

Un negocio con buenas perspectivas de Crea tu agencia

futuro que no precisa una gran inversión inmobiliaria

Gastos comunes

Secretaria: Es una pieza clave para el buen funcionamiento del negocio. Si optamos por una persona con experiencia, el sueldo rondará los **1.082 euros**; aunque siempre son posibles otras fórmulas, como contratar un *júnior* (alrededor de **601 euros al mes**).

Ordenadores: Por aproximadamente **5.410 euros** se pueden adquirir todos los equipos necesarios para la gestión de una inmobiliaria. Lo ideal es que una vez que se contrate personal, cada trabajador disponga de su propio ordenador para un mejor aprovechamiento de la base de datos de clientes y el desarrollo de la misma.

Decoración y mobiliario: La imagen es fundamental en cualquier negocio, y más en aquellos que atienden al público. Por unos **3.600 euros** puedes conseguir una imagen digna y elegante.

Publicidad

Esta partida de gastos también depende de la zona en la que se ubique la inmobiliaria y del sector predominante al que se dedique. El mínimo inicial será de unos **1.200 euros** antes del lanzamiento, aun-

que durante los tres primeros meses seguramente sea necesario realizar alguna inversión suplementaria. Hay que contemplar posibilidades como *mailing*, buzoneo o anuncios en prensa local.

Alquiler del local

Es fundamental que el local esté a pie de calle, lo cual favorece la compra por impulso. El precio del alquiler variará en función de la ciudad que se elija para establecer la empresa, aunque por las características del negocio, que no requiere mucho espacio, en ningún caso debería superar las **900 euros**.

Tu inversión inicial

Gastos de constitución	721 euros
Alquiler del local	751 euros
Ordenadores (con software), fotocopiadora, escáner, fax, etc.	5.410 euros
Decoración	1.202 euros
Mobiliario	3.606 euros
Publicidad	1.202 euros
Secretaria	1.082 euros
TOTAL	13.974 euros

Ni grande ni pequeña.

Lo más seguro es establecerse en una ciudad mediana como, por ejemplo, Alicante o Zaragoza, ya que en las grandes ciudades el mercado está copado por las grandes empresas. En cualquier caso, lo que no es aconsejable es establecer el negocio en municipios pequeños (menos de 50.000 habitantes) y de escaso crecimiento poblacional.

Algo más de 12.000 euros de inversión mínima, una contrastada base de datos de clientes y, sobre todo, grandes dotes comerciales son los ingredientes básicos para entrar en un sector que atraviesa momentos de auge.

Si estás dando vueltas a la idea de montar una agencia inmobiliaria, debes saber que estás de enhorabuena. Como explica José Luis Casero, asesor jurídico de la Asociación de Jóvenes Empresarios, "éste es un gran momento para los emprendedores que decidan crear su empresa en el mercado inmobiliario porque la buena situación económica que vivimos favorece que la gente derive sus beneficios a este tipo de compras".

Si a ello le añadimos que en la actualidad el 50% del total de operaciones de compraventa de vivienda (700.000 cada año) se realiza con participación de intermediarios, la conclusión es más que evidente: el sector inmobiliario está en alza. Pero, atención, el optimismo por lo bien que le va al mercado puede hacerte caer en el mismo error de la protagonista del cuento de *La lechera*. Así que, antes de lanzarte, te conviene conocer las principales claves que pueden determinar el éxito de tu empresa.

Hoy día no es necesario ser agente de la propiedad inmobiliaria (API) para montar una agencia. Basta con tener un eficaz instinto comercial y unos conocimientos mínimos de la promoción inmobiliaria y del mercado del suelo. Disponer de una amplia base de datos de clientes es también básico. En opi- ➤

Trámites de constitución y puesta en marcha

Si eliges crear una sociedad limitada, éstos son los pasos que debes dar:

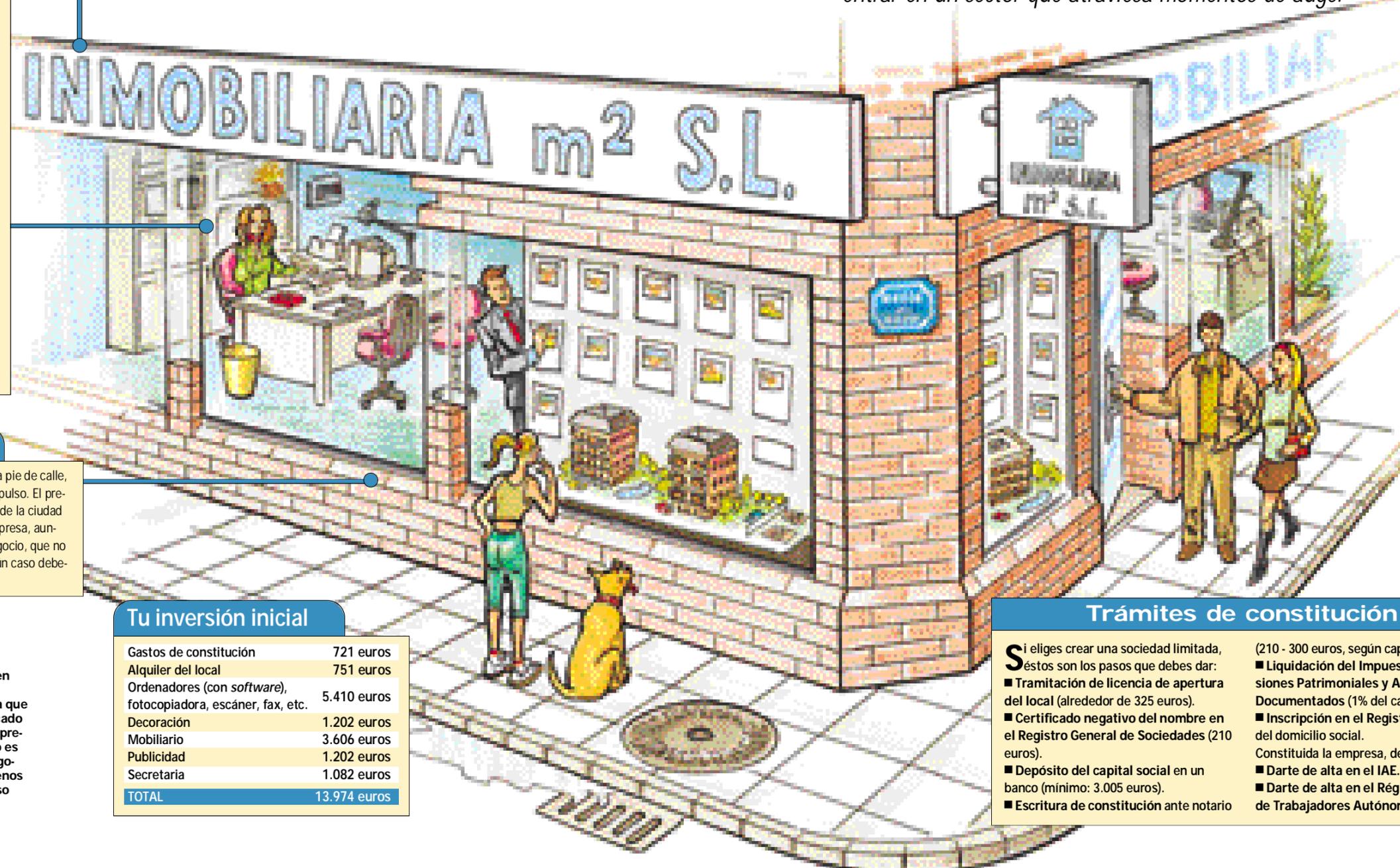
- Tramitación de licencia de apertura del local (alrededor de 325 euros).
- Certificado negativo del nombre en el Registro General de Sociedades (210 euros).
- Depósito del capital social en un banco (mínimo: 3.005 euros).
- Escritura de constitución ante notario

(210 - 300 euros, según capital social).

- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (1% del capital social).
- Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio social.
- Darte de alta en el IAE.
- Darte de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos

Constituida la empresa, deberás:

- Inscribir la empresa en la Seguridad Social.
- Dar de alta a los empleados en el Régimen General de la Seguridad Social.
- Comunicar la apertura del centro de trabajo a la Seguridad Social.
- Obtener y legalizar el Libro de Visitas y de Matriculación de los trabajadores.



Los gastos de la inmobiliaria

Debido a la naturaleza del negocio, los gastos no van a proceder de las compras realizadas. Las compras de mobiliario y tecnología se incluyen en el capítulo Pagos y los gastos que aparecen en la cuenta de resultados hacen referencia a los sueldos de los empleados (en este ejemplo, se han calculado los gastos para una inmobiliaria con cuatro empleados: un administrativo, una secretaria, un comercial y el propio empresario), a la publicidad y a otros

gastos fijos (luz, teléfono, amortización del préstamo, etc.). El inmovilizado de 42.070 euros corresponde a mobiliario e instalaciones. Como el acuerdo de pagos por este concepto es de 16.227 euros al contado, 12.921 en junio y otros 12.922 en diciembre (no es normal pagar a más de un año), en el balance aparece una cuenta deudora de proveedores de inmovilizado, que recoge el saldo que se debe y que se cancela en diciembre.

Fondo de maniobra

En los primeros meses habrá pocas operaciones (números rojos durante enero y febrero), de ahí que sea en ese momento cuando tengamos que realizar un mayor esfuerzo en publicidad, que provocará un incremento de la partida denominada Otros gastos.

Desde el inicio debemos contar con un fondo de maniobra, ya que en caso contrario nos sería imposible, por ejemplo, atender las nóminas del mes de agosto, cuando las vacaciones originan un considerable descenso de los ingresos registrados por la inmobiliaria.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio refleja el momento en que la diferencia entre ingresos y gastos suma cero, lo que se considera el inicio de una situación de rentabilidad para la empresa. Esta información la podemos obtener en la cuenta de resultados. En el supuesto que nos ocupa vemos que los ingresos y

los gastos se igualan en el tercer mes de actividad de la empresa, de lo cual se deduce que deberemos obtener unos ingresos medios de 12.020 euros para poder cubrir los gastos. No obstante, lo más frecuente es que no se alcance esta situación hasta el tercer año de actividad.

Qué conceptos debes tener en cuenta para controlar la situación financiera de tu empresa

Hemos confeccionado un modelo de plan financiero que te servirá de referencia a la hora de realizar tu propio negocio. En nuestro supuesto, la empresa se ha creado con 42.070 euros, 12.020 de los cuales corresponden a un préstamo bancario

que amortizaremos a razón de 601 euros mensuales. Nuestra agencia prototipo, la que ha servido para realizar este supuesto, tiene cuatro empleados, cuyos salarios suponen un desembolso de 6.010 euros al mes (en este capítulo se incluyen tanto el

sueldo fijo como el variable por comisiones de venta). **Cuenta de resultados** La Cuenta de Resultados recoge por separado los gastos e ingresos de la empresa. La diferencia entre ambos nos dará el resultado del ejercicio.

En el apartado de gastos de personal, la paga de julio está prorrateada (por el tiempo que llevan trabajando los empleados), mientras que la de diciembre se refleja íntegramente, pues en ese momento ya se ha cumplido un año de contrato de los

empleados y debe pagarse por completo. Un detalle importante relacionado con este capítulo es que no hay que confundir el apartado de "Gastos financieros" con el de "Devolución del préstamo" que aparece en Tesorería. Los primeros se refieren a los

intereses por los préstamos contraídos, mientras que la devolución del préstamo se refiere a su amortización. En cuanto a las "Amortizaciones", se trata del pago de la deuda que la empresa tiene asumida por el desembolso del capital aportado, que en

este caso asciende a 42.070 euros (debemos 12.020 al banco y 30.050 a nosotros mismos, ya que le hemos prestado ese dinero a la empresa para poder ponerla en marcha). **Tesorería** Este capítulo se refiere a la disponibilidad de medios líquidos en

la caja de la empresa y en los bancos, nuestra liquidez, nuestro dinero contante y sonante. Viene dada por la diferencia en las cuentas de activo circulante y pasivo circulante (cobros menos pagos igual a *saldo*). **Balance** Es el balance ficticio

que realizamos para representarnos la situación económica pasado cierto tiempo. Dentro de él, el capítulo de "Cajas y bancos" se refiere al dinero que mantenemos en entidades bancarias. En el pasivo, vemos que las cantidades que aparecen en el

capítulo "Personal, Seguridad Social y Hacienda" son distintas, porque dependen de las pagas extra y de los periodos de recaudación (liquidaciones trimestrales de IVA, Impuesto de Sociedades, etc.). **Proveedores** En cuanto al capítulo

"Proveedores de inmovilizado", éste se refiere a quienes nos han vendido el local, el material de oficina, etc., es decir, a lo que debemos a esas empresas por esos conceptos. En nuestro caso, hacemos un primer desembolso en enero y realizamos el

siguiente pago en julio, para saldar finalmente la deuda al acabar el año. En cuanto a las "Deudas con bancos", vemos que lógicamente, al amortizar 601 euros cada mes, nuestra deuda se reduce mensualmente en esa misma cantidad.

Tu primer año, en cifras contantes y sonantes

En euros														
CUENTA DE RESULTADOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
Ventas	9.015	9.616	12.020	12.621	18.030	17.429	14.424	5.409	11.419	16.528	18.631	11.720	156.864	
Gastos de personal	7.813	7.813	7.813	7.813	7.813	7.813	7.813	7.813	7.813	7.813	7.813	13.823	99.768	
Gastos financieros	2.302	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499	7.789	
Otros gastos	6.010	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	39.066	
Amortizaciones (42.071 euros/2 años)	697	697	697	697	697	697	697	697	697	697	697	697	8.366	
RESULTADOS	-7.807	-2.398	6	607	6.016	5.415	2.410	-6.605	-595	4.514	6.617	-6.305	1.875	
PRESUPUESTO DE TESORERÍA														
Tesorería		20.537	20.038	21.943	19.040	26.955	34.270	20.248	15.542	16.846	17.850	26.366		
Cobros														
Ventas	9.015	9.616	12.020	12.621	18.030	17.429	14.424	5.409	11.419	16.528	18.631	11.720	156.864	
Capital	30.051												30.051	
Deudas con bancos	12.020												12.020	
TOTAL TESORERÍA	51.086	30.153	32.058	34.564	37.070	44.385	48.694	25.657	26.961	33.374	36.481	38.086	198.935	
PAGOS														
Del inmovilizado	16.227						12.922					12.922	42.071	
Gastos de personal	6.010	6.010	6.010	11.419	6.010	6.010	11.419	6.010	6.010	11.419	6.010	12.020	94.359	
Gastos financieros	2.302	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499	7.789	
Otros gastos	6.010	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005	39.066	
Devolución préstamo		601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	601	6.611	
TOTAL PAGOS	30.549	10.115	10.115	15.524	10.115	10.115	28.446	10.115	10.115	15.524	10.115	29.047	189.896	
SALDO FIN DE MES	20.537	20.038	21.943	19.040	26.955	34.270	20.248	15.542	16.846	17.850	26.366	9.039	9.039	
BALANCE PREVISIONAL														
ACTIVO														
Inmovilizado	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	42.071	
Amortización	-697	-1.394	-2.092	-2.789	-3.486	-4.183	-4.880	-5.577	-6.275	-6.972	-7.669	-8.366		
'Stock' de productos														
Caja y bancos	20.537	20.038	21.943	19.040	26.955	34.270	20.248	15.542	16.846	17.850	26.366	9.039		
TOTAL ACTIVO	61.910	60.714	61.922	58.322	65.540	72.158	57.439	52.036	52.643	52.949	60.768	42.744		
PASIVO														
Personal, SS y Hacienda	1.803	3.606	5.409	1.803	3.606	5.409	1.803	3.606	5.409	1.803	3.606	5.409		
Proveedores de inmovilizado	25.844	25.844	25.844	25.844	25.844	25.844	12.922	12.922	12.922	12.922	12.922	0		
Deudas con bancos	12.020	11.419	10.818	10.217	9.616	9.015	8.414	7.813	7.212	6.611	6.010	5.409		
Capital	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051	30.051		
Resultado neto	-7.807	-10.205	-10.199	-9.592	-3.576	1.839	4.249	-2.356	-2.951	1.563	8.180	1.875		
TOTAL PASIVO	61.910	60.714	61.922	58.322	65.540	72.158	57.439	52.036	52.643	52.949	60.768	42.744		

Gastos de personal

Todos los meses se paga la misma cantidad, excepto los meses de abril, julio y octubre, fechas que coinciden con el pago de retenciones y pagas extra (aunque durante este primer año las dos primeras pagas extraordinarias se prorratean y sólo se paga separadamente en

diciembre, cuando los empleados cumplen su primer año de permanencia en la empresa). Por otra parte, siempre existe un saldo deudor de 1.803 euros que corresponde a los pagos que se realizan a la Seguridad Social, a la que siempre se le debe un mes.

Préstamos

Antes de comenzar la actividad de nuestra agencia inmobiliaria, quizá tengamos que solicitar un préstamo a un banco o a una caja de ahorros. En el caso que exponemos, solicitaríamos un crédito de 12.020 euros con una amortización mensual de 601.

Los intereses anuales se dividen por igual entre los doce meses del año, aunque, como puede observarse en el cuadro, en el mes de enero tendremos que abonar otros 1.803 euros a cuenta de la comisión de apertura que cobra el banco y los preceptivos corretajes.

Meses con menos ingresos

Enero y febrero serán los peores meses del año. Por eso, hacerse hueco en el mercado y tratar de conseguir una amplia base de datos de clientes será la tarea principal durante esta temporada. La recuperación definitiva se producirá durante los meses de verano, ya que en este supuesto se ha pensado en una inmobiliaria que concentrase la mayor parte de su actividad en los alquileres de apartamentos en zonas costeras. En el mes de agosto y en el de diciembre, los ingresos descenderían. En el primer caso, debido a que las perso-

nas interesadas en contratar el alquiler de un apartamento veraniego ya lo habrían hecho con anterioridad, y en ese mes ya se encontrarían mayoritariamente en su lugar de destino vacacional. En el segundo caso la razón serían las navidades. Ha de tenerse en cuenta que los mejores y peores meses pueden variar dependiendo del área específica a la que se haya orientado la actividad de la inmobiliaria. Si ésta se dedica, por ejemplo, al alquiler de locales, muy probablemente cierre más operaciones en meses como septiembre.

La estacionalidad del sector hace que los ingresos sean muy variables

► **nión de Andrés Fontela**, responsable de comunicación y marketing de Inmoeuro en España, “disponer de una base de datos con un gran número de propiedades te permite afianzar el negocio ya que, a cuantas más propiedades accedas, mejor podrás posicionarte para atraer a tus clientes”.

El plan de negocio

Para que sea operativo, debe plantearse y dar respuesta, al menos, a los siguientes interrogantes:

Qué servicio voy a prestar. ¿Voy a especializarme en alquileres?, ¿en operaciones de compraventa?, ¿en apartamentos turísticos? ¿Combinaré la actividad propiamente de agencia inmobiliaria con la de gestión administrativa, a fin de diluir riesgos?...

Cómo lo voy a prestar. ¿En local propio?, ¿franquiciado?, ¿Internet?...

Con qué calidad voy a ofrecer mis servicios. ¿Qué grado de profundización aspiro a tener en el mercado?, ¿qué garantías de calidad ofreceré?, ¿cómo gestionaré la atención a los clientes?

Quiénes son mis competidores, ¿cómo funcionan y cómo me voy a diferenciar de ellos?, ¿qué agencias hay en la zona?, ¿qué ofrecen?, ¿qué publicidad realizan?, ¿cuánto cobran a sus clientes?...

Plan financiero. Debes determinar qué capital necesitas para empezar y cuál va a ser tu colchón económico para asumir posibles pérdidas y cubrir imprevistos. Tanto los ingresos como los gastos van a ser variables. En lo que a ingresos se refiere, no todos los meses vas a poder vender o alquilar el mismo número de viviendas o locales (seguramente en mayo y junio aumentarán tus ingresos si te dedicas al negocio en zonas de verano, pero es probable que durante diciembre y enero sufran un bajón). Se suele obtener un mes de renta por cada

Detalles que marcan diferencias

La gestión de una Agencia inmobiliaria es similar a la de otros negocios, pero tiene sus particularidades. Éstas son algunas:

¿Franquicias sí o no?

Son una buena opción para los que quieren entrar en el sector sin los riesgos que acarrea el desconocimiento del mismo. A cambio de sus servicios, las franquiciadoras se quedan con parte de los beneficios, además de cobrar un canon de entrada de entre 12.020 y 24.040 euros.

El local. Catia Benedicto opina que “se necesitan al menos 70 m²”. En todo caso, el local debe estar a pie de calle y tener un notable escaparate.

Empleados. Al menos se necesitará una persona que se encargue de las labores administrativas. El resto pueden ser autónomos que trabajen como agentes comerciales. El sueldo de éstos dependerá de las posibilidades de la empre-

sa. Lo normal es que se establezca un fijo bajo (entre 300 y 450 euros) y se negocien las comisiones que les corresponderán por cada operación. Como norma general, éstas oscilan entre el 10% y el 15%. En el caso de que el captador del inmueble y el vendedor final no sean la misma persona, la comisión se reparte entre ambos.

Publicidad. Si cuentas con recursos, publica

anuncios en los principales medios de comunicación. Si no, recurre a revistas gratuitas de barrio, a periódicos, radios y televisiones locales, o al buzoneo. Una página web en Internet, que no debe costar más de 720 euros, es otra fórmula económica para poder atraer clientes y hacer publicidad a la empresa.

Tecnología. Necesitarás un ordenador por persona. Y también una

impresora, fax, fotocopidora y escáner. Calcula unos 5.410 euros como mínimo para arrancar.

Y si precisas ayuda... Puedes acudir a la Asociación de Gestión Inmobiliaria, el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, la Asociación de Expertos Inmobiliarios o la Asociación de Jóvenes Empresarios. Otra posible fuente son revistas como *Metros2* o *Inmueble*.



El ‘boom’ de la construcción de los últimos años ha supuesto la aparición de un buen número de agencias inmobiliarias en todo el país.

alquiler cerrado y entre 4.808 euros y 9.015 por vivienda vendida. En cuanto a los gastos, ten en cuenta que los sueldos de los comerciales suelen tener una parte fija y otra a comisión, que fluctuará según las ventas.

Lo recomendable es realizar un plan a tres años, plazo que se considera normal para alcanzar el punto de equilibrio, es decir, el momento en el que pérdidas y ganancias se igualan (y a partir del cual tu empresa empieza a ser rentable).

Capital inicial

Es importante que tengas en cuenta los gastos fijos (luz, agua, etc.) y los sueldos del personal, si quieres tenerlo. Tu especialización también determinará los gastos. Por ejemplo, si te vas a dedicar al

alquiler de apartamentos en zonas costeras, los gastos de alquiler de tu local –obviamente, en una zona céntrica– serán mayores que si te dedicas a la venta de naves industriales, en cuyo caso podrás establecerte en las afueras.

Juan Luis Casero estima que “el capital inicial mínimo para una agencia que no vaya a contratar empleados está en torno a los 12.000 euros”. Pero si tus expectativas son mayores, necesitarás algo más. Según **Catia Benedicto**, de Re/Max “si creas la agencia empezando desde cero necesitas contar con un capital inicial de al menos 60.100 euros, dependiendo del número de empleados, del tipo de local que alquiles...”. Tal vez un punto intermedio sea lo idóneo.

Maribel González