Inmobiliaria & construcción

Sábado, 26 de mayo de 2018 | 13

ANDREY MATYASH, DIRECTOR GENERAL DE GRUPO INMOBILIARIO EXTRA

"Con el Método EXTRA el propietario particular consigue más por su vivienda"

"Hay que asesorar buscando la mejor solución para el cliente y no la mejor venta para ti"

El secreto del éxito del Grupo Inmobiliario EXTRA es sentir cada operación como un compromiso personal y dar soluciones rentables de venta a los vecinos de ambos lados del Paseo de La Castellana, donde se encuentran las cuatro oficinas del grupo y su área de influencia. El Método EXTRA consigue que el propietario de la vivienda siempre salga ganando.

-¿Quiénes son clientes de EXTRA y cuáles son sus valores diferenciales?

Método EXTRA está diseñado para los propietarios que quieren vender o alquilar su vivienda y es especialmente eficaz en caso de personas que acaban de heredar un inmueble o familias que quieren vender un piso pequeño para comprarse uno más grande. Buscamos la excelencia de servicio y ofrecer un asesoramiento sincero y transparente. EXTRA es una combinación de las palabras que mejor reflejan nuestros valores: EXcelencia y TRAnsparencia.

"Buscamos los mejores profesionales para crecer juntos dentro de este bonito proyecto"

-¿Cómo funciona el método EX-TRA para conseguir vender en solo dos meses y al mejor precio? Coordinando inteligentemente el trabajo de diferentes profesionales con el fin de presentar el inmueble en las mejores condiciones y lograr la mejor oferta. La preparación del piso es cla-



ve: ordenar y despejar los espacios, recolocar los muebles, hacer pequeñas reparaciones, y hasta pintar y decorar la casa, todo ello sin coste para el propietario y sin importar el estado del inmueble. Estamos especializados en descubrir el potencial de cada vivienda y mostrarlo de la mejor manera posible. Usamos la última tecnología para atraer a los compradores. Nuestros fotógrafos no solo hacen un reportaje fotográfico, sino realizan un tour virtual del inmueble para aquellos compradores que nos contactan desde Londres, Moscú o Shanghái. Con soluciones de reforma personalizadas encontramos más interesados en comprar y, por tanto, mejores ofertas.

"EXTRA es una combinación de las palabras que mejor reflejan nuestros valores: EXcelencia y TRAnsparencia"

-¿Qué otras ventajas tiene para el vendedor elegir EXTRA?

La actuación de nuestros profesionales consigue revalorizar el inmueble en el 100% de los casos. Además, cuando decimos que "Extra da más por tu vivienda", no solo hablamos de dinero, sino también de dar más tiempo libre

a nuestros clientes, ya que hacemos los trámites en el Registro de la Propiedad, Hacienda y Notaría. También gestionamos gratis el pago de la plusvalía municipal en el Ayuntamiento de Madrid. Hay que poner las cosas fáciles a nuestros clientes y aportarles la tranquilidad. Nos ocupamos de todo el proceso.

-¿Por qué es interesante el pack de servicios para las personas que heredan propiedades?

Nuestro asesoramiento fiscal ayuda al cliente a pagar menos impuestos, pero es importante que los propietarios acudan a nosotros antes de hacer los trámites. Muchas veces con un consejo profesional se consigue ahorrar miles de euros a nuestros clientes vendedores. No buscamos una venta rápida, sino la mejor venta para nuestro cliente.

-¿Los inversores extranjeros están interesados en la oferta existente en Madrid?

El interés de compradores extranjeros –rusos, ingleses, belgas, italianos...- por nuestras ofertas es constante. Nuestro equipo de

Los clientes como mejor carta de presentación

Más de la mitad de las ventas de EXTRA del año pasado se cerraron gracias a los clientes que ya habían probado el método EXTRA y nos recomendaron a sus amigos y familiares. Andrey Matyash está orgulloso de escuchar testimonios como los de Guillermo y Belén, quienes comentan que "nunca imaginamos que el piso se fuera a vender tan rápido y por el precio en que lo anunciábamos". María cuenta que "en dos semanas ya teníamos comprador que no nos pidió rebaja", mientras que Alicia señala que "acabo de vender mi segundo piso y en el precio que quería". Por su parte, Miguel y Pilar afirman que "ha sido un placer trabajar con EXTRA en el plano profesional y personal".

traductores es clave, porque no solo encontramos una casa, sino

que también ayudamos al comprador extranjero en el proceso de adaptación. Esto es especialmente interesante para los propietarios que venden inmuebles cuyo valor es igual o superior a 500.000 €, ya que muchas de estas compras se realizan pensando en obtener permiso de residencia en España y nosotros también facilitamos este trámite.

¿Tiene planes para seguir creciendo?

Nuestra ilusión es hacer que nuestro proyecto ayude a cada vez más personas, es crecer sin perder la calidad de nuestros servicios. Y eso se puede conseguir solo si estás rodeado de personas que comparten tu visión y tu entusiasmo por este trabajo. Tengo mucha suerte de contar con los mejores profesionales, personas a las que les gusta hacer las cosas bien, trabajar honestamente y con ilusión para contribuir a que nuestra profesión sea cada vez mejor valorada y más transparente y que nuestros clientes al elegirnos, siempre salgan ganando."

www.inmobiliariaextra.com

