



# La red de intermediarios inmobiliarios vuelve a crecer

## La expectativa de una mejora de las ventas impulsa nuevas aperturas

RAQUEL DÍAZ GUIJARRO Madrid

**D**urante el boom inmobiliario no era raro que en muchos barrios de España hubiese casi tantas agencias inmobiliarias como bares. Y, sin embargo, llegó la crisis y ésta arrasó aproximadamente con el 70% o el 80% de esas oficinas, según admiten fuentes del sector a falta de estadísticas oficiales.

Muchas grandes redes quedaron reducidas al equivalente a una empresa local o provincial y otras desaparecieron por completo. Solo resistieron los más fuertes y aquellas agencias situadas en las zonas prime de las grandes ciudades que disponían de las mejores carteras de viviendas. Ahora, seis años después y pese a que las ventas de casas en términos agregados continúan registrando caídas, las expectativas han cambiado y por primera vez las grandes redes vuelven a abrir oficinas.

Es el caso, por ejemplo, de Remax, empresa norteamericana cuyos derechos compró para España hace ya 20 años Javier Sierra, su presidente, quien explica a **CincoDías** los motivos del cambio. "Aunque todavía no se cierren muchas más operaciones que en los meses anteriores, la decisión de abrir una nueva oficina se toma cuando se perciben me-

jores expectativas y eso es lo que está ocurriendo ahora". "Detectamos más visitas, más interés por comprar y ello nos hace ser optimistas respecto al futuro. El año pasado registramos por primera vez 24 nuevas aperturas y el objetivo para este 2014 es abrir otras 30 para llegar a las 100 delegaciones y alcanzar los 1.000 asociados", destaca Sierra.

De la misma opinión es Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, otra de las grandes redes que operan en España. "Desde finales de 2013 detectamos el interés de nuevos franquiciados por sumarse a nuestra red", añade.

### Profesionales

Sobre qué perfil es el que demanda entrar en la intermediación inmobiliaria, Duque asegura que se trata de "antiguos profesionales del sector, que reconocen rápidamente las oportu-

nidades que pueden surgir, que operan en las zonas con mayor movimiento y que incluso pueden llegar a estar interesados en retomar la actividad compaginándola con otra". También Look & Find acaba de anunciar la apertura de nuevas oficinas en Las Palmas de Gran Canaria, en el centro de Valencia, en Valladolid y en el área universitaria de Zaragoza. La mejora de las perspectivas y el tirón de las compras por parte de los



Oficina de Alfa Inmobiliaria, una de las principales redes que opera en España.

## Hacia el modelo de negocio de EE UU

**Ahora que parece** que se recupera lentamente el sector de la intermediación inmobiliaria, uno de los principales retos que tiene por delante es mejorar su imagen.

Así, mientras en EE UU el 95% de quienes venden o compran una casa lo hacen a través de un agente de la propiedad inmobiliaria (API), ese porcentaje en España apenas llega al 30%. "Esto es así porque en el pasado es verdad que se hicieron muchas cosas mal y por-

que la forma de trabajar en España no se parece a la norteamericana, aunque eso va a cambiar", señala Javier Sierra, presidente de Remax.

En EE UU es habitual que todas las casas en venta de una misma ciudad estén en una única base de datos y todos los API tengan acceso a ellas y colaboren entre sí para su venta, aquí hay que visitar todas las agencias para conocer la oferta, recuerda Sierra, quien vaticina que eso cambiará.

extranjeros en el caso de Gran Canaria se encuentran detrás de esta decisión de apostar por ampliar su red de oficinas.

Por su parte, Tecnocasa, otra de las marcas líderes en este mercado, tiene previsto comunicar hoy la inauguración de nuevas oficinas después de que en enero se abrieran cinco nuevas delegaciones en Barcelona, con dos aperturas, Valencia, Zaragoza y el Puerto de Santa

**Los expertos recomiendan acudir a auténticos agentes de la propiedad**

María en Cádiz. Hasta el próximo 31 de marzo están previstas otras siete aperturas que además se sumarán a las 17 inauguraciones que tuvieron lugar en el último trimestre de 2013. Tal y como explican fuentes del Departamento de Comunicación de Tecnocasa, el criterio que siguen a la hora de determinar cuándo y dónde abrir una nueva oficina, que en su caso no son franquiciados, es un aumento sostenible de las ventas en la zona y aumentar su presencia, ya que el objetivo es tener entre dos y tres delegaciones en los principales barrios.

El presidente del Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API), Jaime Cabrero, admite que hasta hace muy poco el mercado continuaba en un estado preocupante por la escasa actividad, pero es cierto que en los últimos meses se han registrado algunas operaciones que hacen pensar en un cambio de tendencia. "La demanda de vivienda de reposición y, sobre todo, la actividad procedente de las entidades financieras y la Sareb parecen que están permitiendo un clima de mayor optimismo, lo que explica el aumento en el número de oficinas", explica. Cabrero recomienda a quienes vayan a comprar, vender o alquilar una vivienda que se asesoren por un verdadero profesional, titulado y con todos los seguros exigibles en vigor.

### LA CIFRA

# 80%

de agencias inmobiliarias podrían haber llegado a desaparecer durante la crisis, según el sector.