

"Sólo vendemos pisos en los que a nosotras nos gustaría vivir"

Tine Mathiassen y Pia Kaggestad,
Socias de Casamona International
Real Estate



FOTO: TONI SANTISO

En 2004, después de trabajar varios años en EE.UU, la danesa Tine Mathiassen y la noruega Pia Kaggestad se instalaron en Barcelona. De las dificultades que tuvieron para encontrar un piso surgió su empresa, Casamona International Real Estate, una inmobiliaria especializada sobretudo en venta y, en menor medida, alquiler para clientes extranjeros, especialmente escandinavos, que quieren disfrutar de la ciudad, donde posee dos oficinas: en l'Eixample y en la Barceloneta, con 14 empleados y estando presentes en total en 12 países diferentes.

-Ustedes hablan de un "estilo Casamona" de vivienda. ¿A qué se refieren?

Nos gustan la viviendas diáfanas, con luz natural y si puede ser con terrazas y vistas al mar. Puede ser obra nueva o bien viviendas rehabilitadas con gusto. Los acabados deben ser siempre de gran calidad. En cuanto a las zonas en las que nos movemos son fundamentalmente el Gòtic, el Born, la Barceloneta, el Raval y también algunas zonas del Eixample, Gràcia y Poblenou. También trabajamos en municipios de fuera, como Cadaqués.

-Estamos hablando de viviendas exclusivas...

Realmente no, nosotros hemos vendido apartamentos céntricos en Barcelona reformados por menos de 60.000 euros; pero también tenemos propiedades a la venta por varios millones de euros. Lo mismo ocurre con el alquiler tenemos inmuebles en alquiler que van de los 800 a los 25.000 euros. No es un tema de precio sino de encontrar el inmueble idóneo para cada comprador. Además en Casamona sólo vendemos y alquilamos aquellos inmuebles en los que a nosotras nos gustaría vivir.

-¿Qué ventajas supone para el vendedor o el arrendador trabajar con Casamona International Real Estate?

Somos una agencia seria. No nos gusta hacer perder el tiempo ni, por supuesto, perder

el nuestro. Para bien o para mal, la nuestra es una respuesta rápida. Al vendedor podemos asegurarle que recibirá una buena valoración de su piso, sin intermediarios. En algunas ocasiones hemos pagado hasta a 7.000 euros el m² por una venta. Del mismo modo le garantizamos un cobro rápido ya que nuestro cliente, habitualmente, no necesita crédito. Por lo tanto con nosotros los vendedores obtienen la mejor oferta y con los arrendadores lo mismo.

-¿Por qué les es tan atractiva Barcelona a los clientes nórdicos?

Su climatología, su oferta cultural y gastronómica, su apertura al mar, el buen carácter de los barceloneses. Además es un ciudad segura, cosmopolita, bien comunicada, con la costa y la montaña cerca. Bueno, no le descubriré ahora la ciudad.

¿Cuál es el perfil de cliente?

Por supuesto particulares pero además en Dinamarca las empresas compran apartamentos, lo que les supone un gran ahorro fiscal. Apartamentos que después ceden a sus empleados durante un mes. En Casamona, casi cada mes le vendemos un apartamento a una empresa danesa. Por otro lado se dan iniciativas originales como 21-5, por el que 21 familias conjuntamente son copropietarias de 5 inmuebles por todo el mundo para su disfrute. Nosotros hemos vendido viviendas en Barcelona para a este colectivo.

-Su prestigio es internacional...

La verdad es que escribo en varias revistas en Escandinavia y colaboro con otras publicaciones: por ejemplo, hace poco me llamaron de Forbes para preguntarme acerca de la actualidad del mercado inmobiliario en Barcelona.

Más seriedad en el negocio inmobiliario

Casamona International Real Estate surgió de las carencias que Tine Mathiassen y Pia Kaggestad detectaron al buscar casa en Barcelona. El método de trabajo de algunas personas, llegando incluso a las mentiras y la falta de educación, les impulsó a crear un negocio propio dirigido a todos aquellos, barceloneses o no, que busquen una respuesta seria y profesional a la hora de comprar, vender o alquilar una propiedad.

Ambas nos explican que "no se puede generalizar, pero mucha gente durante muchos años ha actuado como agente inmobiliario en Barcelona sin ser un verdadero profesional. Los que amamos Barcelona y queremos vivir y hacer negocios aquí nos merecemos un sector más profesional". Por ello reclaman que lo compradores acudan a inmobiliaria certificadas con el API o el AICAT.

