

PLAN DE CONSOLIDACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LA PYME

DISEÑO DE UNA HERRAMIENTA VIRTUAL DE AUTODIAGNÓSTICO PARA LA GESTIÓN INTEGRAL DE LA PYME EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

FASE III

“ESTRUCTURA DEL MERCADO: DEMANDA”

FASE III

ESTRUCTURA DEL MERCADO: DEMANDA

FASE III: ESTRUCTURA DEL MERCADO: DEMANDA

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO

1.0. Introducción

1.1. Evolución de la Población

1.2. Nivel Socio-económico

1.3. Financiación de las Promociones

1.4. Características de la demanda de viviendas

1.5. Proyecto de Futuro

2. LA SATISFACCIÓN

2.1. Percepción General de las Empresas sobre la satisfacción de su clientela.

1.0 INTRODUCCIÓN

En la Fase I de este Estudio se han establecido los parámetros socio-económicos que enmarcan el entorno autonómico y local en el que se desenvuelven las PYMES constructoras / promotoras y detectado aquellos parámetros caracterizadores del mismo; en la Fase II se ha analizado los rasgos y perfiles que en cuanto a estructura y gestión presenta la oferta de dichas empresas e igualmente se han detectado las percepciones que sobre el mercado, la gestión y sus empresas, tienen los empresarios del Sector.

En esta fase III el Estudio analiza aquellas variables que de forma directa o indirecta inciden en la demanda del producto de la construcción, como pueden ser:

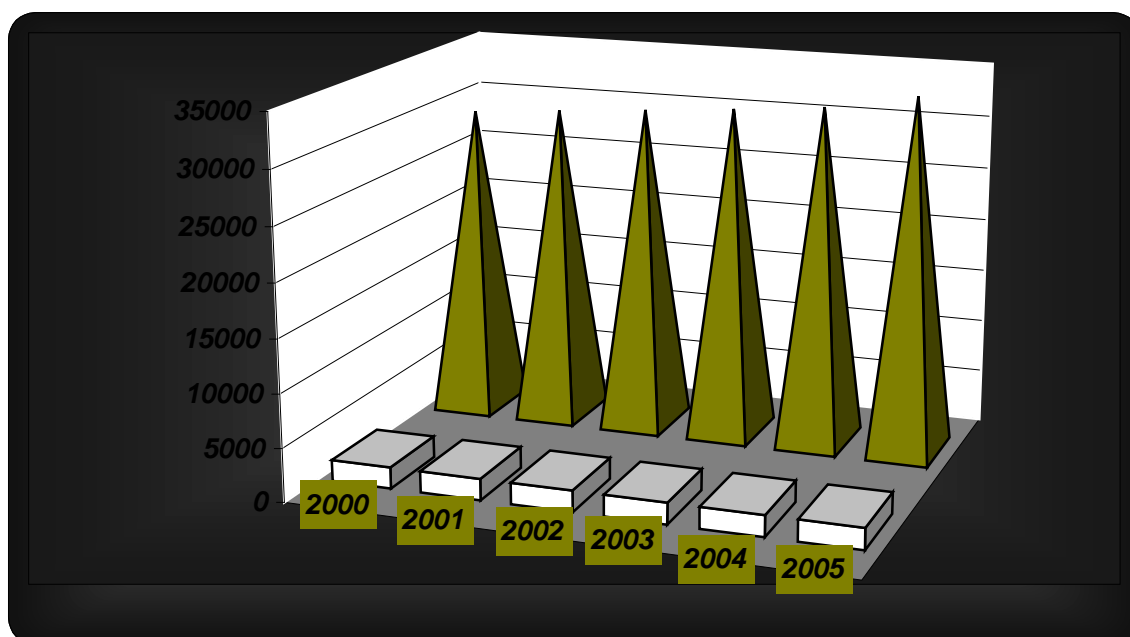
- La población
- La renta disponible
- El número de viviendas
- La población ocupada
- El entorno industrial
- Los productos financieros

E igualmente sitúa los hábitos de compra en relación a la tipología de viviendas adquiridas.

1.1. Evolución de la Población

La población evoluciona a un ritmo constante del 2,2% de incremento entre los años 2000 a 2004, produciéndose en el año 2005 una subida importante del 4,83%, siendo el número total de habitantes de 33.548, de los cuales 3.153 son extranjeros.

AÑO	POBLACIÓN	VARIACIÓN		Extranjeros
		%	Valor absoluto	
2000	29.284			
2001	29.928	2,2	644	
2002	30.586	2,2	658	
2003	31.259	2,2	673	
2004	32.002	2,2	743	
2005	33.548	4,83	1.546	3.153



El índice de crecimiento de la población, de un 4,83% en el año 2005, representa un cambio en la tendencia de crecimiento de 2,2% anual, que se puede traducir en un incremento en la demanda de viviendas.

1.2. Nivel Socio-Económico

Analizaremos en este apartado aquellas variables socio-económicas que inciden en la capacidad de compra de activos inmobiliarios

a) Renta Disponible

La Renta Disponible en el municipio de Tomelloso está situado entre 9.300 y 10.200 euros anuales, nivel cuatro en el análisis del Anuario Económico de La Caixa, representando un standard por encima de la media.

Posibilidades de incrementar el nivel de endeudamiento de la población.

b) Viviendas

El número de viviendas destinadas a primera vivienda está situado en 9.253; total de viviendas familiares es de 12.771. Puede deducirse que el diferencial son viviendas de segunda residencia o viviendas en régimen de alquiler. Este diferencial se traduce en un horizonte de posibles nuevos compradores de viviendas para primera residencia.

c) Actividad Comercial Minorista

La Actividad Comercial Minorista se estructura alrededor de 744 establecimientos con un índice de crecimiento en el período 1999-2004 del 16,01%, seis puntos superior al aumento de establecimientos en la provincia de Ciudad Real y ocho puntos por encima de la media de la Comunidad Autónoma.

d) Actividad Comercial Mayorista

En Tomelloso operan 122 establecimientos de Comercio Mayorista, con un crecimiento de 13% en el intervalo de 1999-2004.

La tasa de crecimiento supera en 1,8% la de la provincia de Ciudad Real y en 0,6% puntos la de la Comunidad de Castilla La Mancha.

e) Actividad Industrial

El número de empresas que desarrollan su actividad en el municipio de Tomelloso es de 986, lo que indica su potencial industrial.

Entre los ocho polígonos industriales ubicados en el término municipal de Tomelloso se contabilizan 85 parcelas libres, que si lo sumamos a las 300.000 m² que se ubican en el Polígono Industrial SEPES nos dará una idea del potencial de crecimiento industrial del municipio, que se traduce en un incremento del número de puestos de trabajo y de ocupados que significa un crecimiento de la riqueza y de la posibilidad de compra inmobiliaria.

El crecimiento del parque industrial entre los años 1999 a 2004 ha supuesto un aumento en un 48,7% en el número de empresas del municipio, crecimiento que con la política municipal de ubicación de nuevos polígonos industriales en el municipio consolida la misma línea de crecimiento para el próximo quinquenio.

1.3. Financiación de las Promociones

En el mercado financiero la totalidad de las instituciones financieras que en él operan, ofrecen una amplia variedad de productos creados especialmente para cubrir las necesidades del promotor inmobiliario.

La gama contempla desde la adquisición del suelo, a su urbanización y a la construcción de viviendas.

Préstamo hipotecario para adquisición de suelo

Financiación de hasta 50-60% del valor de la tasación del suelo apto para inmediata actuación urbanística. Préstamo subrogable para los futuros adquirientes de las viviendas que posiblemente se construyan.

Préstamo hipotecario para urbanización de suelo

Sobre proyecto y presupuesto de urbanización, se financian los costes de ésta a través de un préstamo hipotecario. El préstamo es subrogable por los futuros adquirientes de las viviendas que posiblemente se construyan.

Préstamo hipotecario al Promotor.

Financiación de las viviendas a construir, a través de una operación hipotecaria sobre cada una de las fincas registrales a construir. El préstamo es subrogable para los futuros adquirientes de las viviendas que se construyan.

Además de las anteriores modalidades, que podríamos denominar como tradicionales, dentro del mercado financiero pueden encontrarse todo tipo de variedades sobre dichas fórmulas:

Hipoteca en la modalidad ampliable

Se solicita el capital necesario para la compra del terreno y posteriormente ampliada con el importe necesario para financiar la promoción.

Cuenta de Crédito especial para Promotores

Préstamo para facilitar la adquisición de fincas o terrenos, e incluso poder financiar el pago de las arras.

Posteriormente podrán cancelar la operación formalizando un préstamo hipotecario en la modalidad escogida.

Normalmente, para los préstamos a la construcción, las entidades financieras permiten disponer del capital, mediante sucesivas entregas previa certificación de obra.

Las entidades financieras acostumbran a adaptar las condiciones de los préstamos, intereses, revisión de intereses, liquidaciones mensuales, trimestrales, formas de pago, mediante cuotas constantes o progresivas, etc, a las necesidades de los promotores.

El precio del dinero es uno de los principales motores de la construcción, como a largo plazo, el préstamo financiador se subroga al comprador, las cuotas derivadas del mismo, cuanto más bajo es el tipo de interés, más baja es la cuota y mejor la aceptación por parte del comprador. Cuando el precio del dinero es alto se produce el efecto contrario.

En la actualidad está situado el mibor entre el 2,5 y el 3%, representa una cuota más baja, que favorece la tendencia compradora y repercute en un aumento de la construcción.

Podemos resumir lo anteriormente expuesto, estableciendo que:

El mercado financiero ofrece diversidad de productos para la financiación de las promociones.

La financiación al Promotor se traduce en la posibilidad de subrogación al comprador.

El precio del dinero, repercutido en la cuota del préstamo, representa la aceleración o el frenado del mercado inmobiliario y a su vez al Sector de la Construcción.

El precio actual del dinero representa un incentivo para el Sector.

1.4. Características de la Demanda de la Vivienda

Durante el año 2005 el número total de proyectos visados fue de 54, de los cuales 38 se correspondían con viviendas en altura, 6 proyectos con viviendas unifamiliares adosadas.

Los cincuenta y cuatro proyectos visados se corresponden con 893 viviendas, de las cuales 688 se corresponden con los 38 edificios en altura; 46 viviendas unifamiliares que se corresponden con 6 proyectos y 159 viviendas unifamiliares adosadas, correspondientes a 10 visados otorgados.

El importe a que ascienden los proyectos visados ascienden a cuarenta y un millones de euros.

Entre los meses de enero y febrero se visaron 8 proyectos que representaron 136 viviendas; cinco proyectos se corresponden con 119 viviendas en edificios en altura, un proyecto es de dos viviendas unifamiliares y dos proyectos se correspondían con 15 viviendas unifamiliares adosadas.

El importe presupuestado se sitúa en seis millones de euros.

De la información analizada podemos establecer que en el año 2005 la demanda de viviendas se caracterizó en que :

Un 77,04% demandó viviendas en edificios de altura

Un 5,16% demandó viviendas unifamiliares

Un 17,80% demandó viviendas unifamiliares adosadas.

Y que en el año 2006 la demanda se caracterizó en los meses de enero y febrero en que:

Un 87,5% demandó viviendas en edificios en altura

Un 0,68% demandó viviendas unifamiliares

Un 11,09% demandó viviendas unifamiliares adosadas

1.5. Proyección de futuro

Todas las variables que han sido analizadas en los anteriores epígrafes nos indican la continuidad del ciclo de crecimiento del sector de la construcción en el ámbito de actuación de las PYMES que forman parte del Proyecto.

Los índices de crecimiento de la población, de la renta disponible, de la actividad comercial, tanto minorista, como mayorista y de la actividad industrial, consideramos que son indicadores lo suficientemente fiables como para poder deducir de ellos una continuidad, en el ciclo actual de crecimiento, de menos en el período 2006/2009.

Sin embargo hay una serie de indicadores que pueden ralentizar dicho crecimiento, como son:

- El aumento en el precio del suelo: Este incremento puede aumentar de forma considerable el precio de venta de la vivienda, valor que hasta el día de hoy no ha hecho disminuir la demanda compradora.
- El incremento del precio del dinero: El aumento en el precio del dinero, que se está produciendo, y se prevé siga con su camino alcista, puede ser un fuerte contratiempo.
- Igualmente puede ser un factor que incida negativamente en el crecimiento. La coronatización del Ayuntamiento y su falta de política clara y definida sobre el futuro urbanístico del municipio.

2. LA SATISFACCIÓN

En la reunión de grupo desarrollada como fase cualitativa de la Encuesta desarrollada sobre las características de la oferta, se aborda conjuntamente con los aspectos detallados en el epígrafe 2.3 la percepción que los empresarios tienen de la satisfacción de la clientela.

2.1. Percepción General de las Empresas sobre la Satisfacción de la Clientela.

En otros sectores, la satisfacción, se constata a través de la fidelización de la clientela, el cliente repite, en el de la construcción es más difícil que un comprador vuelva a comprarte otra vivienda, salvo en casos excepcionales, por haber quedado satisfecho de una anterior compra.

Aunque el comprador, con la vivienda adquirida, cubra sus necesidades, este primer estadio de satisfacción se va transformando, en algunos casos, en insatisfacción, en el momento de entrega de la vivienda, por los acabados, las calidades, la pintura, los pequeños defectos que pueda presentar la vivienda, etc.

Cualquier problema que se produzca, incluido los que puedan tener, con el Notario, con la Entidad Financiera, con el Registro, etc. El comprador considera que se ha producido por falta de provisión o de información

Cuando el producto son instalaciones de tipo industrial, es más fácil poder detectar la satisfacción del comprador, ya que si esta se ajusta en características y calidades a las proyectadas, la relación entre las empresas puede proyectarse en el tiempo, y a su vez proyectarse a otras empresas relacionadas o conocidas de nuestro cliente.

La única percepción colateral de la satisfacción que nos permitan constatarlo es la recomendación de nuestras viviendas por parte del comprador, a familiares, amigos o conocidos que puedan estar interesados en alguna vivienda.

Cuando se trata de la construcción de una vivienda unifamiliar, contratada directamente con su propietario, evidentemente la percepción de la satisfacción o insatisfacción es mucho más clara y directa, a través de la misma el desarrollo de la obra puede desarrollarse de una forma más lineal de sus necesidades.