



GESTIÓN DEL PATRIMONIO | INMOBILIARIO

El sector crece, pero aún se muestra cauto sobre la situación

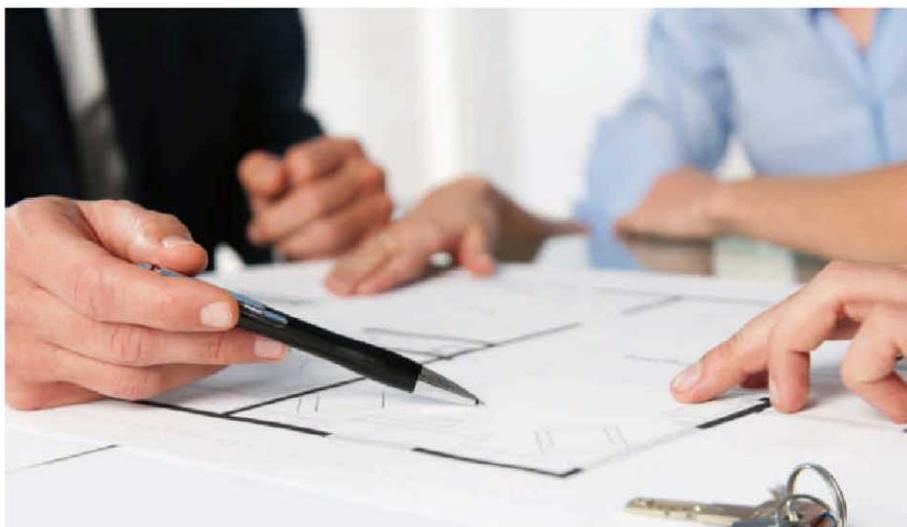
MÁS AGENCIAS INMOBILIARIAS, PERO MUY PRUDENTES

Importantes firmas del sector inmobiliario abren nuevas oficinas, gracias al interés de inversores y empresarios por sacar partido del incremento de las operaciones y de la estabilización de los precios de los pisos.

Cristina Vallejo @acvallejo

La recuperación inmobiliaria sigue. En los últimos días hemos visto cómo tanto precios como transacciones continúan progresando, aunque los ritmos de mejora se ralentizan. Las compraventas subieron en abril un 9,4 por ciento respecto a un año antes, aunque en comparación con el mes de marzo bajaron un 0,1 por ciento. En cuanto a los precios, aunque subieron un 1,5 por ciento interanual en el primer trimestre, se trata éste de un ritmo tres décimas inferior al del trimestre previo. Según Manuel Gandarias, de pisos.com, pasado el primer trimestre, se están sentando las bases de una recuperación real, aunque no a los ritmos marcados hace unos meses. «Mantenemos un prudente optimismo. El presente año ha comenzado con tímidas subidas, y para que este escenario continúe, es necesario que siga fluyendo el crédito», añade.

Con esta misma prudencia se expresan los directivos de las agencias de la propiedad inmobiliaria, incluso aunque se encuentren en un momento de plena expansión, como salta a la vista con sólo pasear por las calles, por ejemplo, de Madrid: en el centro hay muchas más oficinas de inmobiliarias. Tanto de las grandes cadenas de franquicias como de nuevas firmas. Como señala Fernando Encinar, jefe de estudios de idealista, también desde su portal inmobiliario se ha notado el aumento del número de agencias inmobiliarias de nueva creación



que solicitan sus servicios. Encinar destaca que muchas de esas nuevas agencias están enfocando gran parte de su negocio al alquiler, algo impenable hace poco tiempo.

9,4%
**CRECEN LAS
TRANSACCIONES
DE VIVIENDAS EN
EL MES DE ABRIL**

Pero, quizás, una de las principales incógnitas es si verdaderamente habrá negocio para todos, como manifiesta David Vázquez, franquiciado de Re/Max.

Es cierto que las operaciones aumentan, sobre todo en el último trimestre, según este experto, y también la fac-

turación (Vázquez comenta que en 2014 creció entre un 30 y un 40 por ciento en comparación con el año anterior), pero el mercado no volverá a ser como antes y, además, aún hay muchas zonas que todavía no han despertado. Precaución, pues, si se ventado a invertir en una franquicia o a poner en marcha una agencia por su cuenta.

Paolo Boarini, consejero delegado de Tecnocasa, precisa que si 2014 terminó con 317 oficinas, mediado el año 2015 ya cuenta con 342 y espera llegar a las 400 tras el verano. El crecimiento está teniendo lugar en toda España, aunque con foco principal en Madrid, Barcelona, Zaragoza, Levante y la costa andaluza. Y, sobre



todo, en barrios de clase media o media-baja. Con ello se pone fin a la caída: en 2007 Tecnocasa tenía 1.500 oficinas que fueron cerrando hasta estabilizarse en las 270 en 2010.

¿INVERSORES O EMPRESARIOS?

La prudencia manda: «Este crecimiento no lo asociaría a la situación del mercado, que no es ni mucho menos pujante. Es cierto que está un poco mejor, pero la apertura de nuevas agencias responde a la dinámica propia de la empresa», explica. ¿Por qué? Tecnocasa funciona en régimen de franquicia y durante una época, según Boarini, ha tenido problemas para captar a gente por la mala imagen del sector. Y eso que los franquiciados de Tecnocasa no son inversores, sino que son personas que se han formado en las tiendas ya abiertas. Con años de experiencia, algunos deciden ponerse por su cuenta. Normalmente, muy cerca de su oficina de partida, aunque con una zona a explotar en exclusiva con una masa crítica de 5.000 pisos vendibles. La puesta en marcha de la oficina le cuesta 10.000 euros como cuota de entrada, el alquiler y la preparación del local. Después, 1.400 euros al mes de «royalty».

El negocio de Engel & Volkers es un poco diferente. La firma está especializada en viviendas de calidad media-alta. Y también se encuentra en pleno crecimiento. Según Ignacio Fiter, director de expansión para España y Portugal, en los últimos doce meses se han abierto catorce nuevas tiendas en España. Y es que su negocio ha crecido: el número de transacciones aumentó en 2014 un 62 por ciento y esperan que este año el avance sea de entre un 30 y un 35 por ciento. Más que a la mejora de la situación del mercado en su conjunto, atribuye su éxito y su crecimiento a la sólida implantación de su marca. Y a que la inversión vuelva al sector. Porque sus franquiciados sí son inversores. De hecho, el esfuerzo que

tienen que hacer éstos es superior: la cuota de entrada es de 32.500 euros, cifra a la que hay que sumar 7.500 euros por la formación, 2.500 euros al diseño de la tienda y otros 50.000 euros que suele costar montar la tienda. Engel & Volkers exige otros 50.000 euros como fondo de manobra al franquiciado. En total, se necesita un mínimo de 150.000 euros para comenzar a funcionar. Una vez puesto en marcha el negocio, hay que pagar a la central un 12,5 por ciento de la facturación mensual en calidad de «royalty».

Re/Max también cobra un porcentaje de la facturación mensual (un 9 por ciento) y el canon es de entre 15.000 y 20.000 euros, según cuenta Vázquez.

Look & Find ha crecido: en el último año y medio, ha abierto 17

nuevas tiendas y hay otras dos en proceso de puesta en marcha. Su director general, David Moya Benedicto, sí vincula esta expansión a la mejora de

1.500
OFICINAS TENÍA
TECNOCASA
EN 2007. SU
NUMERO CAYÓ
HASTA LAS 270

LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS



David Moya Benedicto, Look & Find

«Desde el último trimestre de 2013 han mejorado paralelamente tanto el mercado inmobiliario como el interés de los emprendedores por él»



Paolo Boarini, Tecnocasa

«No asociaría nuestro crecimiento a la mejora del mercado. Es cierto que va mejor, pero la situación no se puede calificar de 'boyante'»

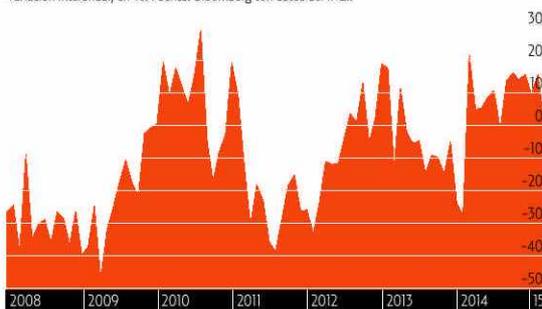
la situación del mercado inmobiliario: desde el último trimestre de 2013, se observa desde un cambio de tendencia en el mercado como un mayor interés por parte de los emprendedores por invertir en él. El perfil de quien se decide por Look & Find para abrir una franquicia es de alguien con perfil empresarial, de alguien que quiere hacer carrera en el sector. Le cuesta un canon de a partir de 12.000 euros, en función de la ubicación de la tienda y una cuota mensual de 750 euros.

LAS VENTAJAS

¿Es aconsejable para el comprador utilizar los servicios de una agencia?, ¿qué ventajas y qué inconvenientes tiene? Los representantes de las firmas consultadas insisten en que son intermediarios, en que no trabajan ni para el comprador ni para el vendedor, sino para que ambos lleguen a un acuerdo. Pero, como comenta Encinar, los profesionales que trabajan ahora mismo en el sector, sobre todo los que llevan años, «son los mejores y más duros competidores», porque son «los que han demostrado adaptarse mejor a las necesidades de sus clientes». Encinar también reivindica su utilidad: «Los miles de mercados inmobiliarios que componen el sector español son tan específicos y complejos que a la hora de poner una vivienda a la venta es imprescindible contar con toda la información posible para tomar decisiones acertadas. Y es ahí donde los profesionales inmobiliarios se convierten en los mejores aliados ya que conocen el tipo de inmueble que se vende en la zona, los precios a los que se han cerrado operaciones recientes y cómo son las viviendas que compiten con la nuestra por un posible comprador».

El repunte en el número de transacciones se consolida

Variación interanual, en %. Fuente: Bloomberg con datos del INE.



Los precios se estabilizan

Variación interanual, en %. Fuente: Bloomberg con datos del INE.

