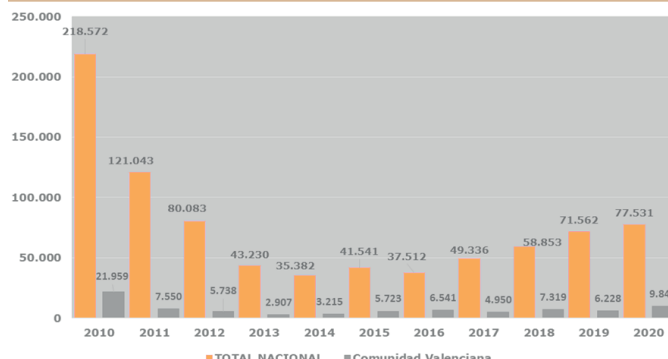


CONTEXT SECTORIAL

L'esclafit de la bombolla immobiliària va produir una recessió molt important del sector entre els anys 2008 i 2013, tot i que a partir d'eixe moment es va denotar una certa recuperació fins al 2019. En el 2020, amb l'esclafit de la pandèmia de la COVID-19, torna a haver-hi un altre descens de l'activitat. Entre els anys 2010 i 2020, el descens registrat en el nombre de vivendes lliures acabades va situar-se en el 64,5 % a Espanya, i en el 55 % a la Comunitat Valenciana. Tot i això, este decreixement no ha anat acompanyat d'un descens del total d'activitats immobiliàries. En concret, entre el 2010 i el 2020, el nombre total d'activitats immobiliàries (CNAE 68) va ascendir a Espanya un 53,9 %, quan va passar de 120.855 activitats el 2010 a 186.023 el 2020.

EVOLUCIÓ DEL NOMBRE DE VIVENDES LLIURES ACABADES, ESPANYA - COMUNITAT VALENCIANA, 2010-2020 (UNITATS)



Durant l'any 2020, tot i la pandèmia de la COVID-19, els preus de la vivenda es van mantindre prou estables, amb un descens de l'1,8 % a nivell nacional i de l'1,2 % a la Comunitat Valenciana.

DAFO

AMENACES

- Sensibilitat a l'entorn econòmic.
- Incertesa del sector immobiliari.
- Fort increment en el nombre d'operadores.
- Desenvolupament de les franquícies immobiliàries.
- Implantació d'operadores internacionals i d'operadores d'empreses de gran distribució en el sector.
- Competitivitat de l'entorn financer (preus a la baixa).
- Proliferació de portals d'Internet especialitzats en la venda i lloguer d'immobles la venda/alquiler de inmuebles.

PUNT FORTS

- Estructures flexibles e important coneixement del sector i del mercat de treball.
- Diferenciació mitjançant la implantació d'un servici personalitzat i la implantació de servicis postvenda.
- Desenvolupament en la col·laboració entre agències.

OPORTUNITATS

- Alliberament i reestructuració després de la crisi.
- Estil de vida imperant en la societat actual.
- Consideració de la vivenda com a una necessitat bàsica o com a inversió sòlida.
- Increment de les inversions estrangeres
- Necessitat d'assessorament a l'hora de realitzar operacions immobiliàries.
- Demanda efectiva de vivenda a la Comunitat.
- Existència d'una política pública en favor de l'accés a la vivenda en lloguer
- Oportunitats del sector immobiliari turístic.

PUNTS FEBLES

- Percepció de servici fàcil i que qualsevol pot oferir: mala imatge del sector.
- Discontinuitat en els ingressos, sotmesos a fluctuacions temporals i de mercat.
- Dificultats per a la fidelització de la clientela.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

El mercat està format per tres segments: vivenda, oficines i oci-comercial. L'any 2020, el nombre de vivendes lliures acabades a la Comunitat Valenciana va ser de 9.842, el que suposa un increment del 58 % en comparació amb l'any anterior, tot i que dista encara molt de les 92.991 que se'n van iniciar el 2008, quan es va produir el màxim històric des que disposem de dades (1991). Així mateix, el nombre de llicències per a edificis d'ús no residencial va descendir un 13 % durant l'any 2019.

CLIENTS

El perfil tipus del comprador correspon a persones entre 25 i 35 anys (normalment parelles) que busquen la seua primera vivenda (d'entre un i dos dormitoris).

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

A la Comunitat Valenciana hi ha 8.277 activitats immobiliàries per compte de tercers, de les quals el 49,9 % es concentra a la província d'Alacant, seguit del 42,1 %, que correspon a la província de València.

La forma jurídica més present a les agències immobiliàries valencianes és la Societat Limitada, amb el 99 %.

QUINS SERVEIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVEIS BÀSICS

- Intermediació en la compravenda d'immobles.
- Intermediació en el lloguer d'immobles.
- Administració de finques.

SERVEIS COMPLEMENTARIS

- Assessorament en la compravenda d'immobles.
- Gestió de comunitats de persones propietàries.
- Gestió integral de lloguers (cobrament del rebut, gestió de queixes, tramitació d'assegurances de la llar, interlocució amb arrendatària i arrendadora, etc.).

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'AGÈNCIA IMMOBILIÀRIA TIPUS

CNAE/SIC	6832 / 65.31
IAE	834
Condició jurídica	Empresari individual
Facturació	91.644,22 euros
Localització	Àrees urbanes metropolitanes en expansió
Personal i estructura organitzativa	Gerent de l'empresa, qui fa les funcions de coordinació i comercial, i dues persones: una amb funció de comercial i una altra amb funció de secretaria.
Instal·lacions	Oficina en baix comercial de 70 m²
Clients	Particulars, empreses, empreses de construcció i promotores d'obra
Ferramentes de promoció	Anuncis a la premsa, mailing, bustiada, guies locals gratuïtes, pàgina web i boca-orella. Imatge corporativa a tot el material de promoció
Valor de l'immobilitzat/Inversió	12.975 euros
Import despeses anuals	83.356,78 euros
Resultat brut (%)	9,04%

RECOMANACIONS

Hui en dia, la presència en Internet és fonamental per a una agència immobiliària. Disposar d'una web atractiva i completa o anunciar els immobles en pàgines especialitzades atraurà els potencials clients.

Aposta per diversificar servicis, tenint en compte que a mitjà i llarg termini, tot i que milloren les dades macroeconòmiques, és molt probable que continuen ajustant-se els preus de la vivenda (sobretot en la compravenda).

El valor afegit està en la diferenciació amb la competència, no només en la cartera de productes, especialment en els mecanismes d'atenció als clients, prestant servicis de caràcter integral que ajuden a visualitzar la intermediació immobiliària que realitza la persona gestora.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

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