

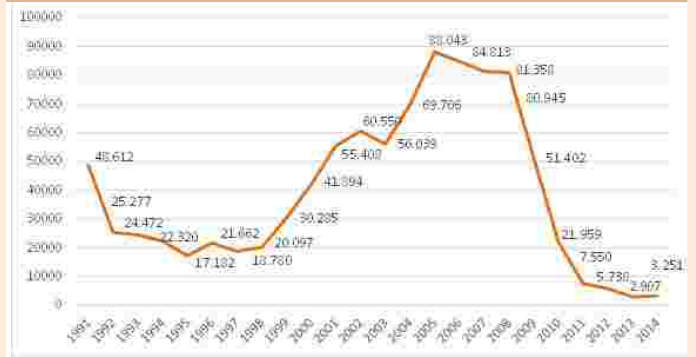
CONTEXTO SECTORIAL

El estallido de la burbuja inmobiliaria produjo una recesión muy importante del sector entre 2008 y 2013, no obstante a partir de este momento se denota una cierta recuperación.

Entre 2007 y 2014, el descenso registrado en el número de viviendas libres terminadas se situó en el 93,9% en España, y en el 96% en la Comunidad Valenciana.

Este decrecimiento no ha sido sin embargo acompañado de un descenso del total de actividades inmobiliarias. En concreto, entre el año 2008 y 2014, el número total de actividades inmobiliarias ascendió en España un 16,7%.

NÚMERO DE LOCALES VIVIENDAS LIBRES TERMINADAS, COMUNIDAD VALENCIANA, 1991-2014 (unidades)



A nivel nacional el precio medio de las viviendas nuevas se ha reducido un 26,5% entre 2008 y 2014, mientras que en el caso de la vivienda usada el descenso se sitúa en el 24,8%.

DAFO

AMENAZAS

- Sensibilidad al entorno económico e incertidumbre del sector inmobiliario
- Fuerte incremento en el número de operadores y desarrollo de franquicias inmobiliarias
- Implantación de operadores internacionales y de empresas de gran distribución en el sector
- Competitividad del entorno financiero (precios a la baja)
- Proliferación de portales de Internet especializados en la venta/alquiler de inmuebles

PUNTOS FUERTES

- Estructuras flexibles
- Conocimiento del sector y del mercado de trabajo
- Posible diferenciación mediante la implantación de un servicio personalizado y la implantación de servicios postventa
- Desarrollo en la colaboración entre agencias

OPORTUNIDADES

- Liberalización del sector y reestructuración del sector tras la crisis
- Consideración de la vivienda como una necesidad básica o como inversión sólida
- Incremento de las inversiones extranjeras en vivienda en el litoral
- Necesidad de asesoramiento a la hora de realizar operaciones inmobiliarias
- Demanda efectiva de vivienda en la comunidad y de una política pública en favor del acceso al alquiler

PUNTOS DÉBILES

- Percepción de servicio fácil y que cualquiera puede ofrecer: mala imagen del sector
- Discontinuidad en los ingresos sometido a fluctuaciones temporales y de mercado
- Dificultades para la fidelización de clientes

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

El mercado se compone de tres segmentos: vivienda, oficinas y ocio-comercial. En 2013, el número de viviendas libres terminadas en la Comunidad Valenciana fue de 3.817, lo que supone un incremento del 43,5% respecto a 2012, si bien dista mucho de las 92.991 iniciadas en 2008 donde se produjo el máximo histórico desde que se dispone de datos (1991). Las licencias para edificios de uso no residencial se incrementaron un 12% durante 2013.

La demanda efectiva de viviendas entre 2012 y 2015 se cuantifica en 358.705 viviendas, de ellas 126.210 se corresponderían con un cambio de vivienda, 48.276 a viviendas de primer acceso y 17.556 a segundas residencias.

CLIENTES

El perfil tipo de comprador corresponde a personas entre 25-35 años (normalmente parejas) que buscan su primera vivienda (1-2 dormitorios). Especialmente en las zonas costeras turísticas hay una cantidad importante de clientes extranjeros que buscan una segunda residencia vacacional. En el caso de Alicante, las compraventas de viviendas por parte de extranjeros casi alcanzan el 45%.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En la Comunidad Valenciana hay 5.316 actividades inmobiliarias por cuenta de terceros, de las cuales el 54,5% se concentra en la provincia de Alicante, seguido del 35,6% correspondiente a la provincia de Valencia.

La forma jurídica más presente en las agencias inmobiliarias valencianas es la Sociedad Limitada, con el 95,6% y casi el 90% de ellas cuenta con menos de 3 empleados.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS

Intermediación en la compra-venta de inmuebles
Intermediación en el alquiler de inmuebles
Administración de fincas

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Asesoramiento en la compra-venta de inmuebles
Gestión de comunidades de propietarios
Gestión integral de alquileres: cobro del recibo, gestión de quejas, tramitación seguros del hogar, interlocución con la persona arrendataria y arrendadora, etc.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA AGENCIA INMOBILIARIA TIPO

CNAE 2009/SIC	68.32/65.31
IAE	834
Condición jurídica	Empresario individual
Facturación	91.644,22 euros
Localización	Áreas urbanas metropolitanas en expansión
Personal y estructura organizativa	Gerente (que hace las funciones de coordinador y comercial) y 2 personas: 1 comercial y 1 secretaria
Instalaciones	70 m ²
Clientes	Particulares, empresas, constructores, promotores de obra
Herramientas promocionales	Anuncios en prensa, <i>mailing</i> , buzoneo, guías locales gratuitas, página web, boca-oído. Imagen corporativa en todo el material de promoción
Valor de lo inmovilizado/Inversión	12.975 euros
Importe gastos anuales	83.356,78 euros
Resultado bruto (%)	9,04%

RECOMENDACIONES

La presencia en internet es fundamental hoy en día para una Agencia Inmobiliaria. Disponer de una web atractiva y completa o anunciar los inmuebles en páginas especializadas atraerá a los potenciales clientes.

Apuesta por diversificar servicios, teniendo en cuenta que a medio y largo plazo aunque mejoren los datos macroeconómicos, es muy probable que continúen ajustándose los precios de la vivienda (especialmente en la compra-venta).

El valor añadido está en la diferenciación con respecto a la competencia, no sólo en la cartera de productos, especialmente en los mecanismos de atención al cliente, prestando servicios de carácter integral que ayuden a visualizar la intermediación inmobiliaria que realiza la persona gestora.

ENLACES DE INTERÉS

www.citma.gva.es · www.aegi.org · www.easdvalencia.com · www.inmodiario.com · www.revistainmobiliarios.com