

ENTREVISTA

Engel & Völkers Andorra

“Exclusividad en el producto y en el servicio”

THOMAS KAMPFRAAT Director de la tienda de Engel & Völkers en Andorra

Con el aval de dos décadas de bagaje acumulado en el sector inmobiliario, Thomas Kampfraat se convertía hace cinco años en partner exclusivo de Engel & Völkers para todo el territorio andorrano, acercando a ese mercado la filosofía de la firma alemana, que se caracteriza por ofrecer un producto de mucha calidad de la mano de un equipo de consultores altamente profesionales, con vocación de acompañamiento y excelencia en todas sus operaciones de compra-venta de inmuebles.

¿Qué aporta Engel & Völkers al mercado andorrano?

Un know how a nivel mundial, el que nos aporta el partnership internacional de Engel & Völkers, adaptado a la singularidad del mercado andorrano. Y esto es importante porque, aunque la mayoría de nuestros clientes vendedores son locales, los compradores pueden ser de cualquier parte del mundo, gracias precisamente a la globalidad de la inmobiliaria, con más de 40 años de trayectoria internacional y presencia en cuatro continentes con más de 700 tiendas.

Andorra es un mercado pequeño y localista de modo que, uniendo mi experiencia local a la internacionalidad de Engel & Völkers, creamos un binomio que se adapta perfectamente a las necesidades de nuestros clientes, pudiendo ofrecerles un producto muy interesante.

¿Así lo han entendido quienes compran y venden inmuebles en Andorra?

Creemos que sí. Desde que nuestra tienda Engel & Völkers Andorra abrió puertas, en octubre de 2015, hemos hecho un esfuerzo por transmitir nuestro mensaje de positividad, calidad y profesionalidad en el mercado local, buscando diferenciarnos de las inmobiliarias que ya existían tanto en producto como en el modo de hacer. Parece que sí, que se ha comprendido nuestra propuesta, como demuestra que cada vez más clientes valoran el trabajo que hacemos y recurren a nosotros siempre que tienen que realizar la compra o venta de un inmueble, ya sea a nivel residencial o comercial.

¿Cuál es el producto estrella de Engel & Völkers Andorra?

Aunque tenemos en cartera casas de hasta 5 millones de euros, nuestro producto estrella es un apartamento de unos 150m², con tres dormitorios, dos baños y dos plazas de parking, a un precio aproximado de 600.000€.

También ofrecemos inmuebles de un precio menor.

¿Qué tipología de comprador tienen? ¿En Andorra se compra para vivir, para invertir...?

Tenemos tres tipologías de clientes compradores. Por una parte, está el cliente local, esto es, familias que viven y trabajan en Andorra y buscan su residencia habitual; también tenemos a inversores extranjeros atraídos por la calidad de vida y la fiscalidad andorranas, en su mayoría clientes europeos, esencialmente de Reino Unido, Benelux y Escandinavia. Este perfil de cliente suele buscar inversiones por encima de los 400.000€, que es la franja mínima que fija el Gobierno Andorrano para poder obtener la residencia fiscal en este país.

La tercera tipología es el cliente de cercanía, ya sea del sur de Francia y del norte de la Península Ibérica, que busca en Andorra una segunda residencia, atraído sobre todo por la práctica de deportes de invierno. No en vano, Andorra cuenta entre otras estaciones de esquí con Grandvalira que, con sus 210 km, constituye el dominio esquiable más grande del sur de Europa. Precisamente en Grandvalira estamos comercializando una promoción.

Cuéntenos acerca de esa promoción en Grandvalira...

Se trata de Isard Homes, una exclusiva promoción de obra nueva a pie de pistas de Grandvalira, que se entregará a finales de 2021 y que destaca por su altísima calidad y su emplazamiento único, permitiendo llegar esquiendo literalmente hasta la puerta de casa. Todo ello integrado en un complejo con zonas wellness, singulares aménities para el après-ski, gimnasio, ski-room...

En esta promoción ofrecemos 60 apartamentos con acabados de alto standing, de dos, tres y cuatro habitaciones, con terrazas o jardines de diferentes superficies y orientaciones y alturas a elegir según preferencias, a partir de 405.000€. Esta-



mos asombrados del ritmo de ventas de esta promoción, lo que pone de manifiesto que está gustando mucho. Es interesante tanto como segunda residencia como para destinarlo a alquiler turístico puesto que, al estar a pie de pistas, su rendimiento se supone muy alto.

¿Comercializan alguna otra promoción a destacar?

Sí, un residencial en Ordino, de siete apartamentos desde 165m² a 250m², de tres, cuatro y cinco dormitorios, igualmente con acabados de alto standing. Un proyecto singular tanto por su calidad como por su ubicación, puesto que todas las viviendas tienen vistas espectaculares. La promoción se enclava en un entorno privilegiado y se integra perfectamente en el paisaje que la rodea.

“Las inversiones inmobiliarias en Andorra siempre han sido rentables. El mercado andorrano ya ha recuperado valores anteriores a la crisis”

“Llevamos un mensaje de positividad, calidad y profesionalidad en el mercado inmobiliario local”

Además de las dos promociones que destaco, tenemos producto de segunda mano en todo el territorio andorrano.

¿Qué distingue a Engel & Völkers desde el punto de vista del servicio?

Engel & Völkers Andorra es exclusividad en el producto y también en el servicio, ofreciendo un marketing personalizado y un acompañamiento muy cercano al cliente en todas las operaciones, tanto de compra como de venta. El cliente percibe esto, agradeciendo encontrar un asesoramiento personalizado y profesional, adaptado a sus pretensiones inmobiliarias, de la mano de un equipo multilingüe (entre todos, hablamos 8-10 idiomas) que garantiza el poder atenderle en su lengua materna. Un equipo absolutamente formado y orientado al éxito de nuestros clientes.

¿Qué momento vive el mercado inmobiliario andorrano?

Las inversiones inmobiliarias en Andorra siempre han sido rentables y, a fecha de hoy, diría que prácticamente hemos recuperado los valores anteriores a la crisis. Añadiría incluso que el mercado andorrano está mostrando una tendencia alcista, marco en el que ofrecemos todas las tipologías de producto a nuestros clientes.

En ese contexto, Engel & Völkers Andorra quiere seguir creciendo sin perder de vista la excelencia en el servicio al cliente, que es nuestra razón de ser.

ENTREVISTA

“Los cambios tecnológicos y legislativos crean nuevos retos en las empresas”

Ahí es donde el asesoramiento de Emindset Law aporta valor

ORIOI GIRÓ CANTURRI CEO y CO-Founder del despacho de abogados Emindset Law Firm

Emindset Law ayuda a la empresa moderna en su día a día, simplificando y resolviendo sus retos legales de una forma flexible, integrada y eficiente ¿Su premisa? Conocer perfectamente al cliente, sus necesidades y retos, para así ofrecerle el mejor asesoramiento.

¿Con qué filosofía nació Emindset Law como despacho de abogados?

Emindset Law nace el año 2016, en Andorra, con la filosofía de ser una empresa de servicios jurídicos centrada en las personas con mentalidad emprendedora.

Estábamos viviendo un auge de la innovación en el mundo de los negocios: transformación digital, nuevos modelos de negocio y tecnologías. Los empresarios tenían una forma de trabajar diferente que obligaba a los prestadores de servicios a adaptarse a ellos. Y así nace Emindset Law, de nuestra forma de pensar emprendedora y de las ganas de trabajar y ayudar a esta generación de emprendedores y empresarios con un mindset diferente. Por eso el nombre del despacho refleja esta filosofía: “Emindset” (Entrepreneurial Mindset). Nos une una forma de pensar, de entender la vida y los negocios.

¿En ese pensamiento global han creado una infraestructura que abarca más allá del Principado?

Poco menos de un año después de nuestro nacimiento, a finales de 2016, decidimos hacer la expansión en España. La decisión fue fácil: nuestros clientes operan en un entorno global y debíamos estar allí donde ellos nos pudieran necesitar, acompañándolos en sus estrategias de crecimiento e internacionalización.

Desde entonces hemos mantenido y consolidado nuestras oficinas de Andorra y Barcelona, y hemos creado una amplia red de colaboradores estratégicos a nivel internacional, pudiendo ayudar al cliente allí donde lleguen sus necesidades.

Y recientemente hemos cerrado un acuerdo comercial con el despacho Roca & Asociados, a fin de ampliar los servicios fiscales de la firma en España.

¿Su especialización es la empresa tecnológica?

Nuestros clientes son mayoritariamente particulares, empresas

tecnológicas e inversores en estas empresas, aunque la tipología de clientes es muy amplia (empresas del sector de las telecomunicaciones, energético, sanitario, creadores digitales, entre otros). Pero todos ellos tienen algo en común: utilizan las nuevas tecnologías para innovar en sus productos y/o servicios, y así mejorar la vida de las personas y seguir afrontando los retos de su sector.

¿Qué servicios legales ofrecen en general?

El mundo de los negocios se mueve muy rápido. Cada vez está más regulado y es menos predecible. El valor de un negocio está ligado a sus contratos, alianzas y personal humano. En este sentido, Emindset Law ofrece un servicio multidisciplinar, dinámico y altamente cualificado que va desde los servicios iniciales de creación de empresas, asesoramiento legal recurrente, negociación y confección de contratos, fusiones y adquisiciones, protección de datos y privacidad, resolución de conflictos, gestión y protección del personal y fiscalidad internacional, entre muchos otros.

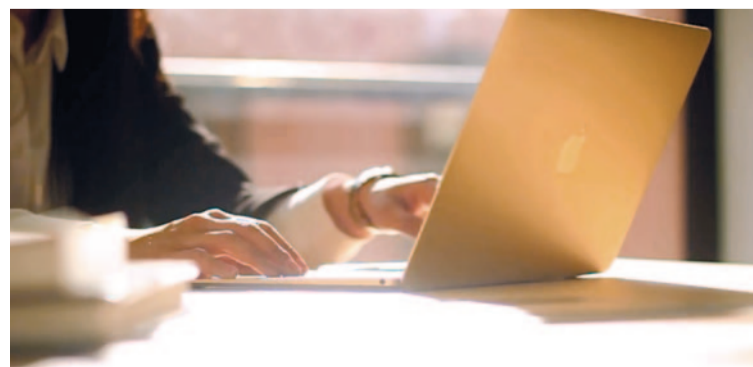
Para ayudar a las empresas y a sus equipos a cumplir correctamen-

te con sus obligaciones legales, la firma ofrece una solución flexible y escalable: nos convertimos en uno más del equipo. Así es como nosotros definimos el verdadero acompañamiento.

Las empresas de hoy operan en un entorno cada vez más complejo y competitivo... En ese marco, ¿Cómo creen desde su despacho que debe enfocarse el asesoramiento legal?

Consideramos que es vital conocer perfectamente el mercado en el que opera el cliente para entender sus necesidades presentes y futuras, y así prevenir y adelantarnos a cualquier acontecimiento que pueda poner en riesgo su actividad. Y no hay mejor forma de hacerlo que ser parte de él. Nosotros lo llamamos “consultoría legal”.

“Trabajamos codo con codo con el cliente y todo su equipo, como un abogado de su empresa pero externalizado, ofreciendo una consultoría legal que abarca todas las áreas de su negocio”



proceso de obtención de la autorización de residencia y, finalmente, en todas las necesidades jurídicas posteriores a su establecimiento en el país. De esta forma, el cliente solo tiene que preocuparse de lo realmente importante: desarrollar su negocio y hacerlo crecer.

Dentro de ese ámbito, ¿qué perfil de empresas están cogiendo peso en Andorra?

Andorra se ha convertido en un país muy atractivo donde crear tu empresa y venir a residir. Los motivos son muy diversos: su increíble calidad de vida, fiscalidad, medioambiente, oferta comercial o su seguridad.

Estas y otras ventajas que ofrece el país han llevado a muchos creadores digitales (principalmente, youtubers e instagramers), deportistas profesionales, consultores, emprendedores y empresarios a trasladar su residencia y trabajo a Andorra.

El talento extranjero y el local se unen cada día para crear nuevos negocios, especialmente de base tecnológica, que conviven con los sectores tradicionales del país, como la banca o la construcción, nutriéndose mutuamente.

Aún siendo un país tan pequeño, de menos de 80.000 habitantes, Andorra tiene muchísimo talento residiendo en él. Creo que este es su mayor activo y, a la vez, su mayor reto: aprovecharlo correctamente para hacer de Andorra un referente mundial para la creación de empresas de alto valor añadido.

¿Cómo crees que afectará el coronavirus a la economía andorrana y a sus empresas?

El Gobierno andorrano ha actuado rápidamente y con firmeza. Ha decretado un confinamiento casi total y ha desarrollado importantes ayudas económicas para las empresas, tales como préstamos, reducciones en la cotización de la seguridad social. En los alauillers www.emindsetlaw.com comunicaciones.

Andorra y todos los países del mundo sentirán los efectos negati-

Se trata de trabajar codo con codo con el cliente y todo su equipo, conocer su estrategia de crecimiento y expansión para controlar y prevenir las dificultades legales de la operación, aprender el negocio del cliente (sus retos y oportunidades) e identificar sus necesidades. El resultado es que llegas a ser casi un abogado interno de la empresa del cliente, pero externalizado.

Creemos que este es, sin duda, uno de los principales retos del abogado del siglo XXI, que deberá aportar más valor para conseguir anticipar los problemas del cliente antes de que surjan. Ser un “preventor” de problemas, más que un “solucionador”.

¿Su asesoramiento es también guía para empresas que quieran implantarse en Andorra?

Desde Emindset Law ayudamos a los inversores extranjeros (esto es, a aquellos que vienen a crear su empresa y/o a residir en Andorra) en todo el proceso: el asesoramiento legal y fiscal previo, el apoyo global en la creación de la empresa, el