

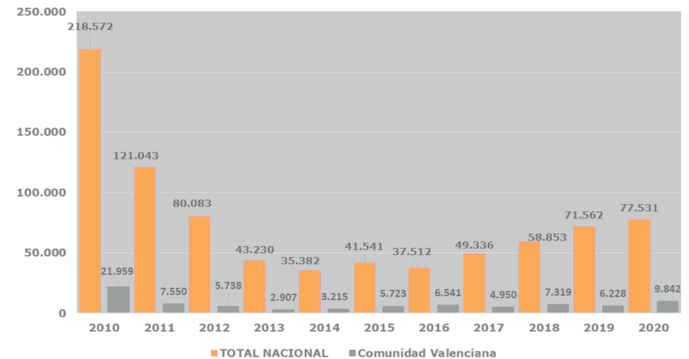
CONTEXTO SECTORIAL

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 hasta el 2019. En el 2020, con el estallido de la Covid-19 vuelve a haber otro descenso de la actividad.

Entre 2010 y 2020, el descenso registrado en el número de viviendas libres terminadas se situó en el 64,5% en España, y en el 55% en la Comunitat Valenciana. Este decrecimiento no ha sido, sin embargo, acompañado de un descenso del total de actividades inmobiliarias. Entre 2010 y 2020, el número total de actividades inmobiliarias (CNAE 68) ascendió en España un 53,9%, pasando de 120.855 actividades en 2010 a 186.023 en el año 2020.

En el año 2020, a pesar de la pandemia de la COVID-19, los precios de la vivienda se mantuvieron bastante estables, descendiendo un 1,8% a nivel nacional y un 1,2% en la Comunitat Valenciana.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VIVIENDAS LIBRES TERMINADAS, ESPAÑA-COMUNITAT VALENCIANA, 2010-2020 (UNIDADES)



DAFO

AMENAZAS

- Sensibilidad al entorno económico.
- Incertidumbre del sector inmobiliario.
- Fuerte incremento en el número de operadoras.
- Desarrollo de las franquicias inmobiliarias.
- Implantación de operadoras 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.

OPORTUNIDADES

- Liberalización y reestructuración tras la crisis.
- Estilo de vida imperante en la sociedad actual.
- Consideración de la vivienda como una necesidad básica o como inversión sólida.
- Incremento de las inversiones extranjeras.
- Necesidad de asesoramiento a la hora de realizar operaciones inmobiliarias.
- Existencia de una política pública en favor del acceso a la vivienda en alquiler.
- Oportunidades del sector inmobiliario debido a la actividad turística.

PUNTOS FUERTES

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

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 clientela.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DEL MERCADO

El mercado se compone de tres segmentos: vivienda, oficinas y ocio-comercial. En 2020, el número de viviendas libres terminadas en la Comunitat Valenciana fue de 9.842, lo que supone un incremento del 58% respecto a 2019, si bien dista todavía mucho de las 92.991 iniciadas en 2008 donde se produjo el máximo histórico.

La demanda efectiva de viviendas de acceso entre 2017 y 2020 en nuestra comunidad se cuantifica en 165.542

CLIENTES

El perfil tipo de comprador corresponde a personas entre 25-35 años (normalmente parejas) que buscan su primera vivienda (1-2 dormitorios)..

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

En la Comunitat Valenciana hay 8.227 actividades inmobiliarias por cuenta de terceros, de las cuales el 49,9% se concentra en la provincia de Alicante, seguido del 42,1% correspondiente a la provincia de Valencia.

La forma jurídica más presente en las agencias inmobiliarias valencianas es la Sociedad Limitada, con el 99%. Más del 90% de las agencias inmobiliarias cuenta con menos de 3 personas empleadas.

¿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.
- Administración de fincas.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

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

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA AGENCIA INMOBILIARIA TIPO

CNAE/SIC	6832 / 65.31
IAE	834
Condición jurídica	Empresario individual
Facturación	91.644,22 euros
Localización	Áreas urbanas metropolitanas en expansión
Personal y estructura organizativa	Gerente de la empresa, que hace las funciones de coordinación y comercial, y dos personas: 1 con función de comercial y una con función de secretaria.
Instalaciones	Oficina en bajo comercial de 70 m ²
Clientes	Particulares, empresas, empresas de construcción y promotoras de obra.
Herramientas promocionales	Anuncios en prensa, mailing, buzoneo, guías locales gratuitas, página web y 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 la potencial clientela.

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 a la clientela, prestando servicios de carácter integral que ayuden a visualizar la intermediación inmobiliaria que realiza la persona gestora.

ENLACES DE INTERÉS

habitatge.gva.es · www.mitma.gob.es · www.apce.es · www.easdvalecia.com · www.inmodiario.com · www.programainmobiliario.es