

Tessa Muga y Román Macià, socios fundadores de The Home Hunter

“No entendemos nuestro trabajo sin la emoción”

Si alguien cree que inmobiliaria y emoción son dos conceptos alejados y sin nada que ver, no conoce aún The Home Hunter. Sus fundadores, Tessa Muga y Román Macià, lo definen como un oasis inmobiliario en el que se unen los que buscan un nuevo hogar a su medida y los que se desprenden de ellos.

-Un proceso de encontrar dónde vivir puede ser desesperante. ¿Cómo trabajáis para que no sea así?

Sabemos que comprar, vender o alquilar un piso puede ser un momento feliz pero también puede comportar mucho estrés. Frente a esta realidad, nos definimos como una pequeña boutique en el que el trato directo con los clientes es fundamental, queremos ofrecerles una solución para lo que necesitan. Para ello, apostamos siempre por una atención personalizada como parte del éxito de conseguir para ellos el hogar que tanto buscan o para encontrar a las personas adecuadas para quedarse con el que alquilan o venden. Otro aspecto importante es dar tiempo a la gente para que puedan tomar la decisión con calma, acompañándoles durante todo el proceso en sus preocupaciones, dudas o preguntas.

-Aquí entra en juego la palabra emoción, que tan ligada está a The Home Hunter.

Sí, porque no entendemos nuestro trabajo sin la emoción. Como decimos, una vivienda puede llegar a ser un producto pero un hogar es una emoción ligada íntimamente a las personas.



FOTO: TONI SANTISO

-¿Y por qué a veces es tan complicado encontrar un hogar que genere esta emoción?

Cambiar de hogar es vivir una nueva experiencia, pero también implica dejar cosas atrás, como emociones o vivencias, a la vez que puede ser liberador siempre si lo haces de forma consciente y correcta. Me gusta decir que si buscas cambios y nuevas expe-

riencias mueve ficha y verás como con este pequeño gesto tu mente se reajusta. Desde The Hunter Home creemos mucho en los cambios positivos y esto es lo que intentamos transmitir a nuestros clientes.

-Hablando de clientes, ¿son todos nacionales?

No, a día de hoy tenemos un 50% de

clientes nacionales y el resto extranjeros. Hasta el momento podemos decir que no hemos captado a ninguno de ellos, sino que todo ha sido vía recomendación de otras personas que han quedado muy contentas con nuestro servicio. Esto también enfatiza el hecho que nos hemos querido olvidar del concepto de inmobiliaria con agentes de traje gris llamando a las puertas y presionando para que les des tu piso porque tienen mil clientes para él. Los tiempos han cambiado y ahora son los clientes los que deciden.

-Unos clientes para los que la estética es muy importante.

Sí, nuestro perfil de cliente es joven y mayoritariamente tenemos a personas que necesitan involucrarse de esta estética y belleza en su día a día, de buenos materiales y de lugares especiales, desde arquitectos e interioristas, pasando por artistas o incluso periodistas.

Experiencia propia

En The Home Hunter hablan desde la experiencia, puesto que la propia Tessa Muga se ha cambiado 16 veces de piso en 4 ciudades diferentes y sabe perfectamente lo que supone. "He vivido a parte de en Barcelona en ciudades como Londres, Bilbao o México", explica, "así que sé perfectamente lo que implica buscar un nuevo sitio en el que sentirse a gusto. Por lo tanto, en The Home Hunter sólo ofrecemos pisos en los que nosotros mismos viviríamos, en los que se pueda crear hogar. No se trata de si son más grandes o pequeños, sino de la atmósfera y sensación de paz y seguridad que transmiten". Para The Home Hunter, esto es un verdadero hogar, porque si una persona tiene un hogar feliz ya tiene una buena parte del cupo de felicidad diaria. "Y todo esto es lo que quiero encontrar para mis clientes", concluye.

-Todo ello utilizando también las redes sociales como grandes herramientas para dar a conocer estas pequeñas joyas.

Sí, cuidamos mucho nuestras redes sociales y actualmente tenemos a una gran comunidad de seguidores esperando encontrar el hogar que quieren: casi 8.000 en Instagram y estamos próximos a los 5.000 en Facebook. Todas las fotos que colgamos son reales y permiten ver si el piso en cuestión se adapta a lo que necesita la gente.

“Sólo ofrecemos pisos en los que nosotros mismos viviríamos, en los que se pueda crear un hogar”

homehunterbcn.com

