

TERUEL •



S.O.S. TERUEL 113 empresas



• ENTREVISTA • DAVID SUÁREZ EMPRENDEDOR. DIRIGE COUNTRY PROPERTY

# “Traigo familias de todo el mundo a un pueblo de apenas 200 habitantes”

## La creación de un nuevo concepto de vivienda en el campo dinamiza la zona del Matarraña

Hablamos con David Suárez Orons (Londres, 1971), hijo de inmigrantes gallegos, con pasaporte británico y español. Emprendedor por naturaleza, ahora dirige Country Property, una empresa on-line que se dedica a ayudar a extranjeros que quieren vivir en España. Desde encontrar la propiedad perfecta para cada cliente. El equipo de CP con David al frente se encarga de permisos, proyecto, construcción y mantenimiento de las viviendas.

- ¿Qué es Country Property?

- Después de dedicarnos durante muchos años a la hostelería, regentado restaurantes, y viviendo la hostelería desde dentro en distintos puntos de España, iniciamos un proyecto con toda la energía e ilusión para ayudar a familias extranjeras a instalarse en España sin los típicos problemas de engaños y medias verdades, que hasta la fecha sabíamos que ocurrían.

- ¿Cuándo nació vuestra empresa?

- Country Property nace en marzo 2008 con la intención de crear un producto nuevo.

- ¿Por qué desde la web?

- www.countryproperty.es es nuestra Web que nos abre las puertas al mundo virtual y permite que lleguemos con nuestro producto a países como Inglaterra, Dinamarca, Suiza, Noruega, Finlandia, Alemania, Holanda... En definitiva a miles de hogares que están a miles de kilómetros de España.

- ¿Todo es online?

- A diferencia de una agencia típica a pie de calle, es que nuestra oficina es virtual, no tenemos cartel en ninguna fachada, ni horario de apertura o cierre. Estamos siempre conectados con el ordenador o el Iphone. Country Property usa las nuevas tecnologías para llegar de una forma di-



Mas de la creu, en el municipio de Lledó

recta y cercana (a pesar de las distancias) a todos nuestros clientes, usamos Internet en nuestros contactos iniciales así como durante el proceso de venta, construcción y desarrollo de todo el proceso, podríamos decir que tenemos una oficina virtual, una ventana que desde un pequeño pueblo de no más de 200 habitantes nos permite llegar a lugares tan remotos como Canadá, Filipinas o París.

- ¿Qué ofrecéis?

- A través de nuestra Web recibimos peticiones de futuros clientes interesándose por las propiedades anunciadas, a partir de esa petición seguimos el curso habitual, que es dar la máxima información requerida con la intención de dar tranquilidad a nuestro cliente para que hagan un primer viaje a España, en este caso al Matarraña.

- ¿Cómo dais difusión a vuestra empresa?

- Nos anunciamos en dos portales específicos de venta de propiedades llamados www.kyero.com y www.thinkspain.com. Desde estos dos porta-

les también recibimos peticiones y hacemos la misma operación que desde nuestra Web.

**Familias de todo el mundo**

- ¿Cómo pueden vuestros usuarios ver las propiedades?

- La visualización de las propiedades la hacemos por internet utilizando el programa de <http://sigpac1.aragob.es/visor/>

- ¿Realizáis otras gestiones online?

- Sí, casi todo. Usamos la página [www.sedecatastro.gob.es](http://www.sedecatastro.gob.es) para solicitar datos catastrales de las fincas. El arquitecto que trabaja para nosotros envía toda la información por correo electrónico ya que la posibilidad de tener reuniones físicas con clientes que viven tan lejos es más complicado. Así pues todo nuestro proceso se basa en las webs, mails y reuniones por Skype, al margen de algún contacto personal siempre en España.

- ¿Y también gestionáis la construcción de casas?

- La dinamización de la zona del Matarraña y la creación de un nuevo concepto de vivienda en el

campo han sido creados conjuntamente con el arquitecto Gallego, afincado en Cataluña, Manel Garcia Graña. Desde Country Property, además de vender la propiedad con toda la seguridad y garantía de que se puede construir legalmente en la finca vendida, les ayudamos a desarrollar el proyecto con un arquitecto y aparejadores españoles de la zona, les tramitamos licencias con los ayuntamientos correspondientes, les ayudamos a formalizar su residencia sacándose la tarjeta de residente, les abrimos cuenta bancaria en cajas y bancos de la zona y por último les proporcionamos constructora gestionada por nuestro jefe de obra Josep Mo, él y sus equipo se encargan de la construcción de la vivienda, constituimos las sociedades mercantiles, los intermediarios siempre somos nosotros y de esta manera evitamos confusiones, problemas de entendimiento por el idioma...

- ¿Qué tipo de clientes tenéis?

- Mediante este sistema de venta hemos vendido fincas a neoyorquinos, canadienses, coreanos, suizos, alemanes, belgas, holandeses, daneses, finlandeses, ingleses, franceses...

- ¿Sólo extranjeros?

- El desarrollo de las nuevas tecnologías en países extranjeros es mucho mayor que en España, los españoles en general estamos a años luz en lo que Internet se refiere.

Un español jamás compraría una finca por Internet sin haberla visto previamente en persona, en una oficina, y haber tenido millones de contactos con el vendedor.

Nosotros podemos decir que, en varios casos, los clientes han visto la finca únicamente por Internet, les hemos mandado infor-

mación por mail, y después de varios mails, se les ha mandado un contrato de compra-venta y desde el mismo país de origen se ha mandado un depósito para garantizar la compra de la finca. Y no ha sido hasta el día de la firma ante notario que ha visitado la propiedad por primera vez.

- ¿Y qué tal resulta la experiencia para esos compradores extranjeros?

- Muchas de las familias que han comprado construyen en la zona su casa rural, lo que le dará a esta zona de la franja de Aragón un auge turístico importante, y por otra parte los nuevos llegados a la zona tendrán donde trabajar y crear empleo mínimo para ellos y quizás para otros. Y otras familias optan por construir casas sostenibles y autosuficientes en el campo, rodeados de naturaleza, dónde pueden disfrutar con sus familias y amigos de un entorno típicamente español, sin aglomeraciones pero cerca de todo.

- ¿Qué tipo de actividad desarrollan en la zona?

- Es una forma de desarrollo e integración inmediata, porque llegan con todo el proceso claro y con una intención definida, trabajar el turismo.

Algunos harán casas rurales para turismo ecológico, otros, centros de meditación, otros quieren trabajar la bio-cultura... otros son freelance y podrán seguir su trabajo en su país de origen desde el Matarraña, por ejemplo escritores, consultores para empresas...etc...

- Son valientes...

- Es sin duda otra forma de vida, otra opción que a los españoles aún no asusta pero quizás sea la forma de salir del caos de facturas que es vivir en una ciudad. Todos usan métodos energéticos alternativos en sus casas nuevas.



**Diputación de Teruel**

*Teruel:*

*15.000 km<sup>2</sup> para otra  
Calidad de Vida*

