



20 al 22 Noviembre 2009



del 20 al 22 de Noviembre de 2009

English

MENU

URBE

EXPOSITORES

VISITANTES

PRENSA

FERIA VALENCIA

ACTOS PARALELOS

REBI

AUDITADO OJD

SERVICIOS MARKETING

10/11/2009 - URBE

EL PRODUCTO INMOBILIARIO DE LOS BANCOS NO ES COMPETENCIA DIRECTA DE LOS PROMOTORES

Bancos y Promotoras establecen acuerdos para agilizar la venta de stocks

PRIMER GRUPO Consultoría Inmobiliaria acaba de publicar un informe que destaca las conclusiones que se desprenden de la encuesta realizada a los responsables de su red de agencias, dependiente de la división de Franquicia Inmobiliaria, después de analizar las demandas de información de los clientes realizadas durante el último trimestre.

La primera conclusión pone de manifiesto que el producto inmobiliario que ofrecen los bancos no es competencia directa de los promotores, ya que un 75% de los clientes que han entrado en las oficinas de PRIMER GRUPO durante el último trimestre (entendiendo como tal los meses de julio, septiembre y octubre) antes había consultado un banco pero no había obtenido lo que buscaba. Al preguntarles por los motivos, los clientes señalan que el 90% del producto que ofrecen es de segunda mano, lo que requiere de una inversión adicional para adecuar el inmueble. Y en la mayoría de los casos, no eliges lo que quieres sino lo que el banco tiene; y esto no siempre se ajusta a las necesidades de los clientes.

En un aspecto en el que la mayoría parece estar de acuerdo, es que el principal problema de la compraventa sigue siendo la financiación y sólo un 5% de los encuestados percibe que hay una mayor predisposición por parte de los bancos, pero que no siempre acaban dando la financiación.

Respecto a la bajada de precios, un 59% de los profesionales considera que la bajada ya se ha producido y la oportunidad es acertar con la vivienda que quieres al menor precio. En este sentido, un 90% señalan que hay grandes oportunidades pero hay que saberlas encontrar. El precio que el cliente está dispuesto a pagar, según un 70% de los encuestados ronda los 150.000 euros.

Un 98% de los encuestados reconoce que sí hay movimiento en el mercado, y se recurre más a la figura del profesional, a pesar de que haya portales inmobiliarios excelentes. "Entre tanta oferta la gente recurre a nosotros para que les asesoremos sobre si un inmueble va a bajar más, está a precio de mercado, se puede ajustar en la negociación, etc.", señala un Directora de oficina de Primer Grupo.

Otro aspecto que destacan los encuestados es un mayor interés por el alquiler pero con garantías, de hecho casi el 100% de los propietarios contrata un seguro por impago porque la gente desconfía cada vez más del inquilino.

De las conclusiones del informe se extrae que, en este nuevo entorno se ha generado un nuevo modelo de colaboración entre los distintos protagonistas del mercado inmobiliario y las entidades financieras, y en palabras de Rafael Marco, Director de PRIMER GRUPO Consultoría Inmobiliaria, "esta colaboración es positiva para todos. Se ha creado una nueva relación entre este tipo de entidades, ahora somos nuevos compañeros de viaje, las promotoras necesitan a los bancos para acceder a la financiación de sus pisos y ellos acceden a consultoras especializadas que les permitan introducir su producto en el mercado. Unos y otros estamos llamados a colaborar".

IMPRIMIR

RECOMENDAR

IX FERIA INMOBILIARIA
DEL MEDITERRÁNEO
20 AL 22 NOVIEMBRE 2009



FERIA VALENCIA

www.feriavalencia.com - ferivalencia@feriavalencia.com - tel.: (0034) 902 74 73 30 - fax: (0034) 902 74 73 45
Feria Muestrario Internacional de Valencia - Av. de las Ferias s/n - 46038 VALENCIA - CIF ES Q4673004J
Apdo. (P.O. Box) 476 - 46080 Valencia (España)

