

LA MORALEJA

mm
magazine

Número 3 | Marzo 2024



Emissary
Inmobiliaria y arte unidos

Iconos - Entrevistamos a profesionales del deporte -
Educación y deporte - Educación campamentos - Viajes -
Planes de primavera - Motor

Emissary

Especialistas en gestión inmobiliaria y patrimonial

Dos talentos súper especializados que, además, son marido y mujer. Socios en lo personal y en lo laboral, el tándem perfecto para construir una empresa prometedora como es Emissary, dedicada a la gestión inmobiliaria y al patrimonio artístico.

¿Quién hay detrás? Ana María Pomar González y José García Sánchez. Ella, licenciada en Historia del Arte y perito judicial colegiado, está especializada en economía cultural y gestión de patrimonio. En los últimos años también ha dirigido una agencia inmobiliaria.

Él, licenciado en administración y dirección de empresas y MBA por IE, es experto en marketing, finanzas y fiscalidad. Proviene de una familia de emprendedores; ya desde pequeño ha vivido intensamente el mundo empresarial a través de su padre, su gran referente y ejemplo a seguir, que le ha influido a lo largo de toda su carrera implicándole en los negocios familiares, empezando desde bien abajo.

Ellos nos cuentan su historia, cómo nace Emissary, su experiencia en el sector y qué servicios ofrecen, en esta exclusiva entrevista a *La Moraleja Magazine*.

La Moraleja Magazine.- ¿Cómo nace Emissary?

José García.- Provengo de una familia de emprendedores y siempre he tenido esa espinita clavada. Poder llevar a cabo un proyecto empresarial, desde su concepción como idea hasta hacerlo realidad, es una tarea que siempre había querido realizar, pero al estar tan “encauzado” laboralmente, siempre te queda la incógnita de saber si habrías podido y sabido emprender, así que también era un reto para mí. Porque la teoría te dice que sí, pero salir de tu zona de confort y atreverte, es otra historia.

Además, coincidió con la aparición de la que es hoy mi mujer, y tuvimos esa gran idea que hoy es Emissary. ¿Por qué no mezclar dos mundos como son el Real Estate y el Arte,





tan ligados en el extranjero y no tanto a nivel nacional? ¿Por qué no intentar dar un servicio que englobe los dos tipos de patrimonio más importantes que posee la gente? Era un reto difícil pero muy apetecible de afrontar. La experiencia de Ana en el mundo del arte al más alto nivel, junto con la de su última etapa como directora de una agencia inmobiliaria, era una gran fortaleza. Y yo siempre había tenido en mente crear un servicio de alta calidad en el mercado de vivienda de segunda mano, como pasa en países como Estados Unidos o Gran Bretaña, donde está totalmente profesionalizado

Quería llevar la experiencia de compra del mercado de la vivienda de obra nueva —mi sector profesional— donde todo está regulado y medido al milímetro, al mercado de vivienda de segunda mano.

LMM.- ¿Teníais experiencia previa en este sector?

Ana Mª Pomar.- Tenía experiencia en la gestión de inmuebles de lujo porque anteriormente trabajé en Sotheby's y siempre me llamó la atención la parte relativa a Real Estate. Antes de mi etapa como directora de una firma inmobiliaria, yo

trabajaba en un despacho que daba asesoramiento a grandes patrimonios, en lo referente a *lifestyle* y bienes de lujo, sobre todo artísticos. Me especialicé en economía cultural, lo que me llevó a enfocarme en el asesoramiento independiente como consultora de arte y patrimonial.

José García.- Experiencia previa, ¿toda! Mi familia se dedica al mundo inmobiliario a través de varias sociedades, cuyo máximo exponente es Clement. Más específicamente a la promoción y construcción de viviendas a través de esta sociedad, así como al arrendamiento de diferentes tipos de inmuebles (viviendas, locales comerciales, oficinas y hoteles) a través de la Socimi Arrienda, y lo he vivido desde que nací y desde bien abajo. Mi formación, junto con el paso por las diferentes áreas de las diferentes empresas familiares desde mi adolescencia, me han otorgado la capacidad de tener una visión global y especializada del mercado inmobiliario. Y esa experiencia junto con la de Ana han permitido el nacimiento y crecimiento de Emissary.

LMM.- ¿Qué papel jugáis dentro de la empresa?

Ana Mª Pomar.- Me resulta casi imposible describir un único papel o perfil. Adoro mi trabajo y me gusta mucho el trato directo con nuestros clientes. Mi puesto es el de directora, dirigiendo la parte relacionada con el asesoramiento artístico en todas las áreas que nuestros clientes demandan, pero también superviso todo el proceso de compraventa de inmuebles, desde que el cliente nos confía su vivienda hasta la firma en notaría. No me gusta quedarme en el despacho, este es un trabajo muy dinámico y nunca sabes con lo que te vas a encontrar, hay que salir y moverse.

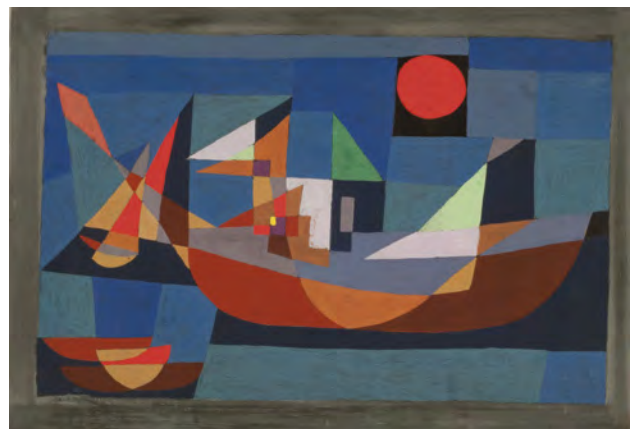
José García.- Por mi formación y experiencia abarco varias áreas de la empresa: dirección financiera, fiscal, obligaciones

sociales y responsabilidad corporativa, así como marketing e imagen de marca. Además de realizar estas labores internamente para el desarrollo de Emissary, también las realizo externamente para nuestros clientes, elaborando estudios fiscales para ellos, asesorándoles en los diferentes impuestos, tributos y tasas a calcular y presentar ante las diferentes administraciones, ayudando a compradores en la obtención de financiación —en caso de necesitarla— a través de varias entidades financieras con las que trabajamos normalmente para la adquisición de una vivienda externa o cuya venta gestiona Emissary, redactando los contratos de compraventa o arrendamiento y también llevando a cabo todo el plan de marketing que rodea la venta o arrendamiento de un inmueble.

Por último, también hemos ayudado a varias promotoras de obra nueva en la venta y gestión de sus promociones de viviendas, desarrollando varias de sus necesidades a nivel financiero, fiscal, jurídico y marketing, creando por ejemplo la imagen de marca y todo el plan de marketing y publicidad de la promoción, gestionando la obtención del préstamo promotor así como avales que garantizan los pagos a cuenta de los clientes, elaborando los contratos de compraventa, etc. En definitiva, todas las gestiones necesarias para llevar a cabo la venta de una promoción de obra nueva.

LMM.- ¿Por qué deben confiar y apostar por Emissary vuestros clientes?

José García.- Por nuestro servicio global, personalizado y totalmente diferenciado en la intermediación de compra, venta y arrendamiento de viviendas y otros tipos de inmuebles, obras de arte y bienes muebles de lujo. Global, porque damos un servicio 360 grados, abarcando todas las





áreas implicadas en la compraventa de un bien mueble o inmueble, y lo hacemos internamente, sin actores externos, garantizando la máxima confidencialidad. Personalizado, porque Ana y yo participamos activa y personalmente en cada una de las operaciones que nos encomiendan nuestros clientes, siendo totalmente accesibles y dándoles un servicio completamente adaptado a sus necesidades. Y diferenciado, por todo lo anterior, sumado a que realizamos una serie de acciones que ponen en el máximo valor de mercado una vivienda o una obra de arte. Estamos ya consolidados en nuestra área de influencia y ahora queremos ayudar a nuevos clientes de otras áreas de Madrid.

Ana Mª Pomar.- Acuden a nosotros muchos clientes que están en pleno proceso de división patrimonial, herencia, etc. Tanto clientes particulares como Family Office o despachos de asesoramiento financiero que demandan nuestros servicios para ofrecer al cliente una gestión integral. En ocasiones —y es por ello por lo que nos diferenciamos radicalmente de otras empresas—, los clientes necesitan ambos servicios inmobiliario y artístico. La relación entre un mundo y otro es tremendamente cercana; aunque a priori parezcan sectores muy diferentes, están íntimamente relacionados y si una misma empresa puede llevar una gestión integral de todo, sin duda nuestros clientes lo prefieren.

LMM.- ¿Cómo es el mercado inmobiliario en Madrid?

José García y Ana Mª Pomar.- Muy dinámico. Madrid está ebullición y un fiel reflejo de ello es el mercado

inmobiliario. Es un polo de atracción, ya no sólo a nivel nacional, sino también a nivel internacional, en cuanto a inversión, oferta de trabajo, educacional y de ocio. Además, a nivel turístico, Madrid es uno de los diez destinos más populares internacionalmente y contamos con una inversión extranjera potente que quiere residir en Madrid.

Todos estos factores provocan una expansión demográfica de toda el área metropolitana. Como dato, la población de Madrid creció en medio millón de habitantes en la última década, nuevos habitantes que necesitan un sitio donde vivir. Desde hace ya varios años, y lo estamos viviendo en la actualidad, existe un déficit en el número de viviendas construidas respecto al número de creación de hogares. Desde el sector de obra nueva llevamos años incidiendo en esta falta de oferta, que tensiona el mercado al alza de los precios y, consecuentemente, arrastra también a la vivienda de segunda mano, lo que ha provocado que los plazos en la toma de decisión de los compradores se hayan acortado sustancialmente, aumentando la actividad del mercado.

EMISSARY

C/ Maestra Felisa Lozano, 7.

28042 – Madrid

Tel.: +34 913 010 570

info@emissary.es

www.emissary.es