

**Día: 4**

**Lugar: San Sebastian**

**Fecha: 25/02/2019**

**Participantes:**

*Emprendedores:*

Ion Vianez  
Beñat Arejula  
Unai Arejula

*Tutores:*

Javier Lacunza

**Desarrollo de la reunión:**

Planteamiento de guión por parte de Xabier y posibles mejoras en los diferentes aspectos:

·Presentación: Nosotros como estudio de arquitectura, Explorer, Fomento, Secot, Javier Lacunza...

·Servicio: Importante estar algunos de nosotros para explicación. Plantear la posibilidad de enseñar tramos intermedios entre habitaciones. Importancia del tiempo empleado en cada proyecto. Formular bien las preguntas para obtener información de interés. Enseñar un ejemplo real. Buscamos la RETROALIMENTACIÓN, intentar generar contactos con otras inmobiliarias. Enseñar al cliente el producto hecho.

·Costes: Plantear la posibilidad de poder aumentar la comisión de la inmobiliaria (3% - 3,5%) ¿Cuanto vamos a cobrar? Antes o después de la venta, saber dónde entramos nosotros. Ventas a distancia, no solo a reformas.

-Ofrecer una prueba

-Pedir más colaboraciones

Guión después de trabajarlo entre los asistentes:

-Presentación: sin modificación de lo anteriormente citado.

-Presentación del problema: Muchos inmuebles a reformar que no dan buena imagen...

-Solución que planteamos: Mejorar drásticamente la imagen del inmueble tanto en internet como en las visitas a este mediante la aplicación de la realidad virtual....

-Enseñar el proceso con las gafas de realidad virtual para acabar de aclarar la explicación

-Ser flexibles y rápidos con los plazos

-Facturación: cuanto dinero invierten de media o que presupuesto tienen para cada inmueble

-Pedir una prueba con los inmuebles que tienen en cartera.

-Preguntar y plantear una posible reunión con el G-15.

-Explicar que nuestro modelo de negocio no se enfoca únicamente a inmobiliarias (particulares, otras empresas...)

**-Información clave de la reunión con Inmobiliaria Okados:**

Ellos SI invierten en los inmuebles, tanto en horas de trabajo previas a la publicación y difusión como en contratación de servicios de arquitectos (Eficiencia Energética, Levantamiento de estado actual y pequeño proyecto sobre plano)

Siempre trabajan con la exclusividad del inmueble, es por eso que invierten sobre seguro.

La eficiencia energética corre a cuenta del vendedor del inmueble, ya que es algo que se exige por normativa en el proceso de venta del inmueble y los estudios de arquitectura como valor añadido realizan el levantamiento del estado actual.

Recomendación de 4 inmobiliarias a las que ir con referencias suyas. Arrieta (ya cuenta con arquitecto), Eika, Araxes y GNS inmobiliaria. La forma de trabajar de estas inmobiliarias es muy parecida a Okados.

Nos plantea la posibilidad de trabajar nosotros haciendo las Eficiencias Energéticas para abarcar todo el proceso y trabajar únicamente con nosotros y no con diferentes estudios.

