



NOTA DE PRENSA

Seis razones por las que la franquicia de muebles de cocina es una buena inversión

Èggo Kitchen House es una de las 70 enseñas que operan en España en el sector mobiliario/hogar

Su *welcome pack* 2018 permite al franquiciado beneficiarse del 100% de descuento en el canon de entrada

Madrid, 28 de junio de 2018

La elección de la franquicia se ha mostrado en los últimos años como modelo a la hora de montar un negocio al tratarse de un sistema que minimiza los riesgos. Del total de 1.348 enseñas que operan en nuestro país, según la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), 70 están especializadas en mobiliario/hogar. La firma de origen belga [èggo Kitchen House](#) forma parte de este grupo desde 2013, fecha en la que abrió su primera tienda de muebles de cocina hechos a medida en el centro comercial La Gavia de Madrid.

Con cinco años de experiencia en nuestro país y siete establecimientos en marcha tras la reciente inauguración de la tienda ubicada en el centro comercial Parque Rioja de Logroño, la enseña confirma el atractivo de este tipo de negocio para los inversores. “El crecimiento constante y sostenido en los últimos años del sector del mueble de cocina es un aliciente importante y también que el 80% de las transacciones que se realizan se correspondan a la reposición y reforma de esta estancia del hogar, justo el ámbito en el que se posiciona nuestra marca”, sostiene Alberto Terán, director Comercial de la firma.

Welcome pack

Además, como incentivo para los inversores, la enseña ha diseñado un *welcome pack* que permite al franquiciado beneficiarse de la eliminación del 100% del canon de entrada y del *stock* de exposición gratuito al abrir una [èggo Kitchen House](#) en 2018.

Las seis razones para invertir

Pero el sector del mueble de cocina aporta otras claras ventajas para quienes están buscando una oportunidad de negocio sostenible en el tiempo.

1.- La inversión necesaria para una franquicia de muebles de cocina es inferior a la que se precisa en el ámbito de la restauración o comida rápida. En el caso de **èggo** asciende a 100.000 euros si se opta por el modelo de coinversión con la masterfranquicia española.

2.- En el sector del mueble de cocina a medida no se estoca producto. En **èggo** no se produce nada que no haya sido previamente vendido, ya que toda la producción se realiza bajo pedido. Incluso para las cocinas y demás productos destinados al *showroom* cuenta con acuerdos que permiten su gratuidad.

3.- Los requisitos legales necesarios para operar en el mercado del mueble de cocina son menores y más simples que los que se exigen en otras actividades. No existe legislación restrictiva referente a higiene de los productos a comercializar, a la conservación de los mismos o sus fechas de caducidad.

4.- La duración de las colecciones de producto es más alta que en sectores como el textil, donde la reposición o las necesidades de renovación de exposiciones o productos para la venta son casi continuos.

5.- Baja necesidad de *cash-flow* operacional. El modelo de negocio de la cadena **èggo** le garantiza al franquiciado que recibirá, al menos, el 40% del importe de la venta antes de realizar ningún pedido.

6.- El riesgo de impagados es nulo. Como sucede en gran parte de los sectores más modernos, en el modelo **èggo** el 100% del importe del producto se cobra siempre antes de la entrega al cliente.

“Si en los últimos años las franquicias *low cost* lideraron las preferencias de los franquiciados a la hora de emprender, ahora es el momento de negocios de mayor envergadura económica que, lógicamente, también reportan mayores beneficios”, aventura Terán, para quien es importante poner el foco en perfiles inversores, así como en el desarrollo de propuestas financieras destinadas al crecimiento de las redes. “Mientras llegan, los franquiciadores tenemos que ofrecer este apoyo”, concluye.

Contacto

Araceli Hernández Teresa

by **èggo Kitchen House**

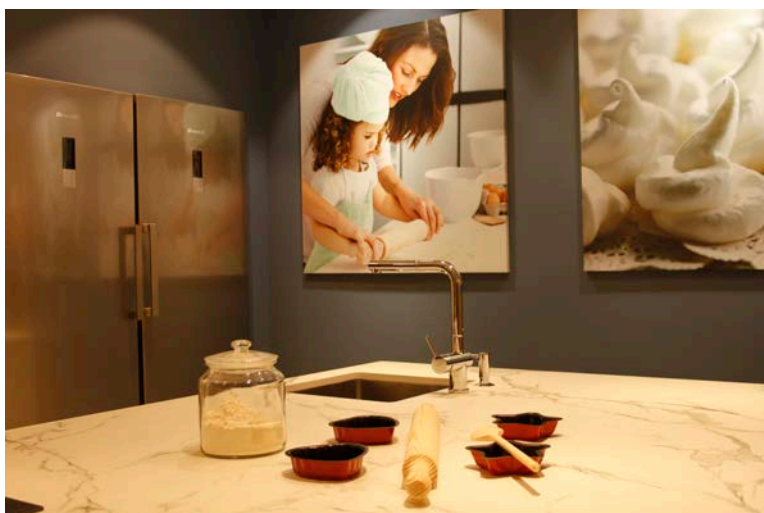
ahernandezteresa@gmail.com

[@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	100.000 € y <i>renting</i> de franquicia amortizado con la explotación del negocio
Ayuda financiera	Posibilidad de coinversión de la marca con el franquiciado. Para franquicias sin coinversión: <i>welcome pack</i> 2018 del 100% de bonificación del canon de entrada.
Recursos necesarios	100.000 €
Canon de entrada	25.000 €
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	58 en Europa, 7 de ellas en España (1 en preparación)
Puestos de trabajo por tienda	6 directos y 14 indirectos de media



Para descargar imágenes del interior de los establecimientos, pulsa en el enlace y entrarás en el [Espacio de prensa](#).

Èggo Kitchen House es una cadena internacional de tiendas especializadas en muebles de cocina de calidad alemana y hechos a medida. De origen belga, cuenta con 58 puntos de venta en Europa (7 en España, una en proceso de preparación), una facturación anual superior a los 150 millones de euros y una media de venta de 17.500 cocinas cada año. En su accionariado participa el grupo alemán **Nobilis**, líder europeo en la fabricación de muebles de cocina, que factura 1.126 millones de euros y produce más de 700.000 cocinas.