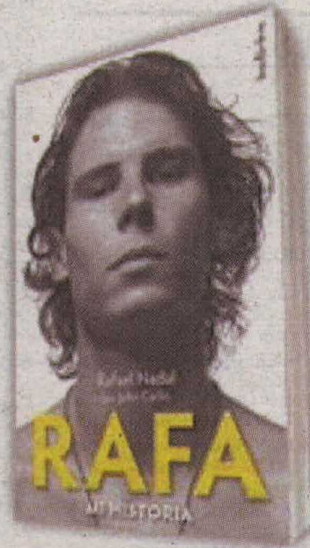


NO VENDO NADA, SOY ASESOR

La profesión de agente inmobiliario es apasionante porque no es una ciencia exacta. No hay dos personas que sean iguales, no hay dos clientes que sean iguales y no hay dos propiedades que sean iguales. Estoy leyendo estos días Rafa.



Mi historia, una biografía deportiva de Rafa Nadal escrita con la ayuda del gran periodista John Carlin. Nadal dice, entre otras muchas cosas, "podría pensarse que, después de golpear millones y millones de pelotas, me debo saber de memoria los golpes básicos y que dar un golpe certero, limpio y seguro, está chupado, pero no es así. No solo porque cada día te levantas con un ánimo diferente, sino porque cada golpe es distinto; cada uno es único".

Creo en el agente inmobiliario preparado y capaz de dar argumentos sólidos para que sus clientes puedan tomar decisiones con más criterio. El agente inmobiliario debe ganarse la confianza de sus clientes y que éstos le aprecien personalmente y le respeten profesionalmente. Es un gran reto.