

CONTEXTO SECTORIAL

El sector de la construcción incluye principalmente dos tipos de actividades: **Obra Nueva**, que agrupa los segmentos de obra civil y edificación; y la **Rehabilitación**.

El mercado de la Rehabilitación está experimentando un notable desarrollo, debido a la escasez de suelo urbanizable, el crecimiento de los precios de la vivienda y el aumento del número de oficinas desocupadas.

El ritmo de crecimiento interanual del sector constructor se sitúa en torno al 4%.

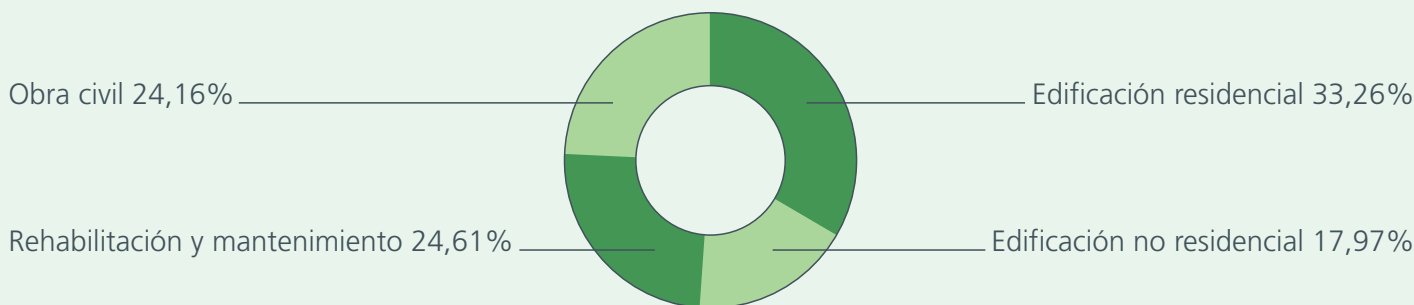
El segmento de Rehabilitación y mantenimiento de edificios muestra una evolución favorable, con un incremento en torno al 2,5%.

Las previsiones a medio y largo plazo apuntan hacia un mantenimiento de la tendencia positiva y creciente de desarrollo de este sector.

El subsector de la reforma está dominado por las PYMES, las cuales generan la mayor parte del valor en el mismo.

Alrededor de un total de 2.140 viviendas están en proceso de restauración, alcanzando la cifra de 4.680 el número de visados de obra de viviendas a reformar y/o restaurar.

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN POR SUBSECTORES, ESPAÑA, (%)



ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

En la Comunidad Valenciana existen aproximadamente un total de 1.491.968 familias residentes.

Se estima que el 9,4% de las familias tienen el deseo o la intención de mejorar su vivienda a corto-medio plazo.

Valencia se configura con un 51,54% como la provincia que más viviendas susceptibles de reforma posee, seguida por Alicante con aproximadamente el 39,65% y Castellón en torno al 9,11%.

DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Alta dependencia de la coyuntura económica Estacionalidad de la demanda Obstáculos en tramitaciones administrativas	Diferenciación mediante la variable servicio Mejora del nivel de vida Ayudas por parte de la Administración autonómica a las reformas de edificios antiguos Perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
Estructuras flexibles Bajas inversiones de arranque Profesionales en los servicios y calidad de los materiales utilizados Experiencia	Escasez de personal cualificado Falta de planificación empresarial y sistemas de gestión modernos Baja preocupación por el marketing Ejercicio de la actividad en condiciones irregulares

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La mayor parte de empresas de reforma se sitúan en la provincia de Valencia (85%) y Alicante (9%), mientras que en Castellón se localizan el 6% restante.

El 54% de las empresas de reforma no supera los 300.000 euros de facturación, su plantilla está formada entre 1 a 5 empleados, y su superficie aproximada oscila entre los 80 y los 120 m².

La forma jurídica más común en este tipo de empresas es la de Autónomo, con un 57,5%, seguida de la S.L. (36,8%)

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

La oferta básica de servicios de cualquier empresa de reformas, con independencia de su tamaño y que, por otra parte, genera la mayor parte de la facturación de la empresa, se compone de los siguientes productos:

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Rehabilitación de viviendas	Trabajos de Fontanería
Reforma de locales	Labores de Electrificación
Reforma interior y exterior tanto de viviendas como de locales	Revestimiento de suelos
	Pintura de interiores y exteriores
	Asesoramiento en la decoración

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE REFORMAS TIPO

CNAE/SIC	45.34/ Grupo 17
IAE	501.3
Condición jurídica	Autónomo o S.L.
Facturación	546.500 euros
Localización	Localidades urbanas, con núcleos de población significativos
Personal y estructura organizativa	El gerente, 2 albañiles, 2 ayudantes y 1 auxiliar administrativo
Instalaciones	Entre 80 y 120 m ²
Clientes	Mayoritariamente, clientes particulares
Herramientas promocionales	Boca-oído, elementos corporativos y serigrafía
Valor de lo inmovilizado/Inversión	36.430 euros
Importe de los gastos anuales	514.825,38 euros
Resultado bruto (%)	31.674,62 euros
% sobre ventas	5,80%

RECOMENDACIONES

Ofrece un servicio integral, no te centres en ofrecer un servicio especializado.

En los inicios de la actividad, subcontrata el mayor número de servicios posibles, si son fieles a la misión de tu empresa, puedes plantearte integrarlos como parte de tu plantilla.

Una adecuada organización y planificación del trabajo, así como la calidad y el cumplimiento de los plazos, son criterios muy atrayentes para los clientes.

ENLACES DE INTERÉS

www.seopan.es · www.apce.es · www.cnc.es · www.construinter.com · www.elinstalador.es