

# WALTER HAUS VISLUMBRA CON OPTIMISMO EL FUTURO DEL SECTOR INMOBILIARIO ESPAÑOL

Walter Haus es una empresa dedicada al sector inmobiliario desde el año 2013, un tiempo en el que se ha abierto camino en el sector primero en Barcelona y posteriormente en Madrid, ciudades en las que ha tenido un desarrollo sólido y constante.



Damián Hecht



Esteban García



Federico Sotelo

**D**amián Hecht, uno de los socios de la firma, explica que “la fórmula para haber llegado hasta aquí es simple: especialización, formación constante del equipo y una clara apuesta por el I+D”.

Walter Haus inició su andadura en Barcelona dedicándose en un principio solo al alquiler, pero pronto dio un paso más para sumergirse en la venta. “En 2019 abrimos nuestra primera oficina de Madrid, en el distrito de Salamanca, y un año después, la segunda en el distrito de Chamberí, en Almagro. Hace apenas un mes inauguramos la tercera oficina en el Paseo de la Habana”, cuentan desde la empresa, que espera abrir una nueva oficina en Barcelona e oviembre de este año. En conjunto, Walter Haus cuenta con un equipo que supera los 60 profesionales.

## NEGOCIO EN CRECIMIENTO

A la hora de definirse como empresa, Esteban García, socio de la compañía, explica que “somos especialistas sobre todo en el mercado residencial. Dentro de la empresa, nos dividimos claramente en el departamento de ventas y de alquileres, con una gran sinergia entre las distintas oficinas y ciudades”.

Por otro lado, Walter Haus creó hace un año y medio una promotora inmobiliaria que hoy cuenta con 3 proyectos en Madrid y uno a las afueras de Barcelona. “Hemos vendido casi todas las unidades al poco tiempo de lanzar las comercializa-

ciones”, sostiene García, quien define su perfil de cliente enfocado sobre todo “al target mid-high, pero eso no implica que una buena parte de nuestros clientes sean inversores o promotores especializados en reformas de viviendas”.

## CALIDAD RECONOCIDA

Walter Haus recibió el año pasado el Premio Viviendas a la mejor inmobiliaria de Madrid, algo que “solo se consigue con mucha profesionalidad y honestidad”, explican los socios de la firma. En este sentido, la dirección de Walter Haus valora no solo el reconocimiento del sector, sino también el del público en general. “No es una mala idea a la hora de buscar una inmobiliaria mirar las reseñas en Google que dejan los clientes. No son ni manipulables ni es posible borrarlas, por lo que a fecha de hoy es una fuente de información muy fiable. Invitamos al lector a que haga el ejercicio de buscarnos en la web y ver nuestras referencias”, explica Federico Sotelo, el tercer socio de la compañía.

“Somos una empresa muy innovadora y tenemos muy clara la importancia que tiene para un cliente ser correctamente asesorado en un momento tan importante con lo es la compra o la venta de su casa. Por eso desarrollamos procesos que, a nuestro parecer, son imbatibles en cuanto eficiencia a la hora de asesorar a compradores y vendedores”, añade Esteban García.

## PERSONALIZACIÓN DEL SERVICIO

Los responsables de Walter Haus ven con preocupación un mercado que se encuentra

con empresas que quieren revolucionarlo todo “ofreciendo soluciones muy baratas con un asesoramiento cero, lo que resulta en una economía mal entendida, porque el cliente no sabe como manejarse y muy a menudo cometen errores que cuestan mucho dinero y dolores de cabeza. Creo que el gran desafío será la combinación de implementar nuevas herramientas tecnológicas (como el CRM que hemos desarrollado) con un nivel alto de especialización y profesionalidad a la hora de asesorar. Hay que trabajar en combinar ambos aspectos”.

## UN SECTOR AL ALZA

Pese a la preocupación por algunos aspectos como la implementación por parte de gobiernos locales o incluso del gobierno central de determinadas políticas proteccionistas que rayan el populismo, como la intervención en el mercado del alquiler o las trabas a los desahucios de pisos controlados por mafias de okupas, que solo aportan inseguridad jurídica y nunca consiguen resultados beneficiosos para la sociedad, desde Walter Haus vislumbran el futuro del mercado español con optimismo, “a pesar de algún bache que podamos tener en el próximo semestre a raíz de la subida de tipos. No creemos que se vaya a convertir en un problema mayor, ya que hemos visto como en los últimos años la banca se ha comportado de manera coherente a la hora de conceder hipotecas, basados en su experiencia anterior”, explica Federico Sotelo.

La razón de esa visión es que las principales ciudades de España siguen siendo consi-

derablemente muy baratas al respecto de las principales ciudades europeas, y ofrecen rentabilidades incluso superiores. Eso deja mucho margen aun para que España siga siendo una excelente oportunidad de captación de capitales extranjeros. “A nivel nacional, entendemos que por más que el valor de las hipotecas pueda encarecerse, tenemos un sector bancario saneado, lo que va a permitir que el mercado hipotecario siga activo. El español es un mercado inmobiliario que ha sabido salir fortalecido de situaciones como la pandemia del Covid, donde parecía que todo colapsaría de manera dramática. Sin duda sabrá pasar este bache”, añade Federico Sotelo.

## Walter Haus abrirá este año su cuarta oficina en Madrid y la segunda en Barcelona

## PERSPECTIVAS

Ante esa situación, la pregunta es clara: ¿cuál debe ser el papel de Walter Haus en ese contexto? Los socios de la empresa coinciden en afirmar que su rol será “seguir apostando por la economía española, ampliando nuestro negocio a nuevos mercados como Valencia, Málaga y las Baleares. Los tiempos que vienen requerirán de empresas que apuesten por equipos estables y formados, que ofrezcan buenas y estables condiciones de trabajo a su equipo, en lugar de ejércitos de autónomos con una formación prácticamente nula que dejan muchas veces desprotegidos tanto a clientes como empleados”.

“En el caso de Walter Haus, mantendremos nuestra estrategia de I+D y formación, al tiempo que continuaremos apostando por la honestidad a la hora de trabajar y, sobre todo, por ideas creativas que cambien el enfoque de un mercado que tiene tanto para ofrecer a la sociedad”, concluye Esteban García.



Inauguración de la oficina de Oaseo de la Habana 66, en Madrid