

VIVINDEX

Un enfoque de éxito forjado durante la crisis

Vivindex, una empresa de servicios inmobiliarios que empezó en 2006 en la zona alta de Barcelona, actualmente opera en todo el territorio catalán con oficinas propias en Reus y Vallvidrera, y oficinas asociadas en Lleida y Girona. Su visión multidisciplinaria les hace mimar con esmero tanto a empleados como a clientes.

-¿Cómo definiría la actividad de Vivindex?

Somos especialistas en ventas. Empezamos con pisos de segunda mano y, pronto, nuestro enfoque al servicio nos hizo convertirnos en un referente también en la intermediación de activos bancarios, este año superaremos las 300 transacciones. Hace poco abrimos un nuevo departamento que se ocupa de la venta de fincas enteras, adelantándonos a la que ha sido la burbuja de 2015.

-¿Cómo consiguieron crecer durante la crisis?

En 2006, cuando iniciamos el proyecto con toda la ilusión del mundo, no imaginábamos que el ciclo iba a cambiar de forma tan violenta, llevándose por delante a infinidad de empresas y, sobre todo, los puestos de trabajo de tantísima gente. Fue una lección dura con la que aprendimos que si queríamos

Manuel Roger y Francesc Quintana,
dirección ejecutiva de Vivindex

que las cosas mejorasen no podíamos seguir haciendo lo mismo de siempre. Los agentes inmobiliarios tenemos que escuchar a nuestros clientes, identificar sus necesidades y adaptarnos a ellas, y sólo así conseguiremos aportar valor añadido a las transacciones. Gracias a esta filosofía, de forma directa o a través de asociaciones locales hoy en día empleamos a más de 38 personas y cubrimos la totalidad del territorio catalán.

-¿Tan importante es el tamaño?

Por supuesto. No se trata sólo de aumentar el volumen de ventas sino de hacerlo sin dejar de ofrecer un servicio excelente, solo podemos alcanzar este nivel de calidad con delegaciones propias. Nuestra estructura en múltiples departamentos, además, nos ayuda a entender mejor el mercado. La gran demanda que tenemos hoy de edificios y suelos se va a convertir en oferta de obra nueva en un plazo de 12-18 meses.

-¿Qué planes de futuro tiene Vivindex?

Hace 3 años abrimos la oficina de Reus para dar cobertura a la transacción de activos bancarios en la provincia de Tarragona. Poco a poco, hemos apostado por el equipo de segunda mano y ahora es un referente en la



“Hemos pasado de 0 a más de 400 pisos vendidos al año”

población por su estilo e innovación. Este año también hemos abierto en Vallvidrera nuestra primera oficina boutique para dar servicio al movimiento habitual de clientes que quieren ir de Sarrià - Sant Gervasi a Vallvidrera y viceversa. El punto de atención cubre con éxito toda la zona, incluyendo Can Caralleu y les Planes. Tenemos previstas entre 1 y 2 aperturas durante el 2016, ambas en Barcelona capital.

-¿Cuál es el secreto para aportar valor?

No tiene sentido hacer ninguna apertura si el equipo que la va a gestionar no entiende nuestra filosofía y conoce perfectamente nuestros procedimientos y protocolos internos. El equipo humano es nuestro activo más

importante. Nosotros no vendemos pisos o casas, ayudamos a empresas o personas a venderlas, y debemos conocer con quiénes tratamos y qué necesitan realmente. No siempre el cliente sabe lo que quiere o quiere lo que necesita: nosotros debemos estar allí para ayudarles a tomar las decisiones más adecuadas. Nuestra evolución es constante, la inmobiliaria de hoy no tiene nada que ver con la de hace 10 años, y nosotros queremos estar a la vanguardia de estos cambios.

www.vivindex.com

C. Folguerolles, 17 - 08022 Barcelona

Tel. 934 184 948