



Gestores de las oficinas de Tecnocasa en la provincia de Granada. :: IDEAL

Tecnocasa abrirá nuevas oficinas en la Costa

El grupo cuenta en la actualidad con 14 puntos de venta y en Andalucía esperan contar al cierre de este año con 150 centros

:: A. G. P.

GRANADA Gestor de casas. Tecnocasa nace en 1979, cuando su fundador, Oreste Pasquali, inicia un plan de desarrollo de agencias de intermediación inmobiliaria en la periferia de Milán (Italia). La idea de construir una red de oficinas a pie de calle, dando transparencia al servicio de la intermediación inmobiliaria con un contacto directo con el cliente, resulta innovador en el sector.

En 1986 la marca adopta la fórmula de franquicia para las 60 oficinas de intermediación inmobiliaria existentes. En 1994, Tecnocasa llega a España, siguiendo los mismos principios que en Italia. La marca abrió su primera oficina en la ciudad de Barcelona. Ese mismo año se abrieron oficinas en Madrid, Valencia, Málaga y otras ciudades de España, hasta acabar el año con 19 oficinas inmobiliarias en nuestro país.

A día de hoy, el Grupo Tecnocasa cuenta con más de 550 oficinas franquiciadas en España, a través de tres marcas en franquicia, Tec-

nocasa y Tecnorete, dedicadas a la intermediación en servicios inmobiliarios; y Kiron, la marca del Grupo Tecnocasa dedicada a la intermediación en servicios financieros. En 2019, el Grupo Tecnocasa celebrará el 25 aniversario de su llegada a España.

La sede nacional del Grupo Tecnocasa se encuentra en Barcelona. El grupo cuenta también con sedes regionales en Madrid y Sevilla. Nuestra página web es: www.tecnocasa.es. El teléfono de atención al cliente, el 901 100 103.

La primera oficina del Grupo Tecnocasa en Granada se abrió en el año 2002. Desde entonces la marca ha crecido de manera capilar por toda la provincia. A día de hoy, en la provincia de Granada contamos con 14 oficinas del Grupo Tecnocasa. Están presentes, además de en Granada ciudad (4 oficinas Tecnocasa y 1 oficina Kiron), en Albolote, Armilla, Atarfe, Churriana de la Vega, La Zubia, Macarena, Motril, Peligros y Ogijares, en todas estas poblaciones contamos con una oficina Tecnocasa. El Grupo Tecnocasa

cuenta con una fuerte red de oficinas en Andalucía, una red formada por más de 135 puntos de venta que están al servicio de todas aquellas personas que necesiten comprar o vender una vivienda o conseguir la financiación necesaria para su adquisición.

Luigi Mazzoleni, área manager del grupo Tecnocasa en Andalucía y Extremadura, explica que «somos especialistas en la intermediación de vivienda usada, por lo que no trabajamos tanto la obra nueva. En relación a vivienda usada, en 2017 hemos intermediado en más de 10.160 operaciones, un 18,48% más que en 2016. Desde la llegada de Tecnocasa a España, en 1994, hemos intermediado en más de

190.000 compraventas. Según los datos de las operaciones inmobiliarias intermediadas por nuestra red de oficinas en la ciudad de Granada en 2017, el inmueble tipo más vendido tiene las siguientes características: son pisos (en un 86% de los casos), con ascensor (60%), para entrar a vivir (62%), de más de 70 metros cuadrados útiles (77%), y con una antigüedad media superior a los 40 años (60%).

El tipo de vivienda más demandada en la ciudad de Granada es un piso de tres habitaciones (70%). El inmueble de dos habitaciones tiene una demanda del 20%, según informan.

Mazzoleni destaca que «cada vez se invierte más en el sector. Los inversores suponen ya el 38% de las compraventas realizadas en la ciudad de Granada, una cifra que está por encima de la media nacional, que se sitúa en el año 2017 en el 28%. Los inversores encuentran ahora buenas oportunidades en el mercado inmobiliario de la ciudad, así como una alta rentabilidad al poner la vivienda en alquiler. Cabe

destacar que, de estos inversores, un 93% son españoles».

A la pregunta de si es el momento de comprar, argumenta que «nos encontramos en un momento perfecto para comprar vivienda, tanto a nivel nacional como en Granada - en concreto. Desde finales de 2013 - principios de 2014 el mercado se ha estabilizado, y a partir de ese momento empezó a crecer el número de compraventas y también los precios dejaron de bajar. Incluso en algunas ciudades los precios han iniciado una línea ascendente, marcada por la demanda de vivienda, tanto de venta como de alquiler. Cabe destacar que desde 2007 el precio de la vivienda en Granada ha caído más de un 50%, por lo que actualmente nos encontramos en un buen momento para comprar antes de que los precios puedan empezar a recuperarse».

El objetivo del Grupo Tecnocasa en Andalucía y Extremadura es consolidar la red de oficinas actuales y abrir en nuevas provincias y poblaciones en las que todavía no están presentes, como Jaén, Almería o poblaciones más pequeñas de la provincia de Granada. De hecho, el crecimiento actual en Andalucía se centra en gran parte en la costa de Granada. La oficina de Motril se firmó recientemente, y el próximo mes de junio se abrirá la segunda oficina Tecnocasa en la población. En Almuñécar también abrirán próximamente una oficina. El objetivo del Grupo Tecnocasa en Andalucía es contar con 150 oficinas a cierre de 2018.

Nuevas tecnologías

En el Grupo Tecnocasa «hemos apostado siempre por el uso de las nuevas tecnologías, que hemos aplicado con nuestros franquiciados y con los clientes finales. Por este motivo, contamos con un departamento informático propio y con programas de última generación y de creación propia, que responde a las necesidades de nuestro grupo».

Por último, a la cuestión de qué es lo más complicado en la gestión del día a día de una franquicia Mazzoleni detalla que «como profesionales de la intermediación inmobiliaria nuestra labor es asesorar tanto al cliente comprador como al vendedor. Quizá una de las tareas más importantes y complicadas es asesorar, siempre con datos e información actual de la zona, al vendedor sobre el precio real de su vivienda, ya que muchas veces, éste cree que su vivienda vale más de lo que realmente cuesta».

Agrega: «Nosotros presentamos al propietario un estudio sobre el valor de mercado de su vivienda. Algunos propietarios son receptivos, mientras que otros, que quizá ya han hecho sus cálculos, no rebajan el precio. Esta práctica ya se daba en los años previos a la crisis, pero entonces los precios crecían a tasas del 20% anual, con lo que la valoración excesiva podía quedar absorbida por la propia dinámica del mercado en un plazo razonable. Ahora los aumentos de precios son muy inferiores (del 11,15% en el 2017), y nosotros, por ejemplo, preferimos no aceptar viviendas sobrevaloradas, pues no se venden. Estos mismos propietarios, al cabo de unos meses, se dan cuenta del error y rebajan el precio, con lo que la venta finalmente se realiza».

En Granada el inmueble tipo más vendido son los pisos con ascensor y para entrar a vivir