



# Tecnocasa abrirá más de 40 oficinas en Andalucía entre 2016 y 2017

La red inmobiliaria de franquicias registra crecimientos del 20% y alcanza los 750 empleados

**T. Monago** SEVILLA

Tecnocasa es una de las poquísimas enseñas inmobiliarias que ha resistido la crisis. Sufrió, eso sí, y mucho, ya que esta red de origen italiano que funciona como franquicia llegó a tener en el momento álgido del *boom* 1.150 establecimientos repartidos por toda España y se quedó en 352. La sede central española, situada en Barcelona, mantuvo, pese a todo, todos los servicios a sus franquiciados y el año pasado ya

comenzó el repunte, al pasar de 358 a 517 oficinas, con la previsión de superar las 600 con facilidad a final de 2017. En Andalucía, se ha pasado de 100 a 119 en 2016 y la previsión es abrir unas 25 más este ejercicio, más de 40 entre los dos años. Son crecimientos del entorno del 20% que, según explica José Ramón González, portavoz de Tecnocasa en Andalucía, "son normales" en la firma.

La razón estriba en la propia filosofía de Tecnocasa. "Creemos de forma endogámica -afirma-; sólo puede abrir una nueva franquicia quien haya empezado con nosotros desde los puestos más básicos. Eso hace que conforme más seamos, más exponencial sea nuestro creci-



José Ramón González, en el Palacio de Congresos de Sevilla.

VÍCTOR RODRÍGUEZ

miento". En Andalucía, por ejemplo, cerró 2016 con más de 720 trabajadores, y por cada oficina que se crea el nuevo franquiciado contrata a cinco agentes comerciales y un administrativo. Si se cumple la previsión para 2017, eso garantizaría la creación de un mínimo de 125 empleos más en la región desde los 750 que calcula González que hay a día de hoy.

Tecnocasa sólo opera en el mercado de segunda mano, con oficinas de barrio cuyo objetivo es establecerse allí para siempre. "Queremos estar allí dando servicio a lo largo del tiempo a una misma familia -señala Gutiérrez-, de tal forma que a lo largo del tiempo puedan hacerse 4, 5, 6 o 7 operaciones, ya que los miembros de una misma familia tienden a ir a vivir al lugar donde han estado siempre". Esta cercanía -cada establecimiento opera en un radio de 5.000 habitantes- es lo que hace que Gutiérrez afirme que el principal competidor de Tecnocasa es el particular.