

Mejora generalizada

Diego Perelló, director de Franquicias de Best House



“El futuro inmediato del mercado para nuestra enseña se podría resumir con esta frase de Friedrich Nietzsche: ‘todo lo que no me mata me hace más fuerte’. En efecto, en la actualidad confluyen muchas circunstancias generadas por la crisis que resultan muy positivas para nuestra actividad. Las principales son:

1. La desaparición del 75 al 95% de la competencia, según las zonas. Esta ‘extinción en masa’, que han sufrido principalmente las agencias que no formaban parte de redes nacionales, también ha afectado a muchas de las grandes redes inmobiliarias debido a un desequilibrio de las ‘aportaciones/contribuciones’ de sus miembros.
2. El embargo y posterior adjudicación a las entidades financieras de decenas de miles de inmuebles –en su gran mayoría viviendas– debido a la morosidad las obligó a buscar una salida para venderlos rápidamente. Esta circunstancia facilitó que grupos importantes como el nuestro pudieran negociar acuerdos para su comercialización con grandes descuentos sobre el precio de mercado, y con una financiación de hasta el 100% concedida de forma casi automática.
3. El hecho de que con la crisis financiera el 95% de las solicitudes de financiación dirigidas a la banca sea denegado, cuando antes se aprobaba casi el 95%, ha obligado a los solicitantes –la mayoría de los cuales pide préstamos para la compra– a dirigirse a intermediarios mayoristas que disponen de condiciones privilegiadas de acceso al crédito, debido al volumen aportado a las entidades a escala nacional. Tal circunstancia disparó la demanda en beneficio de las agencias de nuestra red.
4. La existencia de un gran número de promotores a los cuales los bancos les han ‘cortado el grifo’ en el peor momento ha generado un gran número de ofertas de obra nueva con importantísimos descuentos sobre el precio de mercado –entre un 30 y un 50%–. No obstante, tal rebaja no resulta suficiente para garantizar una venta rápida de las existencias, puesto que no se presta el dinero necesario a los potenciales compradores. Así que estos promotores tienen la necesidad de dirigirse a grupos inmobiliarios con una red de servicios financieros lo suficientemente extensa como para conseguir mejores condiciones de acceso al crédito que los particulares o las empresas independientes.

“En la actualidad
confluyen muchas
circunstancias generadas
por la crisis que resultan
muy positivas para
nuestra actividad”

Estas circunstancias explican el hecho, ciertamente sorprendente para el hombre de a pie, de que algunas agencias de nuestra enseña consigan mejores resultados de venta en este momento que antes de la crisis. Por otra parte, recientemente se ha producido en el conjunto de la red una mejora generalizada, que en algunos casos alcanza niveles espectaculares. El récord de una agencia para el último mes de agosto ha sido de 24 pisos vendidos a 24 clientes diferentes en 26 días hábiles”.