



LUIS GUALTIERI
MANAGING DIRECTOR DE OI REAL STATE

“La atención personalizada en el ámbito local unida a la búsqueda de clientes a nivel global es nuestra razón de ser”

“Estamos en un buen momento para la compra de vivienda”

El sector empieza a dar pasos hacia adelante, aunque la construcción necesita inversores

Anna Carrió | MONOGRÁFICOS

Cómo y cuándo nace Oi Real Estate?

-Nuestra agencia nació en el año 2008, en un momento de máxima tensión en los mercados financieros. A aquellos años solo sobrevivieron las agencias con mejor preparación, y Oi Real Estate lo hizo teniendo claro que la apuesta debía ser el producto de mejor calidad.

-¿Cuál es su esencia? ¿Qué les diferencia de cualquier otro agente inmobiliario?

-Nuestra razón de ser está en unir la atención personalizada al propietario local con la búsqueda de clientes a nivel global. Hacer que un apartamento o una casa en Barcelona llegue a mostrarse con toda su belleza a un inversor americano o a un ejecutivo de Madrid.

En Oi Real Estate damos valor a cada detalle. Hacemos un seguimiento exhaustivo y personalizado de cada caso y nos esforzamos por ofrecer constantemente el producto de la mejor calidad.

-La agencia ha fijado su objetivo en los inmuebles de *alto standing*, pero ¿por qué en Barcelona?

-Desde el primer día hemos estado convencidos de la gran calidad del parque inmobiliario de Barcelona. A esta ciudad se la conoce por su atractivo turístico, su excelente conexión internacional, su capacidad para atraer talento y empresas o su gran calidad de vida. Si a ello le unes una cartera de propiedades que va desde apartamentos de lujo en primera línea de mar hasta pisos con detalles modernistas

originales, la combinación es de éxito.

-A propósito del Barcelona Meeting Point 2015, el mercado inmobiliario ha sufrido la crisis económica de los últimos años. ¿En qué situación se encuentra ahora mismo?

-El sector inmobiliario se encuentra en un momento de estabilidad con incrementos en el número de ventas. Una buena noticia para todos. Como afirma Enrique Lacalle, presidente del salón, el inmobiliario sigue siendo muy importante para nuestra economía y todas las estadísticas reafirman su recuperación.

Seguramente han cambiado los compradores. Los fondos han tomado un papel y las socimis se han convertido en la manera más rentable de invertir. Mientras, nuestros clientes, que durante años han aplazado la decisión de comprar, ahora temen porque vuelvan a subir los precios.

-Entonces, ¿se podría decir que es un buen momento para comprar?

-Sin duda. Estamos en un momento excelente para la compra de vivienda desde 2014. Este año no ha hecho más que confirmar unas condiciones favorables y, si cabe, mejorarlas con el acceso al crédito. En la agencia vemos como día a día el descenso en los precios toca fondo, mientras que los tipos de interés apenas presentan mejoras y las hipotecas encadenan más de un año de ascensos. ¿Pueden darse mejores condiciones?

-¿Cómo se plantea el año 2016?

-Si 2014 y 2015 han sido años de hacer balance para sentar las bases de la recuperación, 2016 será el momento de la consolidación. En esta dinámica, en Oi Real Estate creemos que ha llegado el



Apuesta por la calidad. Diferentes propiedades en venta y detalle de la sede de la empresa.

LA OPINIÓN

“Los grandes retos del mercado son el incremento de las transacciones y la subida de los precios”

momento de que la promoción inmobiliaria tome un papel activo. La recuperación de precios es un hecho cuando se ofrece exclusividad inmobiliaria. Sin embargo, falta la participación de un actor importante: el promotor. La construcción es aún débil y necesita de inversores que apuesten fuerte.

-¿Qué retos hay que afrontar para dinamizar el mercado de la vivienda?

-En nuestra agencia inmobiliaria diferenciamos entre operaciones, promoción e inversores.

Los grandes retos de la vivienda son la consolidación del incremento de las transacciones y de la subida de los precios. El número de compraventas lleva meses con subidas paulatinas, y el importe medio aumenta al mismo ritmo que justo antes

de la crisis. Ambos son el efecto de la mejoría económica.

A nivel de estoc el problema es otro. Mientras una cuarta parte de lo construido en la época del *boom*, ahora en manos de los bancos, no tiene salida en el mercado, existen zonas donde la demanda de vivienda nueva no para de crecer. Ahí es donde pueden tomar protagonismo agencias como Oi Real Estate.

Y en lo relativo a los compradores, vuelven a darse cambios. Si inicialmente, ciudadanos extranjeros y fondos de inversión fueron protagonistas de un mercado con excelentes precios, la tendencia actual está en que los fondos oportunistas dejen paso a otros inversores, como las socimis, que buscan ganancias a medio y largo plazo. ★



Miles de inversores nacionales e internacionales verán su inmueble

¡Llámenos! Uno de nuestros agentes estará encantado de ayudarle

www.oibarcelona.com

93 459 2754