GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Soho Haus y el Mercado Inmobiliario

Actualidad Empresarial | 29/11/2024 | 00:00

Max Fernández: “Aún hay personas que creen que un agente inmobiliario es un gasto innecesario… Y se equivocan dramáticamente”.

En conversación con Max Fernández, bróker de Soho Haus, se habla sobre cuál es la importancia de contar con un profesional en la venta de un activo, el sentido del trabajo inmobiliario, qué se esconde detrás de una operación inmobiliaria independientemente del importe de la misma… Y mucho más.

¿Cuántos años llevas trabajando en el sector inmobiliario?

Mi primer trabajo en el real estate fue en el sector del lujo allá por el verano de 1995. Tenía 17 años.

Aunque respiré la inmobiliaria, te diría que, desde los 12 o 13 años cuando mi madre empezó a trabajar en una. Luego tuvo dos proyectos propios hasta que se jubiló. Así que siempre estuve cerca del sector. Son casi 30 años vendiendo propiedades.

La verdad es que no empecé vendiendo. Aquel primer verano me lo pasé haciendo inventarios en mansiones, es decir que tenía que escribir la biblia a mano.

Eran inventarios gigantescos, donde se inventariaban desde las cucharillas del café hasta los Porsche que quedaban en el garaje y tenías que fijarte en cada detalle… Una rayajo, una abolladura, una taza de porcelana cascada…. Se tardaban 3 o 4 días en hacerlos a mano y en papel.

Las casas se alquilaban por quincenas o en el mejor de los casos por dos meses.

Esto suponía que antes de la entrada de un inquilino había que inventariar toda la casa de arriba a abajo.

Luego, en la oficina, se pasaba a ordenador, pero no había dispositivos móviles, así que lo que hacía era imprimir y a la entrada del inquilino se repasaba con él y si había algo que no concordaba con la realidad, se corregía sobre el papel con boli y se modificaba después en la oficina.

Cuando el inquilino dejaba la casa se repasaba de nuevo. Lo que se había roto o extraviado se cobraba, se modificaba la base del inventario y… Vuelta a empezar con el siguiente inquilino.

¿Cuándo descubriste que el real estate era tu pasión?

Después de tanto inventario, no es de extrañar que en ese primer trabajo no encontrase en la inmobiliaria la pasión de mi vida.

Hasta muchos años después no supe darme cuenta de que incluso aquel trabajo tan tedioso y aburrido de mi primer verano inmobiliario, era fundamental para que dos partes, para que un propietario y un inquilino, tuviesen la tranquilidad necesaria para disfrutar de unas vacaciones sin finales amargos.

Un día entendí la importancia que tiene el trabajo inmobiliario y en que consiste realmente.

Mucha gente cree, incluidos muchos agentes inmobiliarios que conozco, que se trata de cobrar una comisión sea como sea, lo más rápido posible y salir corriendo a toda prisa antes de que alguien se arrepienta… O se dé cuenta del engaño.

Pero eso no es; La función principal del agente inmobiliario es la de ahorrar tiempo y dinero a las personas para las que trabaja.

Todavía a día de hoy hay quien cree que contratar un agente inmobiliario es un gasto innecesario… y se equivoca dramáticamente.

Un agente inmobiliario profesional, y recalco lo de PROFESIONAL, trabaja durante muchas horas al día, aplicando sus conocimientos en ventas, en marketing (que son dos cosas diferentes), del mercado, moviendo sus contactos y haciendo nuevos, etc., para ayudar a sus clientes a conseguir sus objetivos, que muchas veces no es otra cosa que resolver un problema mediante la compraventa de un activo inmobiliario.

“Ayudamos a mejorar la vida de nuestros clientes a través de la compra y venta de propiedades inmobiliarias”; Este es nuestro leitmotive y nos funciona porque nos recuerda permanentemente cuál es el sentido de nuestro trabajo y nuestros clientes lo perciben así simplemente porque es.

“Un agente profesional, y recalco lo de PROFESIONAL, trabaja durante muchas horas al día, aplicando sus conocimientos en ventas, en marketing (que son dos cosas diferentes), del mercado, moviendo sus contactos y haciendo nuevos, … Para ayudar a sus clientes a conseguir sus objetivos, que muchas veces no es otra cosa que resolver un problema mediante la

compraventa de un activo inmobiliario».

En alguna parte de la web se puede leer que Soho Haus es una visión humana del negocio inmobiliario. ¿Podrías profundizar en este concepto?

Lo que hay detrás de cada operación inmobiliaria, siempre es una situación personal de diversa índole, que requiere una solución y ahí es donde el agente inmobiliario interviene. Su trabajo es su aporte a la solución de un problema.

Por ejemplo; Tardé en darme cuenta de que muchos de aquellos propietarios de lujosas mansiones necesitaban el dinero para mantener aquellas casas… Y algunas veces para hacer frente a asuntos mucho más serios y hasta dramáticos y por eso las alquilaban. Con esas rentas pagaban IBIS, jardineros, personal de mantenimiento, asistentes. Mucha gente vivía de ello. Y mi trabajo ayudaba a que todo ello se mantuviese en pie.

En las formaciones a otros agentes siempre recalco esto. Nunca olvides el enfoque Humano, es decir, que eres un humano ayudando a otros y viceversa.

Es un trabajo serio e importante. Es una tarea que lleva soluciones a problemas o asuntos que van mucho más allá de la mera operación inmobiliaria. Si no lo ves así, mejor dedícate a otra cosa, porque tarde o temprano el mercado te acabará echando.

Esto aplica al real estate y a cualquier actividad que una persona pueda desarrollar.

Cuando encuentras el sentido de tu trabajo en términos de ayuda a los demás, entonces encuentras satisfacción y gusto en lo que haces. Luego viene la remuneración que puede ser alta baja. Es ya es otra cosa.

En mi sector puedes ganar muy poco, nada o ganarte bien la vida. En gran medida va a depender del grado de confianza que generes en el cliente y eso se consigue con un trabajo consciente, es decir, entendiendo cuál es el sentido de tu trabajo en cada momento.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/255256-soho-haus-y-el-mercado-inmobiliario.htm