

"Acá hay mucha más compra al contado", asegura el director de España de Property Partners

La historia de Felipe Reuse, el ingeniero civil que vende propiedades top en España

En un mercado dominado por la escasez de oferta y compradores internacionales, aprendió a negociar con perfiles culturales muy distintos y a cerrar operaciones en el segmento más alto.

WILHELM KRAUSE

Durante años, el negocio de Felipe Reuse, ingeniero civil industrial, no estuvo en mansiones ni en barrios exclusivos. Operaba con constructoras y grandes marcas de retail, hasta que decidió cambiar de escala y de industria. Pero en Santiago, entró al corretaje, se integró a la red Property Partners y llevó la oficina de Las Condes a los primeros lugares del país. Ese rendimiento lo proyectó fuera de Chile: en 2023 asumió el desafío de abrir y expandir la marca en España.

Como socio, cuenta que en España se puso como meta la captación de propiedades de alto valor, lo que es muy diferente respecto a otros corretajes. "No es llegar y tocar la puerta de una mansión. Primero hay que hacer redes, conocer a otros agentes, participar en eventos, meterse en clubes, en gimnasios, en espacios donde está ese cliente". Dice que es un trabajo diferente del de segmento medio. "Ahí sí se puede tocar la puerta fría, que muchos hacen para poder captar su cartera de propiedades, pero para llegar a estos activos, que son los más caros, se trabaja totalmente distinto, mucho más de nicho y networking".

¿Cómo fue su debut? Explica que trabajó en colaboración con otros brokers y así concretó su primera venta relevante: una propiedad de alta gama que no pertenecía a su cartera, pero que logró cerrar con un cliente propio. A partir de esa operación, el comprador empezó a invertir en nuevos proyectos y la exposición le abrió puertas con otros clientes y corredores. En los dos años que lleva en España con Property Partners tiene en su cartera a 550 propiedades alrededor de España, con 390 de ellas en Madrid. La mayoría de ellas están sobre el millón de Euros, y durante este año se expandirán a otros lugares, estratégicos, como Costa del Sol.

¿Es muy diferente un chileno a un español a la hora de vender una propiedad o de buscarla?



Este departamento es de 207 metros cuadrados, cuesta 3.8 millones de euros y está en el barrio Justicia, Madrid.



Felipe Reuse suma una cartera de 550 propiedades en España.

"Uff, son bien distintos. Culturalmente son mucho más secos. En España, sobre todo las mujeres, son las que lideran el proceso de búsqueda. Le buscan la propiedad al marido o incluso a los hijos, y después el marido toma la decisión final. Eso en Chile yo no lo veía así cuando me bajé. También cuesta mucho conectar en el primer contacto. Te piden información, tú los llamas, les mandas datos y no responden, no contestan el teléfono, dejan el WhatsApp en visto, siendo que ellos solicitaron la propiedad. Al principio no entendíamos por qué pasaba, pero es un tema cultural. Y en la negociación son más directos: hacen una oferta, si dices que no, pierden el interés. No se da tanto ese tira y afloja de subir, bajar y llegar a un punto medio. Muchas veces se caen negocios porque no ceden".

Cuando me dice que el estilo es más seco, ¿de qué manera?

"En la manera de responder, lo de

cortar las conversaciones, de no tener continuidad de comunicación. Como en ese tipo de cosas se nota muchísimo. Que cuando los atienden un latinoamericano, hay muchos que no les gusta, entonces te empiezan a corregir las palabras que utilizas, que nosotros no hablamos español".

Uno creería que la gente acaudalada se parece tanto en Chile como en España.

"Sí. Pero acá hay mucha más compra al contado. Entonces, si bien la propiedad es mucho más cara, el acceder a un crédito con los niveles de salario o sueldo que hay acá en España es súper difícil. Aun así siguen habiendo muchas compras de pisos de varios millones de euros que compran al contado, entonces se ve que hay muchas familias que vienen heredando desde hace varias generaciones".

¿Y con Arabia Saudita te ha tocado también vender propiedades?

"Sí. La experiencia que he tenido con clientes de Rusia o Arabia Saudita ha sido principalmente para activos más grandes. He tenido visitas con gente de Arabia Saudita con un poder adquisitivo altísimo, tanto en arriendos, estamos hablando de 10.000 euros diarios, como en propiedades que rondan los 10 millones. También hemos tenido clientes americanos que buscan pisos de 10 o 12 millones. En lo cultural no es tan distinto, porque la atención es mucho más objetiva. Generalmente vienen representados por un director o un intermediario, se habla en inglés y las peticiones son muy concretas. Además, suelen venir en periodos cortos a decidir, entonces el proceso es más efectivo".

Por qué hay tan poco margen para seguir creciendo en Madrid

Felipe Reuse dice que Madrid tiene poco margen para crecer en superficie urbana. En el centro está prácticamente todo construido y la expansión es limitada. En ese escenario, las propiedades más atractivas se concentran en barrios como Salamanca o Jerónimos, junto al Parque del Retiro, y en el segmento de lujo predominan los áticos o penthouses. "Hemos logrado captar propiedades que superan los 500 metros cuadrados, que aquí en Madrid es muy difícil de conseguir". Ese escenario también reduce la negociación. "Estamos en una situación de mercado en que hay mayor demanda y baja oferta. Entonces, en esas circunstancias, el margen de negociación es bajo, porque al final las propiedades se venden". Además, el sector está fragmentado. "Es un mercado súper atomizado, hay muchas agencias, agentes inmobiliarios en la calle. Entonces es difícil lograr la captación".