



Avisos en su correo

Reciba gratuitamente en su correo los avisos de las subastas de su interés

Inserción Ofertas

Cesión de remate o venta directa. ENTIDADES FINANCIERAS

Alta de suscripción

Suscribase a la REVISTA en la versión impresa u online



Pública Subasta en el programa "Mi Cámara y Yo" de Telemadrid

Trabajamos con:



ENTREVISTA

Tomás Marli, Director de Torrent de Julià, S.L.



Torrent de Julià S.L. es una promotora inmobiliaria que promueve viviendas y que las vende mediante una nueva metodología denominada Sistema Torrent. El director de la empresa, Tomás Marli, describe en esta entrevista cómo funciona este nuevo método de comercialización de viviendas.

Pregunta. ¿ Con qué objetivos nace la empresa Torrent de Julià y el Sistema Torrent que desarrolla?

Respuesta: El Sistema Torrent nace inicialmente con el objetivo de vender nuestras propias viviendas de una forma ágil, pionera e innovadora en un mercado con una brusca desaceleración de la demanda. Posteriormente este objetivo se redefine al ofrecer el citado servicio a cualquier persona o entidad que quiera vender una propiedad inmobiliaria de una forma rápida y al mejor precio posible en un determinado momento.

P. ¿A quién van dirigidos sus servicios? ¿En qué sectores opera?

R. Nuestros servicios van dirigidos tanto a particulares como a profesionales o empresas que quieran vender o comprar propiedades inmobiliarias y que quieran optimizar el precio de la transacción. El Sistema Torrent opera en el sector de la intermediación inmobiliaria en general, pudiendo comercializar cualquier tipo de propiedad, ya sean viviendas, plazas de parking, parcelas, locales comerciales, naves industriales, etc..

P. ¿Con qué infraestructura cuenta su empresa?

R. En este momento tenemos la oficina central en Gerona, aunque tenemos también un alto nivel de actividad en la provincia de Barcelona.

P. ¿Cuál es el momento actual de su empresa?

R. Estamos en este momento en una fase de comunicación y consolidación de nuestra actividad. Comunicación porque como servicio nuevo, innovador y pionero en España, es poco conocido. Consolidación porque a pesar de haber cerrado ya algunas operaciones con un notable éxito, precisamos de un mayor número de las mismas para potenciar más el "boca-oreja", que es una de nuestras principales estrategias de comunicación.

P. Recuérdenos las últimas licitaciones desarrolladas...

R. Una de las últimas licitaciones que hemos celebrado, en Barcelona, ha sido un ático. Hace un mes sacamos a licitación un ático reformado de 90 m2 construidos más 40 m2 repartidos en dos terrazas, una pieza muy bonita, con una puja de salida de 300.000 euros. Se trataba de un particular que tenía que irse a vivir al extranjero por motivos laborales y quería vender de forma rápida y al mejor precio posible. La tasación oficial previa, que solicitamos siempre antes de celebrar una licitación, valoró el ático en 451.900 euros y la puja de adjudicación por la que se acabó vendiendo fue de 420.000 euros. Fue un caso donde varias de las familias licitadoras pudieron disfrutar de la experiencia vivencial y probar la vivienda.

"El Sistema Torrent optimiza el precio de compraventa "

P. ¿Cuál fue el resultado?

R. Si bien es verdad que la relación "calidad/puja de salida" de este inmueble era excelente, consideramos que el resultado obtenido fue francamente bueno para los tiempos actuales. Lo mejor de todo, no obstante, fue la satisfacción y el agradecimiento del cliente vendedor y de todos los licitadores, especialmente por parte de todos los que disfrutaron de la estancia de prueba y sobretodo del que acabó ganando la licitación, por la experiencia vivida. Todos los asistentes valoraron especialmente la transparencia del acto, derivada entre otros, de la celebración del mismo dentro del propio salón comedor del ático.

P. ¿Qué ofrece como ventaja diferencial sobre el resto de empresas del sector?

R. El Sistema Torrent tiene cuatro ventajas competitivas claves que nos diferencian, no sólo de las empresas que operan en el sector de las subastas, sino también de todas las relacionadas con el sector de la intermediación inmobiliaria. Primero, rapidez: se puede organizar una licitación privada en sólo 6 semanas. Segundo, transparencia: toda la documentación registral de la propiedad y contractual



asociada al proceso de la licitación privada está totalmente disponible desde el primer momento. Tercera, seguridad: la posibilidad de poder probar la vivienda junto con el hecho de celebrar la licitación dentro del propio inmueble hace que la operación tenga unas inmejorables garantías de seguridad en lo que al producto se refiere. Y cuarta, venta a precio de mercado: en el mercado actual en que se han perdido las referencias de precio, El Sistema Torrent se erige como la única forma de optimizar el precio de venta de una propiedad inmobiliaria.



"El precio de mercado es al que alguien está dispuesto a comprar una propiedad y, tal y como indica la propia definición, éste es distinto en cada momento"

P. Sobre esta cuestión del precio, ¿qué ventajas ofrece su sistema?

R. No hay que olvidar en este punto que el precio de mercado de un inmueble no es el que nos indica una tasación, aunque haya sido realizada por una entidad reconocida, ni tampoco es el precio al cual vendió el vecino un inmueble idéntico al nuestro hace 3 semanas. El precio de mercado es el precio al que alguien está dispuesto a comprar una propiedad y, tal y como indica la propia definición, éste es distinto en cada momento. El Sistema Torrent optimiza el precio de compraventa en todo momento, tanto para el vendedor como para el comprador. La optimización para el vendedor es muy obvia, dado que lo que se hace es adjudicar y vender el inmueble a quien acepta una puja más alta. Para el comprador, aunque no parezca tan obvio, también lo es, dado que el ganador o adjudicatario de la licitación está seguro de haber pagado lo justo porque lo único que ha tenido que hacer para ganar ha sido aceptar la puja inmediatamente superior a la que ha aceptado el licitador o licitadores que han quedado segundos o justo por detrás del ganador.

P. ¿Cuál ha sido la facturación del año 2008 y la previsión para este año?

R. La facturación derivada de la actividad de intermediación inmobiliaria mediante el Sistema Torrent en el 2008 superó ligeramente nuestras expectativas. En 2009 se espera duplicar la cifra del 2008.

P. ¿Cuánta 'culpa' de la actual situación económica en España tienen los sectores de la construcción e inmobiliario?

R. No descubro nada nuevo si digo que en cualquier economía desarrollada, el sector inmobiliario y sobre todo el de la construcción son auténticos motores que "tiran" de otros muchos. Es lógico que en el momento en que éstos sufren, toda la economía se resienta claramente. No obstante, creo que culpar a los sectores de la construcción e inmobiliario de la actual situación económica es un análisis fácil y superficial de los verdaderos motivos.

P. ¿Cómo cree que van a evolucionar la economía española en los próximos meses? ¿Y los sectores económicos antes mencionados?

R. No soy optimista en absoluto respecto a ninguna de las dos preguntas anteriores. Creo que en los próximos meses la economía española va a seguir con un galopante incremento del paro que va a afectar directamente a prácticamente todos los sectores de la economía. Respecto a los dos sectores mencionados anteriormente, únicamente tengo esperanzas en lo referente al sector de la intermediación inmobiliaria. Creo que habrá cambios importantes y nuevas tendencias que dinamizarán el mercado, algunas importadas de otros países donde hace ya años que funcionan. En cuanto al sector de la construcción, creo que tendrán que pasar bastantes años antes de que vuelva a tener una situación normalizada.



P. ¿De qué manera puede aprovechar el sector de las subastas esta crisis?

R. En primer lugar, lamentablemente, porque habrá más oferta. Digo "lamentablemente" porque estoy pensando en todas las familias que van a ver sus hogares en procesos judiciales que van a desembocar irremediabilmente en la subasta judicial del mismo. En segundo lugar, las subastas son procesos de fijación de precios idóneos en épocas donde las referencias de precio son prácticamente inexistentes. Este aspecto es precisamente una de nuestras ventajas competitivas clave. Por último, creo que la actual situación económica es una oportunidad de oro histórica para dar a conocer al gran público las excelencias de este método de compraventa. No creo que en muchos años se vuelva a producir una nueva oportunidad de este tipo, pero cuidado... hay que hacerlo muy bien porque, como ya sabemos, el sustrato cultural en este momento y en nuestro país no es el más adecuado.

P. ¿Se han acentuado en los últimos meses los procedimientos judiciales vinculados al sector inmobiliario a consecuencia de la crisis económica?

R. Aunque nuestra actividad no está vinculada a este tipo de procedimientos, tengo constancia de que, indudablemente, así es... y me temo que van a seguir haciéndolo durante unos años más.

"Creo que el actual sistema de subastas judiciales podría ser mejorado si éste se externalizara a empresas privadas"

P. A su juicio, ¿está bien estructurado el actual sistema de subastas judiciales? ¿Qué reformas deberían llevarse a cabo para lograr una mayor eficacia?

R. Creo que el actual sistema de subastas judiciales podría ser mejorado si éste se externalizara a empresas privadas. ¿Por qué lo creo? Porque la iniciativa privada sería mucho más eficaz en el marketing y en la comunicación de todos estos procesos... y por experiencia propia le digo que una excelente comunicación es la clave de la eficacia y del éxito en este tipo de procesos.

P. ¿Qué le parece la iniciativa del Ministerio de Justicia de poner en marcha un portal de subastas judiciales?

R. Si el objetivo de dicho portal es el de comunicar, creo que es una buena idea. Ya le he comentado antes que "una excelente comunicación es la clave de la eficacia y del éxito en este tipo de procesos". No obstante, sólo con un portal no basta; hacen falta otras herramientas complementarias mucho más directas y focalizadas. Si lo que se pretende es hacer subastas judiciales por Internet, creo que no va a funcionar. En este país no estamos preparados todavía para hacer subastas por Internet. Cuando tengamos cultura de subastas, cosa que ahora no tenemos, será el momento de empezar a hablar de hacerlas por Internet.

PUNTO DE VISTA

"Este sistema es la combinación de dos innovadoras actividades"

Torrent de Julià S.L., nuestra empresa matriz, nace como una promotora inmobiliaria en enero del 2003. En Junio del 2008, desde dentro de la propia promotora se lanza el Sistema Torrent, una nueva línea de negocio de intermediación inmobiliaria creada a raíz del estancamiento del mercado de la promoción. Esta iniciativa surge de la combinación, ordenada cronológicamente, de dos innovadoras actividades:

Experiencia vivencial

Consiste en ofrecer al potencial comprador de una vivienda la posibilidad de poderla probar durante un periodo máximo de 36 horas. Aunque la estancia es gratuita y no hay otro compromiso que el de dejar la vivienda en el mismo estado en que estaba cuando se entró, antes de entrar en la misma se debe firmar un contrato y realizar

un depósito monetario como garantía. Si no se ha producido ninguna anomalía significativa durante la estancia, el depósito se devuelve al finalizar la misma. Aunque es una actividad que se recomienda siempre tanto a la parte vendedora como a la compradora, para ambas es también, obviamente, potestativa. Pueden haber factores para la parte vendedora que impidan poder ofrecer esta posibilidad. En estos casos, el Sistema Torrent se limita únicamente al punto b), el cual se expone a continuación..

Licitación privada

Consiste en adjudicar y vender una determinada propiedad inmobiliaria al ganador de una Licitación Privada, Voluntaria y de carácter Presencial (L.P.V.P.), la cual se hace, siempre que sea posible, dentro del propio inmueble a licitar. Es precisamente por las características únicas de esta metodología, que en el Sistema Torrent nunca se habla de subastas, sino de licitaciones.

Con un sencillo ejemplo se entiende muy bien. Imagine que usted quiere vender un piso en Barcelona por el Sistema Torrent y no tiene inconveniente en que los posibles interesados lo prueben. Después de negociar con usted una puja de salida y de definir fecha y hora para la celebración de la licitación, se inicia una campaña de comunicación muy enfocada para dar a conocer el evento. Durante los días previos a la celebración de la licitación, se da la opción de probar su vivienda a 4 familias que han mostrado interés en la misma. Como resultado de esta experiencia, a 3 de estas 4 familias les ha gustado el piso y deciden venir a la licitación y pujar por ella. Después de un asesoramiento personalizado por parte de Sistema Torrent, representantes de las 3 familias regresan al piso el día y a la hora indicadas y se procede a celebrar la licitación privada de la vivienda en el salón comedor de la misma. Como es una licitación a la alza, la familia ganadora es la que acepta una puja más alta. Todo ello se formaliza de forma inmediata y sin la necesidad de salir de la vivienda mediante la firma del correspondiente Contrato de Arras. El proceso finaliza, como máximo un mes después de la licitación, mediante la firma de la Escritura de Compraventa ante Notario.

“El Sistema Torrent consiste en ofrecer al potencial comprador de una vivienda la posibilidad de poder probarla durante un periodo máximo de 36 horas”