



/ GARANTIFY /
 De Izda. a dcha., Sergi
 Rodríguez y Sergio
 González, que darán
 el salto al mercado
 francés e italiano.

Garantify

Certifica la capacidad de pago al futuro inquilino o comprador

<https://garantify.com>

Combatir la morosidad por impago de las rentas del alquiler, pero antes de que ocurra. Esa es la propuesta de valor de Sergio González y Sergi Rodríguez con su herramienta online Garantify.

ANÁLISIS DE MERCADO.

"Garantify resuelve la solvencia de una persona física o jurídica antes de iniciar el proceso de búsqueda. Este análisis de solvencia está disponible online para los profesionales del sector, evitando así la repetición de dicho análisis por cada contacto que el inquilino o comprador realice en su proceso de búsqueda", explican sus creadores, que investigaron el volumen de alquileres que se realizan en España y en otros países de Europa. "Todo indica que el mercado del alquiler tendrá un crecimiento sostenido en los próximos años. También investigamos servicios similares al que

pensábamos desarrollar, sin que encontrásemos nada que respondiera de manera precisa a la necesidad del mercado. Existen alternativas al problema de fondo que es la morosidad por impago de las rentas de los alquileres, pero son

LA INVERSIÓN INICIAL FUE DE UNOS 150.000 EUROS

incompletas y llegan tarde en el proceso lógico, por lo que son ineficientes para el agente inmobiliario". En ese sentido, "Garantify coloca al agente inmobiliario (al profesional inmobiliario) en el centro de su estrategia y desarrolla soluciones para que satisfaga eficientemente a sus dos clientes: el futuro inquilino y el propietario. Además, y en esto radica la fuerza de Garantify, ambos salen beneficiados de certificar previamente".