

BCN LLOGUERS

“La importante demanda requerida por nuestros clientes ha llevado a BCN Lloguers a ofrecer un asesoramiento integral en gestión inmobiliaria de patrimonios”

Salvador Salvador, Jordi Pintor, Jordi Salvador y Pedro Pérez de Tudela,
equipo directivo de BCN Lloguers

BCN Lloguers nació a principios de 2015 formada por un equipo experto que provenía del sector inmobiliario y bancario. En un primer momento nuestro propósito era el de dedicarnos única y exclusivamente a la gestión de alquileres de viviendas en la ciudad de Barcelona, de ahí el nombre de la empresa, pero la importante demanda requerida por gran parte de nuestros clientes particulares, empresas familiares e inversores privados ha provocado que BCN Lloguers evolucionara hacia la gestión inmobiliaria integral, especializándose en la intermediación de compraventas y alquileres de todo tipo de inmuebles y en asesoramiento jurídico legal de la inversión patrimonial, búsqueda de activos para inversores y otros servicios complementarios.

-Con la crisis el número de hipotecas decreció de forma muy sustancial. ¿Hizo esto incrementar el alquiler?

Es obvio que la escasez de crédito en época de crisis facilitó el incremento de los alquileres, los inmuebles en Barcelona sufrieron un descenso muy pronunciado de los precios, por lo que los propietarios de viviendas en Barcelona prefirieron destinar los activos de los que disponían al alquiler, esperando tiempos mejores y una subida de los precios. Esto provocó un aumento de la oferta y por tanto una moderación en los precios de alquiler que convertían a esta opción como la más atractiva. Este aspecto sumado a que los créditos para las compras eran de difícil acceso supuso un incremento en el alquiler muy pronunciado en los últimos años. Pero estos últimos meses dicha tendencia se ha visto truncada debido a que las entidades bancarias han vuelto a abrir el grifo del crédito para los particulares provocando el efecto contrario al que hemos explicado.

-En Europa tradicionalmente ha imperado el alquiler sobre la compra. ¿Estamos “normalizando” esta situación?

No creemos que en nuestro país se esté “normalizando” dicha situación, si bien es cierto que en estos últimos años ha crecido el alquiler, el único motivo que podría hacernos pensar que esto es así sería si nuestra sociedad estuviera experimentado un cambio de mentalidad, pero lamentablemente esta demanda de alquiler ha sido



©marissagràcia

desencadenada por la crisis y todo lo que ésta ha conllevado. Recientes estudios siguen apuntando que la mayor parte de nuestra población prefiere comprar un piso a vivir en alquiler, en BCN Lloguers, constatamos esta realidad a diario de nuestros clientes inquilinos cuando nos dicen “...alquilamos, mientras no podamos comprar”.

“Recientes estudios siguen apuntando que la mayor parte de nuestra población prefiere comprar que alquilar. En BCN Lloguers constatamos esta realidad a diario de nuestros clientes inquilinos cuando nos dicen ‘...alquilamos, mientras no podamos comprar’”.

-¿Por qué cree que en España siempre se ha primado la compra sobre el alquiler?

España siempre ha sido un país predispuesto a comprar. Creemos que el principal motivo ha sido la pequeña diferencia existente entre una cuota de alquiler y una cuota de hipoteca para compra de vivienda, que ha hecho creer siempre que en el primer caso se trataba de un dinero sin retorno y en el segundo caso como inversión para una seguridad en el futuro. Esto es principalmente, a nuestro entender, el motivo por el que ha primado y primará la compra sobre el alquiler.

-Mucha gente no vende su vivienda en estos momentos a la espera de que suban los precios. ¿Es una decisión correcta?

Esa afirmación era correcta hace un par de años, hoy en día no consideramos que la gente esté esperando un alza de los precios y está volviendo a mover sus activos, dado que, si bien el precio es la principal variable para llevar a cabo una compra-venta, existe otra variable muy importante que es el precio del dinero, la facilidad de acceso al crédito para los compradores.

Además, este precio del dinero tan bajo trae consigo otra consecuencia: los pequeños ahorradores que no sacan ningún rédito de su dinero teniéndolo en los bancos han vuelto a ver el mercado inmobiliario como refugio donde obtener unos beneficios de sus ahorros. Éstos hoy en día consiguen producto a buen precio, que sumado a las hipotecas de tipo fijo que conceden las entidades de crédito y la facilidad de alquiler por el descenso de la oferta, da una gran tranquilidad a estos ahorradores permitiendo arrancar con fuerza al sector.

“Los pequeños ahorradores que no sacan ningún rédito de su dinero teniéndolo en los bancos han vuelto a ver el mercado inmobiliario como refugio donde obtener unos beneficios de sus ahorros.”

-Cada vez más clientes extranjeros eligen Barcelona para vivir o trabajar. ¿Qué porcentaje del total de clientes representan en su caso?

Los clientes extranjeros se han convertido en una parte importante de nuestro negocio. Tanto es así que incluso hemos firmado contratos de colaboración con despachos de abogados de reconocido prestigio que ofrecen asesoramiento legal internacional a nuestros clientes foráneos para que realicen sus inversiones o compras con una garantía y seguridad de máximo nivel, también colaboramos con empresas de relocation que buscan directamente producto para nuestros clientes extranjeros.

-¿Cómo obtienen la cartera de producto que comercializan?

Nuestra filosofía es que cada uno de los propietarios que acuden a nosotros para que les comercialicemos sus productos queden contentos con nuestro trabajo y se conviertan en proveedores recurrentes, además, estos mismos clientes son nuestra mejor publicidad. Para ello, no solo nos ocupamos de la comercialización sino también de asesoramiento fiscal y legal. Así, muchos de nuestros clientes han venido a nuestras oficinas buscando asesoramiento por herencias, inversiones o temas fiscales y una vez nos han conocido y han visto nuestra forma de trabajar, nos han cedido sus activos para que se los gestionemos.

“Esperamos seguir creciendo gracias a nuestro trabajo, nuestra máxima aspiración es seguir contando con el apoyo y satisfacción de nuestros clientes, a los que consideramos nuestro mejor activo”

-¿Cuáles son las perspectivas del mercado inmobiliario para el 2016 y el 2017? ¿Y para BCN Lloguers?

A día de hoy, podemos decir que esperamos que el repunte económico que hemos vivido en los últimos tiempos siga consolidándose, por diversos motivos. El precio del dinero sigue estando bajo sin previsiones de que suba, parece que los factores económicos están a nuestro favor, por lo que pensamos que el movimiento de activos se mantendrá, siempre con precios más contenidos.

En cuanto a BCN Lloguers, esperamos seguir creciendo gracias a nuestro trabajo, nuestra máxima aspiración es seguir contando con el apoyo y satisfacción de nuestros clientes, a los que consideramos nuestro mejor activo.