

## CARTA DIRIGIDA A NUESTROS CLIENTES

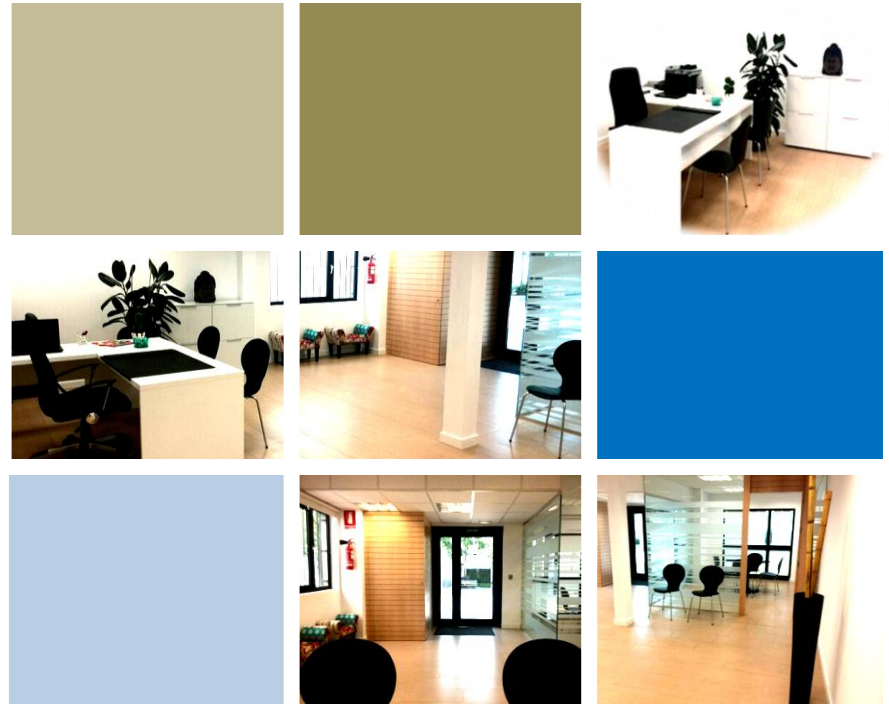
### Estimado Cliente:

En primer lugar, desearle que la información contenida en este dossier pueda ayudarle a responder a la mayoría de las preguntas que puedan surgirle sobre la compra o venta de su inmueble.

Mi objetivo no es otro que buscar el acuerdo, beneficio y satisfacción para ambas partes, con la máxima profesionalidad posible, aportando mi dilatada experiencia en el sector inmobiliario y conocimiento del mercado actual.

Atentamente,

*Raúl Cañas*



## SOBRE NOSOTROS

GestionINN es una agencia inmobiliaria dirigida por Raúl Cañas Álvarez, un profesional joven y dinámico.

Formado en la E.S.E.I. en Gestión y Administración de Comunidades, y en Valoraciones y Peritaciones Inmobiliarias por AEGI, cuenta con una trayectoria de más de una década de experiencia en el sector inmobiliario, y está reconocido y especializado en la zona noroeste de Madrid.

La línea que sigue de trabajo, él y su equipo, está basada en la transparencia en las gestiones y el excelente trato al cliente, condiciones sin las cuales, en GestionINN, no se concibe el éxito.

GestionINN crea vínculos de confianza y tranquilidad con sus clientes, **no sólo adquiere compromisos con éstos, sino que además los firma.**

Prueba de nuestro “buen hacer” es que el 40 % de los mismos entran en nuestra oficina motivados por el efecto “Buzz”, más conocido como el “boca a boca”, y que se traduce en recomendaciones de nuestros clientes satisfechos a otros que, en un futuro, lo estarán.

*Ese es nuestro orgullo y,  
si decide contratar nuestros servicios,  
también será el suyo.*

### Domicilio

C/ Mister Lodge, 2  
C.P. 28229 Villanueva del Pardillo (Madrid)

T/F 91 911638114 M 685 111 671  
[raul@gestioninn.com](mailto:raul@gestioninn.com)

## SELLOS DE CALIDAD

El equipo de GestionINN está formado por **Agentes autónomos, en continuo proceso de formación**, donde sus ganancias dependen de su profesionalidad.

Nuestra oficina está integrada dentro de la **red MLS** (Multiple Listing Service), la mayor bolsa compartida de **inmuebles en exclusiva** a nivel local, dónde más de 200 agentes cooperan con la venta de los mismos.

No necesita tratar con varias o todas las inmobiliarias de la zona, ya que contactando con una sola que pertenezca a esta red, el inmueble lo trabajarán todos los agentes colaboradores con el mismo interés.

Somos **miembros de AEGI** (Asociación Empresarial de Gestión Inmobiliaria), miembro de la CEOE y de las Confederaciones Autonómicas, CEIM, CEV, CEA, CEOECANT, FADE, CEPYMEV y CCE. A nivel Europeo, AEGI pertenece a CEPI (Consejo Europeo de Profesionales Inmobiliarios) con sede en Bruselas, donde se aglutinan las principales asociaciones de carácter inmobiliario en Europa. En EE.UU. mantiene un acuerdo de colaboración con la patronal americana NAR (National Association of Realtors). Además, es miembro de ICREA y del portal a nivel mundial WorldProperties. También cabe destacar la pertenencia a ARELLO (Association of Real Estate License Law Officials).

**GestionINN se rige por un código ético de obligado cumplimiento para todos los agentes asociados.**

## CÓMO INTERMEDIAMOS

Ya nos hemos presentado, conoce quién somos, a qué nos dedicamos, nuestros códigos éticos, y a qué asociaciones pertenecemos.

Ahora le queremos contar, que es muy importante saber en todo momento a quién confía la compra o venta de su vivienda: si conoce la zona, si sabe las ventajas e inconvenientes de la misma, si tiene los conocimientos necesarios para informarles en cuanto a todos los aspectos de una compraventa y, sobre todo, que conozca el mercado donde esta ubicada la misma, para su previa valoración.

GestionINN: sí.

Nuestra filosofía de negociación se basa en la **técnica "ganar - ganar"**, gana el comprador y gana el vendedor.

Esto sólo se consigue cuando su asesor tiene una gran experiencia, con respaldo jurídico, y está formado en Valoraciones y Peritajes Inmobiliarias, que asesore al vendedor sobre el precio real de su inmueble (el factor más importante en una compraventa), siendo éste el justo para ambos.

### *Nuestra filosofía*

**"Toda persona debería tener el derecho a comprar o vender un inmueble en las mejores condiciones de mercado, con sus intereses perfectamente protegidos, tratado como alguien especial y con un servicio profesional óptimo."**

## QUÉ SERVICIOS OFRECEMOS (I)

En GestionINN consideramos que nuestros servicios van dirigidos, sin hacer distinción, tanto a vendedores como a compradores, porque todas nuestras acciones siempre son en beneficio de las dos partes.

- ✓ Gestión de **compra, venta y alquiler** de una cartera de inmuebles tasadas en un **precio justo** o *en aras de*, gracias a la valoración real del inmueble.
- ✓ **Asesoramiento** inmobiliario, financiero, jurídico y fiscal.
- ✓ **Plan de Marketing** individual para cada propiedad, con sus acciones pertinentes para conseguir el objetivo principal: LA VENTA.

- ✓ **Red MLS** de agencias colaboradoras: el propietario multiplica sus oportunidades de venta, el comprador de encontrar su inmueble ideal; ambos mediarán con una sola oficina, y ambos contarán con más de 200 agentes a su disposición.
- ✓ **Dossier** con reportaje fotográfico e información detallada del inmueble **para el comprador**.
- ✓ **Servicio Home-Staging LUXE** o de *puesta en escena*: asesoramiento para una mejor presentación de su vivienda al futuro comprador.
- ✓ **Medios audiovisuales innovadores**: escaparate tradicional y/o **TV virtual**, y **Gafas** para **visitas virtuales** con **visión 360°**.
- ✓ **Estudio económico** para futuros compradores y arrendatarios.

✓ *Seguimiento continuo de compradores y vendedores*

## QUÉ SERVICIOS OFRECEMOS (II)

- ✓ Sistema informático con **cruce automático de demandas e inmuebles** (alerta de compradores **calificados e interesados**).
- ✓ **Negociación entre las partes**: ustedes no son profesionales del sector, y el desconocimiento del mercado actual y la falta de experiencia en transacciones inmobiliarias, pueden dar lugar a falta de realismo e incomprensión por ambas partes. Nosotros les ayudaremos a buscar el equilibrio.
- ✓ Elaboración de los **contratos**.
- ✓ **Inventario** de mobiliario y **estado del inmueble** en el momento de la transacción.

- ✓ Presentación de la documentación y datos para el trámite de **Alquileres Seguros** que garantizan el pago de los inquilinos.
- ✓ Presentación de la documentación y datos para la firma de la **escritura pública en Notaria**, o para la tramitación de otro tipo de contratos.
- ✓ **Asistencia y representación en la firma** de la escritura pública.
- ✓ **Seguimiento** de la escritura en Notario y Registro.
- ✓ Cambio de titularidad de **suministros**: agua, luz y gas.
- ✓ Le podemos ayudar a encontrar a los mejores **profesionales del mercado**: tratará directamente con ellos (reformas, mudanzas, Admón. de fincas, etc.).
- ✓ **Servicio de Atención Post-Venta**: siempre será nuestro cliente!

**GestiINN apuesta por el Co-Branding.**

Colaboramos con otras empresas que se dedican a gestiones fuera de nuestro alcance.

*Cada profesional tiene su labor!*

## CONSEJOS PARA EL COMPRADOR (I)

Lo primero antes de comprar una casa es decidir un **presupuesto orientativo**.

**La cantidad que se debe destinar a la compra de la vivienda no debería superar el 40% de los ingresos netos mensuales.**

- ✓ Divide tus ingresos netos anuales entre 12.
- ✓ Calcula el 40% de esos ingresos mensuales (multiplicándolos por 0,4): esa sería la “mensualidad ideal” de tu hipoteca.
- ✓ A partir de esta mensualidad ya sabes el importe de la hipoteca que puedes solicitar.

A la hipoteca puedes sumar el dinero que tengas ahorrado.

También hay que considerar los **gastos iniciales de la compra** de tu vivienda que puede calcular entre un **10% y un 12% del precio**.

Estos gastos se tienen que desembolsar al principio y por tanto deben sumarse al precio de venta.

**El importe de la hipoteca, más tus ahorros sería el precio de la vivienda que debes buscar (en el que estarán incluidos los gastos).**

Si ha llegado hasta este dossier, es porque confía en la profesionalidad de un Agente Inmobiliario, déjese asesorar.

*✓ Estamos para ayudarle y asesorarle*

## CONSEJOS PARA EL COMPRADOR (II)

### Elegir la zona

En esta elección influirán **factores emocionales** (cercanía de padres, familiares, amigos, el barrio de “toda la vida”...) y **factores objetivos** (precios de la zona, transportes, aparcamiento, zonas verdes, centros comerciales, servicios urbanísticos o centros de salud).

**Ambos son importantes** y tenerlos en cuenta te ayudarán a tomar una decisión acertada y ahorrar en tiempo y dinero.

**Teniendo clara la zona y el presupuesto podemos encontrar su vivienda con más garantía de éxito.**

### Elegir la vivienda

Al ser una decisión importante, debe tener en cuenta:

- ✓ **Superficie: construida** (incluye todos los elementos de la propiedad) y **útil** (“lo que se puede pisar”).
- ✓ **Características de la vivienda:** el espacio y la **distribución general** incluido trasteros y otros espacios. La **orientación** (más o menos luz natural). Las viviendas orientadas al sur están mejor valoradas. Calidades de construcción (seguridad), el estado de conservación de los elementos propios y comunes. Comprobar el **circuito de agua** y si el sistema de agua caliente se adapta a lo que necesita. La instalación de **gas:** (tipo) **Electricidad**, tipo de **calefacción**, tipo de **A/A**, **puertas y ventanas (bien aisladas = ahorro)**. **Garaje** (¿finca independiente o anejo a la vivienda?).

✓ *Tenemos ficha técnica de la vivienda*



## CONSEJOS PARA EL COMPRADOR (III)

### Ya ha elegido casa ¿Y ahora?

Ahora nuestro agente se encargará de resolver todo el proceso de firma correspondiente, sin que usted se tenga que preocupar de nada.

- ✓ Negociará con la propiedad
- ✓ Preparará documentación y contratos.
- ✓ Título de propiedad del transmitente.
- ✓ Nota registral (titularidad y cargas)
- ✓ Último recibo anual IBI
- ✓ Certificado de "corriente de pago" de la Comunidad
- ✓ Últimos recibos de servicios al corriente de pago: agua, luz y gas.

Si compra una **vivienda en promoción**, la información varía un poco ya que no existe la comunidad de propietarios, ni el IBI, y en el Registro puede aparecer únicamente la finca matriz, sin identificar cada una de las viviendas ya que el promotor todavía no ha realizado la División Horizontal. Pero aportaremos toda la documentación necesaria (Nombre o razón social del promotor, domicilio y datos de inscripción en el Registro Mercantil, Planos de situación del inmueble y de la vivienda, Descripción de la vivienda y Memoria de calidades, Datos del Registro de la Propiedad, contratos)

✓ **Estará acompañado durante todo el proceso hasta la firma, y si necesita otros servicios, como financiación, mudanzas o reformas, le pondremos en contacto con profesionales del sector.**

✓ *Sólo disfrute de su ilusión!*

## CONSEJOS PARA EL VENDEDOR (I)

Lo primero que debemos saber al poner nuestra casa en venta, son las particularidades del mercado inmobiliario. Deberá tener en cuenta:

- ✓ El pago de la **comunidad** (cuánto paga, si está al corriente o si existe una derrama pendiente).
- ✓ La existencia de zonas comunes y la disponibilidad de garajes integrados en el edificio. Debe conocer la **cuota porcentual** que le corresponde y estar al corriente de pago igualmente.
- ✓ Las **cargas** existentes sobre el inmueble (hipoteca, condiciones resolutorias, etc.), deberá de cancelarlas en el mismo acto de la compraventa.

- ✓ Si ha terminado de pagar la hipoteca, revise si se ha **cancelado la carga** en el Notario y Registro, recuerde que, al margen de su declaración de IRPF, Usted deberá liquidar el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (Plusvalía Municipal), y cancelar la hipoteca también le puede ocasionar un gasto añadido.
- ✓ Respecto a los **gastos de Notaría**, deberá pactarlos con el comprador, si lo hace “según Ley” caerán sobre Usted la mayoría. Pregunte a su experto sobre estos términos.
- ✓ Éstas y otras cuestiones, deberá tenerlas en cuenta y **preguntar a su experto inmobiliario** sobre las mismas, él sabrá buscar la vía adecuada para todos los trámites.

✓ *Estamos para ayudarle y asesorarle*

## CONSEJOS PARA EL VENDEDOR (II)

Como vendedor, debería de preguntarse, si tiene los conocimientos suficientes para llevar de forma independiente la gestión de la compraventa de su inmueble en todas sus fases, y dispuesto a dedicarle el tiempo que requiere a la misma:

- ✓ ¿Conoce el mercado para tasar su vivienda y fijar un precio?
- ✓ ¿Dispone de contratos adecuados, puede prever conflictos o conoce la legislación en materia de compraventa?
- ✓ ¿Dispone de herramientas de marketing para comercializar el inmueble?

- ✓ ¿Puede cualificar la capacidad económica de sus compradores, identificar curiosos, o hacer un seguimiento a aquellos que estén interesados?
- ✓ ¿Puede ayudarles a encontrar financiación, o tiene conocimiento actual del mercado financiero?
- ✓ ¿Está dispuesto a renunciar a sus planes sociales, familiares o de trabajo durante el periodo que dure la venta?
- ✓ ¿Puede atender todas las llamadas que hagan sus clientes interesados, sin que afecte a su vida cotidiana?
- ✓ ¿Está dispuesto a recibir extraños en su casa, sin una verificación de identidad previa, y sin saber sus intenciones reales?

**Reflexione las preguntas ¿a cuántas respondería "SÍ" ?**

✓ *Cada profesional tiene su labor*

## CONSEJOS PARA EL VENDEDOR (III)

### ¿Qué es la exclusiva compartida o Agente único y para qué sirve?

Es una modalidad de trabajo, en la que el agente se compromete a **comercializar su inmueble** de forma **exclusiva**, es decir, además de incluirlo en los circuitos de difusión a nivel profesional, se compromete a elaborar un **Plan de Marketing exclusivo para su propiedad**, en el que incluye una serie de acciones que veremos más adelante, con el fin de maximizar el precio de su vivienda y minimizar el tiempo en conseguir venderla.

También es importante, el **compromiso** del agente a

**compartir la propiedad** con el resto de agencias de la ciudad, llegando así al máximo de compradores potenciales, pero con la gestión centralizada desde una oficina.

Todas las acciones de venta, se acompañan de informes completos que se envían de forma periódica a la propiedad.

**Los inmuebles con este tipo de encargo , por lógica, son los más ofrecidos, los más visitados y los que menos tardan en venderse.**

Supone un compromiso recíproco entre Usted y su asesor inmobiliario, lo cual le implica más trabajo y responsabilidad, pero si ha elegido bien a su agente, esto no debe preocuparle: **será una motivación para él, no una carga.**

✓ *Compromiso mutuo, vínculo de confianza*

## EL ENCARGO DE SU VIVIENDA EN EXCLUSIVA MERECE UN LUXE 10

### Plan de Marketing exclusivo para su propiedad

1. **Análisis** comparativo del mercado inmobiliario local. Valoración y tasación gratuita.
2. Servicio **Home-Staging Luxe**.
3. Preparación de un **Dossier de ventas** para compradores con **reportaje fotográfico e información detallada**.
4. Exposición en el **escaparate** con **TV virtual** y mediante **Gafas Virtuales** con visión imagen **360°**.

5. **Publicación** de la propiedad en nuestra Web propia, en el sistema MLS (Multiple Listing Service) y en los principales portales inmobiliarios.
6. **Difusión** de la noticia de venta a través de E-mail, WhatsApp y Redes Sociales.
7. **Comunicación** de la noticia de venta a los vecinos de su comunidad y de la zona.
8. **Jornada de Puertas Abiertas** para profesionales (más de 200 agentes a su disposición).
9. **Open House** para vecinos y compradores cualificados.
10. Igual que Usted, GestionINN **firma por escrito** los compromisos.

**Solicite ya su Plan de Marketing exclusivo!**

*Más que un compromiso, es un placer!*

## SERVICIO Home-Staging LUXE

### Home Staging o puesta en escena de su casa.

Porque la primera impresión es la que más cuenta, en GestionINN hemos apostado por ser aún más eficaces a la hora de vender su vivienda, utilizando técnicas para **añadirle valor a su casa** y que sea la más **atractiva** de la zona.

Nuestro cliente vendedor, debe saber que los primeros segundos de impresión hacia un cliente comprador, son los más importantes. Por eso, ahora, el que quiere vender su casa al mejor precio y lo más rápido posible nos necesita.

### La primera impresión tiene que ser la más efectiva.

Organizamos el espacio de su casa armonizándolo para que sea acogedora y bonita, con la mínima inversión posible:

- ✓ Limpiar a fondo la vivienda, ordenarla y guardar lo que estorba (**tiene que brillar**).
- ✓ Hacer un lavado de cara como pintura, limpieza y pequeñas reparaciones (bombillas, cristales, etc.).
- ✓ Ampliar luz, haciendo que las estancias sean más hogareñas.
- ✓ Reorganizar el mobiliario para dar más amplitud.
- ✓ Resaltar lo más bonito y utilizar elementos decorativos básicos (plantas, cuadros, etc.).

No confundamos interiorismo con puesta en escena o “casa piloto”, que es el fin de esta técnica.

### El cliente

no tiene nada que criticar:

✓ *La casa se venderá a su valor óptimo*

## CONSEJOS PARA EL VENDEDOR (IV)

### La importancia de determinar el precio correcto.

Además del Marketing, el **precio** será el factor mas importante en el proceso de venta. Todo el mundo quiere ganar lo máximo posible en la venta de su casa, así que la tentación de pedir demasiado es habitual.

**La verdad es que esto es lo que a menudo supone que las casas mas caras acaben vendiéndose por debajo de su valor de mercado.**

Si es demasiado bajo perderá dinero; si es demasiado alto también perderá dinero. **Parece una tarea imposible!**

- ✓ **En qué se basa el precio de su vivienda:** en cuatro variables, en el **mercado actual**, en la **competencia actual**, en la **ubicación** y en el **estado de la vivienda**.
- ✓ **En qué NO se basa el precio de su vivienda:** en lo que necesita, en lo que vale su nueva vivienda, en sus sentimientos hacia ella, en lo que le dicen que se vendió una igual hace tiempo.

**GestionINN hace un análisis exhaustivo de su casa**, y la compara con ventas recientes en la zona (testigos), y con esta información nos sentamos con Usted y decidimos un buen punto de partida. Decimos **“punto de partida”** porque los mercados pueden cambiar rápidamente y tenemos que ser capaces de reaccionar a tiempo y ajustarnos a ellos.

### Debido a nuestra experiencia

ayudando a los vendedores a fijar el precio correcto

*Podremos guiarle hasta tal fin!*

## CONSEJOS PARA EL VENDEDOR (V)

**Consecuencias de no poner el precio correcto desde el principio o pedir demasiado:**

- ✓ **La propiedad se “quemará” en el mercado.** La gente evita las casas que llevan tiempo a la venta porque suponen que sucede algo malo con ellas o que el vendedor no está dispuesto a negociar. **Las mejores ofertas se reciben generalmente en lo primeros 30 días,** pero sólo si el precio de venta es correcto desde el principio.
- ✓ **La propiedad tendrá problemas con la tasación.** Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, el banco sabe lo que vale su casa, y no le

dará el préstamo para ella. **El vendedor tendrá que bajar el precio de todas formas o perderá la operación.**

- ✓ Una casa cara **ayudará a sus competidores a vender la suya.** Su casa servirá para que otros en su zona demuestren que la suya es una buena oportunidad. **Su objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras casas.**
- ✓ **El vendedor perderá posibles compradores interesados,** que solo visitan aquellas propiedades que están dentro de sus posibilidades. Aunque el vendedor estuviera dispuesto a aceptar ofertas mas bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la propiedad.

Además del Marketing y el Precio, otros factores, como la primera impresión que se puede llevar un posible comprador de su vivienda también le pueden ayudar a vender, o no, mejor y más rápido.

*Solicite nuestro servicio Home-Staging* LUXE



## CONSEJOS PARA EL VENDEDOR (VI)

### Guía rápida para la revisión del precio correcto

Actividad compradores	Su precio
No hay visitas	>9% demasiado alto
De 1 a 2 visitas al mes	6-8% demasiado alto
De 3 a 4 visitas al mes	3-5% demasiado alto
De 5 a 6 visitas al mes	<b>PRECIO CORRECTO</b>

Una vez que su casa esté en el mercado, pueden pasar 5 cosas principalmente.

#### 1. Precio óptimo “en la diana”:

- ✓ Muchas visitas y ofertas en muy pocos días.
- ✓ Se vende a ese precio, incluso más alto.

#### 2. Una o dos ofertas buenas:

- ✓ Muchas visitas en los primeros 30 días.

#### 3. Lo “normal”:

- ✓ 8-10 visitas en los primeros 45 días.
- ✓ Ofertas por debajo de lo esperado.
- ✓ Se venderá entre un 3-5% más bajo.

#### 4. Por debajo de lo “normal”:

- ✓ Pocas visitas y ofertas.
- ✓ Hay que arreglar la casa y/o el precio.

#### 5. Sin visitas!

- ✓ Problemas de precio.
- ✓ Se venderá en torno a un 10% más bajo.

✓ *Reaccione en el momento preciso*

## CONSEJOS PARA EL VENDEDOR (VII)

### Ha encontrado comprador ¿Y ahora qué?

Al poner su casa en el mercado, lo hace mediante una oferta (condiciones y precio). El **comprador** al conocer su vivienda y conocida su oferta, tiene tres opciones:

1. Aceptar la oferta y firmar un contrato.
2. Rechazar la oferta y no hacer contraoferta.
3. Sugerir otras condiciones y precio (contraoferta)

Usted, asimismo como **vendedor**, puede aceptar, rechazar o contra ofertar de nuevo.

Entonces es cuando llega el momento complicado de **la negociación**.

Es en este punto cuando nuestra experiencia **adquiere más valor**. Conocemos el precio real.

Sin dejarse llevar por razones sentimentales las partes, es el momento de pactar condiciones, precio y plazo de compraventa.

Hay que elegir el documento que más conviene para ambos, siendo el más habitual el *contrato de arras* en su modalidad de *penitenciales*, donde ambos se comprometen a la firma de la operación en un plazo determinado, y el comprador realiza un pago previo en concepto de reserva. Este contrato se puede rescindir de forma unilateral por cualquiera de las dos partes, perdiendo el comprador la cantidad entregada o el vendedor abonando dicha cantidad por duplicado. (art. 1454 del Código Civil)

✓ *Consulte a su asesor, él es experto*

## SI HA DECIDIDO CONTRATARNOS

Lo primero, **agradecer la confianza** depositada en nosotros, y asegurarle que pondremos todos nuestros esfuerzos en alcanzar el fin común: LA VENTA.

Tenga en cuenta que el proceso de la compraventa es complejo y necesita de cierta burocracia y documentación.

Por ello, nos anticipamos y le solicitamos que **tenga preparada la siguiente documentación:**

- ✓ Escrituras de la propiedad
- ✓ NIF de los propietarios
- ✓ Recibo de la comunidad, IBI y suministros.
- ✓ Recibo de la hipoteca u otras cargas.

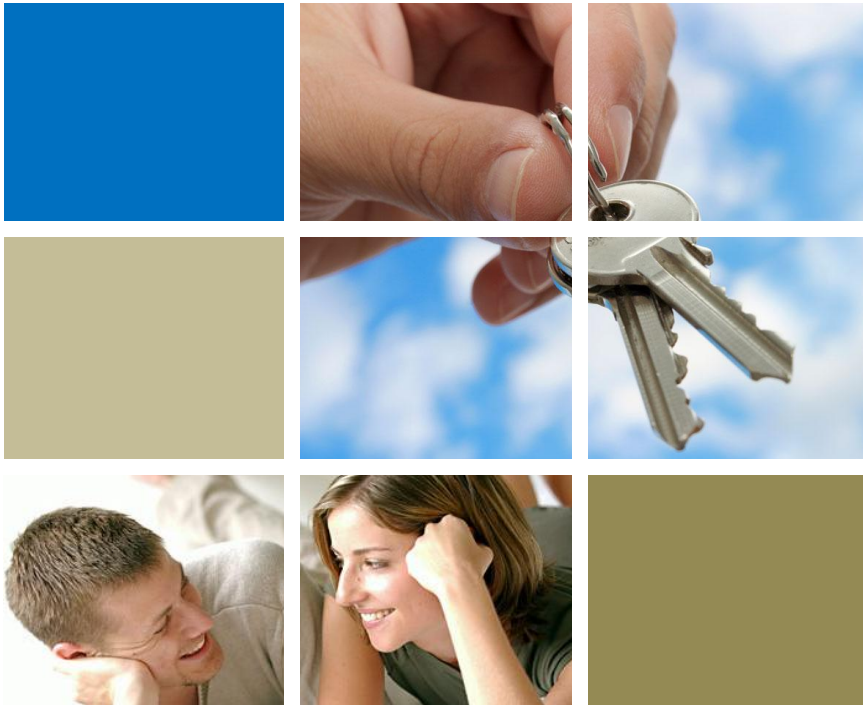
Lo siguiente será firmar el contrato en exclusiva por tiempo determinado de la vivienda.

Nosotros nos encargaremos de todo lo demás **de forma gratuita para Usted:**

- ✓ Solicitar Nota Registral de su propiedad.
- ✓ Solicitar y tramitar su Certificado Energético **GRATIS.**
- ✓ **Plan de Marketing exclusivo LUXEIO.**
- ✓ Selección y gestión de posibles compradores.
- ✓ Gestión de señal, contratos, preparación de firma en Notaria y de la documentación necesaria.
- ✓ Acompañamiento y representación en Notaria.
- ✓ Cambios de titularidad de los suministros.
- ✓ Servicio Post Venta.

**Para GestionINN un cliente es para toda la vida.**


✓ *Recuerde: firmamos nuestros compromisos*



### Visite nuestra oficina

C/Mister Lodge,2  
Villanueva del Pardillo C.P: 28.813 - Madrid

### Contacte

Teléfono/Fax:911638114  
Móvil: 685 111 671   
[raul@gestioninn.com](mailto:raul@gestioninn.com)

### Web

[www.gestioninn.com](http://www.gestioninn.com)

Síguenos  

*Otro concepto de inmobiliaria. Hablemos!*