

Participación de la AHSE en XVI Encuentro de la Vivienda

El pasado 20 de febrero nos invitaron a participar en el XVI Encuentro de la Vivienda, y allí fuimos a participar en una mesa redonda.

Fue muy interesante, los participantes hicieron aportaciones muy útiles y pudimos conocer a mucha gente interesante del sector, entre ellos a otra Home Stager, Sophie Lebhadt, de Casas en Escena.



Resumiríamos todo lo que se allí se contó en lo siguiente:

- 1.- Todos los participantes comparten la idea de que lo peor ha pasado y se empiezan a ver signos de recuperación del mercado inmobiliario.
- 2.- Se hace mucho hincapié en la rehabilitación de edificios antiguos, para volverlos a sacar al mercado. Es una tendencia al alza.
- 3.- La eficiencia Energética es un tema que está cobrando muchísimo protagonismo, sobre todo la utilización de energías limpias como el gas natural, y la importancia de la utilización de buenos aislamientos, sobre todo en ventanas. Se pueden conseguir subvenciones para cambiar las ventanas de una vivienda si con ello se consigue mejorar la calificación de la etiqueta energética de una vivienda.

4.- Las promotoras inmobiliarias han modificado su modelo de negocio: construyen pero de manera más selectiva, estudiando mucho más el nuevo estilo de vida de la sociedad actual y sus necesidades (número de personas en las viviendas, más teletrabajo... etc.)

5.- Hay nuevos hábitos de consumo: el 87% de las personas que buscan piso lo hace a través de internet. Los anuncios en el periódico están obsoletos. Las fotografías de los portales inmobiliarios son fundamentales.

6.- El tiempo medio de venta de una vivienda es de 13 meses y de alquiler de 5 meses.

7.- La compra de una vivienda es una de las decisiones más decisivas dentro de la planificación económica de una familia (sociedad media).

8.- ¿Alquiler o comprar? Según Tecnitasa, mejor comprar, después de analizar ambas opciones desde el punto de vista de planificación financiera.

9.- En EEUU el mercado inmobiliario de segunda mano está mucho más profesionalizado. El 80 % de las compraventas inmobiliarias se realiza a través de agentes inmobiliarios, a diferencia de España donde es el 27%. La gente cambia de casa mucho más a menudo a lo largo de su vida que en España. Las viviendas se venden en 2 semanas como media. No hay tantos impuestos de compraventa. Y hay mucha más movilidad geográfica. Los propietarios ceden la venta a una sola agencia, que a su vez la comparte/ anuncia con la red de agentes de la zona/ciudad, por lo que todos los agentes la verán. Cuando una persona quiere comprar, acude a un agente que busca a través de esta red de agentes. Los agentes están mucho más formados. Es decir, todo resulta más profesional, transparente y ágil. A su vez, el 75 % de las viviendas a la venta han pasado por el filtro de un Home Stager. En España cedemos la gestión de la compraventa a muchas agencias. Estas no colaboran entre sí. Hay mucha desconfianza hacia los agentes, y todavía se ven carteles "Razón portería". Se debe profesionalizar el sector.

10.- El Home Staging está tomando cada vez más relevancia. Los agentes inmobiliarios deben incorporar este servicio para sus clientes, si quieren proporcionar un valor añadido y si quieren vender antes una vivienda.

Resumiendo, el sector está cambiando. Las agencias que han sobrevivido a la crisis, han de profesionalizarse y ofrecer valor a sus clientes.

Y por último, dos peticiones de parte de los participantes: que se facilite el crédito de nuevo, por parte de los bancos, para poder hacer accesible la compra de las viviendas a los particulares y en segundo lugar, una rebaja fiscal en materia inmobiliaria. Todavía pagamos demasiados impuestos por vender/comprar casas. Y esto hace que la gente se lo piense 2 veces antes de cambiarse de casa...

Muchas gracias al Grupo Editorial Cesine, por contar con nosotros.