

Entrevista



Fernando Peña, Marcial López, Ángel Ávila y Elías Vigil acompañan a Francisco Revert en la entrega de la placa conmemorativa de los 20 años de Mediterránea RE, que fue entregada por Nico Cerpa, concejal de Castelldefels.

Francisco Revert, creador y fundador de Mediterránea RE hace 20 años

¡¡Enhorabuena por estos 20 años!!

¡¡Muchas gracias!!

¿Cuál ha sido el secreto de Mediterránea RE durante estos 20 años?

Creo que nuestra entrega y amor en el trabajo junto con ser fieles a nuestra misión ha sido primordial. La misión de Mediterránea RE la tenemos impregnada como cultura de empresa: "aportar felicidad, profesionalidad y confianza a las personas que transitan por nuestro camino".

Según una encuesta local sobre el sector servicios, vuestra marca Mediterránea RE es percibida por las personas como una marca de calidad y prestigio, ¿a qué crees que es debido?

Nunca es un solo factor, creo que la marca Mediterránea RE, transmite profesionalidad y confianza. Una forma de hacer y de sentir. En lo profesional, mi formación y mis fuentes son originarias de EEUU, rigiéndose por el código ético de la NAR (National Association of Realtors) que tiene más de 100 años. Somos miembros de SIRA (Spanish International Realty Alliance). En lo sensorial, siempre nos hemos esforzado para que las personas que nos eligen para gestionar las

compraventas de sus inmuebles tengan una experiencia de satisfacción, plagada de atención y detalle.

Somos una empresa muy emocional.

Explicanos algunos de estos detalles

Entendemos la experiencia desde dos ámbitos. Primero, todo lo que envuelve nuestra imagen, valores y cultura de empresa. Y, segundo, las sensaciones, por ejemplo, cada lunes nos traen girasoles frescos que acompañan nuestras mesas o la música más apropiada para cada espacio del día, o el verso que creé para las felicitaciones personalizadas de Navidad allá por el 2005 y que ha quedado escrito en una de las paredes de nuestra oficina. Nuestro exclusivo escaparate creado por nosotros.

Son famosos vuestros eventos y campañas solidarias

Realizamos diversos eventos anuales para grandes y pequeños como la tradicional chocolatada de la Cabalgata de Reyes con unos bollos tipo brioche espectaculares, que siempre nos traen unos clientes que los hacen ellos mismos desde hace más de 15 años cada día 5 de enero.

La fiesta de disfraces de truco y

trato para los más pequeños, el concurso de poesía para Sant Jordi, donde repartimos puntos de libro, rosas y globos para los más peques, el de fotografías de amor para el día de los enamorados con cena para dos, campañas de recogida de ropa o el reto gota a gota de donación de sangre.

Para nosotros, lo más primordial es hacer sentir bien a las personas, siempre les digo a mi equipo que las personas te recordarán por cómo las hagas sentir.

¿Qué cambiarías si pudieras de estos 20 años?

Ya no puedo cambiar nada, sólo puedo ocuparme de mejorar y aprender de los errores. Todo es camino.

Esta profesión es muy delicada, trabajas con las intimidades de las personas, sus finanzas, sus situaciones personales. Esto exige una delicadeza y empatía especial.

¿De qué te sientes más orgulloso?

Peter Drucker manifestó que el resultado de un buen negocio es un cliente satisfecho. En Mediterránea RE siempre nos hemos enfocado en las soluciones, porque la profesión da para infinidad de casuísticas. Cuando



Francisco Revert y Nico Cerpa

sientes que has ayudado a alguien y ves en sus ojos la satisfacción y el agradecimiento, es algo sublime.

¿Hacia dónde crees que va el sector inmobiliario?

Se está impulsando y liderando desde la presidencia del colegio de APIS de Barcelona por Gerard Duelo, la confederación nacional de asociaciones para la unión y regulación del sector en beneficio del consumidor.

En EEUU los inmobiliarios son la 3ª profesión de más prestigio. Aquí en España somos la 3ª pero por abajo. Cambiar esta dinámica y percepción es misión tanto de clientes y consumidores, como de

los profesionales. Abrir una puerta o aprovecharse del trabajo de otros es muy sencillo y habitual. Asesorar como un profesional y respetar el valor de los profesionales es el camino. ¡¡Todo empieza antes!!

¿Hacia dónde va Mediterránea RE?

Caminamos hacia la especialización y representación de los clientes en el mercado. Somos referentes en encargos personalizados para propietarios y vendedores. Ahora desde hace ya 4 años trabajamos dando servicios de representación a compradores.

Queremos aportar valor y trabajar para la dignificación del sector. Caminamos para dar sentido a nuestra profesión.