no se tiene en cuenta que también es necesario contar con la suma de dinero suficiente para poder invertir en ella, lo que puede ser una gran desventaja para todos aquellos que deseen iniciarse en el mundo hipotecario sin los recursos económicos suficientes, además de esta, algunas otras desventajas que posee adquirir una franquicia hipotecaria tradicional son:- Es necesario contar con bastante experiencia en el sector- Procesos tardados y engorrosos- Apoyo insuficiente- Lento pago de comisiones- Pago de regalías muy alto Estas desventajas suelen ser la norma en la gran mayoría de franquicias tradicionales, por ello encontrar una empresa con un modelo de negocio que resulte más favorable suele ser complicado para un número considerable de brokers que buscan iniciarse en el mundo hipotecario.Afortunadamente, en la actualidad existen empresas como LoanCo la cual ofrece una excelente alternativa a los modelos tradicionales de franquicia ofreciendo membresías accesibles, sin regalías y un plan sin costo. Adicional, todos sus asesores adquieren acceso inmediato al negocio hipotecario en más de 9 instituciones financieras, y una plataforma digital hipotecaria en la cual pueden gestionar ventas en todo el país, apoyados por una serie de herramientas digitales de alta tecnología que hacen el trabajo de los brokers mucho más redituable, al alcanzar mayores comisiones y poder realizar el proceso hipotecario más rápido, agilizando la colocación de hipotecas y por consecuencia, mayores ingresos al broker hipotecario.Sin lugar a dudas, comenzar un emprendimiento en el mundo hipotecario no es lo más fácil, pero gracias a empresas como LoanCo, muchas personas pueden dar los primeros pasos con mayores posibilidades de éxito, y para los brokers que ya cuentan con experiencia en el sector, les ofrece la oportunidad de llevar su carrera a niveles más altos, generando más ingresos y manejando el tiempo, como si fuera el dueño de la franquicia.

**Datos de contacto:**

Denisse Pozas

8112900900

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/franquicias-hipotecarias-realmente-son\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Franquicias Finanzas Nuevo León



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)