

## THE HOME HUNTER

# “Una vivienda puede llegar a ser un producto, pero el hogar es una emoción”

FOTOS: TONI SANTISO

**Tessa Muga**, socia fundadora de The Home Hunter

Inmobiliaria y emoción son dos términos que poco parecen tener en común. Sin que haya nada escrito al respecto se podría afirmar, incluso, que son antagónicos sin miedo a caer en error, pero afortunadamente algunas cosas parecen cambiar.

## -Todo ha cambiado y vosotros, The Home Hunter, os adaptáis. ¿En qué os habéis adaptado?

Lo cierto es que no entendemos este trabajo sin la palabra emoción y adaptación. Una vivienda puede llegar a ser un producto, pero un hogar es una emoción ligada íntimamente a personas. Nuestro principal objetivo es adaptarnos a estas personas y, por consiguiente, a sus emociones. El hecho de comprar, vender o alquilar un piso puede ser un momento muy feliz, pero también puede ser un momento de incertidumbre, de muchas dudas o, en muchos casos, un momento muy infeliz. Nos damos cuenta de que en el mundo inmobiliario cerrar el acuerdo se antepone a todo y, lo más importante, que eso no tenía por qué ser así.



## -¿La inmobiliaria emocional sería una buena definición entonces?

Más bien sería el del trabajo del pequeño artesano, de la tienda de proximidad. Vivimos un bombardeo de globalización y mucha gente de nuestra generación no nos sentimos identificados. Somos la boutique donde vas a comprar las delicatessen, pero en pisos. En ese trabajo artesano ofrecemos la merecida importancia a nuestros clientes, a sus preocupaciones, dudas o preguntas, por eso estamos siempre disponibles para coger el teléfono.

## -¿Una tienda de delicatessen suele tener un producto bastante exclusivo?

Y lo tenemos, pero no en el sentido monetario. Podemos llevar pisos de más de un millón de euros así como otros que no llegan a los 200.000 €. Para que un piso sea “home hunter” tiene que forzosamente cumplir un



Home Hunter no ha parado de trabajar. Prácticamente la totalidad de los que acuden a ellos lo hacen guiados por una recomendación de algún antiguo cliente. Mayoritariamente arquitectos, interioristas, periodistas o artistas, en definitiva personas que necesitan envolverse de belleza, de estética y de buenos materiales.

requisito, que nosotros estuviéramos dispuestos a vivir en él en alguna de nuestras vertientes, es decir, si fuéramos más ricos, si no tuviéramos apenas dinero, si fuéramos solteras, si fuéramos familia numerosa, etc.

## -También hacen interiorismo y reformas.

Queremos dignificar los espacios y darles la identidad de los que habitan en él. Las reformas que se hacían cobrando unos márgenes astronómicos no encajan con nuestra concepción del mercado inmobiliario. Queríamos aportar reformas de calidad hechas con firmas de calidad, con un interiorista que pueda aportar un valor añadido y un valor estético. Lo más seguro es que no tengas otro patrimonio que ese, que al menos sea especial.

[homehunterbcn.com](http://homehunterbcn.com)