



NOTA DE PRENSA

El sistema de financiación diseñado por èggo Kitchen House para los franquiciados obtiene su primer reconocimiento

El primer franquiciado acogido al régimen de coinversión ha conseguido, con los beneficios del primer año, adquirir la parte de la inversión inicial que aportó la cadena.

La tienda de muebles de cocina del centro comercial La Dehesa de Madrid fue la primera que se abrió compartiendo gastos.

Teo Capilla, franquiciado de èggo: "Siento una gran confianza en la marca".

Madrid, 4 de octubre de 2017

El primer franquiciado de [èggo Kitchen House](#) que se acogió al sistema de financiación en régimen de coinversión ha conseguido, con los beneficios obtenidos el primer año, hacer efectiva la compra de la parte que aportó la masterfranquicia para la apertura de la tienda.

Compartir gastos

El sistema de financiación que ha desarrollado la cadena especializada en la comercialización de muebles de cocina alemanes a medida recibe así el primer reconocimiento por parte de sus *partners*. Este modelo permite a los franquiciados abrir tiendas en régimen de coinversión, lo que significa compartir los gastos de la inversión inicial con la masterfranquicia, aportando 100.000 euros cada parte para constituir una sociedad conjunta que realice la explotación de la tienda.

De acuerdo al espíritu de este modelo de coinversión, el franquiciado cuenta con un plazo máximo de cuatro años para, con los propios beneficios del negocio, recomprar la parte que aporta la cadena y hacerse con la totalidad de la tienda.

Fuerte respaldo

Esta propuesta de financiación, que ya está obteniendo una gran acogida por parte de los candidatos a franquiciados de la cadena, acaba de recibir un fuerte respaldo y la comprobación práctica de su éxito. Teo Capilla, franquiciado de la **èggo Kitchen House** ubicada en el centro comercial La Dehesa (Alcalá de Henares, Madrid) y primer franquiciado que se acogió hace un año a este modelo de financiación, acaba de convertirse en propietario del 100% de la tienda adquiriendo la parte con la que contribuyó la masterfranquicia para facilitar el arranque del negocio.

“Siempre pensé que la fórmula de la coinversión con los propietarios de la enseña era de por sí una garantía de que se trataba de un negocio probado y que funcionaba. Con el día a día ha demostrado ser un negocio tan bien estructurado y orientado como para que en el primer ejercicio de actividad generase los beneficios suficientes como para decidirme a comprarles la parte que aportaron”, comenta Capilla.

Y añade “siento una gran confianza en la marca y viendo el buen funcionamiento del negocio, se puede abordar sin riesgo el *renting* de 169.000 euros a siete años con el que se completa la inversión total para abrir la tienda”.

Los responsables de la cadena en España también se muestran satisfechos por la “excelente acogida y evolución de la marca en España y en concreto del negocio de este establecimiento”. “Es una gran noticia para nuestro franquiciado, pero también para el resto de inversores que están valorando unirse a **èggo**”, asegura Alberto Terán, su director Comercial y de Marketing.

La cadena en Centroeuropa

La firma de origen belga [èggo Kitchen House](#) es una de las cadenas internacionales más influyentes del sector en Europa por su trabajo de calidad y diseños exclusivos.

Cuenta con 55 puntos de venta en Centroeuropa, de los que cuatro están en España, su facturación anual supera los 120 millones de euros y vende una media de 17.000 cocinas cada año. En su accionariado participa el grupo alemán [Nobilia](#), líder europeo en la fabricación de muebles de cocina, que factura más de 1.100 millones de euros y produce más de 700.000 cocinas.

España es su país de referencia para crecer en los próximos años, donde está prevista la apertura de 30 grandes tiendas que posicionen la marca en los centros comerciales más destacados.

Contacto
Araceli Hernández Teresa
by **èggo Kitchen House**
ahernandezteresa@gmail.com
[@AraceliHTeresa](#)

RECURSOS

Cifras básicas de la enseña

ÈGGO KITCHEN HOUSE	
Superficie local	Desde 400 m ²
Población mínima	Área de influencia 100.000 habitantes
Ubicación	Centros y parques comerciales
Inversión	Coinversión con el franquiciado
Ayuda financiera	Renting de franquicia amortizado con la explotación del negocio
Recursos necesarios	100.000 €
Canon de entrada	25.000 € (welcome pack año 2017: 50% bonificación = 12.500 €)
Royalty de explotación	3,4% (extrapolado sobre ventas)
Royalty de publicidad	0,6 % (extrapolado sobre ventas)
Ventas año 1	1.550.000 €
Retorno de la inversión	Menos de 2 años
Duración del contrato	10 años renovables
Tiendas	55 en Europa, 4 de ellos en España
Puestos de trabajo por tienda	6 directos y 14 indirectos de media



Para descargar imágenes, pulsa en la foto o en el enlace y entrarás en el [Espacio de prensa](#).