

Artículo originalmente publicado en el suplemento Mi Empresa de El Comercio, el 11 de octubre de 2009.

Entrevista a Alfredo Graf – PAD 1988

MIS INICIOS

El arte de abrir puertas

Cambió la venta de autos por el comercio de casas y terrenos. Ahora tiene 700 inmuebles en Stok y plantea expandir su red a otras regiones del Perú.

Por: **Vanessa Antúnez de la Vega**

Me quedé sin plata. Poderosa razón por la que Alfredo Graf cambió el mundo de los automóviles por el de las casas. A principios de los 90, la empresa de venta de automóviles de Graf había sucumbido por la crisis y la violencia política, entonces buscó ingresar a un terreno afín. “Es que era la misma cartera de clientes”, dice Graf, quien sabe cómo tratar a sus clientes. Cuenta la leyenda que un cliente que le había comprado un auto regresó a la semana porque se le había pinchado una llanta, entonces Graf le regaló una nueva. “Perdí una llanta pero gané más de un cliente”, dice.

Empezó como un corredor y luego fue requiriendo más personal y locales para abarcar más distritos de Lima.

Hace tres años pudo alquilar su tercer local en Lima norte. Graf había estado planeando ingresar a ese sector desde el 2000, cuando supo que el mercado inmobiliario crecería con fuerza.

Actualmente, Alfredo Graf tiene un stock de 700 casas, departamentos, locales y terrenos para ofrecer. Si bien el rubro residencial es el que más se ha movido, en los últimos años el rubro comercial e industrial ha crecido bastante. La empresa maneja cinco locales en Lima y el siguiente paso es llegar a provincias con corredores de confianza. Ya se está evaluando a posibles aliados en Chiclayo y Arequipa.

¿Y por qué una persona preferiría pagarle a Alfredo Graf en vez de buscar un comprador o un inmueble por su cuenta? El tiempo es un factor importante pero también la búsqueda de seguridad. Además del departamento legal (que realiza el estudio de títulos en 48 horas), Alfredo Graf da asesoría comercial a sus clientes.

A fines del 2008 el mercado inmobiliario estuvo muy fluctuante y Alfredo Graf tuvo que hacer su evaluación de mercado, no trimestralmente, sino cada mes y medio. ¿Y cómo ha superado los momentos de crisis? “Siempre hay alguien que compra y alguien que vende, solo hay que estar en alerta”.

LAS CLAVES

COMISIÓN El agente inmobiliario recibe un porcentaje por cada venta realizada. Hay 25 vendedores fijos y también se trabaja con corredores independientes.

ALIANZAS. Alfredo Graf se reúne una vez al mes con otros empresarios del rubro para compartir experiencias y conocimiento sobre las tendencias del mercado. También tiene alianzas con bancos para ofrecer sus servicios a clientes que han accedido a un crédito hipotecario.

1953 Alfredo Graf fue primero un empresario de autos: Graf Automóvil Seleccionados.

1992 Se funda Alfredo Graf & Asociados y luego se compra el primer local en Av. Petit Thouars (Lima). Se crea código de ética que debe ser aprendido por los trabajadores.

2000 Se crea la página web, según Graf, la primera del mercado inmobiliario peruano www.alfredograf.com . La página permite observar ocho fotos de cada propiedad y se puede hacer solicitudes a través de la web.

2004 Programas como Techo Propio, y Mi Vivienda dinamizan el mercado inmobiliario. Graf incursiona con fuerza en la venta de locales comerciales e industriales.

2006 Ingreso de Víctor Saldaña como gerente general. Manejo de base de datos de clientes mediante programas especializados. Actualmente tiene cinco locales.