GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Novalinmo, otra manera de vender inmuebles

Actualidad Empresarial | 24/02/2023 | 00:00

El sector inmobiliario es un tema recurrente en todo tipo de conversaciones y, en muchas ocasiones, las inmobiliarias tradicionales no son del todo bien valoradas.

En este escenario se presenta Novalinmo, una inmobiliaria que hace cosas distintas para lograr resultados distintos. Alfonso Rivero, CEO de Novalinmo, responde a unas preguntas.

¿Cómo explicarías qué es Novalinmo?

Novalinmo es la inmobiliaria que te sienta bien. Y no porque lo digamos nosotros. Decidimos nacer sin eslogan. Lo de “la inmobiliaria que te sienta bien” surgió de una encuesta que hicimos a nuestros primeros clientes un año después de haber fundado la marca y esa fue la frase que más repitieron.

Comprar o vender una casa es un paso muy ilusionante y nuestra misión es mantener intacta esa ilusión desde el principio hasta el final. Algo sencillo, si tu objetivo como inmobiliaria gira en torno a enaltecer la experiencia del cliente y no hacia tu objetivo de facturación. Algo que viene solo si cuidas a cada cliente.

Cuando te reúnes con un futuro cliente, te cuenta sus experiencias inmobiliarias y la mayoría de ellas son historias para no dormir. Por eso, muchos deciden vender su casa ellos mismos, ya que han perdido la confianza en las inmobiliarias. Queríamos que eso cambiara y lo estamos consiguiendo.

Era y es un objetivo muy ambicioso. Pero solo había que identificar el problema y lo teníamos claro. Poca cualificación y métodos jurásicos han hecho que las inmobiliarias se centren más en sí mismas que en sus propios clientes. Nosotros lo llamamos inmocentrismo y desde nuestros inicios estamos al otro extremo de esa idea, porque la evolución inmobiliaria pasa por aportar valor a nuestros clientes.

Vender una casa sin que tu cliente no solo no pierda dinero, sino que gane más, aun pagando nuestros honorarios y sin tener sorpresas desagradables, solo está al alcance de los mejor preparados. Para ello, hemos descartado todo lo que no funciona para vender casas al mejor precio, hemos mejorado lo que ya funcionaba y vamos incorporando todo aquello que hace aumentar el valor de un inmueble a ojos de los compradores. Así evitas regateos y las rebajas sin sentido.

Con esta filosofía nace el nombre de la marca, ya que “noval” es una tierra que se cultiva por primera vez. Una tierra que se prepara a conciencia, para sembrarla con las mejores semillas. Solo así tendrás más probabilidades de obtener el fruto de una buena cosecha.

¿Cómo surgió la idea de crear este proyecto?

Surgió por la necesidad de crear de una vez por todas servicios inmobiliarios que estuvieran a la altura, renovando además la forma de llevarlos a cabo.

Siempre ha existido en mí una constante de buscar todo aquello susceptible de poderse mejorar en todos los puestos que he desempeñado durante mi trayectoria profesional. De ahí que muchas inmobiliarias también me contraten como consultor, como formador o para motivarles a través de mis charlas.

Trabajé en una inmobiliaria de lujo en el centro de Madrid y también en una franquicia, de la que posteriormente fui franquiciado durante 2 años.

En ambas, mis ideas para mejorar, que no hacían más que fomentar las recomendaciones de mis clientes, eran vistas por mis superiores más como una amenaza que como una oportunidad de progresar. Al verme tan encorsetado en proyectos anclados en el pasado, decidí abrir mi propia marca inmobiliaria.

Después de años estudiando a la competencia tenía claras varias cosas. Entre ellas, no ser el mismo perro con distinto collar. Quería desmarcarme de lo que siempre se ha hecho, para centrarme en enriquecer el valor del producto (los inmuebles) para venderlos mejor. Así tienes a clientes contentos porque ganan más dinero por la venta de su casa y te recomiendan más. Algo muy potente cuando tienes un negocio de este tipo. Nadie se va a jugar una amistad ni va a poner en riesgo una relación familiar si no tiene la certeza de que la inmobiliaria que recomienda es realmente buena.

¿En qué zona geográfica está especialmente implantada Novalinmo? ¿Está planificado que esa zona se amplíe?

Actualmente, operamos en la Comunidad de Madrid.

En cuanto a lo de ampliar zona, las consultorías me han permitido conocer y mejorar el funcionamiento de otras inmobiliarias. Algo con lo que ganamos todos. Muchas de esas agencias, me han propuesto que, ya que ahora trabajan con base en los sistemas que yo mismo diseño, si es posible operar bajo el nombre de Novalinmo. Por ello, es algo en lo que estamos trabajando con nuestro departamento jurídico y de marketing, diseñando una estrategia para crecer sosteniblemente. No estamos obsesionados con abrir oficinas sin ton ni son.

¿Qué consideras que te diferencia del resto de las inmobiliarias?

Por un lado, la capacitación de nuestro personal, especialistas en su campo y con experiencia contrastada.

La venta de tu casa no la va a gestionar un asesor multiusos al que aún no le ha salido vello facial.

Los planos los hace un arquitecto, el certificado energético otro arquitecto y a los tres días ya tienes la etiqueta. El reportaje fotográfico lo hace un fotógrafo que lleva más de 35 años fotografiando inmuebles. Los contratos los redactan y revisan abogados especialistas en derecho inmobiliario. Nuestro equipo de marketing se va a encargar de vestir a tu casa con las mejores galas y persuadir a tus compradores para que caigan rendidos y acudan al anuncio de tu casa como las moscas a la miel. Y nuestros asesores están formados en negociación, la de verdad. No son comerciales, ni regatean con el precio de tu casa. Saben dirigir correctamente la visita, porque no basta con abrir la puerta y enseñar la casa.

Por otro lado, hacemos una inversión importante en tecnología útil. Por ejemplo, a la hora de valorar un inmueble, si no inviertes en buenas herramientas, solo obtienes datos de casas que no se venden, porque lo que está ahí en los portales no se vende. Es un mercado de expectativas y para vender casas de verdad necesitamos saber el precio de lo que se ha vendido y de cómo fluctúa el mercado semana a semana entendiendo los micromercados que conviven en una provincia tan grande como Madrid.

Lo mejor es la conjunción de ambos recursos. Los humanos y los tecnológicos, porque de nada te vale la mejor tecnología sin las personas que sepan exprimirla al máximo.

¿A qué tipo de público va dirigido Novalinmo?

Nuestros servicios van dirigidos a ayudar a cualquier persona que quiera vender su casa al mejor precio y con todas las garantías.

¿Cuáles dirías que son los principales miedos que tiene alguien al vender un inmueble? ¿Y cómo crees que Novalinmo los puede resolver?

Los dos miedos que más se repiten son: primero, tener la certeza de haber vendido a buen precio; y segundo, una vez aceptada la propuesta, que no se caiga la operación.

En Novalinmo, como ya decía antes, gracias a la tecnología y a la interpretación de un buen

profesional, sabemos cuál es el precio real de mercado. O mejor dicho, el rango de precios en el que una vivienda se puede vender. Después viene la parte del marketing y la del asesor inmobiliario para conseguir vender en el precio máximo de dicho rango. Así que vender a buen precio está garantizado. Por ahí, tranquilos.

Una vez aceptada una propuesta de compraventa y de que toda negociación quede por escrito y firmada por todos los interesados, es muy importante mantener el contacto con ambas partes para que la incertidumbre no juegue malas pasadas. Igual que en la misma escritura de compraventa en notaría. Es un momento donde entran en juego muchos sentimientos y los nervios están a flor de piel para quien no está acostumbrado a ir a notaría, en notaría como nosotros. Tenerlo todo controlado es nuestra responsabilidad, ya que la certeza genera tranquilidad. Y no hay nada mejor que la tranquilidad de nuestros clientes para que nos sigan recomendando.

También hay algo que aunque es de base, a lo largo de mis consultorías he visto que se pasa demasiado por alto y que me gustaría añadir. A veces puede generar muchos problemas el no ser especialmente meticulosos con la documentación de una vivienda. Hay que saber leer una nota simple, una escritura, que toda la documentación esté en regla, si hay que subsanar alguna carga o quitarla, hacerlo cómo es debido. Revisar que no haya dudas, etc. Meter la pata aquí, puede generar miedos innecesarios e incertidumbre tanto en vendedores como compradores y tu profesionalidad puede quedar en entredicho. Por eso, en Novalinmo, contamos con un departamento de documentación que se encarga de recabar, revisar, validar y gestionar la documentación de cada inmueble del que gestionamos su venta para que la documentación llegue a la notaría como es debido.

¿Os encargáis de la compra y venta de todo tipo de inmuebles o tenéis algunas restricciones?

Lo que no hacemos son alquileres. En cuanto a la venta, a toda vivienda le encontramos ese potencial para poder venderla al mejor precio. Es lo que tiene llevar tantos años vendiendo casas, rodearte de buenos profesionales y actualizarte en cómo vender inmuebles de la mejor forma posible, porque la venta de casas evoluciona vertiginosamente. Nosotros no nos vamos a quedar atrás. Desde hace 5 años, vendemos más casas a través de anuncios que dirigimos directamente al móvil de los compradores que gracias a los portales inmobiliarios.

¿Realizáis también el servicio de la valoración inmobiliaria a la hora de vender un inmueble?

Sí, claro. Una vez que nos reunimos con un potencial cliente y escuchamos sus circunstancias. Sí, escuchamos. Porque es la única forma de entender lo que necesita el cliente. En Novalinmo no vamos a soltarte el típico discurso de captación que se inventó alguien a principios de los años 90, ni vamos a robarte tu tiempo con una presentación en Power Point que ya huele a cerrado. Tu tiempo vale mucho, el nuestro también y el tiempo que perdemos no lo recuperaremos, así que, si vamos a trabajar para alguien, lo esencial es escucharle. Si vemos que podemos trabajar juntos y que podemos ayudarle, valoramos la vivienda. Vemos qué potencial tiene y qué estrategia nos ayudaría a conseguir vender su casa al mejor precio. Y, en una segunda reunión con nuestro potencial cliente, le explicamos brevemente cómo haremos su

deseo realidad. Una buena valoración, sabiendo aprovechar el potencial que tiene cada vivienda, es muy importante para que nos haga tener los pies en el suelo y un punto desde donde siempre mirar hacia arriba.

Novalinmo dispone de un blog con artículos relacionados con la compra y venta de inmuebles. ¿Cuál es la intención de estos artículos?

Muchas personas nos contactan a lo largo del día para resolver dudas de todo tipo. Inmobiliarias y financieras. Cuando vemos que una duda se repite demasiado, pensamos que lo mejor es hacer un artículo en el blog o un podcast. Así podemos enviar un enlace a esas personas que nos contactan y también a personas que busquen esa misma duda en internet y resolver a todos una duda que se reitera.

El resumen de todo sería ser de ayuda, ser útiles.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/198517-novalinmo-otra-manera-de-vender-inmuebles.htm