

CASAS ■ INMOBILIARIAS



Los anuncios de pisos vuelven a protagonizar los escaparates de las agencias inmobiliarias, que van resurgiendo en los barrios, como esta de Travessera de Gràcia JÚLIA MARINER

RENTANDO Y MELIBERO

Inmobiliarias de bajo coste

Mientras unas agencias abren nuevas oficinas a pie de calle, otras apuestan por no tenerlas, valiéndose de Internet para abaratar sus precios. Es el caso del grupo inmobiliario Cat Real Estate que ha puesto en marcha la web rentando.es, el primer portal de gestión de alquileres *low cost* de España. "Es un modelo de negocio transgresor que está impactando fuerte", afirma Nacho Castilla, quien añade que "todos los servicios se realizan on line, cobrando al propietario un precio fijo por la gestión a partir de 15 euros mensuales". Con un equipo de 14 personas, rentando.es administra ya unos 300 pisos en España desde una única oficina situada en Barcelona, y prevé instalarse en Madrid próximamente. Con la misma filosofía surge melibero.es, un nuevo canal destinado a la venta de pisos, "ofrecemos la posibilidad de realizar una operación de venta inmediata de un piso en cualquier lugar de España, aplicando la comisión más baja del mercado", asegura Castilla

AGENCIAS

Un API en cada esquina

Al calor de la reactivación del mercado vuelve la intermediación inmobiliaria presencial, pero con internet los métodos han cambiado

Isabel de Villalonga

Afectada por la crisis durante los pasados años, la actividad inmobiliaria está despegando. Según datos del Ministerio de Fomento, en el primer trimestre de este año se vendieron 8.513 viviendas en España, un 4,4% más respecto al mismo periodo de 2014. No son solo datos estadísticos, sino que los signos de esta recuperación

malos tiempos, han conseguido crecer y están ahora ampliando sus locales de la mano de nuevos franquiciados.

MAYOR PROFESIONALIZACIÓN

El boom inmobiliario y la anterior escalada de precios atrajeron en su día a miles de intermediarios que aterrizaron en el sector seducidos por las comisiones fáciles. La mayoría desaparecieron. Cerraron también la persiana el 70% de las agencias inmobiliarias y, para ser viables, las que resistieron ampliaron el negocio a la tasación de pisos, el alquiler, la administración de fincas o a la constitución de comunidades de propietarios.

"Con la reactivación de las operaciones de compra venta nos da miedo que vuelva a aparecer gente de la nada, porque a pesar de que en Catalunya se ha conseguido una mínima regulación de esta actividad, lo cierto es que la figura del Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API) se ha transformado en un genérico; cualquiera puede intermediar -denuncia Joan Ollé, presidente del Colegio Oficial de

Agentes de la Propiedad inmobiliaria de Barcelona-. La competencia es buena, pero dentro de unas reglas que protejan al consumidor, trabajamos con personas y hay que acompañarles. Para vender un piso se necesita formación".

Como indican las fuentes consultadas, el mercado está ahora algo más regulado. No es ya tan fácil montar un chiringuito inmobiliario, y el perfil de los que vuelven ha cambiado. Los nuevos franquiciados son, por lo general, profesionales que conocen perfectamente el producto que se vende en su zona de actuación, tienen dotes comerciales y están capacitados para ofrecer un servicio que integra el asesoramiento jurídico en las operaciones, ya sean de venta o alquiler.

RENOVARSE O MORIR

Las agencias de intermediación tienden ahora a especializarse en

distintos subsectores o áreas de negocio y muchas de ellas exigen exclusividad a sus clientes. Por otro lado, ha sido la irrupción de las nuevas tecnologías lo que más ha modificado la forma de actuar en el sector. Internet se ha convertido en un medio habitual para la

búsqueda de vivienda -tanto para comprar como para alquilar-, y los portales inmobiliarios permiten en pocos minutos comparar decenas de casas ahorrando tiempo en esta tarea. Idealista, Fotocasa y en Catalunya Habitaclia lideran el ranking de los portales más visitados.

"Ahora, a nivel inmobiliario, quien no está en internet no existe -asegura Nacho Castilla, director de Cat Real Estate-. Las agencias pagan por salir una cantidad mensual de veces dependiendo del número de activos que tengan, pudiendo controlar el número de visitas que tienen y el número de visitas que genera con los comerciales. Todo ello facilita mucho el trabajo, pero tiene un sobrecoste".

Nuevos canales.

Portales como rentando.com hacen de la red un nuevo canal de compraventa y alquiler de viviendas, oficinas y centros comerciales



■ Idealista y Fotocasa y en Catalunya Habitaclia son las webs más visitadas

se palpan ya también a pie de calle, donde los anuncios de viviendas vuelven a protagonizar los escaparates de las oficinas que van resurgiendo en los barrios. Es el caso de inmobiliarias como Tecnocasa o las catalanas Don Piso y Exes, del grupo Expofincas que, tras capear los