



ALBERTO
MANCHA

Asesor inmobiliario
a medida

AM



SI ME VES PASAR Y NECESITAS UN
ESPECIALISTA INMOBILIARIO
¡LLÁMAME!

605 184 874

SOY ALBERTO MANCHA, DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES Y CON MÁS DE 24 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

A lo largo de mi carrera, he aprendido que el éxito en este mundo no solo depende del conocimiento técnico, sino también de la dedicación, la ética y el trabajo duro. Un Trayecto Profesional Sólido.

Desde mis inicios, he combinado mi formación académica con el aprendizaje práctico. He completado más de 30 cursos especializados, aprendiendo de los formadores más reconocidos, lo que me ha aportado una visión integral del mercado y me han permitido perfeccionar mis habilidades, aunque siempre he creído que el verdadero valor está en la experiencia que se gana en el día a día.

Soy **CRS** (Certified Residential Specialist) y también cuento con la certificación **REM** (Real Estate Manager) por la **Escuela de Negocios Inmobiliarios de Madrid**, y hoy, mi verdadera satisfacción proviene de haber aplicado este conocimiento en el servicio a mis clientes.



Liderazgo en el Sector Inmobiliario

Formo parte de **Portal 24**, una empresa con más de dos décadas de experiencia gestionando más de **10,000 propiedades** y vendiendo o alquilando más de **1,800 inmuebles**. Durante estos años, no solo hemos gestionado propiedades, sino que hemos intervenido activamente en el éxito de nuestros clientes, ayudándoles a conseguir sus objetivos con total transparencia y profesionalismo.

Soy **socio fundador de Uniba** y tras haber sido **presidente de esta asociación durante 2 años**, mi compromiso con la profesionalización del sector es total.

Mi Filosofía de Trabajo

A lo largo de mi carrera, he aprendido que el mercado inmobiliario no es solo una cuestión de números, sino de personas. Mi objetivo es siempre el mismo: ofrecer un servicio personalizado, honesto y efectivo, buscando maximizar los beneficios de mis clientes mientras minimizo el estrés que suele conllevar la venta o compra de una propiedad.

Mi compromiso es tu tranquilidad. Transformo el proceso de venta de tu propiedad en una experiencia ágil y segura. mi objetivo es ofrecer un servicio personalizado y de confianza, adaptado a las necesidades de cada cliente. Como **asesor inmobiliario personal**, me encargo de cada detalle del proceso de venta o compra de tu vivienda, desde la valoración inicial hasta la entrega de las llaves.

¿Qué me distingue?

1. Acompañamiento personalizado

Mi compromiso es acompañarte en cada paso del proceso, brindándote un trato cercano y profesional, siempre priorizando tus intereses y objetivos.

2. Análisis y estrategia

Realizo un exhaustivo estudio de mercado (ACM) para determinar el mejor precio de venta de tu propiedad, basándome en datos actualizados y reales. Además, desarrollo un plan de mejoras para aumentar el valor y atractivo de tu vivienda.

3. Comunicación en tiempo real

Te mantendré informado en todo momento para que conozcas de primera mano cada avance y visita relacionada con la venta.

4. Gestión integral de la documentación

Me encargo de toda la documentación necesaria y los trámites asociados a la venta, eliminando cualquier preocupación que puedas tener sobre aspectos legales o burocráticos.

5. Marketing y promoción profesional

Doy visibilidad a tu propiedad con campañas publicitarias diseñadas a medida. Utilizo herramientas como fotografía y video profesional, planos arquitectónicos, y me apoyo en una red de más de 100 portales inmobiliarios y redes sociales.



MI OBJETIVO ES TU TRANQUILIDAD

Vender una propiedad puede ser una tarea compleja, pero conmigo, estarás en manos de un profesional que prioriza tu tranquilidad y maximiza los resultados. Me ocupo de cada aspecto del proceso para que no tengas que preocuparte por nada. Además, ofrezco servicios adicionales para compradores que aceleran el proceso de venta y aseguran que todo se haga con las mejores condiciones.

Si buscas un profesional que gestione tu propiedad con dedicación, eficiencia y transparencia, estaré encantado de ayudarte. Juntos, conseguiremos que la venta de tu vivienda sea un éxito.

¿QUIERES VENDER UNA PROPIEDAD?

¿QUIERES QUE SEA SENCILLO PARA TÍ, RÁPIDO Y SATISFACTORIO?

Deja que te ayude a gestionar el proceso de principio a fin, asegurando que cada detalle se maneje de forma profesional y eficiente.

¿Cómo vamos a hacerlo juntos?

Fase Inicial – Evaluación Gratuita

Pretasación y ficha toma de datos

Recopilamos la información clave de tu propiedad para establecer un precio real y competitivo.

Fotografía comercial

Capturamos imágenes de alta calidad para presentar tu propiedad de la mejor forma posible.

Comunicación en Tiempo Real

Grupo personalizado de WhatsApp

Te mantendré informado en tiempo real sobre el estado de la venta, visitas y acciones clave.

Gestión Documental Completa

Me encargaré de toda la documentación preventiva necesaria para garantizar una venta sin complicaciones:

Nota simple actualizada, consultas al catastro, autorizaciones de venta, cancelación de hipoteca, gestión de herencias, embargos y contribuciones.

Informe detallado de gastos y beneficios

Te explicamos todos los costos asociados a la venta (notaria, impuestos, honorarios, etc.) y el importe neto que recibirás.

Marketing y Publicidad Profesional

Fotografía y video profesional

Mostraré tu propiedad con las mejores imágenes y videos.

Planos y certificado energético

Incluimos planos detallados y el certificado energético.

Campañas publicitarias

Campañas publicitarias en redes sociales y más de 100 portales inmobiliarios destacados, como Idealista, Fotocasa o Pisos.com, posicionando tu propiedad de manera estratégica.

Estudio de mercado (ACM)

Analizamos el mercado para determinar el valor óptimo de tu inmueble.

Plan de mejoras de la propiedad

Te proponemos mejoras estratégicas que aumentarán el valor y atractivo de tu vivienda.

Reunión en oficina

Explicación detallada del estudio de mercado y mi método de trabajo, sin compromiso.

Dossier y Presentación Personalizada

Dossier informativo

Entrega de un dossier profesional a cada potencial comprador durante las visitas.

Visita Safari

Presentamos tu propiedad a colegas de la asociación inmobiliaria para ampliar su visibilidad en el mercado.

Servicios Exclusivos para Compradores

Ofrecemos a los compradores servicios adicionales que garantizan transacciones más ágiles y exitosas:

Filtro y preselección de clientes interesados.

Asesoramiento financiero y acuerdos con bancos para conseguir las mejores condiciones.

Servicio de mudanza, reformas, limpieza y decoración con descuentos exclusivos.

Gestión Post-Venta

Todos los trámites post-venta:

Firma de contrato privado y escritura en notaría, cambio de titularidad en catastro, comunidad y suministros, cancelación de hipotecas y pago de impuestos y contribuciones.

CONSEJOS PARA TENER TU VIVIENDA LISTA PARA VENDER

Si estás pensando en vender tu propiedad, es importante que luzca lo mejor posible para atraer a más compradores. Aquí tienes algunos consejos que te ayudarán a que tu vivienda destaque:

1. Despersonaliza los espacios

Elimina objetos personales como fotos familiares, recuerdos o decoraciones demasiado específicas. Esto permite que los compradores se imaginen viviendo en la casa.

2. Mantén la vivienda limpia y ordenada

Limpieza profunda: Asegúrate de que la casa esté impecable. Un hogar limpio genera una mejor impresión.

Si tienes mascotas, en el momento de las visitas es preferible que no estén presentes.

Despeja los espacios: Menos es más. Ordena y reduce la cantidad de muebles o decoración para que los ambientes luzcan más amplios.

3. Realiza reparaciones sencillas

Arregla grifos que gotean, puertas que chirrían o cualquier pequeño desperfecto que pueda distraer al comprador.

Pinta las paredes con tonos neutros si es necesario, ya que colores suaves hacen que los espacios se vean más grandes y acogedores.

4. Optimiza la iluminación

Asegúrate de que cada habitación esté bien iluminada. Luz natural y lámparas estratégicas pueden hacer que los espacios se vean más cálidos y agradables.

5. Destaca los puntos fuertes de tu propiedad

Resalta las características especiales, como una terraza amplia, chimenea o reformas recientes. Haz que estos detalles sean visibles y atractivos.

6. Crea un ambiente acogedor

Considera añadir pequeños toques como plantas, almohadas decorativas o fragancias suaves. Un ambiente acogedor puede ayudar a que los compradores se sientan a gusto.

7. Cuida los espacios exteriores

Si tienes un jardín o terraza, asegúrate de que estén bien mantenidos. Un espacio exterior cuidado añade mucho valor a la vivienda.

8. Asegúrate de que cada habitación tenga un propósito claro

Si tienes habitaciones vacías o multifuncionales, dale un uso claro para que los compradores puedan ver su potencial (una oficina, un dormitorio de invitados, etc.).

9. Ten documentación y planos a mano

Presentar planos o documentación sobre las características técnicas de la vivienda puede resolver dudas importantes en el momento.



Estos pequeños cambios pueden hacer una gran diferencia y acelerar la venta de tu vivienda, consiguiendo además un precio más competitivo. Y recuerda, ¡estoy aquí para ayudarte a cada paso del proceso!