

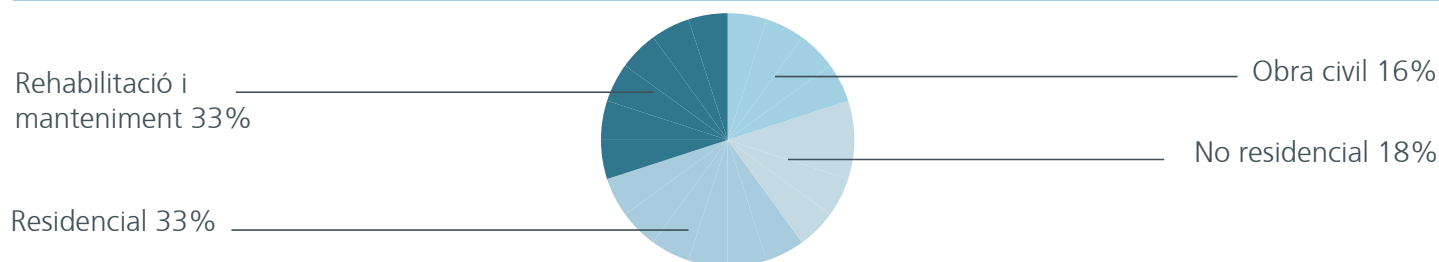
CONTEXT SECTORIAL

El sector de la construcció inclou principalment dos tipus d'activitats: Edificació, que agrupa els segments residencials, no residencials, rehabilitació i manteniment i l'Obra civil.

El valor de la producció interna de construcció, en terminis nominals, va arribar en 2017 als 112.902 milions d'euros, superior en un 7,8% al registre de l'any anterior. En el cas de la rehabilitació i manteniment de l'edificació, s'ha registrat un augment del 10%.

El nombre de visats de direcció d'obra per a reformes o restauracions d'edificis va ser de 27.731 en 2017 i 3.728 en el cas de locals.

DISTRIBUCIÓ DE LA PRODUCCIÓ EN LA CONSTRUCCIÓ PER SUBSECTOES, ESPANYA, 2017 (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
· Alta dependència de la conjuntura econòmica. · Estacionalitat de la demanda. · Obstacles en determinades tramitacions administratives. · Intrusisme professional. · Increment de l'opció <i>fes-ho tu mateix</i>. · Expansió de les grans cadenes dedicades al bricolatge i decoració per a particulars.	· Pla estatal de Foment del lloguer d'habitatges, la rehabilitació edificatòria la regeneració i renovació urbanes. · Demanda potencial de rehabilitació i reforma · Antiguitat del parc immobiliari · Ampli mercat d'habitatge de segona mà per a reformar · Cultura de la propietat entorn a l'habitatge. · Increment d'importància de la imatge del sector empresarial (locals comercial i d'hostaleria).
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
· Estructures flexibles. · Baixes inversions d'arrancada. · Capacitat per accedir a la tecnologia productiva. · Professionals en els serveis i qualitat dels materials utilitzats. · Experiència en l'activitat.	· Dificultat per a controlar la qualitat del servei. · Falta de planificació empresarial. · Falta de sistemes de gestió moderns. · Baixa preocupació per el màrqueting en l'empresa. · Exercici de l'activitat en condicions irregulars.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

En 2017, un total de 3.104 habitatges tenien visat per a la reforma o rehabilitació, la qual cosa va incrementar un 6% els valors obtinguts l'any 2016.

El nombre d'edificis destinats a altres usos que en 2017 van obtenir visat per a la rehabilitació de reformes o restauracions va ser 182,24 menys que l'any anterior.

CLIENTS

La majoria dels clients d'una empresa són particulars que prioritzen la qualitat del treball prestat, el compliment de terminis i el pressupost.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part de les empreses de reforma se situen en la província d'Alacant (46,12%) i València (43,31%) mentre que a Castelló es localitza el 10,57% restant.

El 65,64% de les empreses de reformes no superen els 300.000 euros de facturació. En el 91,67% dels casos la plantilla no supera els 5 empleats i la seua superfície aproximada oscil·la entre els 80 i els 12 m².

La forma jurídica més comuna en aquest tipus d'empreses és la d'autònom, amb el 66,87%, seguida de la Societat Limitada (28,08%).

QUINS SERVEIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVEIS BÀSICS	SERVEIS COMPLEMENTARIS
· Rehabilitació d'habitatges · Reforma de locals · Reforma interior i exterior tant d'habitatges com de locals	· Treballs de fontaneria · Labors d'edificació · Revestiments de sòls · Pintures d'interiors i exteriors · Assessorament en la decoració

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA DE REFORMES TIPUS

CNAE/SIC	43.29-43.3/ Grupo 17
IAE	501.3
Condició jurídica	Autònom o Societat Limitada
Facturació	546.500 euros
Localització	Localitats urbanes, amb nuclis de població significatius.
Personal i estructura organitzativa	El gerent, dos obrers, 2 ajudants i un auxiliar administratiu.
Instal·lacions	Oficina entre 80 y 120 m²
Clients	Majoritàriament, persones particulars que desitgen reformar el seu habitatge.
Ferramentes de promoció	Boca-oïda fonamentalment, a més d'elements corporatius en material d'oficina, serigrafia de vehicles o rètols comercials.
Valor de l'immobilitzat/Inversió	36.430 euros
Import despeses anuals	514.825,38 euros
Resultat brut (%)	5,80%

RECOMANACIONS

La professionalitat i la serietat són la fórmula per a facilitar la promoció boca-oïda, així com el compliment dels terminis donats als clients, ajustar-se al pressupost i la pulcritud i neteja a la finalització dels treballs.

La innovació és sempre una alternativa en moments de baixa demanda: actuar en el camp de les energies renovables, nous sistemes de climatització, instal·lacions domòtiques, etc. poden convertir-se en noves línies de treball.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.construmatica.com · www.infoconstruccion.es · www.construred.com · www.elinstaladordigital.com · www.seopan.es