

LA CASA IDEAL

EL UNIVERSO DIGITAL HA PROPICIADO EL DESPERTAR DE NUEVAS VÍAS PARA ENTENDER LA VIVIENDA, VENDERLA, COMPRARLA O ALQUILARLA. DE AHÍ LA APARICIÓN DE NUEVOS PERFILES PROFESIONALES. EN MUCHOS CASOS, DISPONIBLES CON UN SOLO CLIC

Realización Laura Fort

kioskoymas#mlugo@eprensa.com

kioskoymas#mlugo@x

Los tiempos cambian y con ellos nuestra forma de entender la casa y disfrutarla, los sistemas de compra, venta y de alquiler; también los profesionales que intervienen en estos actos inmobiliarios. El impulso del *ecommerce* ha propiciado que muchas plataformas ofrezcan servicios 360, incluso podemos ahorrarnos las visitas al espacio que queremos adquirir, o decorarlo con un interiorista *online*. Todo en un solo clic.

A ello se suman las propuestas integrales, en las que el comprador no tiene ni que moverse de casa para elegir una vivienda; o los diseños hechos a medida, en los que un estudio se encarga de todo el proceso de rehabilitación e interiorismo sin desplazamientos de

los propietarios. Otros ponen a nuestra disposición la posibilidad de decorar la casa para vivirla en armonía y sentirla más acorde con nuestra personalidad; 'neutralizarla' para ampliar las posibilidades de venta o alquiler... *Deco coach*, *stager*, *cicerone*, *high tech*... son algunos de los nuevos activos/profesionales a nuestro servicio para hacer de nuestra casa el hogar ideal.●

los propietarios. Otros ponen a nuestra disposición la posibilidad de decorar la casa para vivirla en armonía y sentirla más acorde con nuestra personalidad; 'neutralizarla' para ampliar las posibilidades de venta o alquiler... *Deco coach*, *stager*, *cicerone*, *high tech*... son algunos de los nuevos activos/profesionales a nuestro servicio para hacer de nuestra casa el hogar ideal.●

CICERONE / Acompañamiento integral

Son tiempos de cambio; un cambio global que se suma a una evolución iniciada en los últimos años en el sector inmobiliario y que demanda nuevas tipologías de profesionales que sean capaces de aportar valores añadidos a los procesos comerciales. Así nace **Cicerone Real Estate**, tras muchos años recorriendo un largo camino en este universo inmobiliario, y así se convierte también en la nueva figura del sector que **acompaña al usuario en todo el proceso de compra o alquiler**, entendiendo no sólo sus necesidades en relación al activo inmobiliario, sino también al estilo de vida y requisitos de sus futuros residentes, ofreciéndoles un acompañamiento integral tanto en lo profesional como en lo personal. **Nacho García-Milla** (en la imagen), el creador de este concepto y experto con más de veinte años de experiencia en el sector, ha sabido identificar una necesidad en **la proyección de nuevos perfiles profesionales del Real Estate** y ha creado un nuevo perfil profesional en el que se establece una simbiosis entre la seriedad de la figura del agente norteamericano y la exclusividad e imagen de marca del sistema europeo para dar vida a Cicerone Real Estate.



NUEVOS PERFILES INMOBILIARIOS
HOME PROJECT MANAGEMENT /
 Arquitectura e interiorismo a medida

El **Home Project Management** es un servicio integral de creación de hogares que comienza con el asesoramiento para la inversión de compra y finaliza con la entrega de llaves; especialmente indicado para quien no disponga de tiempo ni ganas de asumir el peso de la creación de un nuevo hogar y prefiera dejarlo en manos de un experto. Una decisión con la que **ahorará tiempo y dinero** y, además, les facilitará la materialización de la idea que se haya hecho de ese hogar soñado y que sólo a través de los conocimientos y la psicología de un profesional será capaz de recrear. **Knowhaus** es la primera empresa española dedicada al Home Project Management. Creada hace diez años por **Dani Blanch y Gemma Gallego i Masmitjà**, ofrece un servicio de 'sastrería' a nivel arquitectónico y de interiorismo al gusto del cliente para diseñar un nuevo hogar que refleje su personalidad y manera de entender lo doméstico. Se trata de **hacer realidad todos tus deseos**: desde la apariencia exterior de la vivienda, su distribución, proyección de estancias de acuerdo a las necesidades de los convivientes hasta el interiorismo y todos los detalles que éste implica.


DECO COACHING /
 Mi casa soy yo


El **deco coaching** es una disciplina del diseño de interiores con dos facetas indispensables y dependientes entre sí. Tenemos la más humana, el **coaching**, donde el foco son las personas -quiénes son, cómo viven, quiénes quieren ser y **cómo quieren vivir**-, y la más técnica y decorativa -crear el hogar 100% adaptado a las personas y su estilo de vida-. No sólo hablamos aquí de proyectos de decoración, sino también de reformas e interiorismo que necesitan un **concepto de diseño, una definición de estilo**, la creación de la paleta de colores, la distribución del espacio, la iluminación y lo que pueda seguir con la implementación, se trate de una obra grande o pequeña. "Para mí, también **une el diseño con el autoconocimiento**, porque para construir tu hogar ideal, el que te represente, que te hace sentir bien y en el que puedes ser tú misma, hace falta conocerte", asegura **Anna Simonet, CEO de Anna&Co**. Y sigue: "Mi trabajo de **deco coach** consiste en ayudar a las personas a proyectarse en este nuevo espacio y hacerles ver todo su potencial".

HOME STAGING / Hacer la vivienda más atractiva para su venta

Home Staging es el acto de preparar una residencia privada para su venta o alquiler haciéndola más atractiva para el mayor número de potenciales clientes. Una profesión en auge que consigue **adecuar una vivienda para la venta o el alquiler** neutralizando, despersonalizando y adecuando la estética del espacio. En resumen, es la aplicación de técnicas de decoración adaptadas a la venta inmobiliaria. Según **Raquel Simón, CEO de la Escuela Madrileña de Decoración**, esta técnica es muy reciente en España, sin embargo, ha llegado para quedarse como ocurrió hace años en EEUU, donde alrededor del 75% de las viviendas pasan por el filtro de un **stager** antes de ser puestas a la venta. **Funciona porque...**

- En los primeros 90 segundos de la visita a la vivienda, el comprador ya sabe si sigue interesado en ella o no, por lo que lograr una primera buena impresión es fundamental.
- El éxito de esta técnica radica en que solo el 10% de los compradores pueden visualizar el potencial de una casa.
- La inversión en realizar un *staging* a



la vivienda será siempre inferior a la bajada de precio de la casa.

- Mostrar buenas fotos en los portales inmobiliarios consigue un mayor número de visitas. Entorno al 85% de los compradores realizan su primera selección de vivienda a través de estos portales, antes de visitarla físicamente.
- Es necesario que los compradores puedan visualizar la casa de forma neutral y despersonalizada.
- Se consigue reducir el tiempo de venta o alquiler de una propiedad en un 70%, y **revaloriza el inmueble entre un 5% y un 15%**.



NUEVOS PERFILES INMOBILIARIOS

DECOTHERAPY / La deco online



Decorar la casa a través de canales **Online** es otro modo de proyectar. Y **Gracia Cardona, CEO de Decotherapy**, sabe que funciona y cada vez más. Entre otros, destaca que es **asequible**: el interiorismo digital ha roto con el falso prejuicio de que contratar un decorador es caro. "Nosotros trabajamos siempre con presupuesto cerrado, sin sorpresas"; **único**: "hacemos un *test de estilo* para que el decorador perfilé el que más encaja con el cliente y hacer un proyecto único para él"; **fácil**: en cuanto el interiorista tiene claro el estilo del cliente, crea un *mood board* con ideas. A partir de ahí, desarrolla el proyecto; el decorador de la plataforma está siempre **disponible**. Es **cómodo**: Decotherapy se encarga de realizar todas las gestiones de compra de mobiliario y servicio postventa. Además, brinda acceso a **las mejores marcas** del sector y a las últimas tendencias de mobiliario al mejor precio. Y, si no encaja el resultado final, se repite el proyecto. Y, si aun así el cliente no queda satisfecho, te devuelven el dinero.

VISITAS VIRTUALES DE INMUEBLES

Realisti.co lanzó en julio el **Plano360**, un sistema que permite crear un **tour virtual** a partir del plano de la vivienda –evitando desplazamientos– para después usar ese contenido en la promoción del inmueble (alquiler o venta). Además, permite conocer la disposición de la vivienda y, al generarse estancias a partir de un plano, las medidas y espacios creados son muy reales.



CLIKALIA / Simplificar y agilizar todo el proceso de compraventa

Clikalia ha revolucionado el proceso de compra y venta de bienes inmuebles en nuestro país desde 2017. Todo con el fin de hacerlo más sencillo, ágil y alejado de malas experiencias. La compañía ha sabido afianzarse en el mercado español gracias a las nuevas tecnologías, convirtiéndose en **la primera 'startup' española que compra casas en menos de una semana** y triplicando año a año su volumen de negocio. La fórmula que emplea es muy simple y basta con un mero clic: para vender una vivienda uno solo tiene que ingresar en la plataforma los datos del inmueble y la empresa realiza una oferta inicial gratuita en 24 horas; si se acepta, un experto la visita y presenta una oferta definitiva, que se cobra en una semana. Todo **sin honorarios ni comisiones**. En caso de querer comprar un inmueble, disponen de un listado de viviendas para entrar a vivir. Todo a un clic.



NÚÑEZ Y NAVARRO / Alquiler de lujo

Que la exclusividad no está reñida con el alquiler en las zonas altas de una ciudad es algo que ha quedado patente con la nueva **promoción inmobiliaria de Núñez y Navarro** (Paseo de Gràcia, 125-127, Barcelona), nada menos que en el corazón del emblemático **Quadrat d'Or**, un complejo de viviendas con piscina, terrazas o balcones y plazas de aparcamiento. NN Passeig de Gràcia es una promoción de **obra nueva**, proyectada por OAB, con interiorismo de **Rosa Roselló**. La fachada, protegida por Patrimoni, se ha rehabilitado integralmente y se ha recuperado al máximo su estado original. **Es un edificio de varias plantas con pisos de una a**

tres habitaciones, cocinas totalmente equipadas, office o americanas, y suelos de parqué, aire acondicionado por conductos y sistema de calefacción de bajo consumo, con suelo radiante... ¿Por qué piso de alquiler y no para comprar? Porque **casi no existe esta oferta**, de lujo, espacio y calidad en las grandes ciudades, sí en hoteles pero no en viviendas, y **hay una gran demanda**.

