



Un grupo inmobiliario reúne en Málaga a 4.000 empleados

Tecnocasa celebra su convención anual, suspendida dos años por la pandemia, con el objetivo puesto en la apertura de mil oficinas

S. ZAMORA

MÁLAGA. La pandemia dejó en suspenso su convención anual en Málaga. Tenían apalabrado el evento con el Palacio de Deportes Martín Carpena, pero la evolución del Covid y las sucesivas restricciones desaconsejaron su celebración. Dos años después y con el horizonte sanitario más despejado, el grupo inmobiliario Tecnocasa reunió ayer en el pabellón deportivo a cerca de 4.000 empleados de toda España para analizar su posición en el mercado, marcarse nuevos objetivos, entre los que se encuentra alcanzar el millar de oficinas franquiciadas en los próximos dos años, y premiar a los mejores agentes inmobiliarios y financieros del pasado año. «No es la primera vez que elegimos Málaga para nuestro congreso y seguro que tampoco será la última. Sus comunicaciones, hoteles, gastronomía y oferta de ocio en toda la Costa del Sol la sitúan en el top de ciudades europeas y la hacen muy atractiva para nuestros empleados, que no solo se vienen un día antes, sino que aprovechan también el domingo para descansar y divertirse», asegura José Ramón González, portavoz del grupo en Andalucía y Extremadura.

El Grupo Tecnocasa roza actualmente las 800 oficinas inmobiliarias y financieras en España, a través de tres redes en franquicia: Tecnocasa y Tecnorete (dedicadas a la intermediación en servicios inmobiliarios) y Kiron (la red de intermediarios de crédito del grupo).

Efecto 'Covid'

Las primeras intermediaron el pasado año en la compraventa de 12.561 inmuebles, un 40% más que en 2020, año marcado por la crisis sanitaria. En cuanto a Kiron ayudó en 2021 a más de 5.460 clientes a encontrar la financiación necesaria para adquirir un inmueble, un 32% más que en 2020, ejercicio que Kiron cerró con 4.146 hipotecas intermediadas.

La inversión en ladrillo y, en general, la compraventa de vivienda usada (es el 98% del negocio de Tecnocasa) ha vuelto a reactivarse en los últimos meses, aunque González admite que en su grupo se vive «un momento dulce» desde que salieron del confinamiento. «Contábamos con buenos números antes de la pandemia y estamos consiguiendo

mejorarlos con un aumento de ventas, sobre todo, contratando a jóvenes, que empiezan como agentes y muchos de ellos acabarán abriendo su propia franquicia; es la filosofía de nuestro grupo, somos endogámicos», indica González.

Pese a que no niega la incertidumbre que se cierne sobre el mercado debido a la alta inflación y la subida de los tipos de interés, «de momento, no se ha traducido en una menor demanda. Lo que sí han cambiado han

sido los perfiles de esos compradores en estos últimos años. «En 2013, el 65% de los clientes compraba al contado y el resto, recurría a financiación; en 2017, se dividían al 50% y, en 2022, la tendencia se invierte, de modo que actualmente un 68% de la adquisiciones son financiadas. ¿Motivo? La evolución del mercado: hace unos años era mucho más complicado que un banco te diera un préstamo», apunta González.



Inauguración ayer de la convención en el Martín Carpena. FRANCIS SILVA