



¿Cómo ha afectado el cierre empresarial a las Agencias de ALIANZA SEVILLA?

7º TERMÓMETRO INMOBILIARIO ANTICRISIS (Noviembre 2020)



Susana Muñoz Bolaños

DPTO. de COMUNICACIÓN Y RELACIONES CON LOS MEDIOS

comunicación@alianzasevilla.com
comunicacionALIANZASevilla@gmail.com
www.alianzasevilla.com



Introducción

Para tomar la temperatura al sector inmobiliario de Sevilla, ALIANZA Sevilla está realizando mensualmente un estudio interno a través de un cuestionario realizado a sus agencias asociadas. Tras el realizado a finales del mes de mayo para tomar la temperatura de los primeros 15 días de vuelta a la actividad, hemos venido realizando mensualmente tomas de resultados, que nos han servido para elaborar cada vez el **TERMÓMETRO INMOBILIARIO ANTICRISIS**.

En los primeros días de **NOVIEMBRE**, se ha realizado una nueva toma de datos, más amplia que en anteriores análisis, con el que hemos elaborado el **7º TERMÓMETRO INMOBILIARIO ANTICRISIS** (en adelante **Termómetro Anticrisis**). Las conclusiones de este **Barómetro** arrojan datos interesantes en su comparativa con el primer termómetro realizado y reflejan una situación diferente en este **PostConfinamiento** y nos sirve para seguir tomando la temperatura a nuestro sector.

Tras las **CONCLUSIONES** de este **7º Termómetro Anticrisis**, encontrará las gráficas correspondientes a cada respuesta del mes de noviembre (**7º Termómetro Anticrisis**).

Conclusiones Generales del 7º Termómetro Anticrisis ALIANZA Sevilla:

En líneas generales y según este 7º Termómetro Anticrisis ALIANZA Sevilla, la percepción general con respecto al mes de marzo por parte de las Agencias integradas en ALIANZA Sevilla, es de una indudable mejoría de la actividad. En los últimos siete meses, se han registrado cambios en cuánto a la afluencia de personas que reciben o a la cartera de clientes, sino sobre todo al crecimiento sostenido de las ventas y de la demanda de inmuebles.

En líneas generales y respecto al mes de octubre:

- ➔ Se detecta un estancamiento en el ritmo de visitas a las agencias.
- ➔ También hay un curioso reparto en torno a la cartera de inmuebles de las Agencias ALIANZA.
- ➔ Se consolida en un 10%, el porcentaje de bajada media de los precios de los inmuebles vendidos.
- ➔ Los precios de salida se están adaptando a la realidad económica, sólo el 17,1% de las agencias piensa que deben reducirse entre un 20 y un 30%.
- ➔ Se incrementa el número de viviendas vendidas por parte de las Agencias ALIANZA, sólo el 8,6% dice no haber vendido ninguna en el último mes.
- ➔ Se mantienen en porcentajes similares los problemas en cuánto a tasaciones inmobiliarias: el 54,3% dice no haberlos tenido en noviembre, frente al 28,6% que afirma haber padecido algún tipo de problemas.
- ➔ En cambio, se reduce hasta el 77,1% el porcentaje de la clientela de las Agencias ALIANZA que sí recibe financiación bancaria.
- ➔ Todas las Agencias ALIANZA afirma tener los mismos o más clientes que el mes anterior.
- ➔ En cuánto a las ofertas de compra recibidas, tienen en el 45,7% de las ocasiones unas rebajas de entre el 10 y el 20%.
- ➔ Respecto al alquiler, la oferta parece que se sigue subiendo para el 65,7% de las Agencias ALIANZA.

- ➔ En cuánto a los precios del alquiler, los precios están bajando para el 54,3% de las Agencias; se mantienen para el 34,3% y suben, para el 11,4%.
- ➔ En cuánto a las preferencias de la clientela de las agencias de ALIANZA Sevilla, el 40% prefiere viviendas unifamiliares o chalets con jardín; el 31,4% prefiere un piso; y el 28,6% apuesta por un ático o piso con terraza.
- ➔ El 88,6% prefiere viviendas con 3 o más dormitorios, frente al restante 11,4% que prefiere dos dormitorios.
- ➔ De otro lado, el 82,9% de las personas prefiere que le atiendan presencialmente en la oficina; frente a un 11,4% que prefieren ser atendidas por mail por los agentes de ALIANZA Sevilla.
- ➔ En cuánto a la influencia y rendimiento en la labor de las agencias de ALIANZA Sevilla, aún destacando la preferencia por Idealista (74,3%) y Fotocasa (14,3%), el 37,1% de las agencias encuestadas apunta a que los portales inmobiliarios no les están generando más clientela; y el 57,1% asegura que han bajado las solicitudes de información que reciben desde ellos.
- ➔ A modo de resumen, el 45,7% dice haber cerrado más contratos de compraventas de viviendas; frente al 54,3% de las agencias que asegura que es inferior.
- ➔ En cuanto a contratos de alquiler, el 45,7% de las Agencias ALIANZA asegura que Sí ha cerrado más operaciones; frente al 54,3% que asegura que es inferior.
- ➔ Todas las Agencias ALIANZA afirman que su oficina va igual o mejor que el mes anterior, aunque crece el porcentaje de oficinas que dice que va peor.

RESUMEN:

- Si durante la primera semana, la actividad era muy escasa y, según el estudio de carácter interno realizado por ALIANZA Sevilla en el mes de mayo, casi el 80% de las agencias percibía ciertas reticencias iniciales por parte de la clientela a entrar físicamente en sus oficinas, ese porcentaje se redujo al 10,2% según el 2º Termómetro Anticrisis del mes de junio, siendo prácticamente imperceptible. Ahora en el **7º Barómetro del mes de noviembre se consolida la recuperación de la confianza por parte de la ciudadanía, al comprobar la adaptación a todas las medidas sanitarias por parte de las agencias y el mantenimiento de la distancia social de seguridad sanitaria.**
- Llama igualmente la atención la calificación que las agencias encuestadas otorgan a este ritmo de visitas. Así, si en mayo –tras la apertura de las Agencias- un 77,7% de las agencias apuntaba que no entraban clientes en sus oficinas y el 17,2% decía que entraba algo menos. En este 7º **Barómetro del mes de noviembre, se mantiene la mejoría detectada en meses anteriores, pero se denota un cierto descenso con respecto a meses anteriores. Así, el 25,7% de las agencias dice que entran bastantes menos clientes y el 45,7% apunta a que algo menos.**
- Igualmente, ha cambiado sustancialmente el elevado porcentaje de agencias (casi un 95%) que indicaba en el mes de mayo que el número de personas que atendían en las agencias era inferior a los momentos previos a declararse la pandemia. **En este 7º Termómetro Anticrisis del mes de noviembre, se observa una bajada en el ritmo de visitas para el 62,9% de las agencias encuestadas, con respecto al mes anterior.**
- **Muy curiosa y equitativa es la distribución de porcentajes en torno a la pregunta sobre si baja o sube la cartera de inmuebles con respecto al mes precedente. Así, para el 31,4% de las agencias encuestadas ha bajado; para el 37,1% es igual y para el restante 31,4% ha subido.**
- **Muy interesante es también destacar que, un mes más, se consolida el porcentaje medio de bajada de los precios de los inmuebles por parte de la clientela de la agencias en torno al 10%, aunque se detecta un importante aumento**

del porcentaje de bajada en los precios de entre un 10 y un 30%. Así, si en mayo, el Primer Termómetro Anticrisis reflejaba que el 81% de las agencias indicaba que los propietarios estaban bajando los precios de los inmuebles en torno al 10%; un 15,5%, lo estaba haciendo entre un 10 y un 30% y un porcentaje muy reducido, más del 50%; **en este 7º Barómetro del mes de noviembre, el 77,1% (frente al 73,8% de septiembre) de las agencias encuestadas apunta a que el precio de bajada medio está en torno al 10%,** y sigue descendiendo desde el 19% al 14,3% el porcentaje de bajada del precio de salida de los inmuebles de entre un 10 y un 30%. *Sobresale, un 8,6% de clientes que bajan los precios de venta entre un 30 y un 50%.*

• **En consecuencia, también se mantiene y consolida la bajada media del precio de los inmuebles que se venden por parte de los propietarios en torno a un 10%.** En el Primer Termómetro Anticrisis, el 89,7% de las inmobiliarias indicaba que el precio medio por metro cuadrado de la vivienda en Sevilla y su provincia estaba bajando en torno a un 10%; mientras que el restante 10,30% lo eleva a un 20%. **En este 7º Termómetro, los porcentajes se mantienen altos, pero descienden con respecto a octubre. Así, del 92,9% que lo situaba en torno al 10% en noviembre, pasamos al 82,9%; y, en cambio, del 7,1% que lo elevaba al 20%, en noviembre pasamos al 17,1%.**

• **Un dato interesante es ver cómo el Mercado parece estar ajustándose poco a poco a la realidad de la economía sevillana, en cuanto a lo que a los precios de salida de los inmuebles para poder venderse se refiere, a juicio de los profesionales de las agencias.** En este sentido, en el Primer Termómetro Anticrisis del mes de mayo, el 70,7% de las agencias aseguraba que el precio debía bajar entre el 10% y el 20%, mientras que un 20,7%, pensaba que debía bajar entre un 20-30%; y el 8,7%, que debía reducirse como máximo un 10%. **Ahora en este 7º Termómetro, las cifras en este sentido se siguen consolidando: el 80% de las agencias encuestadas cree que las viviendas deben bajarse entre un 10 y un 20%; mientras que el 17,1% piensa que hay que bajar entre un 20 y un 30%. En octubre, el 77,7% de las agencias encuestadas pensaba que la bajada debía ser del 10-20%; y el restante 21,4%, observaba que debía bajar un 10%.**

• **Considerablemente, ha variado durante este período de tiempo también el número de viviendas vendidas** con respecto al Primer Termómetro Anticrisis del mes de mayo. En éste, se indicaba en que un 55,2% de las agencias indicaba NO

haber vendido ninguna vivienda y un 29,3% decía haber vendido una única propiedad. Así, tras unos meses de diversas cifras, en el 5º Termómetro de septiembre se observaba un fraccionamiento y un cierto retroceso, en cuanto a las viviendas vendidas por las agencias Alianza se refería; ya que el 23,1% decía NO haber vendido ninguna vivienda durante el mes de agosto; también el 23,1% decía haber vendido una vivienda; muy similar era la cifra de agencias que dicen haber vendido dos viviendas (21,2%); y solo el 15,4% afirma haber vendido hasta cinco viviendas. **Ahora, la situación parece bastante más positiva, incrementándose las ventas con respecto incluso al mes de octubre. Así, el 17,1% ha vendido siete viviendas; el 20%, cuatro viviendas; el 42,9%, dos viviendas; y el 11,4%, una vivienda; y sólo el 8,6% dice no haber vendido ninguna.**

- **De otro lado, si el 89,7% de las agencias indicaba a mediados de mayo que el nivel de ventas, con respecto al mes anterior (durante el cuál ya estaban en Estado de Alarma) no había variado, mientras un 8,7% afirmaba que sí había variado; los datos de este 7º Termómetro son mejores. Así, el 74,3% dice que el porcentajes de ventas es igual o inferior; y el 17,1% dice que ha subido un 10%.**
- **En cuanto a las tasaciones bancarias, también son interesantes los datos registrados. En el Primer Termómetro Anticrisis del mes de mayo, el 7,3% de las agencias respondía que no habían tenido problemas con las tasaciones bancarias, mientras que un 20,7% sí lo había tenido. En este 7º Termómetro, parece que las cifras con respecto al mes de octubre varían. Así, el 54,3% dice NO tener problemas (la cifra en octubre era del 57,1%) y el 28,6% dice SÍ tener problemas (frente al 33,3% del mes de octubre. Un 17,1% (frente al 9,5% de octubre) responde que No Sabe o No Contesta.**
- **En cambio, la tendencia en cuanto a los créditos y préstamos solicitados que las entidades bancarias están concediendo a la clientela de las agencias parece estar bajando. Así, mientras en mayo, el 87,2% de las agencias afirmaba a que eran igual o menos que antes de decretarse el Estado de Alarma. En octubre, el 81% apuntaba a que SÍ se estaban concediendo créditos y financiación, frente al 11,9% que lo negaba. Ahora en el 7º Termómetro, el 77,1% afirma que los bancos SÍ están concediendo financiación a sus clientes, frente al 11,4% que dice que NO y un 11,4% responde que No Sabe o No Contesta.**

- **En cuanto a la clientela, el 87,2% de las agencias afirmaba en mayo que tenía los mismos clientes compradores que antes de declararse la Pandemia.** En el Barómetro de octubre esa tendencia se redujo hasta el 77,7%, pero en cambio crecía hasta un 19% el porcentaje de agencias que afirmaba tener un 10% más de clientes compradores. **Ahora, en noviembre, se estabiliza: el 74,3% dice tener los mismos clientes: y un 14,3%, apunta a que tiene un 10% más de clientes.**
- **Interesante es de destacar también el comportamiento de las ofertas de compra que se están recibiendo.** Así, si el Primer Termómetro Anticrisis del mes de mayo detectó que la bajada media de las ofertas recibidas con respecto al precio de salida de los inmuebles era del 10% en el 47,7% de las ocasiones; en el 41,4% de las oportunidades pedía que se bajara un 20%; y un 12,1% que fuese del 30% del valor de salida de la vivienda. **En este 7º Termómetro, el 45,7% (frente al 52,4% de octubre) de las agencias dice que las propuestas de compras que reciben sus clientes tienen una bajada del 10% con respecto al precio de salida; el 40,5% (frente al mismo 40,5% de octubre) dice que son del 20% menos; y el 14,3% (frente al 7,1% de octubre) asegura que rondan el 30% de bajada del precio inicial.**
- **Con respecto al alquiler, se observa también cómo mes a mes ha ido creciendo la oferta.** Así, si durante el Primer Termómetro Anticrisis del mes de mayo el 70,3% de las agencias destacaba haber notado una mayor oferta de viviendas puestas en alquiler y el restante 29,7% decía tener menos ofertas. **En este 7º Termómetro, las cifras siguen descendiendo. Así, el 65,7% dice que hay más oferta y el 34,3% que la oferta es inferior.**
- **En cuanto al precio del alquiler,** parece consolidarse también, mes a mes, la tendencia a mantenerse o bajar el precio por parte de los/las propietarios. Así, si el Primer Termómetro Anticrisis del mes de mayo detectó que el 82,8% de las agencias -a indicaciones de los propietarios- mantenía los precios y sólo un 17,2% de las agencias confirmaba que sí se habían bajado. **En este 7º Termómetro de noviembre, el 54,3% apunta a que los precios bajan, el 34,3% a que se mantienen y el 11,4% (un porcentaje más elevado respecto a octubre) dice que suben.**
- **En cuánto a las preferencias de la clientela de las agencias de ALIANZA Sevilla,**

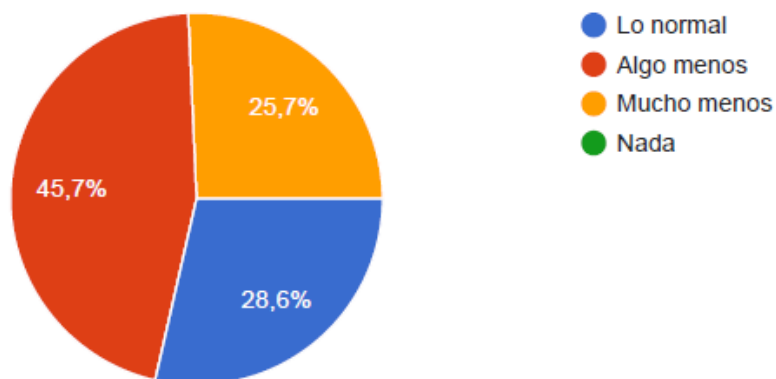
el 40% prefiere viviendas unifamiliares o chalets con jardín; el 31,4% prefiere un piso; y el 28,6% apuesta por un ático o piso con terraza.

- También destaca que el 88,6% de los/las clientes de ALIANZA Sevilla prefiere viviendas con 3 o más dormitorios, frente al restante 11,4% que quiere dos dormitorios.
- En relación con la atención a la clientela, destaca la preferencia por la atención presencial en la oficina para el 82,9%; frente a un 11,4% de las personas que prefieren ser atendidas por mail por los agentes de ALIANZA Sevilla.
- En cuanto a la influencia y rendimiento en la labor de las agencias de ALIANZA Sevilla, aún destacando la preferencia por Idealista (74,3%) y Fotocasa (14,3%), el 37,1% de las agencias encuestadas apunta a que los portales inmobiliarios no les están generado más clientela; y el 57,1% asegura que han bajado las solicitudes de información que reciben desde ellos.
- A modo de resumen, en cuanto a compraventas de viviendas detectadas tras el verano, se reparten casi de igual manera. Así el 45,7% dice haber cerrado más contrato; frente al 54,3% de las agencias que asegura que es inferior.
- En cuanto a contratos de alquiler, el 45,7% de las Agencias ALIANZA asegura que Sí ha cerrado más operaciones; frente al 54,3% que asegura que es inferior.
- Por último, también es de destacar cómo ha variado sustancialmente la percepción de las agencias inmobiliarias de ALIANZA Sevilla con respecto a su situación general actual y en relación con el mes precedente, aumentando el porcentaje de una cierta percepción negativa por parte de algunas agencias. Así, si durante el Primer Termómetro Anticrisis del mes de mayo, un porcentaje mayoritario de agencias (74,1%) indicaba que su negocio se había visto gravemente perjudicado por la pandemia y el cierre de las oficinas y un 22,4% decía estar igual. En este último 7º Termómetro, las cifras han mejorado con respecto al mes de octubre. Así, todas las oficinas de ALIANZA apuntan van igual (45,7%) o mejor (37,1%) que el mes anterior, frente a un creciente 17,1% que asegura que va peor.

Preguntas y Respuestas

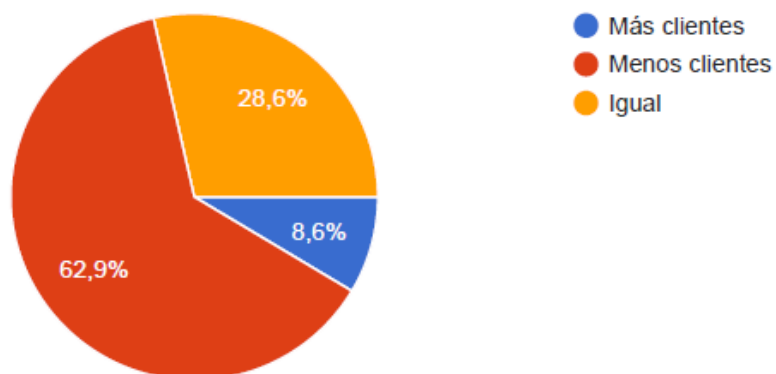
Pregunta 1: ¿Están entrando clientes en tu oficina?

NOVIEMBRE



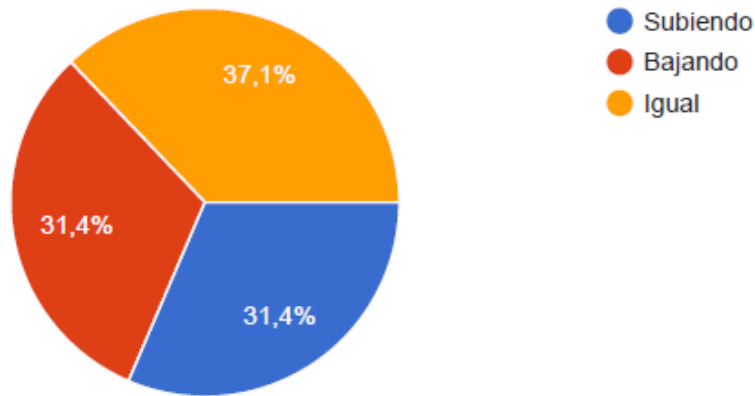
Pregunta 2: ¿Más o menos clientes entran por puerta respecto al mes anterior?

NOVIEMBRE



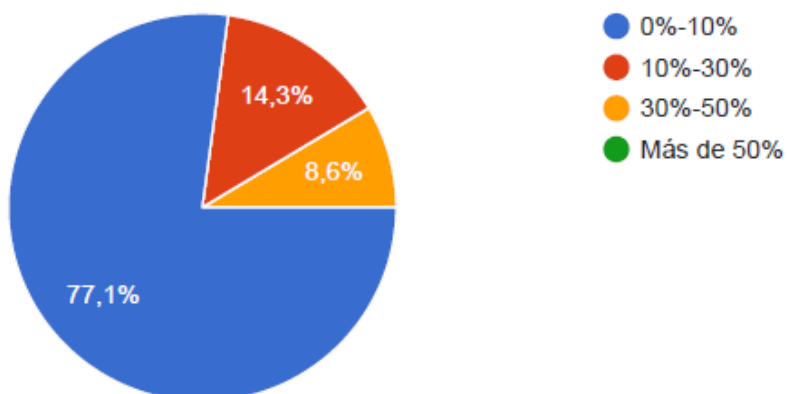
Pregunta 3. ¿Tu cartera de inmuebles está subiendo o bajando?

NOVIEMBRE



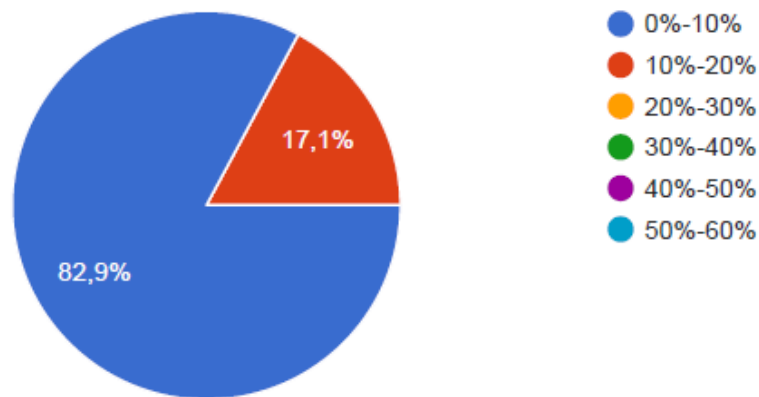
Pregunta 4. ¿Qué porcentaje de clientes de tu cartera de propietarios está bajando el precio?

NOVIEMBRE



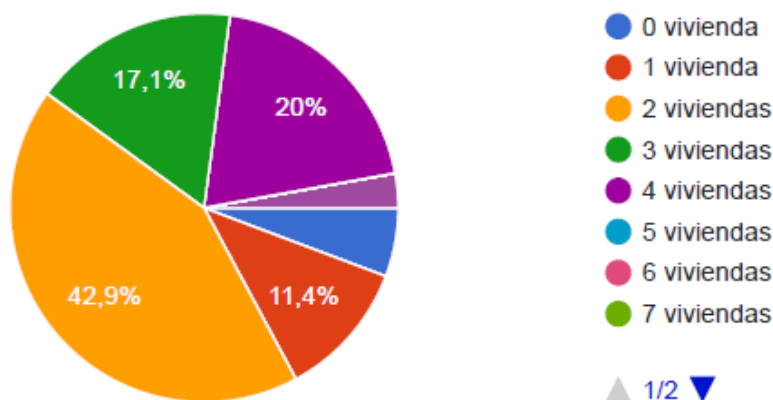
Pregunta 5. La bajada de precio medio está siendo deL:

NOVIEMBRE



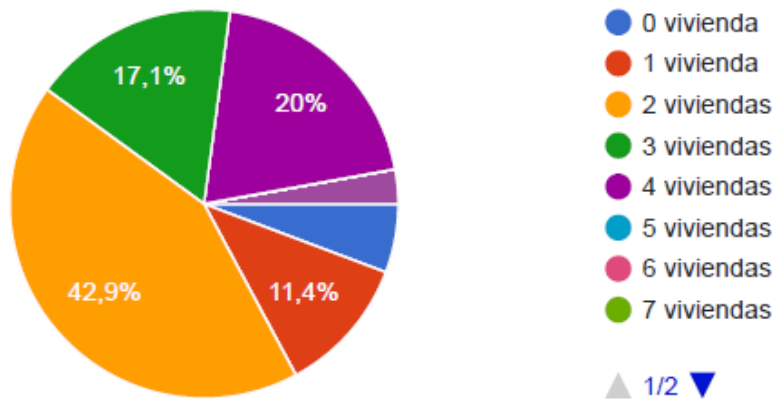
Pregunta 6. Si las viviendas de tu zona están caras ¿En qué porcentaje medio CREES TÚ que deberían de bajar para que se vendiesen?

NOVIEMBRE



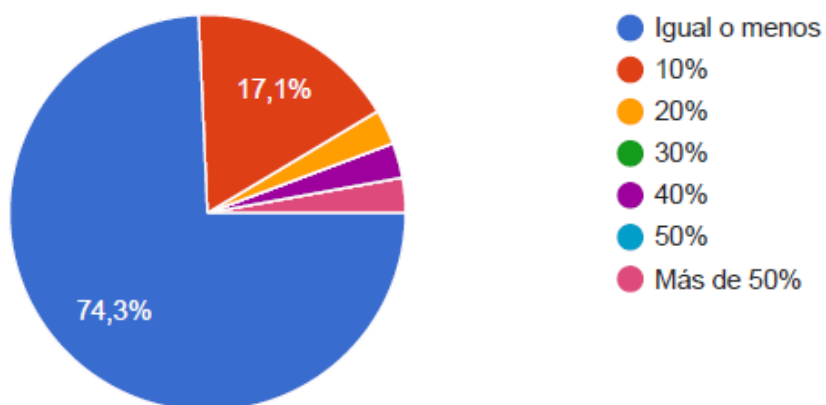
Pregunta 7. ¿Cuántas viviendas has vendido este mes?

NOVIEMBRE



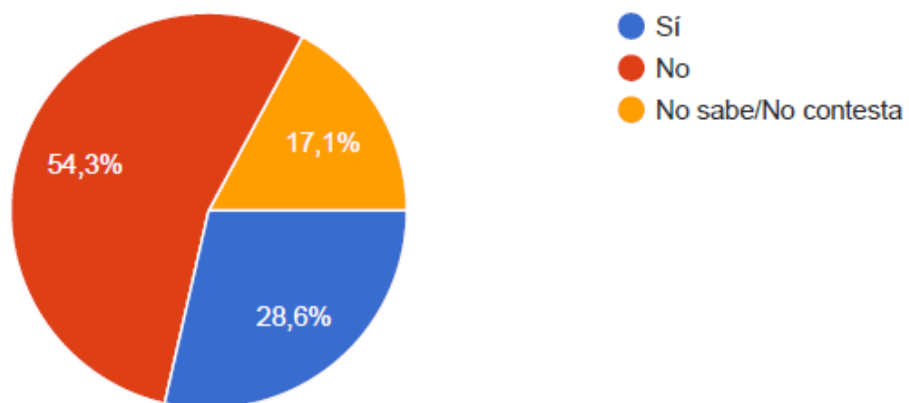
Pregunta 8. ¿Qué porcentaje de ventas (de más) supone con respecto al mes anterior?

NOVIEMBRE



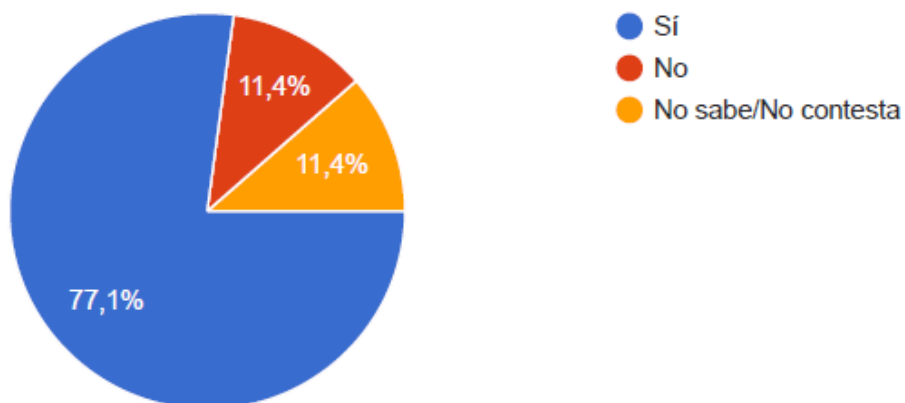
Pregunta 9. ¿Estás teniendo problemas con las tasaciones bancarias?

NOVIEMBRE



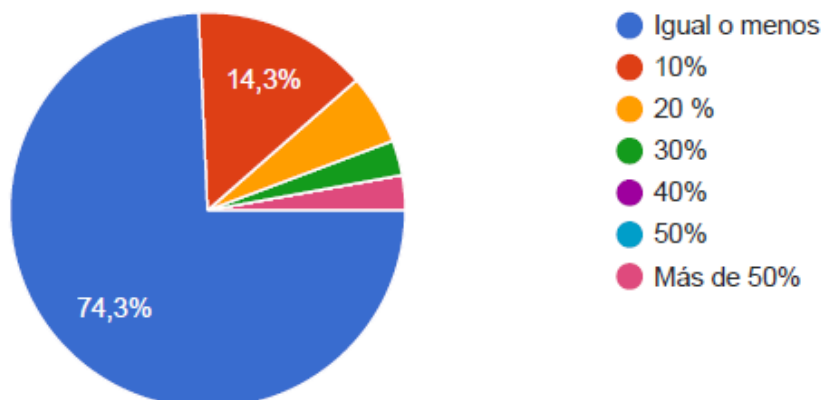
Pregunta 10. ¿Los bancos están concediendo financiación a tus clientes?

NOVIEMBRE



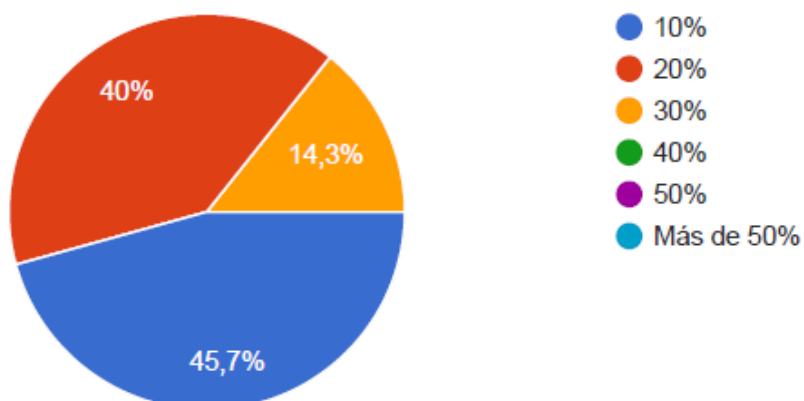
Pregunta 11. ¿Tienes más o menos clientes compradores que el mes anterior?

NOVIEMBRE



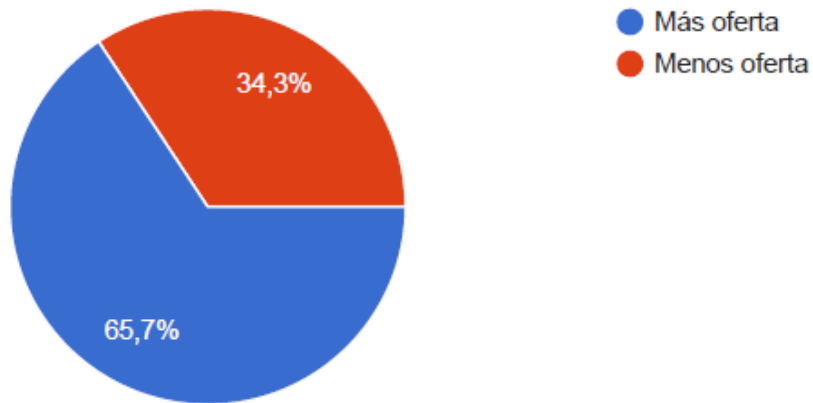
Pregunta 12. Las propuestas de compras que recibes, ¿qué porcentaje de bajada tienen?

NOVIEMBRE



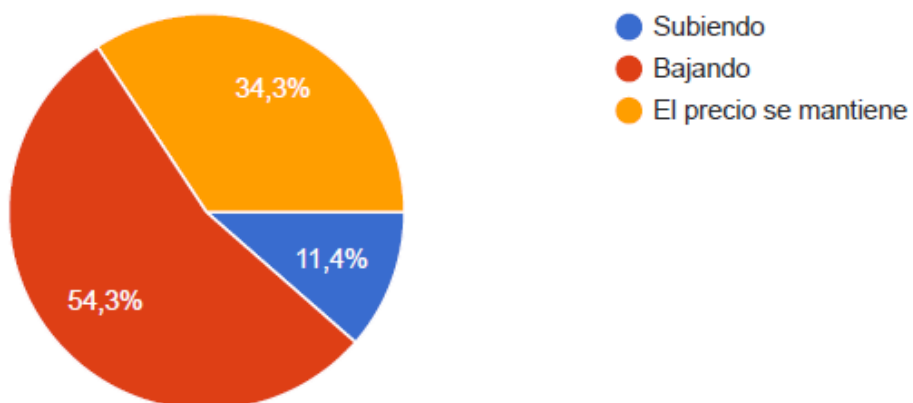
Pregunta 13. Con respecto al alquiler, ¿hay más o menos oferta?

NOVIEMBRE



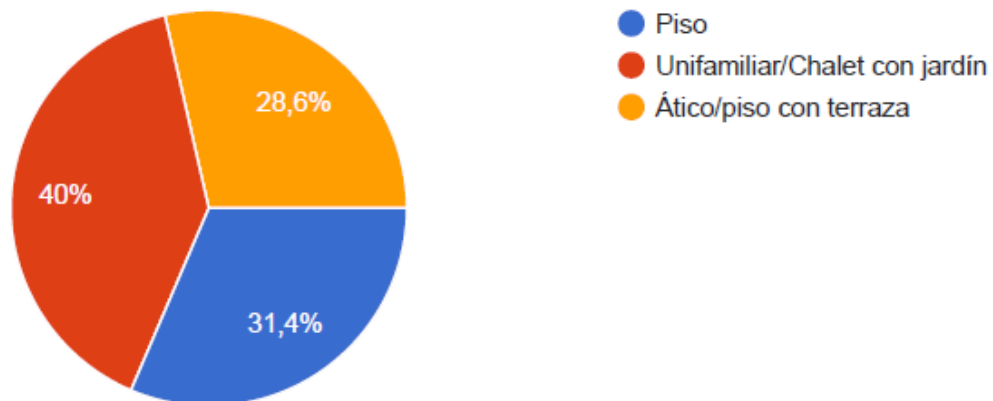
Pregunta 14. En cuanto al precio del alquiler, respecto al mes anterior ¿Está subiendo, bajando o el precio se mantiene?

NOVIEMBRE



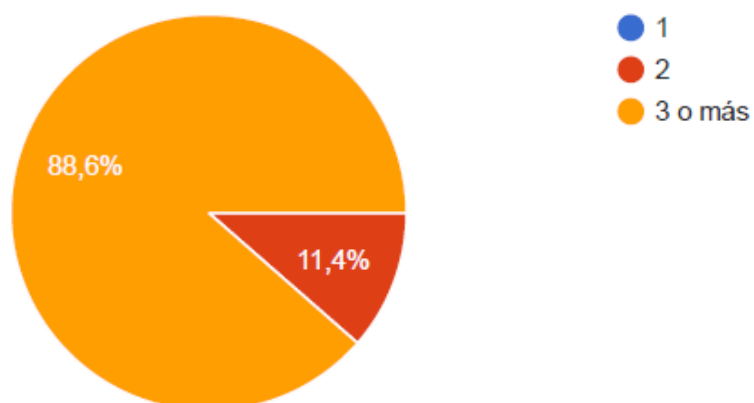
Pregunta 15. ¿Qué prefieren tus clientes compradores en el último mes?

NOVIEMBRE



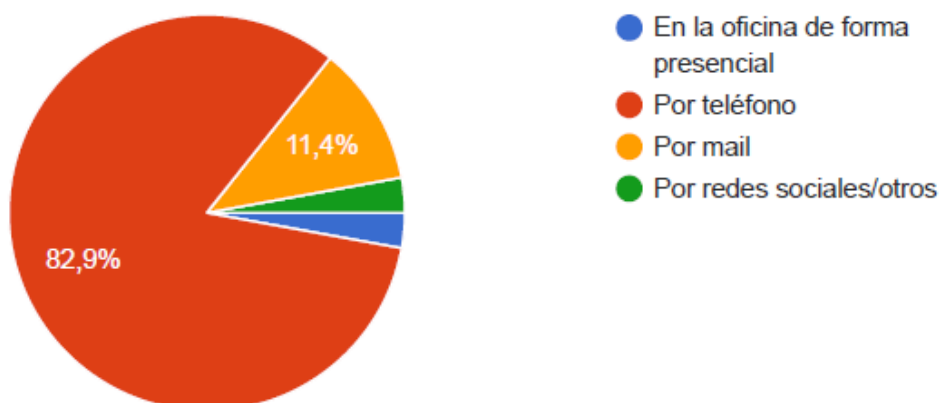
Pregunta 16. ¿De cuántos dormitorios?

NOVIEMBRE



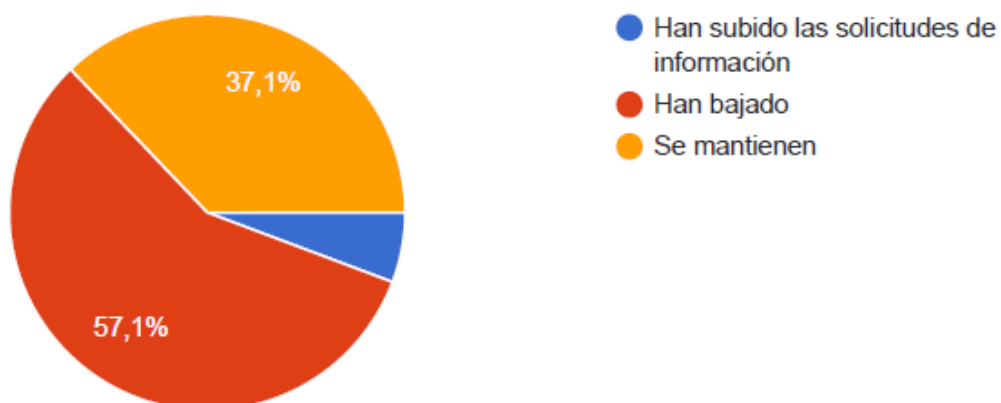
Pregunta 17. ¿Cómo se atiende al mayor número de clientes?

NOVIEMBRE



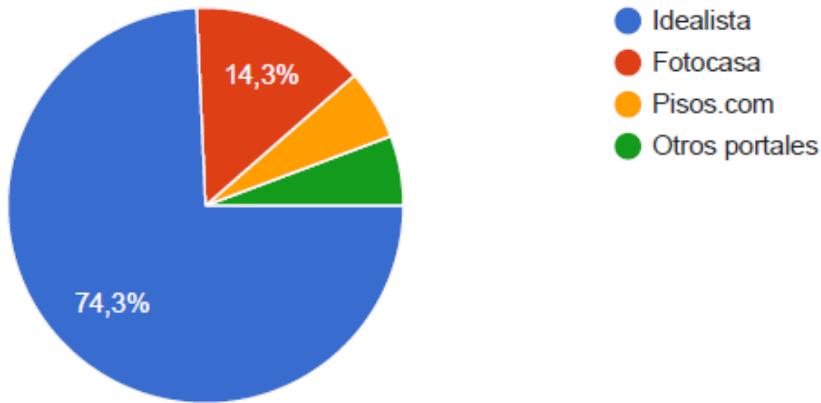
Pregunta 18. ¿Cómo está siendo el rendimiento de los portales?

NOVIEMBRE



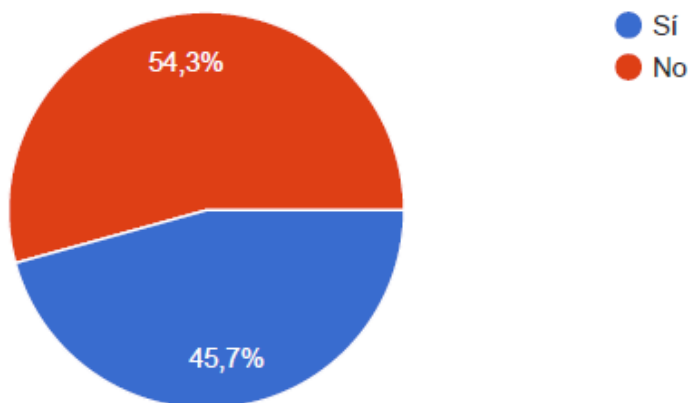
Pregunta 19. ¿En qué portal estás teniendo más rendimiento?

NOVIEMBRE



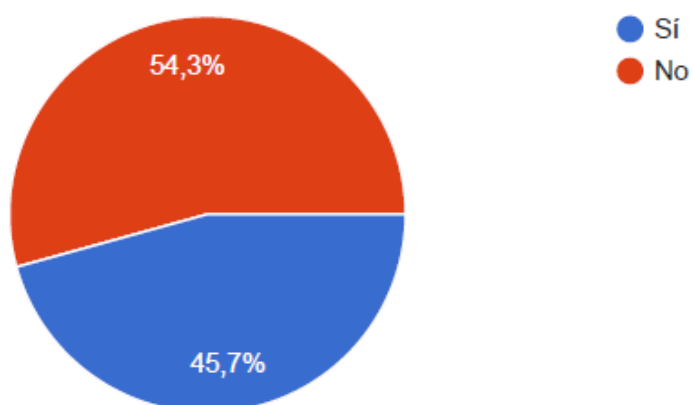
Pregunta 20. VENTA ¿Se están cerrando más contratos de compraventa después del verano?

NOVIEMBRE



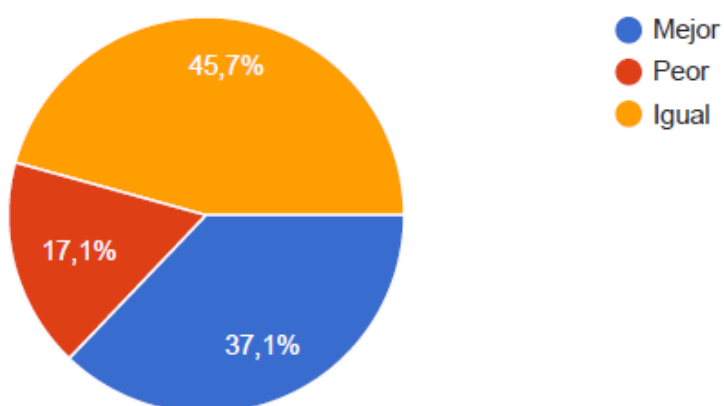
Pregunta 21. ALQUILER ¿Se están cerrando más contratos de alquiler después del verano?

NOVIEMBRE



Pregunta 22. En líneas generales, ¿tu oficina va mejor o peor que el mes anterior?

NOVIEMBRE



Más información en nuestra Página web:
<https://alianzasevilla.com/>



Susana Muñoz Bolaños

DPTO. de COMUNICACIÓN Y RELACIONES CON LOS MEDIOS

comunicación@alianzasevilla.com

comunicacionALIANZASevilla@gmail.com

www.alianzasevilla.com