
Empresa

Engel&Völkers diversifica: 'arma' equipo para entrar en obra nueva

Este nuevo modelo de negocio echará a andar antes de finalizar 2019 y se implantará en las oficinas que tiene la compañía en Barcelona, Madrid y Valencia.

Marta Casado Pla
3 abr 2019 - 05:00



Engel&Völkers apuesta por la obra nueva. La empresa, especializada en la intermediación de propiedades residenciales de lujo e inmuebles comerciales, **prevé lanzar una línea de negocio centrada en la obra nueva antes de finales de año.** “Estamos creando una nueva línea de negocio para profesionalizarnos única y exclusivamente en la obra nueva”, asegura el director general de la compañía para España, Portugal y Andorra, Juan-Galo Macià.

El nuevo modelo de negocio se desarrollará de forma conjunta en todo el grupo empresarial. En España, se implantará en las oficinas propias de la empresa, ubicadas en Barcelona, Madrid y Valencia.

Los equipos estarán formados por un director de división, que mantendrá una relación directa con los promotores, un *team assistant*, y un equipo de asesores inmobiliarios que se dedicarán a comercializar exclusivamente este tipo de activos.

El equipo de Barcelona estará encabezado por Joan Canela, también director de zona alta de la capital catalana. Pablo López, director de ventas, dirigirá el equipo en Madrid, y Santiago Lasala, hasta ahora consultor inmobiliario, liderará el equipo en Valencia. **En Madrid y Barcelona, la empresa tendrá entre 30 o 35 asesores por ciudad**, mientras que en Valencia la horquilla será de entre 15 y 20 personas.

Barcelona y Madrid sumarán entre 60 y 70 asesores inmobiliarios

“Parece que la venta de una vivienda nueva y una de segunda mano es similar, pero el componente emocional es distinto”, asegura Macià. La venta de obra nueva pasa necesariamente por enseñar elementos no palpables. “Aquí entran las gafas 3D y saber enseñar debidamente los planos o una maqueta de la vivienda”, añade el director general de la compañía en España, Andorra y Portugal.

Hasta ahora la empresa ya comercializaba este tipo de viviendas, pero no lo hacía a través de una línea de negocio exclusiva. “Queremos tratar esta línea como un negocio especializado, con material único y exclusivo, con formación específica y con equipos de venta especializados en obra nueva”, subraya Macià.

La apuesta de la compañía por esta línea de negocio responde, entre otros factores, al auge de la demanda de viviendas de obra nueva. “Actualmente se está construyendo menos porque no hay suelo en las grandes ciudades como Barcelona y Madrid”, asegura Macià. Una situación que implica el descenso de oferta de viviendas de obra nueva y, por consiguiente, el crecimiento del precio de estas.

Sin embargo, “hay mucho negocio detrás de la obra nueva”, subraya Macià. Según el director general de la compañía, el año pasado se produjeron 125.000 transacciones visadas. Este año están previstas 175.000 compraventas, un 40% más. En 2006, el año del *boom* inmobiliario, las transacciones visadas fueron 916.000. “Todavía hay oportunidades en Valencia o en el extrarradio de Barcelona o Madrid, concluye.