



LOS EFECTOS DEL REPUNTE

Vuelven las oficinas

Las agencias inmobiliarias expanden su red de establecimientos por la estabilización del mercado, después de años de severos ajustes

SONIA GUTIÉRREZ
BARCELONA

En los años del *boom* del ladrillo, era casi imposible caminar más de cinco minutos por una ciudad sin encontrarse con una agencia inmobiliaria. Pero estalló la burbuja, y gran parte de estas oficinas desaparecieron. Ahora, los escaparates con anuncios de pisos en venta o alquiler vuelven a conquistar las calles, una señal de la recuperación del sector.

Muchos de los que abren establecimientos son profesionales que dejaron sus negocios y ahora ven que se reactiva el mercado, explica Joan Ollé, presidente del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària (API) de Barcelona y de la Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya. «**Dos de cada tres agencias cerraron**» entre el 2005 y el 2014, asegura Ollé.

En Catalunya, el número de agentes colegiados se ha incrementado en unas 300 personas en el último año, hasta alcanzar casi 2.000 profesionales. Colegiarse es voluntario para los API, que, en cambio, sí están obligados a estar en el registro de agentes inmobiliarios de la Agència de l'Habitatge de la Generalitat, una manera de evitar el intrusismo.

Don Piso es una de las empresas que está ampliando su red. En el 2014 abrió seis locales en Catalunya, y este 2015 ha abierto nueve oficinas y prevé otras tres o cuatro antes de fi-

nal de año, explica Emiliano Bermúdez, socio subdirector general responsable de Expansión de Don Piso. «**Uno de los síntomas de la recuperación es que cuesta más encontrar local**», remarca. La compañía vive una etapa de crecimiento tras sufrir una fuerte reestructuración (llegó a tener cerca de 400 agencias, y ahora tiene unas 85 en toda España).

El grupo Tecnocasa, que en el 2007 superaba las 1.400 franquicias, también redujo su red y aho-

Existe el riesgo de intrusismo en el sector, advierte el presidente de los API de Barcelona

ra vuelve a apostar por la expansión. «**Estamos creciendo desde el 2011, y desde el 2013 la tendencia es más fuerte. Este año hemos abierto 46 oficinas en España, 19 en Catalunya**», explica Lázaro Cubero, director de análisis de Tecnocasa. El grupo tiene 389 franquicias, con mayor presencia donde hay más demanda, en Barcelona, Madrid y Andalucía.

Albert Roca acaba de abrir una franquicia de Tecnocasa en Barcelona. Tiene experiencia, ya que desde el 2004 lleva otro establecimen-

to de la cadena. El motivo por el que ha decidido abrir otra franquicia es porque quiere ganar terreno frente a la competencia antes de que el mercado esté en pleno crecimiento. «**Ahora es un buen momento para posicionarse**», opina. «**Si puedo, abriré una tercera tienda en el 2016**», asegura.

La apertura de agencias conlleva un aumento del empleo. Roca ha ampliado su equipo comercial, como también prevé hacerlo Antoni Muñoz, director de Immobcn, agencia que abrió hace un año. Muñoz ha trabajado más de una década como agente inmobiliario en Manresa y decidió abrir en Barcelona porque es donde la reactivación ha llegado antes. Uno de los retos, afirma, es dignificar una profesión que despierta recelos entre propietarios y compradores de pisos, debido a las malas praxis del pasado. «**Hay que reinventarse, ser más un asesor o una figura de confianza que un simple vendedor**», dice.

Los API que han resistido la crisis opinan que la regulación de la profesión dificulta que vuelvan los «piratas» que se aprovecharon de la burbuja. Pero el riesgo no está descartado, advierte Ollé. «**Entre los que vuelven hay de todo**», avisa. Por si acaso, da un consejo: mejor asegurarse de que está registrado como API. ≡