



Las grandes agencias inmobiliarias crecen pese al enfriamiento de ventas

FRANQUICIAS/ Las agencias Tecnocasa y Engel & Völkers prevén impulsar su red con nuevas aperturas, mientras que Housfy reforzará su equipo y entra en nuevos negocios, como el de las reformas.

Rebeca Arroyo. Madrid

Tras un lustro de ciclo alcista, el sector de la vivienda en España se enfría y las agencias de compraventa de pisos se preparan para una moderación tanto en el precio de la vivienda como en la demanda.

En esta coyuntura, sin embargo, las grandes agencias de intermediación inmobiliaria Tecnocasa y Engel & Völkers prevén impulsar su red de franquicias y oficinas con nuevas aperturas y extender su presencia a otros mercados con recorrido, mientras que Housfy –plataforma tecnológica *proptech* que nació en 2017– aspira casi a duplicar sus ventas apoyada en un modelo de honorarios fijos.

Como adelanto de la ralentización del mercado, en el tercer trimestre del pasado año las agencias inmobiliarias registraron un descenso medio de un 15% en las operaciones de compraventa de viviendas en comparación con el mismo período de 2018, según datos del Balance Trimestral de Operaciones de Compraventa de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI), integrada por 27 asociaciones y 950 agencias inmobiliarias en todo el país.

Los expertos pronostican que esta moderación en el mercado provocará el cierre de algunas de las oficinas que las agencias inmobiliarias abrieron al calor del ciclo alcista. “En el sector es bastante probable que algunas inmobiliarias, abiertas en los últimos años en un mercado alcista, cierren o tengan problemas, especialmente las que se focalicen mucho en inversores. En nuestro caso, prevemos un crecimiento el próximo año. Tradicionalmente, en épocas de mercado inmobiliario más exigente, el Grupo Tecnocasa ha ganado cuota de mercado”, explica Lázaro Cubero, director de Análisis del Grupo Tecnocasa.

En concreto, Tecnocasa, que cerró 2019 con 615 ofici-

Con precios estancados, el propietario es más sensible a la comisión



Oreste Pasquali, fundador y presidente de Grupo Tecnocasa.

Tecnocasa superará las 700 oficinas

Tecnocasa, que empezó a operar en España en 1994, tiene más de 3.000 agentes. Tecnocasa cerró 2019 con 615 oficinas franquiciadas y pretende superar las 700 este año. El objetivo del grupo, que cuenta con dos marcas de intermediación en servicios inmobiliarios –Tecnocasa y Tecnorete– y con una de intermediación financiera, Kiron, es llegar a los 800 puntos de venta.

nas franquiciadas en España, espera superar las 700 en 2020. “Además, el objetivo global del Grupo Tecnocasa, que está compuesto por dos marcas de intermediación en servicios inmobiliarios (Tecnocasa y Tecnorete) y una marca de intermediación en servicios financieros (Kiron), es cerrar el año 2020 con 800 puntos de venta activos en España”, explica Cubero.

Para el director de Análisis del Grupo Tecnocasa, 2020 será similar al año pasado en cuanto al volumen de compraventas. “En 2019 el mercado ha sido más exigente que un año antes, y ha estado marcado por un menor volumen de compraventas. En 2020 se seguirá con esa dinámica”, añade.

El directivo recuerda, además, que los 3.000 agentes de Tecnocasa “tienen contrato laboral y cuentan con una completa formación”. “En épocas de mercado más exi-



Juan-Galo Macià, director general de Engel & Völkers en España, Portugal y Andorra.

Engel & Völkers entra en nuevos mercados

Engel & Völkers cuenta con 85 oficinas entre franquicias y centros propios en España y su previsión pasa por llegar a las 90 durante 2020. La compañía pretende, además, expandirse a nuevos mercados con potencial de crecimiento y descarta una recesión inmobiliaria este año, aunque sí reconoce una moderación y estabilización del mercado.

gente se produce siempre una selección natural de los mejores profesionales. Esta circunstancia es buena tanto para el sector inmobiliario como para el cliente final”, advierte.

Para Constanza Maya, directora de operaciones y expansión para España, Portugal y Andorra de Engel & Völkers, la probabilidad de que siga aumentando el precio del mercado de la vivienda es muy elevada, aunque también es bastante probable que los que han sido los principales motores del mercado de la vivienda, en los años anteriores, vean bajar ligeramente sus precios. “Se prevé una estabilización y moderación del mercado”, añade Maya.

En este contexto, Engel & Völkers, que cuenta con 85 oficinas entre franquicias y centros propios, espera llegar a las 90 este año así como entrar en nuevos mercados con potencial de crecimiento.



Albert Bosch, consejero delegado de Housfy.

Housfy da el salto internacional

Housfy, que nació en mayo de 2017, aterrizó en el mercado con un modelo disruptivo que pasa por cobrar una comisión fija de 3.990 euros si vende la vivienda. La inmobiliaria online alcanzó las 2.000 unidades vendidas en 2019 con cerca de 110 empleados y el objetivo pasa por vender entre 3.000 y 4.000 unidades este año. Además de en España opera en Italia y Portugal.

“Nuestros procesos estandarizados y marca sólida nos permitirán afrontar los diferentes ciclos económicos. El cliente prefiere contar con los servicios profesionales de una empresa con experiencia, especialmente cuando la situación del mercado es compleja”, apunta.

“Cuando no hay crecimiento en precios el propietario es más sensible a la comisión que le va a cobrar una agencia, por eso podemos ser más útiles”, añade.

La plataforma quiere además crecer geográficamente –tanto en España como fuera de nuestra fronteras– y añadir nuevos verticales. Actualmente, además de intermediación de vivienda, Housfy ofrece servicios de intermediación hipotecaria y reformas y, a futuro, quiere irrumpir en el mercado del alquiler.

“Para 2020 el mercado no va a estar tan caliente como en los últimos años y muchas agencias van a sufrir. Ya se es-

tá produciendo el cierre de agencias y algunos agentes pierden su contrato y continúan como *freelance*”, explica el consejero delegado de Housfy, Albert Bosch.

“Para 2020 el mercado no va a estar tan caliente como en los últimos años y muchas agencias van a sufrir. Ya se es-

Los expertos pronostican el cierre de oficinas abiertas al calor del mercado alcista

Blackstone unifica la gestión de 20.000 viviendas

R.Arroyo. Madrid

Blackstone ha creado una nueva sociedad, Testa Home, que se encargará de la gestión de unas 20.000 viviendas en alquiler propiedad de las distintas sociedades participadas o controladas por el fondo estadounidense en toda España.

La reestructuración, que no implica el traspaso de los activos inmobiliarios, servirá para unificar personal de las distintas filiales de Blackstone y mejorar la eficiencia.

En concreto, la nueva sociedad estará participada en un 58,12% por Testa y en un 41,88% por Fidere –dos de las principales Socimis de Blackstone– y contará con un equipo de 100 personas. Blackstone ha nombrado al actual presidente de Fidere, Juan Pablo Vera, director general y consejero ejecutivo del consejo de administración de Testa Home.

Tras la reestructuración, Testa Home se encargará de gestionar las 11.000 viviendas en manos de Testa, las 6.500 integradas en la cartera de Fidere y unas 500 unidades heredadas tras la adquisición de Hispania.

Además, Testa Homes gestionará 2.000 unidades procedentes de Aliseda –compañía participada por Blackstone (51%) y Santander (49%)–, que se integran en activos de carácter plurifamiliar.

Sin embargo, el grueso del negocio de esta última –unas 30.000 viviendas en venta y alquiler diseminadas en distintos edificios– se seguirán gestionando de forma independiente desde Aliseda y Anticipa.

Mejorar eficiencia

El fondo estadounidense ha señalado que esta medida implica “mejorar la eficiencia en la gestión de su cartera, optimizando costes operativos y rentabilidad y contribuirá a prestar un mejor servicio a sus inquilinos”. Blackstone es actualmente el mayor inversor institucional de viviendas en alquiler en España.

El anuncio de la integración se produce unos días después de la dimisión de Wolfgang Beck como consejero delegado de Testa Residencial. El directivo se incorporó a Testa a principios de 2018, meses antes de la opa de Blackstone por la Socimi.