

Aspectos a valorar en la compra de una farmacia

POTENCIAL, RENTABILIDAD, EQUIPAMIENTO, CONDICIONES DE COMPRA... COMPRAR UNA FARMACIA ES UNA DECISIÓN IMPORTANTE QUE REQUIERE TIEMPO, INVERSIÓN, GRAN IMPLICACIÓN Y COMPROMISO A LARGO PLAZO, Y EL EQUIPO DE ASEFARMA TRABAJA INCANSABLEMENTE CON EL OBJETIVO DE ACOMPAÑAR AL FARMACÉUTICO DE PRINCIPIO A FIN.



TRAS UNA PRIMERA
TOMA DE CONTACTO,
COMIENZA A TRAZARSE
LA HOJA DE RUTA PARA
ENCONTRAR
ESA FARMACIA IDEAL

Los últimos meses del año se conforman, para muchos, como los idóneos para tomar decisiones importantes de cara a su ejecución en el próximo ejercicio. Es momento de reflexión, de análisis y de poner sobre la mesa nuevos retos personales y profesionales. En el sector farmacéutico, muchos profesionales se plantean vender para cambiar de vida, vender para jubilarse o, incluso, vender para comprar una nueva farmacia. También hay profesionales que, dedicados durante años a labores en la industria, deciden dar el salto a la gestión de su propia oficina de farmacia, así como estudiantes del Grado que ven claro, nada más terminar, que su futuro es contar con una oficina de farmacia. Sea cual sea la idea, comprar una farmacia es una decisión importante que requiere tiempo, inversión, gran implicación y compromiso a largo plazo.

¿Es buen momento para comprar una oficina de farmacia?

Tal y como hemos podido comprobar de primera mano en Asefarma, la farmacia, incluso en situaciones de gran incertidumbre y en momentos altamente cambiantes (en lo que a lo económico se refiere), se ha convertido en una actividad que ha sabido adaptarse con resiliencia a todos estos entornos, y lo ha hecho aprobando con nota. No hay que olvidar que estamos ante un sector dedicado al cuidado de la salud que se caracteriza por ser un servicio esencial.

Es por esta razón, su estabilidad y sostenibilidad, por la que las entidades bancarias siguen apostando por la farmacia. Un mercado que no ha sufrido una recesión, sino que incluso ha experimentado un visible crecimiento debido a que ha reforzado su imagen tras la pandemia.

Aspectos a tener en cuenta en la compra de una farmacia

¿Cuál es el proyecto que tienes en mente como farmacéutico? Dependiendo del perfil se valora la opción más adecuada. Al final, para cumplir las expectativas, además de analizar exhaustivamente las capacidades y recursos del comprador hay que analizar múltiples variables: potencial, rentabilidad, equipamiento...

En Asefarma contamos con un amplio catálogo de farmacias en venta por toda la geografía española. Farmacias urbanas o rurales, más grandes o más pequeñas, situadas en zonas de paso, junto a centros de salud, en centros comerciales, con distintas facturaciones, con local en alquiler o compra, con personal o sin personal... Tras una primera toma de contacto con nuestro equipo, comienza a trazarse la hoja de ruta para encontrar esa farmacia ideal. Esa farmacia que unos quieren tal y como está o con la que otros quieren diseñar su auténtica seña de identidad.

La capacidad y viabilidad

Y, por supuesto, también se trabajan las condiciones de compra. Una fase que genera mucha incertidumbre para el comprador, especialmente en un contexto en el que la subida de tipos copa los titulares de las principales cabeceras de España.

En una compraventa vamos a estar sujetos siempre a la capacidad de endeudamiento y la viabilidad del negocio. Nuestros asesores financieros del departamento de compraventa tienen una estrecha relación con las entidades bancarias que les permiten llegar a conseguir las mejores condiciones para que la operación salga adelante.

Contar con profesionales que ayuden en estas decisiones es fundamental, no sólo para comprar, sino para identificar cuál es el mejor proyecto para cada farmacéutico, ayudarlo a adquirirlo y continuar asesorándole.

Asefarma, contigo de principio a fin

Al final, en Asefarma acompañamos al farmacéutico de principio a fin. Desde que termina su carrera y busca farmacia, cuando la compra, cuando le apoya en su gestión diaria en materia laboral, jurídica, contable o fiscal, cuando apuesta por venderla porque quiere otra con mayor recorrido... Pero, además de ello, desde Asefarma le ayudamos a seguir formándose y especializándose, a obtener las mejores ventajas cuando incorpora nuevos productos o servicios en su farmacia, a tener su establecimiento correctamente asegurado, a cumplir con las normativas específicas de oficinas de farmacia. Además, también estamos para cuidar su patrimonio. +