

Día:

Lugar: Tolosa

Fecha: 26/02/2019

Participantes:

<i>Emprendedores:</i> Ion Vianez Beñat Arejula Unai Arejula	<i>Posible cliente:</i> Inmobiliaria Berazubi / Cristina
--	---

Desarrollo de la reunión:

Temas tratados tras nuestra explicación:

Ya le habían planteado la aplicación de la realidad virtual o "paseo" virtual, una empresa destinada únicamente al desarrollo de aplicaciones de realidad virtual. No se trata de un estudio de arquitectura y no trabajan sobre un proyecto si no que se centran en pisos en muy buen estado actualmente.

Trabajan con un arquitecto para las eficiencias energéticas más levantamiento de plano.

El gasto de nuestro servicio en un principio sería a cargo de la inmobiliaria, luego ellos ya acordarían mediante negociaciones el añadir ese coste a la comisión de la inmobiliaria, no nos incumbe. Por otro lado, tenemos que definir un coste fijo, quizá una tabla de precios respecto a metros cuadrados y ubicación de las viviendas. Al fin y al cabo las inmobiliarias no paran de negociar la comisión con el vendedor hasta la firma de la escritura.

Nos facilita la oportunidad de realizar reuniones con los interesados en sus inmuebles en su oficina, siempre y cuando estemos en proceso de compra de inmueble. Una vez vendido el inmueble la inmobiliaria no quiere saber nada más de lo que hagamos con el cliente, pasa a ser cosa nuestra.

Quedamos en hablar la semana que viene cuando acaben las festividades. Reunión con otros dos pertenecientes al G-15 y un tal Eneko, propietario de una constructora e inmobiliaria, que Cristina cree haberle escuchado que hacía algo parecido, posible colaboración.

La colaboración con Inmobiliaria Berazubi esta prácticamente cerrada para el testeo de nuestro producto.