

# ¿ES BUEN MOMENTO PARA COMPRARSE UNA CASA?

Grocasa se ha convertido en la segunda inmobiliaria más grande de Barcelona con tan solo 7 años en el mercado y un crecimiento continuo al alcance de pocos

Desde principios del segundo semestre de 2022 el mercado inmobiliario español ha sufrido las subidas de los tipos de interés, la inflación y los daños colaterales externos, como la guerra en Ucrania.

Todo ello hizo que durante ese periodo las operaciones inmobiliarias cayeran un 12,30% respecto al mismo periodo de 2021. Aún con este dato, en el cómputo total de 2022, se registraron un 2,32% más de transacciones inmobiliarias respecto al año anterior en España. “Esto nos hace pronosticar que el mercado inmobiliario español mantendrá el movimiento”, opina Albert Egea, CEO de Grocasa. Y añade que, “aunque no hay que perder de vista que, aunque las entidades bancarias siguen financiando a los compradores, los criterios de financiación tienden a ser más estrictos que en años anteriores”.

Grocasa es una empresa muy joven, con tan sólo 7 años desde su creación, y con una media de edad en su plantilla de 29 años, pero con amplia experiencia anterior en el sector inmobiliario. “En nuestra mente sólo tenemos tres cosas: la profesionalización del sector mediante la innovación, la digitalización y la cercanía con nuestros clientes”, afirma Albert Egea.

Su plan de crecimiento está basado en un crecimiento interno, ya que todos sus franquiciados y directores han comenzado desde abajo, es decir, formándose en la profesión inmobiliaria hasta convertirse finalmente en emprendedores.

## CRECIMIENTO SIN FRENO

Como comentábamos al inicio, el mercado inmobiliario español ha notado cierta ralentización, tanto en compraventas como en concesión de hipotecas.

Las subidas de los tipos de interés hacen que la gente ya no se pueda endeudar tanto. Por ello, podrá caer el número de personas que querían comprar una vivienda y que seguramente decidan esperar a que se acaben de ajustar los tipos o bajen. La inflación, con su subida de IPC, hace que, en general, la población tenga menos capacidad de ahorro, por tanto, le cuesta más ahorrar para la entrada en la compra de una vivienda.

Si caen el número de personas dispuestas a comprar, provocará, a medio plazo, que la oferta supere la demanda, y quién quiera vender deberá ajustar los precios para enamorar a un comprador que puede elegir entre mucha oferta. “La previsión, desde nuestra experiencia, es que ahora es un buen momento para vender y no es un mal momento para comprar, ya que se prevén subidas de los tipos de aquí a final de año, y hoy, seguramen-



Albert Egea, CEO de Grocasa



te, se pueden encontrar mejores propuestas hipotecarias que dentro de 6 meses. Nuestra recomendación es que la gente se deje asesorar por los profesionales del sector tanto inmobiliario como el financiero, y Grocasa puede ser una buena solución a sus inquietudes”, afirma Egea.

Y no es por menos, ya que, desde su creación en 2015, Grocasa no ha parado de crecer. De hecho, en 2022 aumentaron su número de operaciones en un 37,45%. Y teniendo en cuenta que el mercado español creció sólo un 2,32%, es un trabajo por el que pueden estar muy satisfechos.

Este año 2023 ya han abierto cuatro nuevas oficinas en la provincia de Barcelona, situándose, a día de hoy, como la segunda in-

## SOBRE GROCASA

Grocasa es una de las franquicias inmobiliarias que más servicios ofrece a sus clientes. Para comenzar, el asesor inmobiliario de Grocasa que atiende a un cliente ha recibido una extensa formación del sector inmobiliario por parte de la empresa, lo que asegura la profesionalidad y el buen asesoramiento al cliente.

También tienen un equipo jurídico en plantilla que presta servicio tanto a los clientes como a los franquiciados en caso de necesitarlo.

A su vez, disponen de un departamento de intermediación financiera (Grocasa Hipotecas) que es la empresa en dicho sector más y mejor valorada en Google en todo el país. Ellos ayudan y asesoran a sus clientes financieramente, y consiguen, a través de convenios con los principales bancos, condiciones hipotecarias preferenciales para los compradores de Grocasa, estando, además, certificada por el Banco de España.

Los planes de marketing de Grocasa están personalizados y sus convenios con partners como Fotocasa, Habitacalia, Pisos.com, wallapop, Yaencotre e Idealista, contienen todos ellos posicionamiento premium, lo que hace que el tiempo de venta de sus propietarios se reduzca mucho.

trabajadores. Demuestra que Grocasa está haciendo las cosas bien. Somos gente joven, con ganas de emprender. Nuestro pilar de crecimiento interno es la formación, y damos más de 80 horas de formación propia a nuestros asesores inmobiliarios a través de nuestra Grocademy, ahora también con cursos tanto presenciales como online. Si juntamos juventud, ganas de emprender y buena formación, el resultado es el crecimiento que estamos teniendo”.

**“La gente debe dejarse asesorar por los profesionales del sector tanto inmobiliario como el financiero, y Grocasa puede ser una buena solución a sus inquietudes”**

mobiliaria más grande de Barcelona.

Conseguir este hito en el poco tiempo que llevan en el mercado “es un motivo de orgullo de nuestra empresa y de nuestros