



FRANQUICIAS INMOBILIARIAS

VUELVE A REACTIVARSE EL SECTOR

En líneas generales, el pasado 2017 fue un año positivo para el sector inmobiliario, que constituyó el año de la consolidación del mercado, y ha dejado unos pronósticos muy favorables para el presente 2018. Crecieron tanto los precios como el volumen de compraventa, hipoteca y certificados de nueva construcción; además de los alquileres y las rentabilidades de las inversiones inmobiliarias. Y las franquicias no son ajenas a este escenario de recuperación y normalidad, tras el reciente pasado turbulento de esta actividad.

POR CARLOS RIVERO Y ALTERIO FELINES

Repasar cómo se ha comportado el mercado inmobiliario en los últimos meses es importante para prever cómo lo hará en los próximos. Por eso es preciso un repaso de aquellos aspectos que han marcado 2017, de modo que quienes estén valorando llevar a cabo una inversión inmobiliaria lo puedan hacer con menos riesgo. Tanto si se trata de comprar, vender o alquilar una vivienda o un local comercial,

como de firmar una franquicia con alguna de las numerosas cadenas de franquicia de intermediación inmobiliaria.

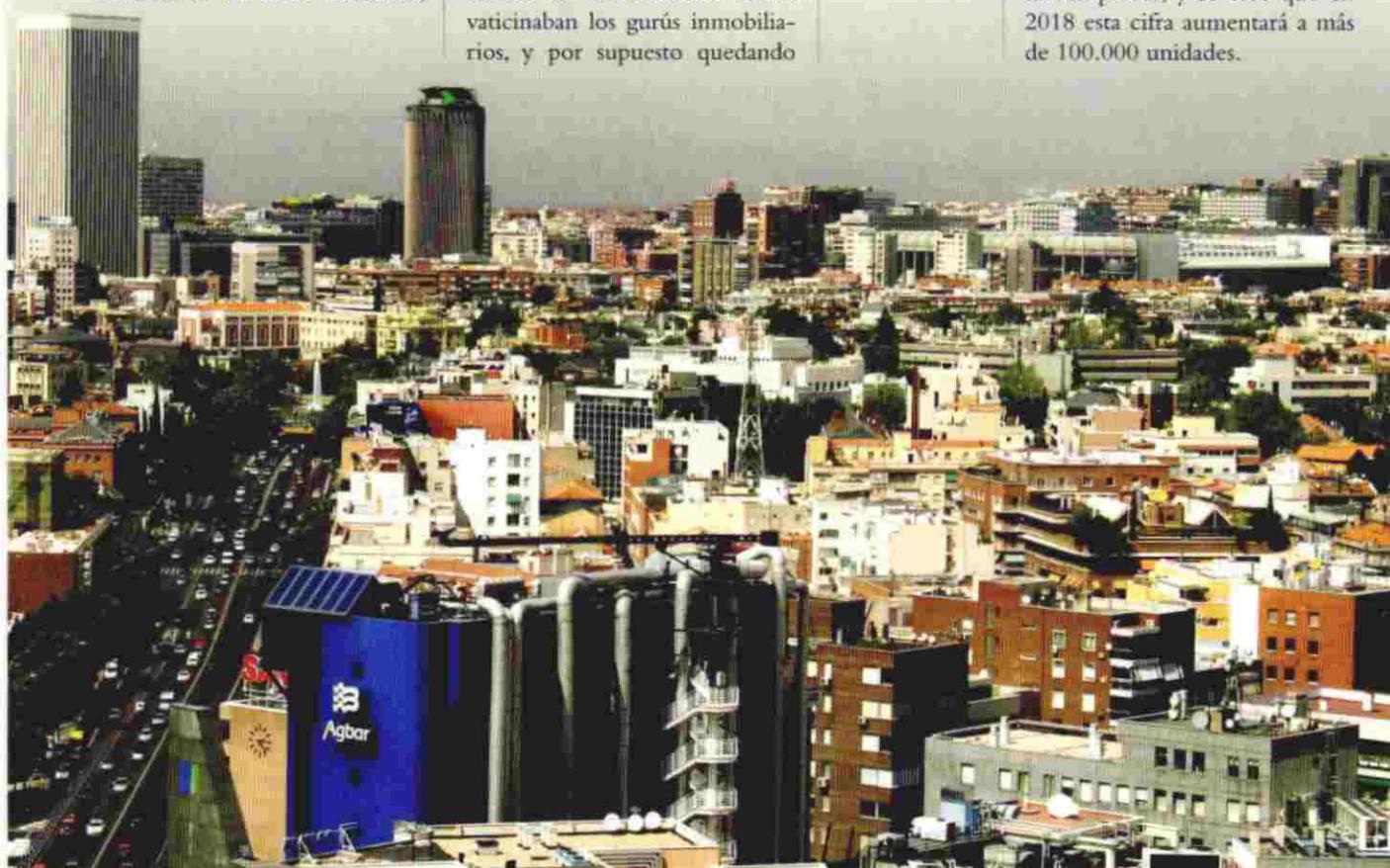
Empezando por un dato clave: el pasado año ha aumentado el número de compraventa de viviendas en un 16,9%, aproximándose a las 472.000 operaciones. Aun así, el mercado ha afluado su crecimiento en la recta final de 2017 y no ha logrado superar el medio millón de transacciones como vaticinaban los gurús inmobiliarios, y por supuesto quedando

todavía muy lejos de las más de 775.000 operaciones que se llevaron a cabo hace exactamente una década, cuando estalló la 'burbuja' del mercado.

EL MERCADO CRECE

En este sentido es destacable también que ha aumentado el número de interesados en emplear sus ahorros para la compra de un piso con vistas a su alquiler, turístico o no. Aunque sin duda, y debido a las desfavorables condiciones laborales a las que se enfrentan y su correspondiente escasa capacidad de ahorro, los jóvenes seguirán teniendo difícil el acceso a su primera vivienda.

La oferta de viviendas de obra nueva aumentó en 2017 y seguirá haciéndolo en 2018. En concreto, el año pasado finalizó con una cifra de entre 85.000 y 90.000 casas de nueva planta compradas, y se cree que en 2018 esta cifra aumentará a más de 100.000 unidades.





Un aspecto a tener en cuenta del presente 2018 es la subida de precios prevista para la vivienda. La principal razón para ello es precisamente el aumento de viviendas de obra nueva, que no sólo son más caras sino que también están gravadas con mayores impuestos.

En concreto, el aumento previsto es del 4,7%, aunque algunos expertos lo sitúan en casi el 8%. Por ello, sigue siendo importante estudiar la rentabilidad de la vivienda antes de realizar la transacción.

NUEVA LEY HIPOTECARIA

Después de la pasada crisis del "ladrillo", lo cierto es que las entidades financieras han comenzado a aflojar las condiciones para acceder a una hipoteca, y los tipos de interés también han descendido, lo que permite ampliar el acceso a la vivienda de algunos compradores potenciales. Concretamente, el tipo de interés medio en 2017 fue del 2,67%, el más bajo de toda la historia del INE desde 2009.

Las entidades financieras han comenzado a aflojar las condiciones para acceder a una hipoteca, y los tipos de interés también han descendido, lo que permite ampliar el acceso a la vivienda de algunos compradores

Así las cosas podría decirse que hipotecarse sigue siendo "barato". Además, se prevé la aprobación de una nueva ley hipotecaria que garantice más seguridad y transparencia a los ciudadanos que opten por esta fórmula de acceder al mercado inmobiliario. En este sentido, si bien ahora se llevan más los intereses fijos, se prevé que en 2018 van a aumentar los variables.

En lo que respecta al alquiler, las rentas seguirán aumentando, debido entre otras causas a las altas rentabilidades que buscan los inversores, el auge del alquiler turístico y el cambio de mentalidad de los españoles, que ya no dan

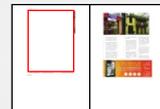
tanta importancia a la posesión de una vivienda propia entre otras cosas al haber aumentado la movilidad laboral.

FRANQUICIAS INMOBILIARIAS EN ESPAÑA

Las cadenas de franquicia de intermediación inmobiliaria que merece la pena tener en cuenta poseen un modelo de negocio con años de experiencia. Aunque si se entra en este sector sin experiencia es complicado elegir.

Las ocho cadenas de franquicia de este sector más conocidas son:

1. Century 21. Cuenta con más de 6.900 sucursales en 78



Es destacable también que ha aumentado el número de interesados en emplear sus ahorros para la compra de un piso con vistas a su alquiler, turístico o no

países. Arrancó en Estados Unidos en los años 70, y sus miembros –habitualmente vestidos con su ‘Gold Jacket’– definen su negocio como “de proximidad”. No en vano, su eslogan es «Hacemos todo por ti».

2. Re/Max. Nacida también en los años 70, se basa en 3 principios: apoyo incondicional, independencia a la hora de elaborar los objetivos de los franquiciados y una ética profesional que garantice la transparencia de las operaciones.
3. Look & Find. Esta cadena española ha sabido sobrevivir a la crisis cuando no pocas de las grandes franquicias inmobiliarias salían de nuestro país, gracias a la formación continua de sus franquiciados, a trabajar propiedades en exclusiva y a modificar el con-

cepto tradicional de agente inmobiliario.

4. Alfa Inmobiliaria. Esta enseña española nació 1992 de la mano de Jesús Duque, quien también otorga una gran importancia a la buena formación de cada uno de sus franquiciados y a la transparencia del proceso de compra venta.
5. Don Piso. En 1994 apenas contaba con media docena de delegaciones en Barcelona, pero a partir de ese momento ha sabido crecer gracias precisamente a la concesión de franquicias inmobiliarias a buenos perfiles profesionales por toda España. En 2001 fue adquirida por Ferrovial.
6. Engel & Völkers. Fundada en Alemania en 1977, en la actualidad, cuenta con más de 700 oficinas en todo el mun-

do, con divisiones especializadas en aviones, yates... Entre sus señas de identidad destaca el apoyo completo a los franquiciados y un profundo conocimiento del mercado.

7. Tecnocasa nace en 1979, de la mano de Oreste Pasquali, profesional inmobiliario en la periferia de Milán (Italia), y hoy cuenta con numerosas oficinas en nuestro país. Su objetivo es ofrecer al cliente el mejor de los servicios, sea cual sea su situación o sus necesidades.
8. Vivienda Madrid. Es una de las últimas grandes llegadas al sector, y su crecimiento es imparable, con 25 agencias abiertas, la mitad de las cuales son de gestión propia, lo que le confiera una gran fiabilidad a los que apuestan por su red. No abre por abrir: busca franquiciados que quieran desarrollar una profesión, no simplemente tener un negocio.

SER O NO SER... FRANQUICIADO

Pertener a una franquicia inmobiliaria es una buena opción si uno se plantea integrarse en una estructura donde casi todo viene



resuelto por la central. Aunque si es es un emprendedor con iniciativa es preferible convertirse en agente inmobiliario autónomo.

Eso sí, es preferible tener ciertos conocimientos de marketing y publicidad inmobiliaria, para crear e implementar campañas propias. Un profesional independiente debe invertir tiempo y dinero en generar clientes, para lo que se necesitan estos conocimientos.

Al ser un agente inmobiliario autónomo, no se dispone del apoyo de una marca conocida, y es preciso crear una identidad propia. Es un trabajo costoso, que requiere tiempo, y que uno puede ahorrarse al unirse a una

de las franquicias inmobiliarias mencionadas:

- Reducción de costes. Pertenecer a una gran franquicia inmobiliaria significa ver reducidas las necesidades financieras de poner en marcha el negocio: el local, el personal, la creación de una marca... Sin contar con la formación necesaria en caso de no contar con ella.
- Pertenecer a una de las franquicias de inmobiliarias mencionadas supone tener el camino allanado en muchos aspectos, como el material promocional o el marketing inmobiliario.
- Estrategia. Las grandes franquicias inmobiliarias trabajan de forma coordinada. Como agrupan a cientos de profesionales inmobiliarios, son capaces de trabajar como una sola persona para cumplir un objetivo.
- No es lo mismo abrir una nueva oficina de una franquicia que una inmobiliaria que nadie conoce. A la primera le costará mucho menos ganarse la confianza de los consumidores que a la segunda.
- Formación. Clave cuando hablamos de dirigir un negocio, aunque sea una franquicia. ■