

LO QUE HAY QUE VER ›

## Entramos en la casa de empeños de los ricos de Madrid

Relojes Rolex, diamantes rojos o bolsos con listas de espera cerradas es lo que te puedes encontrar en esta tienda del centro de la capital. Hablamos con uno de sus dueños

ELISA SÁNCHEZ FERNÁNDEZ  
25 ENE 2017 - 12:05 CET



Álvaro Martín, uno de los dueños de la casa de los empeños. DAVIT RUIZ

Lo primero que nos suele venir a la cabeza cuando pensamos en venta de segunda mano es **Wallapop** o Cash Converters, pero Álvaro Martín (32 años) e Ignacio Oberlander (31 años) han querido darle un giro a de tuerca al negocio con

**Pawn Shop La Casa De Los Empeños**. “Queríamos hacerlo todo muy exclusivo y con un buen trato, ya que nos dedicamos a la compra, a la venta y al empeño de objetos de lujo”, dice Álvaro, uno de los dos creadores de la empresa.

“Vino un señor que quería vender unas cosas y sacó de su carrito dos gallinas muertas en estado de descomposición”

Según cuenta, aquí no se trabaja el producto usado o gastado, sino piezas y objetos que se someten a una restauración muy minuciosa y que tras ser pulidos por expertos, apenas se diferencia la pieza de la boutique de la que ya ha sido usada.

Empezaron con artículos de todo tipo, desde móviles a coche de lujo, pero ahora se centran exclusivamente en joyas, diamantes, relojes, plumas estilográficas de edición limitada y bolsos **Hermès**. “Queríamos especializarnos en los productos donde más se aprecia la exclusividad y el lujo, puesto que es lo que mejor funcionaba” argumenta Martín.

Los clientes habituales son hombres de clase alta, entre cuarenta y cincuenta años, que o bien ya no utilizan la pieza en cuestión y quieren el dinero para sustituirla por otra mejor, o simplemente necesitan liquidez. Este último perfil suele ser el de personas con mucho patrimonio con problemas de efectivo.



El proceso de empeñar se conoce como **ventas recuperables**: el cliente vende su artículo a la casa de empeños y él es la única persona que puede recuperarlo en un plazo pactado. “En una ocasión, nos ofrecieron una operación muy fuerte económicamente. Se trataba de unos diamantes llamados '**Color fantasía natural rojo**'. Su precio era de dos millones de euros, aproximadamente. Esa ha sido la operación mejor valorada porque se conseguía mediante un proceso natural que lo convertía en algo muy exclusivo”.

**"Nos ofrecieron unos diamantes llamados 'color fantasía natural rojo'. Su precio era de dos millones de euros"**

Están también los artículos que ascienden a precios de infarto. “Tenemos relojes de **Richard Mille** cuyo precio en boutique está entre los trescientos mil euros y aquí se venden por la mitad”. En este tipo de negocios, el patrón de precio varía según el objeto en cuestión. En el caso, por ejemplo, de los relojes, es un mercado muy ambiguo. “Los Rolex se venden a un precio mínimo de diferencia y en ocasiones incluso por encima del precio de venta al público, porque muchos ya no están disponibles en la boutique y tienen grandes listas de espera (de uno o dos años). Lo que compras es la exclusividad de tenerlo al momento”.

Muchos complementos inalcanzables, como el **bolso Hermès Kelly**, se ofrecen con listas de espera cerradas. Forma parte de esos caprichos de rico que no se te permite tenerlo a no ser que seas cliente muy vip, por mucho que tengas dinero de sobra para comprarlo. ¿Cómo conseguirlo si no formas parte de ese círculo selecto? Solo es posible si alguien lo lleva a la casa de empeños haciendo que esté disponible para quién lo pueda pagar y sin lista de espera”.

A pesar de enfocar su negocio a un cliente con gran poder adquisitivo, en ocasiones se han encontrado con situaciones muy poco glamurosas. “Recuerdo que una vez vino un señor con un carro de la compra, nos dijo que quería vender unas cosas y nos sacó dos gallinas muertas en estado de descomposición”. Hay gente para todo.