



# YOLANDA BRAVO

Fotos:  
Yolanda Bravo

## Hablamos del sector del real estate y la importancia de políticas de RR.HH. con Yolanda Bravo, CHRO en PI Group Europe.

V.- ¡Hola, Yolanda! ¿Cómo está el sector del real estate?

YB.- El real estate en España es un sector lleno de potencial, a pesar de la situación que estamos viendo con el Covid-19 que está generando una desestabilización en el crecimiento esperado.

V.-Es decir, que está creciendo.

YB.- Sí. Hoy en día, el número de sociedades REIT, Real Estate Investment Trust, en el mundo es muy amplio y en España se ha facilitado mucho la aparición de este tipo de sociedades, ya que aportan sustanciales beneficios en el conjunto de la economía del país. El objetivo de estas

sociedades es lograr inversiones, a través de la compra de activos inmobiliarios, para posteriormente generar ingresos por vía del alquiler.

V.- ¿Y habrá que innovar?

YB.- Por suerte, el consumidor cada vez tiene más información y es más exigente; esto hace que el asesor se vea obligado a aportar valor. Son muchos los profesionales en el real estate que defienden que solo sobreviviremos aquellas agencias inmobiliarias capaces de aposar por la renovación y que vean la era digital como una gran fuente de oportunidades.



Natalia Boiko, CEO Pi Group

V.- ¿Qué profesionales intervienen en el real estate?

YB.- Hay una gran diferencia entre los “profesionales” que intervienen y los que deberían intervenir.

V.- ¿Por?

YB.- En España es un sector muy castigado y con mala reputación. La principal razón de esta imagen es la falta de profesionales con formación adecuada y suficiente. Por desgracia, durante muchos años “cualquiera” ha podido ejercer la profesión y se han cometido barbaridades, siendo simples comisionistas que, sin ningún tipo de responsabilidad, han ido buscando el dinero fácil.

V.- ¿Por qué es importante un agente inmobiliario?

YB.- Nuestra labor es intervenir en el mercado buscando un comprador para cada inmueble, o un inmueble para cada comprador. Como agentes inmobiliarios tenemos información de primera mano sobre el mercado, por lo que ayudamos a determinar el precio de venta del inmueble y su comercialización. Además, a través de nuestra cartera de clientes, podemos unir oferta y demanda, vendedores y compradores.

V.- ¿Te gustan la venta?

YB.- Pi Group ha despertado en mí, una vocación hacia las ventas que nunca antes había experimentado. Y esto debo agradecerlo a la CEO, Natalia Boiko, quien confió ciegamente en mí, aún sin provenir del sector. Las dos somos optimistas por naturaleza, hacemos un buen tándem, nos entendemos a la perfección, compartimos la visión del negocio y ambas remamos hacia el mismo horizonte: tener éxito personal y profesional. Además, compartimos las mismas motivaciones en cuanto a la vocación de Servicio al Cliente y estamos seguras que este año nos afianzaremos, aún más, si cabe, dentro del real estate en las plazas donde tenemos negocio. El boca a boca y las referencias de clientes satisfechos ante un trabajo bien hecho, con pasión e ilusión, por parte de todo el equipo de Pi Group, nos está trayendo negocio.

"NOS ENCONTRAMOS CON DIFERENTES SITUACIONES EN NUESTRO DÍA A DÍA, QUE NOS EXIGE DISPONER DEL MEJOR EQUIPO DE PROFESIONALES, CON CAPACIDAD PARA ADAPTARSE Y DAR RESPUESTA AL NUEVO ENTORNO, SIEMPRE CAMBIANTE.

—YOLANDA BRAVO, HUMAN RESOURCES LEADERSHIP REAL ESTATE EN PI GROUP EUROPE

V.- ¿Decías que no vale cualquiera?

YB.- Un asesor del real estate debe tener un nivel muy alto de formación en distintas áreas: jurídicas, fiscales, financieras, registrales, etc. La compra-venta de un inmueble es muy compleja y necesita el asesoramiento completo de un experto. En un par de años, el sector del real estate en España se habrá dignificado con formación, profesionalidad, asesoramiento y la calidad y garantía de todas las operaciones en las que intervengan.

V.- ¿Por qué destacas tanto la formación?

YB.- Porque parto de un lema que yo misma me aplico: la mejor inversión es la que haces en tu futuro. Invertir en

formación y desarrollo es vital, no solo para estar al día de novedades, para conocer en profundidad tu área de negocio y/o el sector; es mucho más, sobre todo en personas, como es mi caso, donde la curiosidad y las ganas de mejorar, son el motor que dirige mi vida.

Y.- ¿Y qué tienen que aprender las agencias?

YB.- Las agencias tienen que apostar por la reconversión en la era digital y dejar atrás la era analógica, adaptándose a las nuevas herramientas: invertir en la mejor tecnología, en el mejor data, digitalizar todos los procesos; y, además, apostar y formarse en el trabajo flexible mediante la gestión de equipos en remoto.

V.- ¿Y por qué un departamento de Recursos Humanos en Pi Group?

YB.- La decisión empresarial de tener una Dirección de Recursos Humanos parte de Natalia Boiko, quien apuesta por el elemento principal del éxito de las operaciones inmobiliarias: el Equipo Humano.

V.- ¿Por qué es el principal?

YB.- Porque juega un papel decisivo para los cierres. En este sector, nos encontramos con diferentes situaciones en nuestro día a día, que nos exige disponer del mejor equipo de profesionales, con capacidad para adaptarse y dar respuesta al nuevo entorno, siempre cambiante. Para ello, desde la Dirección que gestiono debo asegurar que el equipo esté comprometido, bien formado y motivado y crear una organización saludable. Le damos mucha importancia a la nueva figura del Director de Felicidad, puesto que creemos fielmente que un equipo feliz y optimista, mejora el 30% de la producción.

**"Creemos fielmente que un equipo feliz y optimista, mejora el 30% de la producción".**

V.- Por cierto, has dicho que no venías de este sector ¿Alguna conexión con los otros sectores?

YB.- Llevo más de veinte años en Recursos Humanos, ostentando diversas posiciones gerenciales, y tras cientos de procesos de selección, donde incorporé perfiles de tecnología, ventas, logística, marketing, administración, operaciones, transporte, financieros, etc. tanto en IECISA como en un Operador de Logística y transporte, hoy me encuentro, casi por casualidad, ofreciendo a esos candidatos incorporados en ambas empresas, la "casa de sus sueños". Dicen que el "mundo es un pañuelo" y, efectivamente, así lo creo, ya que vamos por la tercera casa vendida en menos de un año a excolegas de profesión, excompañeros de diversos postgrado, e incluso, a un compañero de la universidad. Es muy emotivo verles tan contentos cuando firman arras, cuando llegamos a escritura pública y son conscientes de que por fin, tienen su casa. Son emociones indescriptibles y muy satisfactorias personalmente para mí.



Yolanda Bravo Alonso  
Human Resources Leadership Talent  
Real Estate en PI Group Europe | CHRO  
[www.pimadrid.com](http://www.pimadrid.com) | [www.pibarcelona.com](http://www.pibarcelona.com)