

CONTEXT SECTORIAL

L'esclat de la bombolla immobiliària va produir una recessió molt important del sector entre els anys 2008 i 2013, tot i que a partir d'este moment es denota una lleugera recuperació.

Entre el 2007 i el 2014 el descens registrat en el nombre de vivendes lliures acabades va situar-se en el 93,9 % a Espanya, i en el 96% a la Comunitat Valenciana.

No obstant això, este decreixement no ha estat acompanyat d'un descens del total d'activitats immobiliàries. En concret, entre els anys 2008 i 2014 el nombre total d'activitats immobiliàries va ascendir a Espanya un 16,7%.

A nivell nacional, el preu mitjà de les vivendes noves s'ha reduït un 26,5% entre els anys 2008 i 2014, mentre que en el cas de la vivenda usada, el descens se situa en el 24,8%.

NOMBRE DE LOCALS VIVENDES LLIURES TERMINADES, COMUNITAT VALENCIANA, 1991-2014 (unitats)



DAFO

AMENACES

- Sensibilitat a l'entorn econòmic i incertesa del sector immobiliari
- Fort increment en el nombre d'operadors i desenvolupament de les franquícies immobiliàries
- Implantació d'operadors internacionals i d'empreses de gran distribució en el sector
- Competitivitat de l'entorn financer (preus a la baixa)
- Proliferació de portals d'Internet especialitzats en la venda o el lloguer d'immobles

PUNTS FORTS

- Estructures flexibles
- Coneixement del sector i del mercat de treball
- Possible diferenciació mitjançant la implantació d'un servici especialitzat i la implantació de servicis postvenda
- Desenvolupament en la col·laboració entre agències

OPORTUNITATS

- Alliberament del sector i reestructuració del sector després de la crisi
- Consideració de la vivenda com a una necessitat bàsica o com a inversió sòlida
- Increment de les inversions estrangeres en vivendes al litoral
- Necessitat d'assessorament a l'hora de realitzar operacions immobiliàries
- Demanda efectiva de vivenda a la Comunitat y d'una política pública en favor de l'accés al lloguer

PUNTS FEBLES

- Percepció de servici fàcil i que qualsevol pot oferir: mala imatge del sector
- Discontinuitat en els ingressos per a fluctuacions temporals i de mercat
- Dificultats per a la fidelització de clients

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

El mercat està format per tres segments: vivenda, oficines i oci-comercial. L'any 2013 el nombre de vivendes lliures terminades a la Comunitat era de 3.817, el que suposa un increment del 43,5% respecte a l'any anterior, tot i que hi ha encara prou diferència amb les 92.991 iniciades el 2008, quan es va produir el màxim històric des que es disposa de dades (1991). Les llicències per a edificis d'ús no residencial van incrementar-se un 12% durant el 2013.

La demanda efectiva de vivendes entre 2012 i 2015 a la nostra comunitat es quantifica en 358.705, de les quals 126.210 correspondrien a un canvi de vivenda, 48.276 a vivendes de primer accés i 17.556 a segones residències.

CLIENTS

El perfil tipus de comprador correspon a persones d'entre 25 i 35 anys (normalment parelles) que busquen la seua primera vivenda (un o dos dormitoris). Especialment a les zones costeres turístiques hi ha una quantitat important de clients estrangers que busquen una segona residència vacacional. En el cas d'Alacant, les compravendes de vivendes per part d'estrangers quasi arriben al 45%.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

A la Comunitat Valenciana hi ha 5.316 activitats immobiliàries per compte de tercers, de les quals el 54,5% es concentra a la província d'Alacant, seguit del 35,6% corresponent a la província de València.

La forma jurídica més present a les agències immobiliàries valencianes és la Societat Limitada, amb el 95,6 %. Quasi el 90 % de les agències immobiliàries compta amb menys de tres empleats.

QUINS SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Intermediació en la compravenda d'immobles	Assessorament en la compravenda d'immobles
Intermediació en el lloguer d'immobles	Gestió de comunitats de propietaris
Administració de finques	Gestió integral de lloguers: cobrament del rebut, gestió de queixes, tramitació d'assegurances de la llar, interlocució amb la persona arrendatària y arrendadora, etc.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'AGÈNCIA IMMOBILIÀRIA TIPUS

CNAE 2009/SIC	68.32/65.31
IAE	834
Condició jurídica	Empresari individual
Facturació	91.644,22 euros
Localització	Àrees urbanes metropolitanes en expansió
Personal i estructura organitzativa	Gerent (el qual fa les funcions de coordinador i comercial) i 2 persones: 1 comercial i 1 secretària
Instal·lacions	70 m ²
Clients	Particulars, empreses, constructors, promotors d'obra
Ferramentes de promoció	Anuncis en premsa, <i>mailing</i> , bustiada, guies locals gratuïtes, pàgina web, boca en boca. Imatge corporativa a tot el material de promoció
Valor de l'immobilitzat/Inversió	12.975 euros
Import despeses anuals	83.356,78 euros
Resultat brut (%)	9,04%

RECOMANACIONS

La presència en Internet és fonamental hui dia per a una Agència Immobiliària. Disposar d'un web atractiu i complet o anunciar els immobles a pàgines especialitzades atraurà els potencials clients.

Aposta per diversificar servicis, tenint en compte que a mitjà i llarg termini, tot i que milloren les dades macroeconòmiques, és molt probable que continuen ajustant-se els preus de la vivenda (sobretot en la compravenda).

El valor afegit està en la diferenciació pel que fa a la competència, no només en la cartera de productes, especialment en els mecanismes d'atenció al client, prestant servicis de caràcter integral que ajuden a visualitzar la intermediació immobiliària que realitza la persona gestora.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

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