



El sector detecta un incremento del número de agencias inmobiliarias

► Las expectativas han cambiado y las grandes redes señalan que ahora hay un mayor interés por comprar

► Antiguos profesionales reconocen estar interesados en retomar la actividad compaginándola con otra

J. M. II MONOGRÁFICOS

Durante el boom inmobiliario la crisis arrasó aproximadamente con el 70% o el 80% de las agencias inmobiliarias, según admiten fuentes del sector. 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.

Javier Sierra, presidente en España de la enseña norteamericana Remax, explica que **"la decisión de abrir una nueva oficina se toma cuando se perciben mejores expectativas y eso es lo que está ocurriendo ahora"**. En su caso, reconoce que están detectando **"más visitas, más interés por comprar y ello nos hace ser optimistas respecto al futuro"**. El año pasado, declara, registraron 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"**.

Por su parte, Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, otra de las grandes redes que operan en España, se expresa en el mismo sentido. **"Desde finales de 2013 detectamos el interés de nuevos franquiciados por sumarse a nuestra red"**, afirma. Estos responden al perfil de **"antiguos profesionales del sector, que reconocen rápidamente las oportunidades 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", valora Duque.

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

MÁS APERTURAS. Tecnocasa, otra de las marcas líderes en este mercado, tiene previsto inaugurar nuevas oficinas después de que en enero se abrieran cinco nuevas delegaciones en Barcelona, con dos aperturas, Valencia, Zaragoza y el Puerto de Santa 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. El aumento sostenible de las ventas en la zona y aumentar su presencia determinan cuándo y dónde abrir una nueva oficina, según Tecnocasa, ya que su 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,**



Barcelona. Una mujer mira las ofertas inmobiliarias en una agencia.

EL SÍNTOMA

► **Los colegios de API ven en el clima de optimismo la clave para la recuperación de la intermediación**

sobre todo, la actividad procedente de las entidades financieras y la Sabreb 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.

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 Estados Unidos 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 porque la forma de trabajar en España no se parece a la norteamericana, aunque eso va a cambiar"**, opina Javier Sierra, presidente de Remax. ★