



Vittorio Rossi «Yo no veo síntomas claros de una crisis del sector inmobiliario»

ENTREVISTA

El presidente de la franquicia italiana Tecnocasa en España nació en Roma en 1961, estudió Humanidades y ha sido franquiciado antes que directivo

¿Qué hace un hombre de letras al frente de una inmobiliaria?

Soy licenciado en Letras, Historia del Arte. Entré en el sector casualmente porque empezó mi hermano. Yo estaba haciendo la mili en aquellos años, después de la Universidad. Empecé a dar clases en un instituto pero la carrera de mi hermano iba muy bien y me dijo que me fuera con él. Empecé en Roma en 1989 como franquiciado.

¿Cómo llegó Tecnocasa a España, donde cumple ahora 25 años?

Yo creo que el motivo principal fue la cercanía, la afinidad cultural. Somos países diferentes, pero muy parecidos.

En 1994 no eran tiempos fáciles porque se vivía también la resaca de 1992.

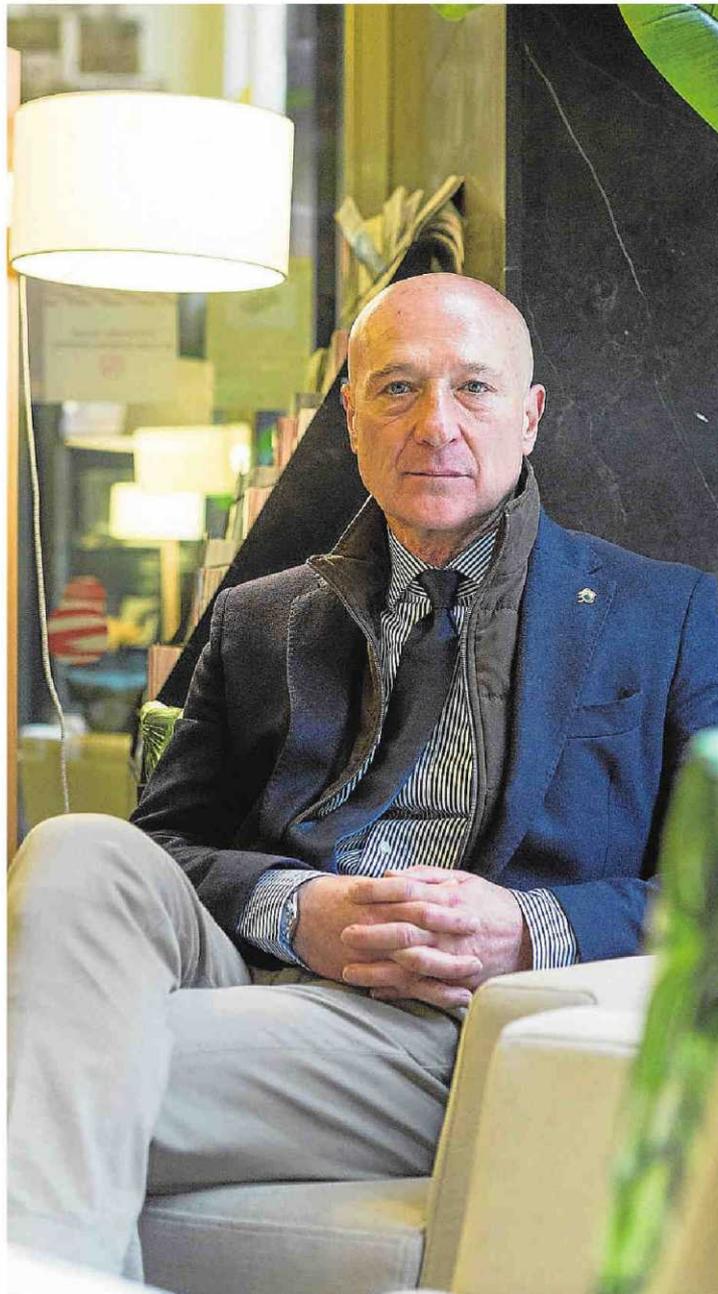
No. Pero se empezó porque se consideró que era una oportunidad, un país que se acoplaba muy bien a nuestro sistema de trabajo. Empezamos en 1994 en Barcelona y después de unos años ya teníamos más de 100 puntos de venta en toda España.

¿Cuál fue el momento de mayor crecimiento en España?

En 2006. Se llegaron a tener 1.400 oficinas, entre Tecnocasa y Kiron, de intermediación financiera, y más de 5.000 agentes.

Entonces se vendían los pisos solos...

Se vendían las hipotecas. No era una realidad natural. En aquellos años abrieron un montón de inmobiliarias. Cualquiera montaba una porque se vendía cualquier cosa, sin necesidad de tener una preparación específica. Era una locura. De hecho, luego pasó lo que pasó, que ha sido terrible. El aspecto positivo es que hoy el agente inmobiliario es un agente inmobiliario. Y si no eres profesional no sacas la empresa adelante.



Vittorio Rossi, en una visita reciente a Zaragoza. ARÁNZAZU NAVARRO

Su grupo sufrió también un fuerte recorte. Tiene 650 oficinas y 3.000 agentes en España, más o menos la mitad que en el 'boom'. ¿Su tamaño está ya ajustado?

No. Llegaremos a finales de año a 680 o 700 puntos de venta y unos 2.900 o 3.000 empleados. El objetivo principal que tenemos es llegar a 800 puntos de venta a finales de 2020.

¿Puede afectar a esta expansión la desaceleración económica y el freno de las ventas de pisos?

En mi opinión, a lo mejor me equivoco, pese a los acontecimientos ajenos al mundo de la intermediación, como la situación política general, si todo se mantiene en una condición de estabilidad, el mercado va a seguir unas reglas de ajuste naturales. Yo no veo sín-

tomas hoy en día claros, comprobados, para hablar de una vuelta a una crisis del sector inmobiliario. **¿No cree que puede producirse un nuevo cambio de ciclo tras las subidas de los últimos años?**

No. Tan radical, no creo. No habrá burbujas a lo loco y tampoco situaciones de crisis profunda. Puede haber una fase cíclica, siempre la ha habido, de un pequeño parón, pero siempre con una visión de recuperación natural. No veo síntomas de grandes cambios, ni en positivo ni en negativo. La impresión que tengo es que se está estabilizando.

¿Las previsiones no asustarán a los potenciales compradores?

Un poco. Pero hablamos de cosas que siempre han pasado, mientras que lo que pasó de 2007 a 2013 fue una crisis histórica increíble.

En Zaragoza, donde no ha habido subidas de precios de dos dígitos como en Madrid o Barcelona, ¿ya no llegarán?

Hay pequeños ajustes a la baja, por ejemplo, en grandes ciudades, pero es poca cosa. No conlleva síntomas para ser alarmistas. Estamos en una fase de madurez del mercado, que puede que sea fruto de la enorme crisis que vivida.

Trabaja en el mercado de segunda mano, que copa la mayoría de las ventas. ¿Sigue habiendo poca obra nueva?

No. Depende de las zonas. Ya se empiezan a ver más. Es que venimos de una experiencia en la que en cada rincón de España se estaba construyendo cualquier cosa. Eso, de momento, ni muchísimo menos se vuelve a detectar. El punto clave siempre es acceder a la financiación y actualmente simplemente se está haciendo una de más calidad, se evalúa más el perfil, se trabaja a un nivel muy correcto. Y una persona que quiere construir tiene que ser fiable.

¿Se arrepiente de que su grupo creciera tan rápido?

No. Tuvimos un crecimiento muy rápido a partir de 2001. Hoy está siendo progresivo. Es mucho más selectiva la fase preliminar para franquiciarse. Eso determina un crecimiento más lento, que es lo que quiero. No quiero sorpresas.

B. ALQUÉZAR