“Las oportunidades hay que analizarlas una por una”

Paco Barroso, CEO de RHINO, explica cómo la firma combina gestión de alquileres, operaciones de reforma y venta y asesoramiento personalizado para inversores en las zonas prime de Madrid.

El mercado inmobiliario de lujo en Madrid ofrece oportunidades para inversores que buscan rentabilidad y revalorización patrimonial. RHINO (Rental Homes, Investments & New Opportunities) se posiciona como una consultora especializada en inversión inmobiliaria en las zonas prime de la capital. Su actividad abarca la gestión de carteras de alquiler de vivienda, el asesoramiento integral en operaciones de “flipping” inmobiliario y la venta de viviendas de lujo. Con un modelo basado en el conocimiento del mercado y la atención personalizada, la firma acompaña a sus clientes en la identificación, transformación y rentabilización de activos inmobiliarios.



Paco Barroso, CEO de RHINO.

Pregunta. ¿Qué oportunidades ofrece actualmente el mercado inmobiliario de lujo en Madrid?
Respuesta. Las oportunidades hay que analizarlas una por una. Nos centramos en zonas “prime” como Salamanca, Chamberí o Retiro, donde conocer una calle, un edificio, o las posibilidades de reforma, puede cambiar la idoneidad de una compra. Para quien busca su hogar, importan sus necesidades y la calidad de vida; para el inversor, también los costes, los plazos y la liquidez. Mi experiencia en banca me ayuda a valorar cada operación dentro del patrimonio y los objetivos del cliente.

P. ¿Cuáles son las principales líneas de negocio de RHINO?
R. Gestionamos carteras de alquiler residencial de larga estancia, asesoramos en operaciones de compra, reforma y venta, y comercializamos viviendas de lujo. En el asesoramiento integral acompaño yo, personalmente, al inversor desde la adquisición hasta la venta, pasando por la definición de la reforma. También hacemos de “personal shopper” para compradores referenciados y a partir de determinado presupuesto. Además, intermediamos en locales comerciales con contratos de alquiler vigentes y, ocasionalmente, en edificios para rehabilitar.

P. ¿Qué diferencia el modelo de asesoramiento de RHINO?
R. RHINO es una firma de consultoría que cobra honorarios a cambio de generar valor. Mi formación de economista y mi trayectoria profesional, en banca y en un despacho de abogados, es crucial a la hora de asesorar a cada cliente con la ayuda de mi equipo. Priorizamos atender a pocos clientes y conocer bien sus objetivos. Nuestro trabajo consiste en aportar valor con análisis, dedicación y conocimiento del mercado. Y todo con un nivel absoluto de confidencialidad. También tenemos límites claros: no intermediamos en compraventas de viviendas con inquilinos de renta antigua, ni en ventas de nuda propiedad en las que permanece el usufructuario.

“Priorizamos atender a pocos clientes y conocer bien sus objetivos”

P. ¿Cómo se puede maximizar la rentabilidad de una inversión inmobiliaria?
R. La rentabilidad tiene dos componentes. Uno depende de los ingresos que nos vaya a proporcionar por renta y otro de la revalorización futura. Las zonas que trabajamos tienen una rentabilidad por renta menor que la periferia, pero una revalorización mayor y más estable, sobre todo, en tiempos de crisis. Ambos mejoran con un buen proyecto, que es nuestra verdadera especialidad.



RHINO
Rental Homes, Investments & New Opportunities

Más información
www.rhino-invest.com