



IÑAKI UNSAIN

DIRECTOR GENERAL DE ACV

TU VIVIENDA PERFECTA

ACV ES UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA INMOBILIARIA LIDERADA POR IÑAKI UNSAIN, PROFESIONAL CUALIFICADO CON 20 AÑOS EXPERIENCIA EN PUESTOS DIRECTIVOS DE MÁXIMA RESPONSABILIDAD EN LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS MÁS IMPORTANTES DEL PAÍS, COMO METROVACESA Y VALLEHERMOSO.

DOCTOR FLEMING, 4 4º C

08017 - BARCELONA

TEL. 667 783 022

www.teayudamosacomprartuvivienda.com

info@acv42.com

¿Cómo y dónde surgió la idea de crear ACV?

Un día un amigo me preguntó si podía ayudarle a comprar un piso en Barcelona, me comenta que tanto él como su mujer trabajan todo el día, y que no tienen tiempo para dedicarlo a la búsqueda y que necesitan que un profesional de confianza les realice la búsqueda y les negocie el precio. Yo le propuse unos honorarios por la gestión de un porcentaje del precio final de cierre y

me dijo que adelante.

Cuando me puse a buscar su vivienda contacté con un montón de agencias y me di cuenta que no había nadie en Barcelona que prestará este servicio cobrando exclusivamente del comprador, entonces lo vi claro, había encontrado un nicho de mercado.

¿Cuáles son sus principales objetivos?

En ACV buscamos a medida su vivienda perfecta sin coste previo. Localizamos la vivienda que necesita, ciñéndonos a sus especificaciones, le asesoramos en la negociación del precio, la financiación y le acompañamos en todo el proceso hasta la firma ante notario.

En definitiva, se trata de un servicio integral de búsqueda de viviendas, bajo demanda y personalizado a cada cliente.

La idea es hacer fácil algo tan complejo como es la compra de su vivienda.

Nuestra misión es ofrecer un servicio verdaderamente profesional que nuestros clientes recomendarán a otras personas.

¿Qué herramientas utiliza para darse a conocer?

Hemos realizado una comunicación masiva a todos nuestros contactos personales para generar el boca-oreja, se trata de un servicio que exige máxima confianza y profesionalidad.

Hemos creado una página web interactiva donde explicamos nuestros servicios utilizando tanto textos como videos, esta es nuestra tarjeta de presentación. También hemos creado un blog donde vamos colgando artículos de interés sobre el mercado inmobiliario.

¿Qué coste tiene este servicio personalizado?

Trabajamos a éxito. El cliente solo pagará nuestros honorarios si encontramos y compra/alquila lo que está buscando, recuperando este coste fácilmente a través de los descuentos obtenidos en el precio de cierre. El coste del servicio es del 3% del precio de cierre de la vivienda si se trata de una compra y de un 10% del coste anual del alquiler si se trata de una búsqueda de vivienda en alquiler

¿Modo de financiación? ¿Relación con algún banco en específico?

Si el cliente lo precisa colaboramos en la búsqueda de la financiación, no tenemos ninguna preferencia ya que no cobramos ninguna comisión de las entidades.

¿Qué les diferencia de otras consultorías inmobiliarias?

ACV trabaja para quien busca una casa. De esta manera, ACV se diferencia de una agencia inmobiliaria tradicional en lo siguiente:

- ACV trabaja para quien busca dicho inmueble. La agencia inmobiliaria trabaja para el propietario del inmueble

- ACV ofrece inmuebles seleccionados de todo el mercado, con los criterios de búsqueda del cliente. La agencia tradicional ofrece únicamente inmuebles de su cartera

La principal diferencia con respecto al resto es que nosotros solo trabajamos para el comprador, y no para el vendedor como las agencias tradicionales, y por lo tanto defendemos únicamente sus intereses.

En definitiva, se trata de un servicio integral de búsqueda de viviendas, bajo demanda y personalizado a cada cliente.

¿Y ventajas?

Como he comentado, nosotros trabajamos

¿Qué es ACV?

ACV es una empresa de consultoría inmobiliaria que nace con la voluntad de ofrecer un servicio personalizado de búsqueda de vivienda en Barcelona ciudad, para la compra o el alquiler, para aquellas personas que no tienen tiempo ni los conocimientos necesarios para buscar la vivienda que desean y precisan de un profesional de confianza que le realice este trabajo.

ACV satisface las necesidades globales de búsqueda de vivienda del cliente actual con poco tiempo disponible para buscar casa.

Se trata de una nueva forma de hacer las cosas.

¿Con qué espíritu nace ACV?

ACV nace en 2010, en pleno periodo de crisis y reajuste del mercado inmobiliario. En un momento en el que desaparecen empresas de servicios inmobiliarios. Pero un periodo en el que el cliente necesita más que nunca tener seguridad a la hora de adquirir un nuevo hogar. Ocupa un lugar no cubierto en el mercado por las agencias inmobiliarias tradicionales. Un cliente que deposita su confianza en quien responde a estas necesidades y que dispone de poco tiempo y/o conocimientos del mercado inmobiliario y sus pormenores.

en exclusiva para el comprador y solo cobramos de ellos a éxito, si no encontramos lo que busca el cliente no tiene coste alguno. Nuestro servicio supone un importante ahorro de tiempo, ya que realizamos todas las visitas previas descartando todas las opciones que no encajan.

Aparte del ahorro de tiempo y la inexistencia de coste previo damos un trato absolutamente personalizado, independiente y confidencial. Pero nuestro principal valor añadido es la negociación del precio, al estar en contacto con los principales operadores, conocemos los precios reales de cierre de las compraventas y por lo tanto sabemos cual es el precio al que debemos ofertar asegurando a nuestros clientes que están comprando al mejor precio.

¿Están vinculados a otras agencias inmobiliarias?

No, nosotros no cobramos de las agencias, solo son una fuente más para localizar la vivienda que nos encargan nuestros clientes.

¿Existen intermediarios entre ACV y el cliente?

Para el caso de compraventa no existen ningún intermediario, ya que el comprador solo deberá pagar nuestros honorarios y la agencia cobrará sus honorarios del vendedor, pero en el caso de viviendas en alquiler, la costumbre en Barcelona es que la persona que alquila debe pagar los honorarios a la agencia y por lo tanto, solo en el caso del alquiler, la persona que alquila deberá pagar los honorarios dos veces, a ACV y a la agencia.

¿A qué sectores va dirigido ACV? ¿Tipo de Cliente?

Nuestro principal cliente es de clase media o alta que busca vivienda en el Ensanche o en la zona alta de Barcelona, sin disponibilidad de tiempo. Nuestro cliente suele tener gran parte del precio ahorrado y en ocasiones no necesita financiación. También trabajamos para inversores y personas que tienen su residencia habitual fuera de Barcelona y que quieren tener una vivienda aquí.

Nuestro principal cliente es de clase media o alta que busca vivienda en el Ensanche o en la zona alta de Barcelona, sin disponibilidad de tiempo

¿Está centralizado en Barcelona capital?

Sí, hemos arrancado centrándonos en Barcelona capital buscando la especialización pero no descartamos ampliar la zona en un futuro.

¿Una vez realizada la primera reunión con el cliente para fijar sus necesidades, que procedimiento se sigue?

Nos ponemos a buscar utilizando todas las fuentes disponibles en el mercado (particulares, agencias, portales inmobiliarios). Realizamos visita previa de todas las viviendas que encajan, preparamos un informe con fotografías y descripción de cada una de ellas, finalmente hacemos una selección descartando las viviendas que tras la visita no funcionan y se las presentamos a nuestro cliente.

En una 2ª reunión con el cliente se analiza los informes y el cliente selecciona las opciones más interesantes.

A continuación, ¿se visitan las viviendas seleccionadas?

Efectivamente, tras la selección por el cliente se concierta una nueva visita de las opciones más interesantes concentrándolas en unas horas para que el cliente las pueda ver con la menor pérdida de tiempo. De las opciones visitadas y finalmente escogidas por el cliente preparamos una oferta, negociamos el precio con el comprador y le acompañamos en todo el proceso hasta la firma en el notario.

¿Cuántos años lleva dedicado al sector?

Llevo unos 20 años de experiencia en el sector habiendo ocupado puestos directivos de máxima responsabilidad en las empresas inmobiliarias más importantes del país, como Metrovacesa y Vallehermoso, interviniendo en numerosas operaciones de compraventa con los principales operadores del sector.

Hemos pasado de vender 900.000 viviendas al año a unas 350.000 y los precios han vuelto a los niveles del 2004

¿Cómo ha cambiado el sector en estos últimos años?

A nivel general, el sector inmobiliario ha sufrido un cambio radical, hemos pasado de vender 900.000 viviendas al año a unas 350.000; la caída ha sido espectacular, y además gran parte de esas compraventas corresponden a viviendas de entidades financieras, en mi opinión la demanda anual de este país es de unas 250.000 viviendas. A nivel general las caídas de precios han sido de un 35% respecto a los precios de mediados de 2006 volviendo a los niveles de precios que teníamos en el 2004, pero el tipo de vivienda que me solicitan suele ser bastante exclusivas y han aguantado mejor y no creo que veamos mas caídas de precios para este tipo de viviendas.

Pero en este cambio de ciclo surgen oportunidades y creemos que el servicio de búsqueda que ofrecemos es una de

ellas ya que nuestro cliente no tiene un problema de financiación, que es el principal obstáculo en estos momentos. Ahora existen oportunidades de compra muy interesantes para los clientes solventes.

¿Qué inquietudes mueven al cliente actual?

Nuestros clientes quieren diversificar sus inversiones, la bolsa está en un momento muy movido y ahora aparecen oportunidades inmobiliarias que son un refugio para invertir.

Con la crisis actual inevitablemente las exigencias del mercado han cambiado, ¿cómo definiría al cliente de ACV?

En estos momentos existen dos obstáculos importantes; el acceso a la financiación y el stock de los bancos. Nuestros clientes son solventes y tienen acceso a la financiación y el producto que buscan no lo tienen las entidades financieras en su stock.

¿Qué consejo les daría a la gente joven que quieren comprar una vivienda a bajo presupuesto?

Que compren una vivienda de las dimensiones que ahora necesitan, que no compren a no ser que tengan un 30% del coste previamente ahorrado, que no destinen más de un 30% de sus ingresos al pago de la hipoteca, previendo futuras subidas de los intereses y que compren en buenas zonas pues siempre lo podrán vender en un tiempo razonable.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro? ¿Expansión mercado nacional o quizás exterior?

Nuestro objetivo a corto plazo es consolidar este servicio en Barcelona capital, a medio plazo nos gustaría poder implantarlo en Madrid y mas tarde en las principales ciudades españolas.

¿ACV ha revolucionado el mundo inmobiliario?

Bueno, digamos que el mundo inmobiliario ya está revolucionado, nosotros sólo hemos encontrado una nueva forma de hacer negocios en el sector.

¿Se necesita tener un sexto sentido para vender productos de elite?

Se necesita tener una cierta sensibilidad para interpretar muy bien las necesidades del comprador y conseguir establecer una relación profesional de confianza con él para que el proceso de compra de una vivienda sea algo sencillo y fácil.

Perfil: un lugar donde vivir, un lugar donde perderse, un libro, un personaje, un restaurant, un recuerdo...

Barcelona, París, El Principito, Vicente Ferrer, Casa Jacinto, nacimiento mi primera hija.