

ANÁLISIS SECTOR INMOBILIARIO

Hogar, dulce y rentable hogar

La recuperación del mercado ha impulsado la intermediación, además de actividades que orbitan a su alrededor, como la administración de fincas y la rehabilitación de inmuebles.

TEXTO: Claudio M. Nóvoa

La compraventa de viviendas aumentó el pasado agosto el 20,3% interanual, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). El dato refleja el buen momento de la actividad, que, con excepción de enero, ha crecido todos los meses del actual ejercicio.

Las estadísticas, sin embargo, admiten algún matiz, indica **Antonio Avilés**, gerente de la cadena especializada en inmuebles de lujo Mikeli. "En estos datos también se engloba la renovación de hipotecas, que supone un porcentaje muy elevado. Ahora bien, es evidente el cambio de tendencia y se observa cierto dinamismo".

Se prevé volver a precios de antes de la crisis, ya en 2019, antes de lo esperado

Para **Alain Brand**, CEO de Adaix Group, el sector se está comportando mejor de lo que se preveía el ejercicio pasado. "Observamos también una evolución en el comprador, más inteligente, que compara todas las alternativas del mercado y es más precavido al solicitar una hipoteca", añade.

Respecto a los precios, Avilés está convencido que han tocado suelo. **Javier Sierra**, presidente de Re/Max España,

asegura que ya están percibiendo subidas, "y volveremos a precios de antes de la crisis, ya en 2019".

José Peral, director de Comercialización y Marketing de Solvia, aclara que este resurgimiento de las oficinas inmobiliarias y su futura evolución deben articularse de forma muy distinta a lo visto en la época de bonanza económica. "Este negocio requiere una reconversión que le permita crecer no sólo en volumen y número de agencias. Hoy, la actividad de intermediación inmobiliaria en España se encuentra fragmentada, con múltiples operadores, la mayor parte de ellos microempresas sin una infraestructura sólida, y con un elevado nivel de competencia. En otros mercados europeos existe una mayor regulación, en cuanto a garantizar el buen servicio al cliente comprador de vivienda, y una mayor competencia respecto a la calidad en el asesoramiento, lo que ha llevado a una mayor concentración del sector. A partir de aquí, la calidad en el servicio también emergerá aquí como eje para facilitar esa concentración del mercado".

TENDENCIAS EDIFICANTES

En este escenario, hemos preguntado qué oportunidades y tendencias están marcando el ritmo del mercado.

¡De lujo! "Los tipos de inte-



■ El boom de la administración de fincas

Y el próximo presidente es...

Sudor frío el que recorre el cuerpo de muchos propietarios, cuando les comunican que presidirán su comunidad de vecinos. Por fortuna, en franquicia estamos asistiendo a una eclosión de cadenas, al calor de la buena marcha del mercado inmobiliario. En 2016 hemos detectado la aparición de varios proyectos nuevos, mientras el pasado ejercicio lo cerramos con ocho marcas, que integraban 244 oficinas y generaban una facturación de 26,5 millones de euros, cifras

considerables, si pensamos que en 2013 operaban seis enseñas, con 144 unidades y un negocio de 13,4 millones. "Hemos percibido una reactivación de la construcción de edificios nuevos", señala **Alejandro Alonso**, responsable de Expansión de Finca 81. "En 2015 no constituimos ninguna comunidad de propietarios nueva, mientras que, en lo que va de año hemos hecho cuatro". ¿Y cuáles son las claves de éxito? Por un lado, la amplitud de servicios, que

engloban el área de gestión y conservación del edificio, económico-contables o de secretariado. Esto se ha de complementar con un soporte tecnológico potente, con el que aportar cercanía y confianza al usuario. "Nuestra aplicación web permite saber, en tiempo real, cómo están las cuentas, si se han notificado posibles desperfectos o dar parte de incidencias", explica **Alain Brand**, de Adaix Group, que, como otras inmobiliarias, ha incorporado este servicio a su catálogo.



Un sector profesional y al alza

El Observatorio Sectorial de DBK registra el buen tono del mercado, con una facturación agregada, de las 30 principales inmobiliarias del país, que subió el 5% interanual en el 2015, hasta los 6.434 millones de euros. Como reto capital, la profesionalización de la actividad. “A ello contribuyen las marcas internacionales, con técnicas, métodos, herramientas y

formación”, destaca Sousa. “En las reuniones de la red de agencias de lujo más importante del mundo, a la que pertenecemos, encuentras a profesionales de otros países, que son agentes por vocación, muy bien formados y colegiados”, explica Avilés. “En España, la crisis ha limpiado el sector, eliminando a la gente menos preparada”.

Evolución Agencias inmobiliarias



Fuente: La Franquicia en España Informe 2015 (AEF).

rés bajos, junto con la incertidumbre bursátil, hacen que la demanda por los bienes de prestigio siga en alza”, expone Emmanuel Virgoulay, socio de la franquicia maestra de Barnes Internacional para España: “El segmento está muy activo, sobre todo en propiedades de 500.000 euros a 2,5 millones. Por zonas, Madrid resulta más atractiva para inversores de todas partes del mundo que buscan contar con una primera o segunda residencia en Europa, mientras en Barcelona trabajamos más el mercado residencial de lujo, donde se invierte para disfrutar”.

La calidad en el servicio emergerá para facilitar la concentración del mercado

Nuevas formas de venta.

En un sector poco dado a la innovación, como advierte Avilés, emergen, como factores competitivos, herramientas de comercialización ligadas a los últimos avances. “Nos hemos hecho con un sistema de visionado a través de realidad virtual, que emplea Sotheby’s en

Estados Unidos, donde el cliente, a través de unas gafas, puede hacer un recorrido virtual por las casas”, explica.

Segunda mano, nueva vida. Según el INE, la compraventa de viviendas usadas subió en agosto el 24,6% y la de nuevas se quedó en el 3,3%. Con el dato en la mano, Sierra anticipa que el primer tipo de transacciones va a aumentar de forma notable. “En España, con unos 26 millones de casas, no hace falta construir mucho más. A medio plazo se va a vender el doble de viviendas de segunda mano de las que se venden hoy, que rondan las

300.000 al año”, puntualiza.

El fenómeno descrito está animando el mercado de la rehabilitación y reformas, con el desembarco de cadenas como Reformadísimo. Su socia-fundadora, María Luisa de la Rubia, nos da algunas pautas operativas: “La clave está en contar con una buena área comercial, formada por técnicos del sector, como arquitectos, aparejadores e interioristas, además de una buena parcela técnica, compuesta por jefes de obra que se encarguen del control económico y consecución de la reforma en plazo y calidad”.

Si nos detenemos en el tipo de trabajos que se desarrollan, “el hecho de que las unidades familiares sean cada vez más pequeñas hace que evolucionemos a espacios no tan compartimentados y más abiertos, lo que implica, por ejemplo, unir cocina-comedor-salón”. En paralelo, se renuevan instalaciones y carpinterías exteriores, “para ganar eficiencia y aislamiento, ahorrando así energía”, completa.

A TENER EN CUENTA

Detallemos ahora los aspectos a interiorizar, si quieres unirse a un proyecto rentable.

Más que un vendedor. Desde el sector reivindican la figura del agente inmobiliario como un profesional multidisciplinar. “Una compraventa contiene aspectos comerciales, pero también jurídicos, fiscales o civiles”, recuerda Avilés. La formación inicial y continuada debe estar presente, “por imperativo legal, en la actividad”.

Día a día, hora a hora... La central ha de ejercer un “control permanente de la gestión, de lo que hacen a diario los agentes y de cómo enfocar las ventas, ya que, según estés en un mercado al alza o a la baja, quizás tengas que cambiar los argumentos de venta”.

Una clave es aliarse con los bancos, y así gestionar sus stocks

Negocios de este siglo. Avilés insiste en el carácter poco innovador del sector. “Vemos por la calle escaparates aburridos, imágenes corporativas anquilosadas... Y esto hay que cambiarlo, teniendo en cuenta hasta el más mínimo detalle, como las sillas y demás componentes del mobiliario”.

No es actividad para acomodarse. Advierte Ricardo

Desde la central tienen que controlar lo que hacen a diario los agentes

Sousa, CEO de Century 21 Iberia, que los teléfonos inteligentes han cambiado las expectativas de los clientes: “Aunque la nuestra nunca fue una actividad ceñida a un horario de oficina, de nueve de la mañana a cinco de la tarde, los agentes inmobiliarios aún están aprendiendo a trabajar con las nuevas reglas 24-7, en un mundo donde la palabra clave es la inmediatez”.

Esto no es un bar... donde, desde el día 1, vas a ingresar dinero por la venta de cañas y demás consumiciones. “En una inmobiliaria, donde habrá meses en los que hagas operaciones y otros en los que quizás no, tendrás que manejar el *cash-flow* de manera correcta, contemplando también los escenarios más negativos”, explica Avilés.

Apostar a la banca. Brand alude al papel que hoy juegan los bancos con el *stock* que poseen. “Hay que establecer buenas relaciones con ellos, para que confíen en tu buen hacer y que te den la posibilidad de gestionar la venta y promoción de sus inmuebles”.

LA CASA DEL FUTURO

De la mano de Brand, también, echamos un vistazo al futuro –del que ya dábamos algunas pinceladas al comienzo de este reportaje–, con el objetivo de prever el escenario que nos podemos encontrar y, así, detectar nuevas oportunidades de negocio. “Una tendencia al alza es la adquisición de terrenos entre diferentes personas, para después construir sus casas o un bloque de edificios, reduciendo el gasto de compra y permitiendo que las vivien-

■ Actividades que orbitan alrededor del mercado

Otras oportunidades

Reservamos este espacio para hablar de otras actividades con un recorrido interesante en el mercado.

Alquiler, con nombre propio. Las cadenas especializadas en alquiler vivieron el pasado ejercicio su propia etapa dorada, con la irrupción de numerosos proyectos. Ahora, la expansión se ha templado y las compañías buscan consolidar sus redes y modelos de negocio, con la vista

puesta en encarar un futuro despejado. “En arrendamiento hay más demanda que oferta, por lo que el precio de las viviendas en alquiler está subiendo”, señala Antonio Jesús Gómez, CEO y fundador de OPAU (Oficina Provincial de Alquileres Urbanos). “Como elementos competitivos, destacaría la seriedad, la constancia y la formalidad. En este sentido, cada operación y cada cliente

te envían a otro usuario”. Respecto a las tendencias que marcarán el ritmo de la actividad, “mucho inversión en redes sociales y una mayor digitalización del negocio”. En nuestra Guía Online de Franquicias registramos seis cadenas, con inversiones iniciales aproximadas entre 6.500 y 45.000 euros. Mientras redactábamos estas líneas, además, nos llegaba información de un nuevo proyecto,





enfocado exclusivamente en el alquiler vacacional, que complementa con servicios de gestión a propietarios, como la restauración de daños y desperfectos. **El trueque de este siglo.** Detectamos alguna enseña que explora vetas casi vírgenes, como el trueque, donde se

intercambian dos propiedades y, si es necesario, una de las partes aporta la diferencia económica. **Multidisciplinar.** La diversificación es otra de las llaves de la rentabilidad. **Seve Castro**, de Lera Gestión, ilustra cómo en su marca apuestan por esta política: “Ofrecemos servicios

inmobiliarios, administración de fincas, seguros, financiación y gestión de autónomos, campo este último con una cartera potencial de más de tres millones de clientes. Cinco líneas de negocio que nos ayudan, en caso de inestabilidades del mercado, a sobrevivir con firmeza”.

Atención a las viviendas ecológicas y al crowdfunding como tendencias

das sean tal y como el usuario necesita”. Detectado este fenómeno, la cadena ya se ha puesto manos a la obra con el proyecto EcoAdaix, sustentado en la construcción eficiente de casas modulares, con un tiempo de ejecución menor que en las edificaciones tradicionales. “Y en estas autopromociones emerge el *crowdfunding* como uno de

los grandes protagonistas del futuro cercano”.

Finalizamos con un toque de atención, donde aparecen términos como ‘burbuja’, funestos en la historia reciente. “Hemos de ir con cuidado, porque en ciertas zonas se están registrando aumentos exponenciales de precios, lo que nos llevaría otra vez a una burbuja inmobiliaria”, alerta Virgoulay. “En Paseo de Gràcia, por ejemplo, se está pidiendo 14.000 euros por m², precios similares a los de París. Debemos ser cautos, porque existe mucha competencia y el comprador puede optar por otros mercados también atractivos, como el francés y el portugués”.

**Versión ampliada de este reportaje,
en <http://franquicias.emprendedores.es>**