



Les agències apuguen les persianes

L'estabilització de preus i l'auge del mercat del lloguer animen les obertures en 2014

BERTA ROIG
BARCELONA

Fa una mica més de mig any la immobiliària nord-americana Re/max va reunir a Madrid tots aquells antics franquiciats que havien deixat de treballar amb l'ensenyà, principalment perquè l'esclat de la bombolla immobiliària el 2007 va accelerar el tancament de bona part de les oficines de la seva xarxa a l'Estat. Entre els presents hi havia el responsable de l'Associació Professional d'Experts Immobiliaris (APEI) a Catalunya, Joan Castella. L'objectiu, captar de nou aquests empresaris per relançar la seva xarxa d'agències. "Ens van convidar a dinar i ens van proposar entrar de nou en l'empresa".

En el cas de Castella, que va deixar de treballar amb Re/max per fundar la seva pròpia empresa força abans de l'esclat de la crisi, l'oferta no va quallar però alguns dels anteriors franquiciats es troben a l'atur i evidentment aquella

La nord-americana Century 21 ha doblat la xarxa d'oficines aquest 2014

devia ser una proposta més que interessant.

Això és el que s'ha deixat notar amb força al llarg d'aquest 2014 que tot just arriba al seu fi. Després de prop de sis anys marcats pels tancaments -es calcula que el sector de la intermediació immobiliària ha perdut un 70% de les oficines durant la crisi-, aquest any ha vingut marcat per una tendència general a créixer amb noves obertures. És el cas de l'altra ensenyà nord-americana amb més presència a Europa, Century 21. La firma ha duplicat el nombre d'oficines en 2014, fins assolir la trentena, bàsicament ubicades a les àrees de Barcelona i Madrid. "Estem veient que la recuperació del mercat va a diferents velocitats i mentre que en aquestes zo-

LES XIFRES

70%

Tancament oficines per la crisi
Percentatge d'agències que van abaixar la persiana.

50

Obertures en 2014
Per a Tecnocasa. L'any que ve n'obrirà 70.

nes detectem noves oportunitat a d'altres encara no hi ha símptomes de major activitat", destaca el responsable de l'ensenyà per a la Península Ibèrica, Ricardo Sousa.

Century 21 va desembarcar a l'Estat espanyol el 2010, és a dir, en plena crisi, i per tant ha viscut aquests darrers anys amb la perspectiva de qui no va patir el daltabaix del boom, però en qualsevol cas Sousa està d'acord en què aquest 2014 ha estat un any de punt d'inflexió. "En les nostres oficines hem detectat un increment molt considerable de les operacions, esperem triplicar la facturació enguany." També veuen aquesta tendència de canvi a Tecnocasa. L'ensenyà italiana tancarà el 2014 amb mig centenar de noves obertures al conjunt de l'Estat. "En el nostre cas ja vivim una senda positiva des del 2010 però sens dubte aquest 2014 hem vist una acceleració important en aquesta tendència", destaca el responsable del departament d'anàlisi i informes del grup, Lázaro Cubero. Per a 2015 Tecnocasa encara espera una millora en aquest creixement i la previsió és obrir-ne al llarg de l'any que ve 70 agències.

L'ensenyà disposa de 350 oficines al conjunt de l'Estat, una xifra encara molt per sota del miler que havia arribat a tenir el 2007 però Cubero no descarta poder repetir aquelles xifres. "A Itàlia, amb una població de 60 milions de persones, Tecnocasa té més de 2.000 oficines, així que el marge de



Moltes agències immobiliàries van tancar les portes per la crisi. ARXIU

“

Obrir ara una oficina és molt més dur que obrir-la abans de la crisi

JOAN CASTELLA
DELEGAT A CATALUNYA DE LAPEI

Abans una oficina típica tenia 2 o 3 empleats, però avui la mitjana són vuit

RICARDO SOUSA
DIRECTOR GRAL. CENTURY 21

Tecnocasa viu una senda positiva des del 2010 però enguany s'ha accelerat

LÁZARO CUBERO
DET. ANÀLISI DE TECNOCASA

creixement que tenim encara és gran."

En el cas de Tecnocasa l'aposta per créixer passa per donar oportunitats als treballadors del seu equip per fer-se franquiciats. "Aquest és el nostre model, tots els nous franquiciats són comercials que fa temps que treballen amb nosaltres i que en un moment s'atreixeixen a fer el salt d'esdevenir emprenedors", explica Cubero.

I què passarà amb els compradors russos?

Una part important de la reactivació en el nombre de compravendes al segment residencial ha vingut de la demanda estrangera, i molt especialment dels inversors russos. Per això el sector es mira molt de prop l'evolució de la crisi del ruble i les seves possibles conseqüències sobre el comportament d'aquests compradors i inversors en el futur més immediat. En aquest sentit la responsable d'Amat Finques, Immaculada Amat, es mostra prudent respecte de l'evolució d'aquests clients, amb els qui els darrers anys han tancat més de 80 operacions. "però és un mercat que pot evolucionar en base a factors que no pots controlar".

En el cas de Century 21 el model passa al 50% per buscar nous emprenedors i captar oficines que ja estan en funcionament per adherir-les a la seva xarxa. "Valorem molt el coneixement a fons de la realitat del mercat local", explica Sousa.

L'estabilització dels preus al mercat residencial, una petita obertura en la concessió de crèdits però sobretot la sensació que ja s'ha tocat fons i que a les grans ciutats comença a haver-hi més moviment, són els factors que estan animant aquests nous emprenedors a fer el salt. Però també l'auge del mercat de lloguer. La majoria dels responsables d'ensenyas veuen aquest auge com un factor circumstancial associat a la crisi, però alhora defensen també que el seu pes ja no serà tan residual com ho havia estat fa uns anys. "La gent d'aquí segueix tenint una cultura orientada a la compra, però segurament no té sentit que un jove de 25 anys es planteji la compra com a primera opció."

En tot cas Castella alerta que el mercat residencial no està ni de bon tros recuperat "i potser alguns d'aquests que estan obrint ara s'acabaran estavellant perquè ara el mercat és molt més dur que el que es trobaven els empresaris que obrien el 2003". Per això Sousa admet que el plantejament ha de ser diferent. "Abans una oficina típica tenia dos o tres empleats però avui la mitjana són vuit perquè necessites personal especialitzat en totes les àrees."