El Día de Córdoba
Córdoba
25/05/19
Prensa: Diaria
Tirada: 1.459 Ejemplares
Difusión: 1.008 Ejemplares
Cód: 125741244
Página: 35
Sección: ECONOMÍA Valor: 1.400,13 € Área (cm2): 589,1 Ocupación: 68,73 % Documento: 1/1 Autor: Ángel Recio MÁLAGA Núm. Lectores: 5000

JOSÉ RAMÓN GONZÁLEZ. **COORDINADOR ASESORÍA DE SERVICIOS EN ESPAÑA DE GRUPO TECNOCASA**

● El directivo de Tecnocasa, que celebra mañana la convención anual nacional en Málaga con 3.500 empleados, destaca que el 65% de las viviendas que se venden están vacías

"Ahora es mejor comprar una vivienda que alquilarla, porque la cuota es más baja"

Ángel Recio MÁLAGA

El grupo inmobiliario Tecnocasa celebrará hoy sábado en Málaga su XXIII convención nacional y su 25 aniversario en España en el Palacio de Ferias, a la que asistirán 3.500 empleados de las más de 600 oficinas con las que cuentan en el país. Premian a las mejores agencias del año y les permite conocerse todos mejor en un ambiente festivo en el que también estará el fundador y presidente del grupo, Oreste Pasquali. El malagueño José Ramón González, coordinador de la asesoría de servicios del grupo en España, detalla cómo está el sector.

–¿Qué presencia tiene el Grupo Tecnocasa en Andalucía?

–El grupo Tecnocasa tiene tres redes: dos inmobiliarias y una financiera. A finales de abril hemos terminado con 629 oficinas en España entre las tres redes y en Andalucía tenemos 151. Nuestro objetivo es acabar con 800 oficinas en España y 200 en Andalucía en el año 2020. Tenemos bastantes proyectos de apertura en esta región. Tenemos presencia en todas las capitales de provincia y el año pasado entramos en Jaén, en Almería y en Extremadura, que llevamos desde Andalucía.

–¿Son oficinas propias o franquicias?

–Todas son franquicias, pero ninguna persona es externa a la empresa. Para poder abrir una oficina de Tecnocasa o de Kiron (la financiera) ha habido que ser agente en otra oficina del grupo, haber hecho cursos de formación, sacar objetivos... Si un empleado quiere dar el salto y abrir su propia ofi cina se le permite si supera una serie de pasos. Desde el presidente fundador, Orente Pasquali, hasta el presidente del grupo en España, Vittorio Rossi, han empezado de agentes, pateando las calles. Ése es nuestro modelo y no lo vamos a cambiar.

–¿Les afectó mucho la crisis?

–Sufrimos la crisis como todo el mundo. Teníamos 1.200 oficinas en España y nos quedamos 400. Pero nos mantuvimos como red. No obstante, nosotros trabajamos por barrios. El último sitio en el que abrimos oficina es en el centro de las ciudades. Cada oficina sólo puede trabajar con un máximo de 5.000 viviendas en un barrio para que tenga un conocimiento perfecto de la zona. Las familias quieren vivir donde lo han hecho siempre y nosotros le damos el servicio inmobiliario y financiero. Se vendía menos en general, pero ya tenemos más de 600 oficinas.

–¿Ven una recuperación importante en el sector?

–Sí. Hay una recuperación normal en un mercado y una banca que estaban parados. Las oficinas que se quedaron tras la crisis siguieron vendiendo y a un buen ritmo de facturación. No como en la época del *boom* lógicamente. También se nota que el mercado ha crecido porque ha llegado más competencia.

A. R.

José Ramón González posa en el Palacio de Ferias malagueño.

–¿Ha cambiado el tipo de cliente?

–Antes el comprador estaba un poco más asustado porque, aunque los precios eran mejores, había más dudas. Notamos ahora que hay más clientes que quieren comprar porque se ve que el precio vuelve a subir. También hemos notado que ha cambiado el tipo de cliente. En la crisis la mayoría de los compradores eran inversores aprovechando que el ladrillo estaba barato y ahora el 70% de nuestras ventas son para primera residencia.

–¿Qué compensa más en este momento: comprar o alquilar?

–Ahora es mejor comprar que alquilar porque sale una cuota más baja con la hipoteca que el alquiler medio y el bien acaba siendo tuyo.

–¿Se ha abierto ya el grifo de las hipotecas en los bancos?

–Vemos que el 70% de las operaciones de compraventa vienen con financiación. Los bancos están dando un poco más de capital, aunque es verdad que piden muchas garantías. El cliente que vaya a pedir una hipoteca tiene que ir muy seguro, con una nómina, un contrato, dar una entrada, a veces ir con avalista...

–¿Hay una burbuja de precios?

–No. La subida de precios que hay es la normal.

–¿Qué buscan los compradores?

–Un piso de entre 60 y 80 metros cuadrados de tres dormitorios con ascensor. Que sean viviendas antiguas para entrar a vivir [sólo venden inmuebles de segunda mano] o que estén reformadas en los últimos 10 años. Un dato llamativo es que el 65% de las viviendas que vendemos en Málaga y Andalucía están vacías. Son de personas que tienen la vivienda pero que no la utilizan y no la alquilan. Les vienen de herencias o son segundas residencias.