

VOCES PROVINCIALES

NATALIA RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ

INMOBILIARIA, YOUTUBER Y PROPIETARIA DE GALICIA EN VENTA

«Busco casas en toda Galicia como refugio climático para extranjeros»

La «personal shopper» inmobiliaria chequea posibles engaños y vicios ocultos

LUIS CARLOS LLERA
VIGO / LA VOZ

Evita los engaños y agiliza la compra de casas para los que no tienen tiempo. Natalia Rodríguez Gutiérrez (Buenos Aires, 1978) es *personal shopper* inmobiliaria. Se le puede encargar una vivienda a medida: con jardín, sin terreno, en el centro, en las afueras, con tal o cual número de baños... Reside en Vigo desde el 2000, antes de que estallara el corralito en su país natal. «No soy una inmobiliaria que quiere vender sus propiedades, por eso no tengo conflictos de intereses. Soy una profesional del sector que defiende a su único cliente, el comprador», explica esta argentina-gallega que tiene un canal en YouTube en el que da consejos y un portal de internet llamado Galicia en Venta.

«Ahorro tiempo y dinero. Busco propiedades por toda la provincia Pontevedra y también en A Coruña, y Lugo y Ourense, sobre todo. Me suele contratar gente que desea comprar con mayor seguridad y que no tiene tiempo de buscar». Muchos de sus clientes viven fuera de Galicia. «Acabo de conseguir una vivienda en Vigo para un hombre de México: los mexicanos de origen gallego son buenos clientes», señala Rodríguez, cuya familia procede de O Carballiño y retornó a Vigo. Pone como ejemplo «un hombre suizo que tiene su segunda residencia en Denia y la quiere vender para comprar aquí porque no soporta el calor durante los dos meses de verano que pasa allí». Otros compradores extranjeros y madrileños consideran a Galicia como «un refugio climático». «Hay un aumento de un 20 % de extranjeros que com-



Natalia Rodríguez, en su despacho del centro de negocios Puerta Príncipe en Vigo. IRENE GONZÁLEZ

pran su segunda residencia aquí. Vienen a Galicia buscando temperaturas más suaves en vez de comprar en el sur o en la zona del Mediterráneo. El teletrabajo lo facilita.

También consigue casas para españoles de otras latitudes. «Tengo una familia numerosa que quería una vivienda con terreno. Les encontré una en Vilaboa. Pero al final la vendedora se echó para atrás y les conseguí un casa en el barrio vigués de Teis, con 900 metros de finca, por 200.000 euros». El comprador me paga unos honorarios fijos, los cuales en el 90 % de los

casos se ahorra en la negociación del precio de compra de la vivienda.

Federico Cánovas, de Pontevedra, acudió a la *personal shopper*: «El servicio fue sobresaliente. En nuestro caso, el reto era mayúsculo: queríamos encontrar una casa con jardín en Pontevedra, en una zona muy acogida y que nos permitiera desplazarnos andando para acceder a servicios básicos. Además, con un presupuesto relativamente modesto. Y lo más importante: teníamos que poder entrar a vivir en menos de tres meses, ya que se nos acababa nuestro actual contrato de alquiler. Nosotros hici-

mos una primera búsqueda por nuestra cuenta tanto *on line* como en las inmobiliarias y no encontramos nada. El encargo a Natalia lo hicimos el 28 de febrero del 2022 y para el 7 de marzo ya nos había encontrado la que a día de hoy es nuestra casa. El proceso estuvo lleno de obstáculos, ya que las viviendas unifamiliares en esta zona suelen tener irregularidades administrativas. Pero Galicia en Venta tomó las riendas y consiguió que todo se resolviera a tiempo y que a día de hoy estemos felizmente viviendo en nuestro nuevo hogar, que supera con creces nuestras expectativas iniciales».

Para conseguir la casa de sus sueños, Natalia Rodríguez primero se entrevista con el comprador para conocer sus necesidades y ver si la operación es viable. «Hay gente que te pide cosas imposibles», acota. Luego se

EN DETALLE

Primer trabajo

Su primer trabajo a los 19 años fue como azafata de atención al cliente de Aerolíneas Argentinas en el aeropuerto de Buenos Aires.

Llegada a Galicia

Llegó a Galicia en el 2000 y empezó a trabajar en empresas inmobiliarias hasta que montó su propio negocio.

firma un contrato de servicios de 3 a 6 meses de duración «durante los cuales busco vivienda al cliente por diferentes vías: pateando la zona, abogados, contactos profesionales, agencias inmobiliarias y portales».

Auditoría

«De todas las visitas que realizo, unas 30, filtro las que coinciden con la búsqueda del interesado y le envío por *email* un vídeo detallado y las características de las propiedades y la zona donde se encuentran». Después va a verlas con el cliente. Una vez que decide cuál va a comprar se realiza un estudio legal, técnico y urbanístico de la vivienda. En el caso de un piso, además, se realiza una auditoría vecinal, de la comunidad, porque hay edificios con peleas entre vecinos o impagos de gastos comunes. En el año 2022 hubo más de 25.000 reclamaciones en España relacionadas con conflictos de vivienda.

Después se negocian las condiciones y el precio. «En el 90 % de los casos, el ahorro en la compra supera al coste del servicio», dice Natalia, que ha conseguido rebajas de hasta el 15 %. Si todo está conforme se prepara el contrato de arras, se hacen las gestiones en notaría y si fuera necesario, algunos servicios *posventa* como cambios de suministros o seguros. Rodríguez subraya: «Consigno inmuebles fuera del mercado *on line* y negocio su precio».

En Estados Unidos, donde se emite el famoso programa de *Divinity Los gemelos*, el 87 % de los ciudadanos contrata un asesor de compra.



En el monte Trega. Natalia Rodríguez en la cima del monte Trega la primera vez que visitó Galicia a los 17 años.