



MANIFIESTO





Si solo compras o
vendes una vez en
la vida... ***Hazlo bien.***

1

Hay pocas decisiones tan importantes como vender o comprar una vivienda. Existen factores racionales, como el barrio donde vas a vivir; factores económicos que afectan a la vida diaria; y otros, como los familiares o sociales... Pero además hay un componente emocional que genera un alto nivel de stress.

Un Cliente es una
persona, como yo.

2

Quiere mantener una
conversación, no un monólogo.
Necesita que entiendan
sus preocupaciones y que
gestionen sus expectativas,
y sobre todo, que se se
comprometan con él durante el
proceso de venta y postventa.



Para conocerse bien hay
que dedicarse tiempo.

3

El Tiempo es un
bien muy escaso
y me comprometo
a dedicarme en
cada momento
únicamente a 15
viviendas, para
que nunca seas un
Cliente del montón.





Hablar de
hogares
es más
que hablar
de pisos.

4

Cuando hablamos de
nuestra vida, de nuestros
cambios... es un momento
crucial que necesita ser
entendido y empatizado.

Es imposible saber de todo.



5

Siempre he desconfiado del "TODOLOSABE", por eso me dedico únicamente a las viviendas con encanto y especiales de unas zonas muy concretas de Madrid, como el barrio de Salamanca, Chamberí y Chamartín.

Olvídate de la exclusividad...
Aquí no hace falta.

6

Si quieres darme
la exclusividad,
la aceptaré, pero
prefiero que
compruebes la
diferencia de aplicar
una experiencia
profesional y
un servicio muy
personal.



7

Porque creemos en la transparencia y en aportar valor real a nuestros clientes y cuando tienes claro lo que cuesta... mejor. Además, no tenemos que mantener grandes estructuras, oficinas a pie de calle o grandes inversiones en publicidad...

Olvídate de las sorpresas, comisiones ocultas y gastos excluidos.



El precio ya no será
un dilema...

8

Valoramos tu hogar de forma justa y atendiendo a las condiciones de un mercado que conocemos muy bien y del que somos especialistas. También te ayudamos personalmente con los impuestos y gastos de la transacción para ayudarte a maximizarlo.



Olvídate de las
pérdidas e tiempo.

9

Siempre me han molestado las visitas no deseadas , las preguntas innecesarias y las reuniones improductivas. Yo me ocupo de realizar todo el proceso y únicamente en los momentos que haya que tomar decisiones o decidamos que queremos hablar por hablar, nos veremos. Esto es experiencia profesional y servicio personal.



10

Comprometerse
con lo que te
gusta y en lo
que crees.

Llevo toda mi vida en este sector
y me gustaría devolverle la
credibilidad que tuvo.

Porque mi objetivo no es tener
más clientes, sino tener más
clientes satisfechos con una
asesoría personal con experiencia
profesional... como debe ser.

