



- [» Inmobiliaria](#)
- [» Empleo](#)
- [» Formación](#)
- [» Motor](#)

[« Ir a la home de Inmo Magazine](#)



LA ENTREVISTA

## Maribel Moya, directora ejecutiva de Espainversion Property Hunter

archivado en [La Entrevista](#) - etiquetado con [Espainversion Property Hunter](#), [Maribel Moya](#), [Nueva York](#)

**Maribel Moya es directora ejecutiva de Espainversion Property Hunter, una empresa especializada en la 'búsqueda' o 'caza' de inmuebles, creada a finales del 2008. Ingeniera técnica de formación, cuenta con 10 años de experiencia en el sector inmobiliario.**



**- El mercado inmobiliario no pasa precisamente por su mejor momento. Analistas y expertos no se ponen de acuerdo a la hora de valorar los distintos indicadores. Desde su punto de vista, ¿existen realmente 'brotes verdes'?**

- En un mercado en dificultad, siempre se intenta ver 'probables brotes verdes', para animarse. Sin embargo, siempre existen oportunidades reales. En los mercados financieros, todas las empresas cotizan, en un sitio único, tienen balances, ratios PER/EBITAT, etc. lo que hace posible su comparación, y permite encontrar oportunidades de inversión, sobre todo en mercados bajistas. En el mercado inmobiliario, ni sabemos lo que hay en venta en un momento dado, ni existen ratios,... y nosotros facilitamos a nuestro cliente la búsqueda de oportunidades.

**- En las circunstancias actuales estamos en un buen momento para comprar o recomendaría a sus clientes alquilar?**

- No hay una única respuesta, sobre todo para el mercado español. En Francia, por ejemplo, no hay ventajas fiscales para la compra con financiación, por lo que el alquiler es más extendido. En nuestro caso, todo dependerá del proyecto del cliente: inversión destinada al alquiler o no, vivienda habitual, superficie, zona, capital disponible, financiación o no, plazo a considerar... factores que deben ser analizados para aconsejar bien al cliente. Finalmente, la dificultad de encontrar el bien adecuado, sea alquiler o compra, está muy ligada al tiempo que se le puede dedicar en buscarlo. Nosotros ayudamos al cliente en todo este proceso.

**- La empresa que usted dirige ofrece servicios de 'property hunter'. ¿De qué se trata exactamente?**

- Quien haya buscado un día un piso lo sabe. Buscar un inmueble es una tarea laboriosa, por lo que nosotros definimos con el cliente su proyecto, las características, presupuesto, zona, plazo, etc. y nos encargamos de todo. Es decir, buscar, visitar, filtrar, informar hasta poder seleccionar los inmuebles que realmente correspondan a sus criterios, ahorrándole un valioso tiempo.

#### **- Qué valor añadido ofrecen a sus clientes?**

- Principalmente tres. En primer lugar, tiempo. El cliente gana tiempo. En segundo lugar, servicio personalizado e independiente, ya que no somos una agencia inmobiliaria y no tenemos pisos en stock para venderle. Nuestro objetivo es encontrar lo que el cliente nos encargue, en toda la oferta disponible en ese momento. Y, finalmente, ofrecemos un trato exclusivo, puesto que únicamente existe una persona de contacto, Nosotros hacemos la interfaz con los particulares, las agencias, etc.

#### **- Qué tipo de cliente opta mayoritariamente por sus servicios, el particular o las empresas?**

- Tanto empresa como particular. Nuestro cliente particular es una persona que tiene una agenda llena y no puede o no quiere dedicar sus pocas horas libres en buscar un inmueble. Es una persona que sabe valorar su tiempo tanto como su dinero. A nivel empresa, un gerente nos hace una demanda de la necesidad de su empresa de un local, pero buscar local no es su negocio. En ambos casos, nuestros clientes son personas decididas a comprar o alquilar en un corto plazo.

#### **- Pongamos un ejemplo práctico. Deseo comprarme un piso en una gran ciudad. ¿Por dónde empezamos?**

- Lo primero es definir los criterios de su proyecto, y firmar un contrato de servicio y, partir de ahí, nos ponemos en marcha. Buscamos a través de prensa, web, agencias, contactos privados, etc. y visitamos los inmuebles en lugar del cliente. Filtramos, y sólo enviamos por email la información de los pisos que corresponden a los criterios definidos. El cliente decide si quiere visitarlos o si seguimos buscando. Una vez encontrado el piso, le podemos asesorar durante la negociación y todos los trámites administrativos. La firma ante notario pone fin a nuestro servicio.

#### **- ¿Su empresa opera en una zona determinada o ofrece servicio a nivel internacional?**

- Nosotros empezamos nuestra actividad en Barcelona. En Estados Unidos, este tipo de servicio es frecuente en ciudades como Nueva York, donde el ritmo de vida es intenso.

#### **- Nuestros lectores pueden preguntarse si un tipo de servicio con estas características encarece la operación...**

- Suponiendo un caso de compra, nuestra remuneración se divide en dos partes: a la firma, mil euros para cubrir parte de los gastos de los tres meses de búsqueda y, solamente, si tenemos éxito, en el momento de la compraventa, cobramos el 3 por ciento del valor de compra. Si se trata de una compra vía agencia inmobiliaria, no habrá doble comisión. Siempre confiamos en encontrar el inmueble y no es lo mismo dedicar algunas noches y fines de semanas, como lo hace una persona que trabaja, que dedicar ocho horas al día, como lo hacemos nosotros. Por lo tanto, le diría que no solamente no encarece la operación, sino que insistiría en considerar el coste de la operación en término global: el cliente se ha ahorrado muchísimo tiempo, y hoy en día el tiempo es dinero.

#### **- ¿Cómo crees que influye Internet actualmente en el sector inmobiliario?**

- Hace 15 años, estábamos en un mercado asimétrico: los agentes inmobiliarios tenían en su poder la información sobre precios, zonas, características, etc. y los compradores tenían un acceso parcial a estos datos, a través de vías como la agencia del barrio o la prensa local. Internet, en cambio, ha democratizado la información. En cuatro clics podemos ver los pisos en venta en otra ciudad. En otras palabras, la red se ha convertido en una gran agencia. Pero hemos llegado a otro extremo: con tanta información, paradójicamente resulta difícil buscar. No obstante, los grandes portales inmobiliarios como yaencontre.com permiten filtrar información, y ayudan tanto a compradores como a vendedores en esta tarea.

Fuente: [Encontradores](#)

[Ver ofertas de inmuebles](#)

Puedes seguir los comentarios de este post mediante el feed [RSS 2.0](#) . Puedes dejatr un comentario , o un [trackback](#) desde tu blog.

### **Añadir un comentario**

<input type="text"/>	Nombre (required)
<input type="text"/>	Correo (no se publicará) (required)
<input type="text"/>	Website