

**JOSÉ RAMÓN GONZÁLEZ****Portavoz de Tecnocasa en Andalucía**

**Fibes acoge la XXI Convención Anual de Tecnocasa, en la que ayer 2.800 empleados disfrutaron de una gala en la que entregaron los premios a los mejores agentes y oficinas de 2016. El presidente fundador, Oreste Pasquali, marca las metas de 2017**

# «Es el momento de las familias para comprar una vivienda»

**A. Poveda**  
SEVILLA

►La capital hispalense ha sido la elegida para celebrar la convención anual del grupo Tecnocasa, que tuvo lugar ayer en el Palacio de Congresos de Fibes. Los trabajadores de esta red inmobiliaria, desde la última incorporación hasta el más veterano, vivieron una jornada de trabajo festiva en la que se asentaron los objetivos del grupo para este año. Sevilla es la principal plaza de la firma en Andalucía, donde el reto es recuperar las 200 oficinas que tenían antes de la crisis, según el análisis del sector que realiza el responsable de Tecnocasa en la comunidad, José Ramón González.

—¿Es momento de comprar?

—Sí. Quizás ahora empieza a ser el punto de partida. Si antes era buen momento por la bajada de precio, ahora notamos, no solo en Andalucía, que empieza a ser el momento: o compras ahora con el precio que hay o probablemente en cinco o seis meses vas a comprar más caro. No a niveles del *boom* inmobiliario, pero sí es cierto que en determinadas zonas empieza a haber un repunte de precios. Ha sido un momento en el que han comprado muchos inversores, pero ahora son las familias las que tienen que hacerlo si no quieren ver un precio de venta más alto.

—¿Cuánto estimáis que van a subir los precios en estos próximos meses?

—Nosotros no trabajamos sobre estimación. Somos los únicos que no vamos a decir cuánto va a subir, sino que decimos lo que ha subido, porque hacemos los informes sobre ventas ciertas. Según el informe del último semestre de 2016, en Sevilla el precio se incrementó un 1,57 por ciento.

—¿Cómo ha evolucionado el comprador después de la crisis?

—El cliente ha ganado confianza y va con menos miedo. En el momento en que los bancos cierran el grifo, presionados por la Unión



El portavoz del grupo Tecnocasa en Andalucía, José Ramón González. / El Correo

Europea, echaron del mercado a una serie de clientes que accedía a la compra de vivienda a través de préstamos o no podía. Durante la crisis hubo un momento que llegamos a contabilizar entre un 60 y un 65 por ciento de ventas de vivienda al contado. Pero en los últimos tiempos los bancos empiezan a querer otra vez negocio. Lo que mueve una hipoteca no es sólo ésta, sino todos los productos que giran alrededor de una hipoteca, y lo que realmente le reporta beneficio a los bancos. Ahora el cliente tiene más tranquilidad porque puede acercarse a los puntos de ventas sabiendo que hay opción de contratar una hipoteca. También es cierto que aunque está incrementando el número de hipotecas, estamos bajando el vo-

## En Sevilla

### A dos años de colmar el mercado

El grupo inmobiliario cerró abril con 119 oficinas en Andalucía, de éstas 45 están en la capital hispalense. El objetivo de la firma es seguir abriendo este 2017, aunque, según González, probablemente en un par de años no tengan más capacidad de apertura, porque hayan copado todo el mercado sevillano. Según el último informe semestral del grupo, la gran mayoría de compraventas se hizo como primera vivienda, y sólo un 24 por ciento con el objetivo de ponerla en alquiler. En base a las ventas realizadas entre julio y diciembre de 2016, la vivienda tipo de Sevilla es un piso, sin ascensor, con al menos tres habitaciones y con una antigüedad de más de 40 años. El precio medio del metro cuadrado en la provincia es de 1.164 euros.

lumen tramitado -en Sevilla, por ejemplo, la hipoteca media en el segundo trimestre era de 77.949 euros, un 2,2 menos que un año antes-. Con la crisis, el cliente ha aprendido que no se puede comprar una vivienda sin tener un ahorro, lo que hace que la operación sea de mejor calidad.

—¿Qué zonas de Sevilla son interesantes para comprar?

—Si nos vamos al centro, en Santa Justa y casco histórico, está empezando a haber obra nueva. Esto reactiva el mercado. La gente compra obra nueva pero a la vez vende la suya, estos movimientos son los que hacen que vayan a subir un poco más los precios. Nosotros ahora mismo donde más vendemos es en la zona de la Macarena, la calle Arroyo, también en Sevilla Sur, Rochelambert y Ama-

te. En la provincia, Alcalá de Guadaíra es una zona que también se vende mucho.

—¿Los compradores adquieren ladrillo como inversión o como primera vivienda?

—Con la crisis hubo mucha gente mayor que prefirió sacar los ahorros del banco porque daba más rentabilidad tener un piso. Hay gente que ha aprovechado para comprar pisos como valor refugio, ya sea para alquilar o no. Ha habido mucho miedo con respecto al tema bancario, porque los ciudadanos han visto sus ahorros de toda

**«El cliente ha aprendido a que no se puede comprar sin un ahorro»**

una vida comprometidos por determinados productos bancarios. Así que muchos decidieron sacarlo e invertirlo en ladrillo, incluso siendo conscientes de que el incremento del valor nunca iba a ser el mismo al de antes de la crisis. Nosotros no hemos detectado que haya mucha compra de vivienda para alquilar, porque la gente también le cogió miedo a que hubiese impagos o a que destrozaran el piso.

—¿Hay intrusismo en el sector?

—En la época del *boom* inmobiliario sí existía intrusismo; es decir, había gente que se dedicaba a vender vivienda que no era agente inmobiliario, sin ningún control ni rigor. Pero no creo que eso vuelva a pasar. La gente es más consciente de cómo hay que hacer las cosas. Además, la Junta de Andalucía, con respecto a la defensa del cliente, es la más tajante en España. Exige que entreguemos documentación al cliente con toda la información sobre la transacción, desde metros cuadrados, metros útiles, gastos de comunidad e IBI... Así que cualquier nueva inmobiliaria, siempre que cumpla los requisitos de la Junta, es competencia sana. ■