

**SU
ma
RIO**

EN PORTADA GRUPO ALBIA IDEAS FUERZA
HJKJHKJH **NO TE LO PUEDES PERDER** CURSO
AVANZADO SOBRE SMO (SOCIAL MEDIA OPTIMI-
ZATION **EL REVÉS** HJKGHJKJHKHKJK



03 Ekinntzaile
Pedro Miguel Etxenike,
presidente del Donostia
Physics Center



03 Ekinntzaile
Josu Iztueta, aventurero
que recorrió el mundo en
autobús

GipuzkoaActiva»

Una ventana
abierta al mundo
empresarial.

GURUTZE ITURRALDE, GERENTE DE SERVICIOS INMOBILIARIOS KABYTAT

“Tenemos que volver a equilibrar la balanza entre vendedores y compradores con transparencia”

ROMPER CON EL MODELO INMOBILIARIO ACTUAL Y RETORNAR AL EQUILIBRIO PERDIDO ENTRE COMPRADORES Y VENDEDORES Y SER UN PUNTO DE ENCUENTRO. ESE ES UNO DE LOS OBJETIVOS DE KABYTAT, EMPRESA DE SERVICIOS INMOBILIARIOS QUE ABRE SUS PUERTAS MAÑANA EN GIPUZKOA. LA GRAN NOVEDAD QUE APORTAN, NO VISTA HASTA LA FECHA EN GIPUZKOA, ES LA FIGURA DEL AGENTE INMOBILIARIO PERSONAL.

POR **MARYA LARUNBE**

Qué diferencia hay entre Kabytat y una agencia inmobiliaria al uso? La agencia inmobiliaria tiene un stock. Locales, garajes, que le entregan los propietarios. Bien sean para vender o para alquilar. Una agencia tiene un número de viviendas y las otras, otros y entre ellas llegan a acuerdos comerciales. Si lo venden luego comparten las comisiones. Nosotros no estamos sujetos a un stock, aunque también lo tendremos porque en el servicio de vendedores nos entregarán sus casas, si quieren. Vender o alquilar o lo que se quiera. Vamos por libre y nuestra principal preocupación es nuestro cliente al que le haremos un dossier con todo tipo de información de la casa que le interese gracias a la figura del agente inmobiliario personal.

¿Qué novedad aporta el agente inmobiliario personal?
Nosotros vamos a buscar la casa que el cliente quiere. Ese es el servicio a compradores. Ahí entra la figura fundamental de la empresa: el agente inmobiliario personal.

“Nuestra propuesta es que antes de que el cliente firme y haga una operación de compra-venta le acompañamos a la entidad financiera para que autorice ese crédito, si quiere”

¿Cómo funciona? Tu vienes al despacho y dices yo quiero una casa que esté en este ámbito, con unas características de ubicación espacio, servicios, diferente. Una serie de dossieres de las casas que ve que se puedan ajustar a las necesidades y gustos del cliente. Dossier completo y particular. Allí dentro estarán la circunstancias: situación urbanística, catastral, la ubicación,.... Además llevará fotos, video, lo que haga falta. Los dossieres los verán con nosotros y de los que decidan los verán con nosotros. Visitaremos esas casas pero ya a medida, el servicio es a medida. Queremos ahorrarle tiempo a nuestro cliente. Esto es nuevo en Gipuzkoa pero en EE.UU surgió hace ya muchos años.

¿Cómo se gestiona trabajar con compradores y vendedores?
Nuestro cliente preferencial es el comprador pero el vendedor pone su vivienda. Las agencias van más enfocadas al vendedor y nosotros a quien tenemos al comprador. Queremos ser un punto de encuentro de compradores y vendedores. No son excluyentes lo que queremos es ponerlos en contacto con un servicio de máxima transparencia. Los queremos sentar a los dos. Con el servicio para los particulares por cuenta propia, por ejemplo, ponemos en contacto a compradores y vendedores que no quieren pasar por inmobiliarias pero les gestionamos el acuerdo.

Esta visión rompe con el modelo actual...
Hasta ahora se miraba por el ven-

dedor. Y el que pagaba realmente a la agencia, por el coste total, era el comprador. Tenemos que empezar a mirar a través de los ojos del comprador, lo que no implica perjudicar a ningún vendedor. Sin ataduras, ni contratos con agencias ni con nadie. Es un trabajo que la lógica te pide que hay que hacer y de manera moral. Se han mirado más por los derechos del vendedor y por las obligaciones del comprador. Todo valía. Deberíamos reequilibrar esa balanza. Quien más ha perdido con la burbuja inmobiliaria es el comprador que compró un piso por encima del valor real, ahora le vale menos. El préstamo no baja y a largo plazo subirán los intereses.

¿Cómo podemos ponerlo en práctica?

Con trabajo, esfuerzo y conocimiento de mercado. El hacer las cosas bien funciona pero exige trabajo. Además de por la transparencia, también nos preocupamos por la confidencialidad de las personas. No entraremos en ninguna casa sin tener el DNI de nuestro cliente. Por otra parte, en Kabytat trabajamos en forma de red con un arquitecto, nuestro equipo jurídico, un tasador oficial para manejar cifras antes de ir al banco... Vamos, de todos los campos.

Además, ofrecéis asistencia financiera. ¿En qué consiste?

En los últimos años ha habido un crédito muy fácil. Imagínate que a un cliente le encanta una casa y vamos a ver cómo la paga. ¿Qué pasa si va a la entidad financiera y por el motivo que sea no consigue la financiación? Pierde la señal y se queda sin casa. Nuestra propuesta es que antes de que el cliente firme y haga una operación de compra-venta le acompañamos a la entidad financiera para que autorice ese crédito, si quiere. Nosotros les ayudaremos con lo que tienen que presentar, etc... El servicio financiero hoy en día en fundamental y las agencias inmobiliarias no tienen estos servicios.

Nacéis concienciados con la acción social. ¿De qué forma?

Consideramos que hay que tener un compromiso con la sociedad y



GURUTZE ITURRALDE

nosotros hemos optado por ASPA-NOGI, la Asociación guipuzcoana de niños con cáncer. ¿Por qué? Porque los niños son los más indefensos y, sobre todo, por la dureza de su enfermedad. Además, ahora con los recortes las ayudas a este colectivo están menguando. Que-

ríamos contribuir de forma transparente, en el sentido en el que colaboraremos con cada operación que realicemos, y donaremos entre un 3-5% del coste total de este. Además un notario lo certificará, de esta manera firmamos nuestros compromisos.