

ENTREVISTA A JAIME GONZÁLEZ Y EDUARDO FERNÁNDEZ, RESPONSABLES DE SELL & SEARCH

“Lo que más valoran los clientes que acuden a una inmobiliaria es un trato cercano y de confianza”

Jaime González y Eduardo Fernández son el alma máter de Sell & Search, una empresa que crearon hace ya 13 años y que ofrece los servicios propios de una agencia inmobiliaria convencional, pero alejándose de la impersonalidad y las técnicas agresivas de captación. Para ellos, la gestión de cada vivienda es un compromiso que adquieren con el cliente. El trato transparente, cercano y de confianza es su principal carta de presentación.



-¿Quién está detrás de Sell & Search?

La cara visible de la empresa somos nosotros dos, aunque estamos respaldados por una red de colaboradores estable y profesional. Ser una compañía pequeña supone una ventaja para nuestros clientes, que siempre reciben una atención directa, lo que crea una relación de confianza inexistente en una franquicia o multinacional inmobiliaria.

-¿Qué servicios ofrece la agencia?

Nos dedicamos a la gestión de patrimonio inmobiliario. Nuestros clientes son desde empresas con una importante cartera de propiedades que desean externalizar la gestión de sus activos hasta particulares con una o dos viviendas, encargándonos tanto del alquiler tradicional como del alquiler por

temporada o vacacional. También vendemos inmuebles y, en casos puntuales, realizamos la búsqueda de propiedades a la carta para nuestros inversores de cara a una futura gestión. Trabajamos en Madrid y en la zona noroeste de la Comunidad, en zonas como Majadahonda y Pozuelo de Alarcón, ofreciendo un servicio integral, desde asesoramiento sobre el tipo de alquiler más rentable a la gestión de todo el proceso, incluido el periodo en el que la vivienda permanece alquilada. Nuestro objetivo es ocuparnos de todo para que el cliente no tenga que preocuparse por nada.

-El 'slogan' de Sell & Search es "Tu vivienda. Para nosotros, un compromiso". ¿En qué valores se apoya la empresa?

Nuestra amplia trayectoria en el sector inmobiliario nos permite asesorar a nuestros clientes y buscarles la opción más adecuada a sus necesidades. Nuestros clientes saben que su vivienda está siendo gestionada con un grado de implicación máximo, atendiendo a cada detalle, y escu-

chando las necesidades particulares de cada caso. El valor añadido de Sell & Search es ofrecer una gestión profesional pero cimentada desde una relación muy cercana.

“Somos expertos en alquiler vacacional. Asesoramos al propietario en el proceso completo, desde la selección del mobiliario, la elección del precio correcto, el mantenimiento de la vivienda y la gestión del día a día con los huéspedes.”

-¿Cómo encuentran las viviendas que gestionan?

En Sell & Search no nos damos a conocer con carteles publicitarios ni tenemos necesidad de poner en marcha agresivos procesos de captación. Todas las viviendas que se incorporan las recibimos de clientes que saben cómo trabaja-

mos y repiten con nosotros o nos recomiendan. Tenemos claro que no podemos fallarles y atendemos sus necesidades en el momento en que nos necesitan. Así vamos creciendo poco a poco pero de una manera muy sólida. Preferimos gestionar una cartera más reducida de inmuebles, pero con un pleno compromiso, para concederle un trato exclusivo y personalizado a cada vivienda en un sector donde lo que prima es abarcar muchas propiedades en lugar de focalizar en unas pocas.

Alquileres vacacionales: mejor a través de una agencia

Llevar la gestión de un alquiler vacacional no es algo al alcance de un particular debido al alto nivel de dedicación que supone. Jaime y Eduardo, de Sell & Search, apuestan por la gestión profesional con capacidad de respuesta inmediata y metodología propia. Los inversores experimentados están aumentando su cartera de viviendas dedicadas a este tipo de alquiler. Para conseguir la máxima rentabilidad es necesario una inversión previa en la vivienda y disponibilidad 24/7 para atender las demandas de los huéspedes, lo que conseguirá valoraciones positivas y, por tanto, un mayor número de personas interesadas.

-¿Cómo está evolucionando el mercado de la vivienda?

Hay muchos pequeños inversores que buscan rentabilizar sus ahorros, lo que se puede realizar a través de un alquiler tradicional, a largo plazo, o bien orientando la vivienda hacia un alquiler de turismo u ocio. También nos hemos especializado en otros perfiles de clientes como profesionales desplazados, estudiantes e incluso personas que están reformando su vivienda y necesitan un lugar donde vivir algunos meses, lo que resulta altamente rentable para el propietario.

sell-search.com

Oficina: 91 138 66 22

Eduardo Fernández: 635 636 841

Jaime González: 635 636 838

Pl. de los Mostenses 5, 1º derecha
Madrid



Ejemplo de un piso en alquiler por temporada gestionado por Sell & Search



FOTO: ESPERANZA DE DIEGO (instagram.com/_sspe)