La Vanguardia, 04/11/20

La constancia y atención personalizada mantienen a flote el mercado inmobiliario en la Cerdanya

La empresa familiar ofrece un trato personalizado basado en la formación continua de todo su equipo multidisciplinar

Immoneu Cerdanya satisface las necesidades presentes y futuras de cada uno de sus clientes



Es el trato individualizado que abanderan empresas como Immoneu, lo que está consiguiendo mantener a flote el mercado inmobiliario en la Cerdanya

Sin duda, 2020 está siendo un año complejo. La pandemia de la Covid-19 está causando nefastas consecuencias en el ámbito sanitario, social y económico. De todas maneras, para los más optimistas, esta crisis también está marcando una revolución que ha permitido que en muchas empresas se popularice el teletrabajo o haya hecho replantearse a los más urbanitas un cambio de aires.

Precisamente, esos nuevos desplazamientos hacia zonas más rurales donde disfrutar de la naturaleza ha generado que, por ejemplo, el mercado inmobiliario en la Cerdanya no se esté viendo gravemente afectado por la situación. En este sentido, la gestora Immoneu Cerdanya cree que esta supervivencia del mercado en la zona se debe “al auge de familias de Barcelona o de otras ciudades catalanas que han decidido o bien invertir en una segunda residencia o bien trasladarse a vivir aquí aprovechando el hecho de que pueden trabajar desde cualquier lugar gracias a las tecnologías”.

“La pandemia ha provocado que familias de las grandes ciudades busquen una segunda residencia en la Cerdanya o hayan decidido trasladarse definitivamente a la zona”

Sin olvidar todas aquellas familias autóctonas que, tras el confinamiento, han decidido invertir en una vivienda que disponga de salida al exterior y vistas, dando ello lugar a que algunas familias que han vivido en Puigcerdà decidan comprar en algún pueblecito de la Cerdanya, tanto catalana como francesa, que ofrece este tipo de viviendas a un precio más asequible que el que ofrece la capital ceretana para este tipo de vivienda.

La mejora de las comunicaciones hace que, hoy, la Cerdanya esté solamente a hora y media en coche de la capital catalana. Algo que también propicia el aumento de la compra/venta de esas segundas residencias. Además, el diseño de las urbanizaciones y pueblos en esta zona facilita que las viviendas dispongan de jardín y espacios exteriores, algo muy codiciado tras el confinamiento de la pasada primavera.



Atención y asesoramiento personalizado

Corría el año 2003 cuando el matrimonio formado por Vicenç Soler y Matilde Seuba decide fundar su empresa que, entonces, se dedicaba exclusivamente a la compra venta de bienes inmuebles en Puigcerdà. Tres años más tarde, amplió sus servicios y añadieron al portfolio la administración de comunidades de propietarios. Fue entonces, cuando la firma creció exponencialmente y abrió una segunda sede, esta vez en Llívia.

Hoy, 17 años después, Immoneu Cerdanya cuenta con diez empleados y diversos colaboradores externos que la convierten en una empresa especializada en la compra venta y alquiler de viviendas, administración de fincas y asesoría jurídica con unos valores diferenciales muy claros.



Este equipo multidisciplinar permite ofrecer un asesoramiento exhaustivo al cliente y ayudarle a satisfacer todas las necesidades presentes y futuras. La clave del éxito de esta firma inmobiliaria es saber anticiparse a los problemas, y

si ello no es posible, “resolverlos en el menor tiempo y con el menor impacto para el cliente”, añaden.

Para la empresa, su mayor virtud es la atención personalizada y el conocimiento exhaustivo del mercado. Su constancia, esfuerzo y voluntad se reflejan, además, en la formación continua que reciben sus empleados. Esta formación les permite poder asesorar y actuar debidamente en pro del interés máximo del cliente, “lo que requiere una adaptación constante a los nuevos retos por parte de nuestros directivos y empleados”, explican desde la Immoneu.

“Nos gusta poder satisfacer, sobre todo desde el departamento comercial, las necesidades de todas las personas dedicando el máximo compromiso y esfuerzo en cada una de ellas”

Al final, el gran reto de la inmobiliaria es facilitar la vida de las personas. En un sector como éste, la excelencia pasa por “hacer de la necesidad del cliente la razón de nuestra existencia”, opinan. Por ello, con dedicación y rigor, Immoneu Cerdanya se posiciona como el socio perfecto para que el cliente no tenga que preocuparse de sus bienes inmuebles.

Conocer al verdadero cliente

Dejando de lado la parte más comercial y la gestión integral de todo el patrimonio inmobiliario, esta empresa familiar aplaude una consecuencia positiva que ha comportado el incierto momento que está atravesando la sociedad. La pandemia y la crisis sanitaria “nos ha obligado a ponernos las pilas en el ámbito de las nuevas tecnologías”. Esa mejora 2.0 les permite, ahora, ser mucho “más resolutivos en menor tiempo y satisfacer las necesidades del cliente estén donde estén y en cualquier momento”, añaden.



“Nos gusta poder satisfacer las necesidades de todas las personas dedicando el máximo compromiso y esfuerzo en cada una de ellas. Este punto tiene vital importancia en el departamento comercial”, aseguran. El deseo de esta compañía es alcanzar a todo tipo de público, ya que entienden que cada persona tiene su propia necesidad, gustos y capacidad económica. “Esto no los hacen ni más ni menos especiales”, finalizan.

Cliente no hay ninguno igual, es cierto, pero casa tampoco. Es por ello, que este trato individualizado que abanderan empresas como Immoneu está consiguiendo mantener a flote el mercado inmobiliario en la Cerdanya en un momento en el que el mundo entero intenta salir a flote.