

ENTREVISTA

“Los compradores hacen ofertas por lo que ven, no por cómo podría quedar”

Andrey Matyash Director de Inmobiliaria Extra

Experiencia y transparencia, estos dos conceptos formaron el nombre de Inmobiliaria Extra y también su ADN, el de una empresa que nació en plena crisis y que supo hacerse un hueco en una de las mejores zonas de Madrid gracias a una manera de hacer propia. Hablamos con Andrey Matyash, director y fundador, que nos cuenta su método.

Fundar una inmobiliaria en 2008 no sería, a priori, una gran idea...

Nacimos con la idea de que un trabajo bien hecho atrae clientes independientemente de cómo está el mercado y decidimos especializarnos en la zona norte de Madrid, donde tenemos concentradas las cuatro oficinas del grupo. Esta ubicación nos permite conocer el área a la perfección, saber cómo está el mercado y, por tanto, poder ofrecer un asesoramiento preciso y profesional a nuestros clientes. También decidimos diferenciarnos con el servicio: no somos simples intermediarios que si no cobran comisión de uno la cobrarán de otro, nosotros nos casamos con nuestro cliente, el propietario, y buscamos su tranquilidad y beneficio.

A parte de un método de venta propio...

Sí, lo llamamos el Método Extra. Su base es el servicio de preparación de vivienda para la venta, o lo que en inglés llaman Home Staging. Es lo que más nos diferencia de la competencia y puede aumentar el valor de la vivienda entre un 5 y un 10%.

¿En qué consiste?

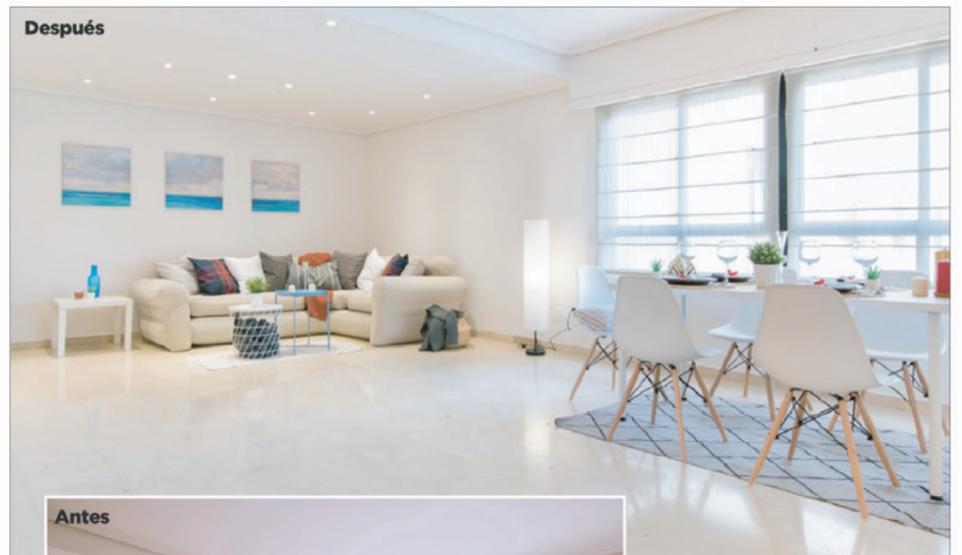
Los productos de un supermercado tienen que estar frescos, con un envoltorio llamativo y expuestos en la estantería donde mejor lo pueda ver el comprador que nos interesa; un piso a la venta es un producto y se tiene que tratar como tal. Por eso lo primero que hacemos es preparar un plan de actuaciones, que lo realiza una persona experta en Home Staging y supone realizar pequeñas reparaciones, como desatascar persianas, arreglar interruptores, reparar humedades, pintar... Usamos una check list de 4 folios para comprobar todo en lo que se fijan los compradores. Luego entra el equipo de limpieza, haciendo especial hincapié en cocinas y baños. Una vez reparado y limpio, empezamos con la desdecoración, es decir, despersonalizar el piso y dejarlo con los muebles imprescindibles ubicados de manera justa, para después darle un toque de modernidad con decoración funcional y algún punto de mobiliario para mostrar el potencial real de una casa.

Pero el coste de todo esto...

Este servicio lo paga íntegramente la agencia, el cliente solo observa que en unas pocas semanas su casa se ha convertido en un inmueble que atrae a mayor número de compradores y garantiza ofertas más altas.

¿Y vale la pena?

¡Ya lo creo! Hay pisos que llevan varios meses en el mercado y no se venden o las ofertas son bajas. Lo cogemos nosotros, aplicamos el Método Extra, en uno o dos meses la propiedad se vende por un precio más alto de lo que lo tenían anunciado como particulares, y el cliente no ha desembolsado ni un euro, ya que se trabaja a éxito y está incluido en los honorarios. Confiamos en nosotros, porque sabemos adaptar la casa a los gustos del futuro comprador. No se tiene que tratar igual un apartamento, que en nuestra zona el comprador será un inversor para alquilarlo, que poner a



Después



Antes

Home Staging piso vacío

por lo que todos los cálculos, al igual que el asesoramiento sobre el valor de mercado, lo realizamos de manera gratuita y no comprometemos a nada.

¡Un buen regalo para empezar la relación!

Elegir bien la empresa que te va a asesorar sobre tu patrimonio es clave, ¿qué mejor manera de empezar que con todas las cartas sobre la mesa? Naturalmente queremos que los clientes vengan con nosotros, pero si no es así, siempre recomendamos que busquen garantías legales de la seriedad de la agencia: deben disponer, por lo menos, del seguro de responsabilidad civil y el seguro de caución que garantiza al propietario el cobro de las cantidades de dinero depositadas en la agencia. Siempre se tiene que firmar un contrato, en los nuestros con los propietarios, la mayor parte de cláusulas son de nuestras obligaciones.

Experiencia y transparencia...

Con Inmobiliaria Extra se contrata tranquilidad. Hacemos vida en la misma zona en la que trabajamos, y caminar por la calle y recibir sonrisas de los clientes que han pasado por la agencia no tiene precio. De hecho, la mitad de los clientes que hemos tenido este 2018 han venido porque nos han recomendado amigos suyos satisfechos.

“Nuestro Método Extra puede subir el valor de la vivienda hasta un 10%”

“En nuestros contratos con los propietarios, la mayor parte de cláusulas son de nuestras obligaciones”

punto un piso de tres dormitorios y dos baños en el que vivirá una familia con hijos. Los compradores hacen ofertas por lo que ven, no por cómo podría quedar: solo poniendo muebles adecuados se puede revalorizar un 10% la vivienda.

¿El asesoramiento es solo sobre la manera de vender el piso?

Inmobiliaria Extra es una agencia que da un servicio integral, llave en mano. Nos ocupamos de todo, desde la preparación del inmueble para la venta y comprobación legal de la documentación necesaria para vender, hasta la mudanza, pago de impuestos, gestión de cambio de suministros... Una vez nos hayan encargado la venta, el propietario se despreocupa

y solo debe venir a firmar la compraventa a la notaría cuanto antes y al mejor precio. Pero en un primer momento, y antes de poner en el mercado el inmueble, asesoramos al propietario para que decida si vender es lo que más le interesa.

¿Qué consejos le darías?

Primero que averigüe el precio real de la vivienda, y para ello es imprescindible pedir asesoramiento a un profesional que conozca la zona y que le pueda mostrar viviendas similares que se hayan vendido en los últimos dos meses. Por otro lado, el propietario debe conocer los gastos que le va a comportar vender, ya que conlleva pagar impuestos, cancelar cargas, inscribir herencias, realizar certificados de eficiencia energética... Creemos que nuestros clientes tienen que disponer de esta información antes de tomar una decisión,



Antes



Después

Home Staging piso para reformar