

# “En Masifill celebramos los 85 años ofreciendo nuevos servicios”

**Aureli Mas, Director General de Masifill Patrimonia**

“Después de 85 años dentro del sector inmobiliario y como una de las administraciones de fincas más reconocidas en Barcelona, Aureli Mas asumió la dirección de la empresa familiar iniciando una etapa de crecimiento sostenible. Desde su orientación al cliente, no solo ha sabido mantener y hacer crecer su cartera de negocio tradicional –gestiona actualmente una cartera con alrededor de 9.000 clientes– sino que ha ampliado el servicio con nuevas áreas de negocio, contando actualmente con una plantilla de 40 personas”.

### -¿Cómo ha podido crecer Masifill durante esta etapa de crisis en el sector?

Manteniendo la confianza y fidelidad de nuestros clientes, que a su vez han sido nuestros mejores prescriptores. Este hecho, la inversión continua en formación y una acertada filosofía de captación de personal, han permitido optimizar procesos y recursos, consolidando el negocio tradicional a la vez que posibilitando la oferta de nuevos servicios.

*“En una venta, realizamos un proceso ágil y de confianza; todo el proceso viene tutelado por un abogado y un asesor fiscal ofreciendo un servicio de 360º”*

### -¿En qué consiste el servicio inmobiliario integral que ofrece Masifill?

Desde la administración de fincas ofrecemos a todos nuestros clientes desde la gestión de sus inmuebles y de sus seguros, al alquiler o venta de su inmueble. En una venta, realizamos un proceso ágil y de confianza; todo el proceso viene tutelado por un abogado y un asesor fiscal ofreciendo un servicio de 360º.



Equipo directivo (de izquierda a derecha): Aureli Mas, Joan Raldiris, Rafael Ruiz y Ricard Izquierdo.

FOTO: MARISSA GRÀCIA

Ofrecemos a los clientes nuestro Informe Patrimonial, que les permite conocer el valor de sus activos junto a propuestas de inversión o desinversión, que permitan fijar una estrategia dirigida a la obtención de la máxima revalorización de los mismos. Este informe lo adaptamos a la diversidad de clientes que tenemos, desde el propietario de un único inmueble, hasta el *Family Office* que ha cultivado una cartera heterogénea de inmuebles en tipología y rentabilidades y necesita poner orden en su gestión.

### -Aureli, nos has comentado que también asesoráis y trabajáis a medida para inversores y fondos de inversión que buscan oportunidades y activos fuera de mercado. ¿Puedes explicarnos cómo abordáis dicha gestión?

Con la reciente incorporación de Rafael Ruiz, que fue Gerente de RT Renta Real Estate, aprovechando su fondo de comercio y metodología de consultoría para dirigir el Área de Operaciones e Inversiones. Es desde dicha unidad donde acometemos el análisis de operaciones más específicas y de valor añadido, como edificios residenciales, edificios de oficinas, centros comerciales, o incluso la gestión de suelo y su transformación.

Con un equipo multidisciplinar, podemos ofrecer un asesoramiento y acompañamiento desde una posición de absoluta independencia, seleccionando oportunidades de inversión para nuestros clientes con una relación directa y personal.

### -¿Qué postura adopta Masifill ante las nuevas reglas de juego del mercado inmobiliario?

Hemos segmentado la tipología de activos ofreciendo diferentes opciones de servicio. Premium Homes nace para ofrecer un trato diferenciado en el segmento de la vivienda de lujo en Barcelona y área de influencia. Desde este canal gestionamos un cliente con necesidad de un trato y método al estilo *personal shopper* inmobiliario, con asesores multilingües.

*“Premium Homes nace para ofrecer un trato diferenciado en el segmento de la vivienda de lujo en Barcelona”*

Damos respuesta a la reactivación del mercado y las transacciones corporativas desde Operaciones e Inversiones. Buscamos y captamos activos para generar valor añadido y mejorar sus rentabilidades. Esta posición nos permite ofrecer productos muy atractivos para nuestros clientes

*“Ofrecemos productos muy atractivos para nuestros clientes patrimonialistas que quieren invertir tickets en rentabilidades a partir de un 5%.”*

patrimonialistas que quieren invertir tickets en rentabilidades a partir de un 5%.

### -¿Qué ofrece Masifill a sus clientes para fidelizarlos?

Mantenemos el trato directo y la transparencia con el cliente consiguiendo su confianza, pero sabemos que su objetivo es obtener las mejores rentabilidades que pueda obtener en el mercado y nosotros sabemos conseguirlo con la profesionalización de los nuevos servicios.