

ABITAR HOGARES

Servicios Inmobiliarios
Adaptados A Tus Necesidades

clientes@hogarabitat.com
HogarAbitat.com

 HogarAbitat

Arquitectura conceptual de Fran Silvestre

Tendencias del 2020 con
Verónica Montijano

Descubrimos la esencia del estilo Kokedama

*La historia de una reforma
y sus 8 claves*

Claves de la nueva ley hipotecaria
Por D. Luis Calabuig de Leyva

¿Por qué es recomendable hacer la
escritura de herencia?
Por D. Máximo Catalán Pardo



Todo empieza por un sueño





HogarAbitat
Servicios Inmobiliarios

Los primeros recuerdos, vivencias, sensaciones, el primer día de colegio, las primeras experiencias, el primer amor, tu primer coche, el logro de los objetivos personales, un nuevo trabajo, tu nueva casa... Toda experiencia, todo objetivo, se traduce en el logro de sueños...

Con esta revista te invitamos a soñar, descubriendo nuestro universo, compartiendo experiencias y conociendo nuestros servicios.

Deseamos disfrutes con su lectura y te damos la bienvenida al mundo HogarAbitat.

Queremos que cumplas tu sueño



En HogarAbitat llevamos muchos años siendo actores principales en el mercado inmobiliario, un tiempo en el que hemos participado activamente en los sueños de cada uno de nuestros clientes, esos soñadores que han decidido apostar por nuestro equipo a la hora realizar sus deseos personales.

Desde HogarAbitat tenemos el placer de participar en las ilusiones de cada uno de nuestros clientes, ya que entendemos nuestro negocio como esencial en el desarrollo de cada proyecto personal. Es por este motivo que ofrecemos todo tipo de soluciones tanto para comprar como para vender, siendo capaces de idear

productos a medida para cumplir con las expectativas de cada una de las personas que confían en nosotros.

Contamos con una plantilla de más de 70 “hacedores de sueños” capaces de realizar cualquier esfuerzo con el único objetivo de cumplir con nuestra máxima más importante, conseguir que cada uno de nuestros clientes logre su objetivo.

¿Y tú con qué sueñas?

Raúl Ortega Coscollá
Manager General HogarAbitat

Bienvenidos a la nueva era inmobiliaria



Los tiempos están cambiando. Además del título de una de las canciones más famosas de Bob Dylan, es también una realidad incuestionable para el mercado inmobiliario. Las nuevas tecnologías han revolucionado el sector por completo. Las inmobiliarias 1.0 basaban su negocio en carteles y en su escaparate como únicas herramientas. Internet nos trajo las agencias 2.0, en las que la vivienda se erigió en protagonista. El objetivo pasó a ser llenar los portales inmobiliarios de anuncios de los diferentes inmuebles que ofertaban. Tuvo que llegar la mayor crisis económica de nuestra Historia reciente para que las inmobiliarias 3.0 pusieran el foco en el comprador: viviendas en venta había muchas, lo importante era quién tenía capacidad para comprarlas.

*¿Y ahora?
Como decíamos al principio, los tiempos han cambiado. Estamos en el principio de la “revolución” de las agencias 4.0, alrededor de dos ejes básicos: servicios e internacionalización.*

El cliente es el rey. Tú, que estás leyendo estas líneas, no importa si quieres vender o comprar la que va a ser tu casa. Ya no se discute si es más importante la figura del comprador o del vendedor ¡Ambos lo sois! La diferencia radica en lo que las agencias 4.0 podemos hacer por nuestros clientes. No basta con promesas etéreas, el cliente 4.0 exige soluciones concretas y tangibles, información constante, un plan de marketing definido y un abanico amplio de servicios para lograr su objetivo.

En un mundo globalizado como el nuestro, no estar abierto al mercado internacional equivale a quedarse atrás. Contar con personal que domine varios idiomas y una importante inversión publicitaria más allá de nuestras fronteras se han convertido en imprescindibles para estar en la primera línea inmobiliaria.

A las personas que formamos HogarAbitat nos ilusiona pensar que podemos ir un paso más allá y empezar a vislumbrar el que debe ser el siguiente escalón, las agencias 5.0. Entre las agencias tradicionales, con experiencia pero escasas de recursos; y las recién llegadas inmobiliarias online, con grandes inversiones de capital pero sin trayectoria y para las que el cliente es poco más que un formulario digital; proponemos un modelo diferente a todo cuanto conocemos, un modelo más allá de franquicias, MLS o redes para compartir clientes. Una empresa potente, con capacidad y recursos, en constante evolución y adaptada a las últimas tecnologías; y al mismo tiempo un grupo humano cercano a ti, que te escucha y te entiende, con ese toque personal que marca la diferencia. Una inmobiliaria que pone el énfasis en una frase: estar al servicio de las personas.

Nos ilusiona afrontar el reto y nos ilusiona especialmente que tú, como protagonista, nos acompañes en el camino ¿Empezamos?

Sergio López Barbeta
CEO HogarAbitat



ÍNDICE

08 HOGARABITAT COMPANY
El universo HogarAbitat

12 HOGARABITAT BUSINESS
Ventajas a tu servicio

24 HOGARABITAT MK
Marketing para seducir

42 HOGARABITAT DREAM
Fábrica de sueños

50 HOGARABITAT FINANCE
Donde la financiación 100% es sólo el punto de partida

60 HOGARABITAT EXPERIENCE
Más que palabras, Sensaciones

82 HOGARABITAT SOCIAL
Un lugar para todos

88 HOGARABITAT TEAM
Equipo humano, personas al servicio de personas

96 NEWS MEDIA
Visita el living-room en Feria Valencia

HOGARABITAT
COMPANY

*Profesionales que
entienden tus
necesidades.*

Hogarabitat nace del compromiso de convertir los sueños de nuestros clientes en hechos reales. Un emblema que hemos trasladado a toda nuestra compañía, apostando por valores como la calidad y excelencia, la personalización, la confianza, el respeto, la empatía, la eficacia, la responsabilidad, el análisis y la evolución constantes, la superación y el trabajo en equipo; todo ello para ser capaces de adaptarnos a tus necesidades concretas, personales y únicas; las tuyas, nuestro cliente. Este plus de calidad y empeño que ponemos en todo cuanto hacemos es lo que nos permite ofrecer un servicio con un alto grado de valor añadido, con soluciones innovadoras tanto para compradores como para vendedores, un compromiso que nos ha diferenciado del resto de agencias.

Influídos por la digitalización, próximos a nuestros clientes. Esta fórmula, vinculando las innovaciones tecnológicas referentes del mercado con la cercanía y el trato personal es la que nos otorga un plus de calidad y desarrollo en todo cuanto hacemos.

Nuestro objetivo es crecer cada día ofreciendo vanguardia y desarrollo en todas las operaciones de la compañía, anticipándonos al mercado y marcando una seña de identidad basada en realidad virtual, domótica, 5G, infografías, renders, visitas virtuales 3D y otras soluciones tecnológicas que contribuyen a que comprar o vender tu casa sea una experiencia inolvidable con una calidad absoluta.

ESCUCHAR
SOÑAR
NEGOCIAR
DISEÑAR
CREAR
INNOVAR
BIG DATA
PROFESIONALIDAD
TECNOLOGÍA
EXPERIENCIA
TALENTO

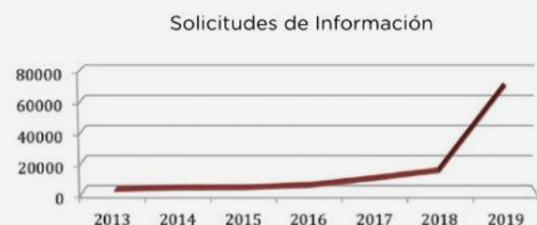
Somos profesionales que entendemos las necesidades y compartimos las ilusiones de nuestros clientes. Tenemos un compromiso: convertir vuestros deseos y sueños en hechos reales.

En HogarAbitat encontrarás un grupo de soñadores profesionales, un equipo multidisciplinar integrado en más de 8 departamentos, dirección legal y documentación, recursos humanos, coordinadores, técnicos de ventas, economistas, servicio postventa, publicación y difusión, calidad y marketing. Todos ellos trabajando de forma transversal para cubrir las necesidades y sueños de nuestros clientes.

El Universo de lo que hacemos

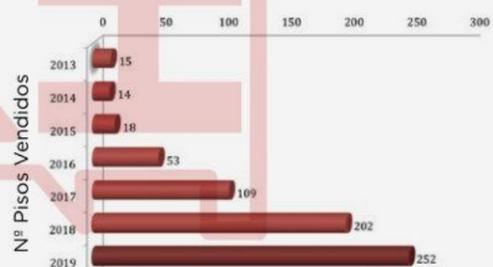
Difusión y visibilidad

Representación a nivel mundial en portales inmobiliarios, con más de 1.000.000 de visitas anuales en la web desde 170 países diferentes y más de 80.000 solicitudes de información al año.



Signos del crecimiento.

El incremento exponencial de las operaciones exitosas demuestra el éxito de nuestro modelo. Más de 200 inmuebles vendidos en el 2018 y un incremento de más de 50 ventas en 2019, sin incluir los datos del 4º trimestre, muestran el horizonte de crecimiento del universo HogarAbitat.



Sello de nuestra cartera

Contamos con una cartera única de más 50.000 compradores potenciales. La privacidad es importante para nosotros. HogarAbitat no colabora con otras inmobiliarias, por ese motivo nadie tendrá acceso a tus datos privados ni a los de tu vivienda. Esto nos garantiza un contacto real con nuestros clientes, conociendo tus necesidades de primera mano.

Equipo multidisciplinar.

Compuesto por profesionales que hablan Inglés, Alemán, Francés, Ruso, Italiano, Chino, Árabe, Rumano y Holandés. Siempre a tu servicio, en horario ininterrumpido de lunes a viernes de 09:00 a 20:30 horas. Abierto también fines de semana y festivos.

Emprender la venta de una vivienda es una importante inversión de tiempo que en muchas ocasiones genera controversia y quebraderos de cabeza, con muchas preguntas y pocas respuestas.

¿Cuál es tu motivación para vender?

Hay mil motivos para querer vender una vivienda, ya sean económicos, laborales, familiares o situaciones personales. En HogarAbitat te ayudamos a prever cuánto puedes tardar en vender tu casa en función de tus circunstancias y necesidades.

¿Cuánto vale mi casa?

¿A qué precio debo poner mi casa?

Tu casa reúne importantes valores emocionales para ti, pero asume que ningún comprador pagará por ellos. Para descubrir el valor de mercado de tu vivienda debes hacerte dos preguntas esenciales: ¿Cuántas viviendas hay en el mercado con características similares? (Oferta) y ¿cuántos compradores potenciales existen y cuánto están dispuestos a pagar por ella? (Demanda)

Averigua el precio real de tu vivienda, te ofrecemos una valoración personal y totalmente gratuita para conocer su valor de mercado y no vender a la baja, combinando herramientas de big data con bases de datos propias recabadas durante años de experiencia. Te ayudamos a evitar un sobreprecio que disuada a los posibles compradores y aceleramos su proceso de venta.

Consigue tu Plan de Marketing Personalizado elaborado por profesionales del sector y un estudio financiero donde te explicamos los gastos que conlleva la venta de tu vivienda, para evitarte sorpresas y adecuar el precio para conseguir el objetivo que tenías marcado.

El conocimiento es la base de las respuestas. Con Hogarabitat tienes garantizada toda la información sobre tu venta.

Vendemos Más De Una Propiedad Al Día Ante Notario

Vendemos 22,7 veces
más que la media en
Valencia*

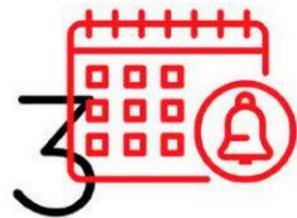
* Fuente: cálculos estimativos realizados a partir de datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y los portales inmobiliarios Idealista y Fotocasa.

 HogarAbitat

| Valencia | Alicante | Gandía | Castellón |

Ventajas Competitivas

Sabemos que tu casa es única y diferente. Por ello, queremos ofrecerte una serie de ventajas que te ayudarán a venderla mejor y mucho más rápido.



1. Informe mensual gratuito sobre la situación de su vivienda a nivel de visitas y rendimiento publicitario.

2. Informe de resultados de plan de marketing y publicación.

3. Contacto directo con su agente exclusivo.

4. Realizamos todos los trámites previos necesarios para la venta: herencias, cancelación de deudas, donaciones, etc.

5. Campañas online y offline orientadas a sectores de compradores potenciales.

6. Visibilidad de tu vivienda con carteles diferenciadores.

7. Desarrollo online a través de nuestro sistema big data.

8. Revista profesional de gran difusión y prescriptores de ámbito internacional.

9. Plan integral de publicación de tu vivienda en nuestra página web con más de 1.000.000 de visitas y herramientas de búsqueda online.

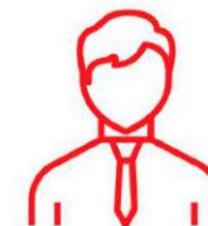
10. Newsletter a 50.000 clientes potenciales como herramienta de comunicación para los futuros compradores.

11. Te adelantamos el dinero que necesites y no lo devuelves hasta la venta de tu inmueble, sin intereses.

12. Reformamos tu casa sin coste, para que se venda al mejor precio...

13. Pintamos, amueblamos y decoramos gratis tu vivienda para que vendas mejor y más rápido.

14. Departamento de calidad y servicio postventa.



* Sujeto a aprobación por parte de HogarAbitat Servicios Inmobiliarios, consulta bases.

Éxito OnLine

Vivimos en un mundo globalizado en el que el "internet de las cosas" facilita a empresas y particulares multitud de información. En un día cualquiera, un comprador interesado en adquirir vivienda tiene acceso a millones de anuncios en los diferentes portales inmobiliarios. Este bombardeo de información tiene una clara consecuencia: para vender tu casa no basta con tenerla en internet ¡Ha de ser la más visible!

Los compradores potenciales valoran la comodidad y la inmediatez, no quieren rebuscar entre las miles y miles de viviendas anunciadas, buscan "esa casa" que destaque entre el resto y les seduzca a primera vista.

Tu vivienda visible en 170 países



Tu comprador puede estar a 100 metros ¡O a 10.000 kms de distancia! ¡Llega a todos ellos con HogarAbitat!

Para lograr ese efecto es imprescindible recurrir a herramientas que te diferencien del resto. Te ofrecemos un modelo de trabajo basado en una estrategia digital y un posicionamiento online destacado, clave del éxito que brindamos a los propietarios como garantía de que su vivienda va a tener una de las presencias más destacadas y predominantes en Internet, con un importante atractivo en el mercado nacional e internacional.

Vender tu vivienda con HogarAbitat te garantiza llegar a compradores.

de 170 países. Hacemos una potente inversión en portales inmobiliarios especializados en compradores internacionales. Nuestro equipo habla 10 idiomas distintos, lo que genera un grado de confianza y entendimiento extra con estos compradores, abriendo así el mercado internacional a los propietarios que confían en nosotros para la venta de sus inmuebles.

fotocasa

idealista

habitaclia

LUXURYESTATE

kyero

pisos.com

TROVIMAP

yaencontre

enAlquiler

tucasa.com
La actualidad inmobiliaria de cada día

expocasa.com

GLOBALIZA.com

thinkSPAIN

vivados.

facilísimo.com

Spainhouses.net

1001PORTALES

MoveAgain.co.uk

Consejos al propietario que quiere vender su casa

En **HogarAbitat** queremos ayudarte a vender tu casa, al mayor precio y en el menor plazo posible. Para ello, necesitamos tu colaboración ¿Quieres saber cómo puedes ayudarnos a conseguirlo?

Entrega una copia de llaves

Las viviendas con llaves tienen un índice de éxito de venta 3 veces superior. Muchos compradores son no residentes que aprovechan nuestro horario de fines de semana y festivos ¡No pierdas oportunidades de venta!

Auséntate durante las visitas

El posible comprador estará más cómodo para observar con detenimiento el inmueble y, sobre todo, tendrá más confianza a la hora de hacer cualquier tipo de pregunta.

Ventila tu casa antes de cada visita

Los buenos aromas consiguen que las visitas sean más agradables para los compradores y refuerzan las posibilidades de venta.

Arregla los pequeños desperfectos

Detalles como una persiana rota o un desconchado en la pared pueden estropear una primera buena impresión.

Consigue una vivienda que guste a todos los compradores.

Una decoración neutra realizada estratégicamente por un profesional aumentará de forma exponencial tus posibilidades de venta..

Despersonaliza la vivienda

Es más factible que los posibles compradores se imaginen como en su casa si no hay fotografías familiares o recuerdos personales en el momento de la visita.

Incluye los honorarios de la agencia en el precio de venta

Evitarás la desconfianza de los compradores al ver distintos precios en internet.

Siguiendo estos sencillos consejos, la venta de tu casa será un éxito!

Su finalidad es favorecer la promoción de edificios de alta eficiencia energética e inversiones en ahorro de energía para reducir emisiones y lograr la sostenibilidad del medio ambiente, sugiriendo las opciones de mejora más viables y rentables para reducir los consumos en el inmueble. ¡Consigue GRATIS tu certificado de Eficiencia Energética!*



Certificado De Eficiencia Energética

¿Sabías que por ley es obligatorio disponer del Certificado de Eficiencia Energética ANTES de poner en venta o alquiler tu vivienda? Se trata de un certificado oficial que incluye información objetiva sobre el consumo energético de tu vivienda, obligatorio según el Real Decreto 235/2013 del 5 de Abril, para la venta o alquiler de un inmueble. Tiene una validez de 10 años y califica la vivienda bajo una serie de etiquetas energéticas, que oscilan entre la "A" (mayor eficiencia) y la "G" (la menor de todas). La ley obliga a tenerlo pero no obliga en ningún caso a obtener una u otra letra para su venta o alquiler.

* Sujeto a aprobación por parte de HogarAbitat Servicios Inmobiliarios, consulta bases.

¿Por qué vender tu casa con la ayuda de un **profesional**?

Los agentes venden viviendas a tiempo completo y son expertos en presentar tu inmueble, encontrar el comprador adecuado y obtener el mejor precio.

Al vender una vivienda, la primera de muchas tesisuras y decisiones importantes es hacerlo como particular o recurrir a los servicios de una agencia. Quienes optan por encargarse ellos mismos lo hacen principalmente para no pagar honorarios, sin considerar los trámites e inconvenientes ligados a no contar con el asesoramiento

de profesionales cualificados. Desde nuestra larga experiencia ayudando a las personas en la compraventa de sus propiedades, os presentamos de forma clara cuáles son las razones para trabajar con una agencia inmobiliaria contrastada.

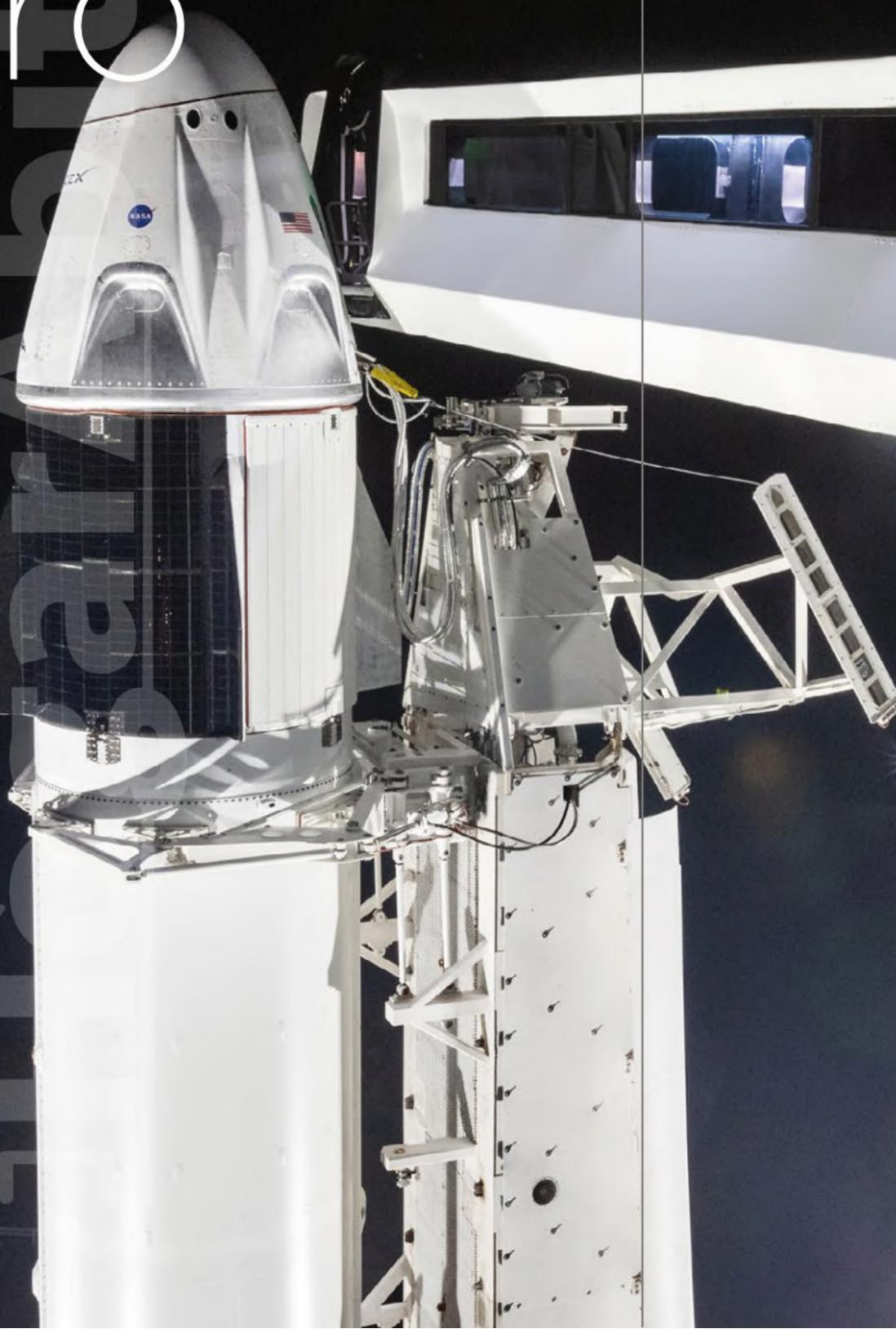
| PARTICULAR | PROFESIONAL |
|---|---|
| #Riesgo de valorar por debajo de mercado u obtener un precio de venta más bajo que el que obtendría un agente. | Los agentes venden viviendas a tiempo completo y son #expertos en presentar su inmueble, encontrar el comprador adecuado y obtener el mejor precio. |
| Fijar el valor del inmueble por motivos emocionales o necesidades económicas. Un precio de salida excesivo disuade a los compradores y hace #desaprovechar oportunidades de venta. | #EstudioDeMercado y valoración profesional para fijar el mejor precio posible de venta. |
| #NoPreparar la vivienda de forma adecuada, fotos realizadas con móvil o vivienda demasiado personalizada. | #ReportajeFotográfico profesional que ayuda a que tu vivienda luzca más atractiva y genere más interés. |
| Trámites legales previos a la venta, durante ella y posteriores. Ésta es una causa muy frecuente de #problemas . | Gestores y abogados #especializados : Herencias, cancelación de embargos, CEE, licencias y todo tipo de trámites. |
| Posicionamiento #irrelevante en portales inmobiliarios. | #Posicionamiento destacado en portales inmobiliarios nacionales e internacionales. Presentamos tu vivienda a los clientes de nuestra base de datos exclusiva. |
| #Escaso alcance publicitario. | Plan de comercialización #eficaz fruto de años de desarrollo, con todas las herramientas necesarias para la venta rápida de tu vivienda. Fusión de tecnología y marketing. |
| #Riesgo #desaprovechar #NoReparar #Problemas #Irrelevante #Escaso | #Expertos #EstudioDeMercado #ReportajeFotográfico #Especializados #Posicionamiento #Eficaz |

| PARTICULAR | PROFESIONAL |
|--|---|
| #Escaso alcance publicitario. | #PlanDeComercialización eficaz fruto de años de desarrollo, con todas las herramientas necesarias para la venta rápida de tu vivienda. Fusión de tecnología y marketing. de nuestra base de datos exclusiva. |
| #Desconocimiento de las personas que visitan tu domicilio. Inseguridad ¿Están interesados o son sólo curiosos? | Los clientes han pasado filtros previos, van acompañados de un agente y existe un registro de visitas. Son #CompradoresPotenciales . No pierdes tu tiempo. |
| #Falta de acceso al perfil económico del comprador ¿Le concederán la hipoteca? | #EstudioFinanciero del comprador. Posibilidad de financiar 100% más gastos.. |
| No se tiene la experiencia necesaria para llevar a cabo una negociación. Una negociación mal llevada puede llevar a la #pérdida de un comprador o a una mala venta. | Equipo #Experimentado en negociación. Defendemos tus intereses y te haremos llegar únicamente ofertas reales y acordes al valor de mercado. |
| #Inseguridad jurídica . | #AsesoramientoLegal . Redacción de contratos y asistencia en notaría. Servicio postventa. |
| Es necesario tener en cuenta todos los riesgos que conlleva tratar de vender sin el asesoramiento necesario. Confía la gestión a profesionales de prestigio que conseguirán una venta eficiente y al mejor precio. Evita | las malas experiencias contratando a uno de los líderes reconocidos del sector. Invertimos en las últimas tendencias del mercado para lograr que tu vivienda seduzca a los compradores! |

Pulso AI Futuro

HOGARABITATMK

En 2019, HogarAbitat, presenta dos innovaciones en el sector inmobiliario. El plan Big Data Bussines, dedicado a la gestión de los procesos de datos; y la obtención en el 2020 del certificado de sistemas de gestión de la calidad ISO 9001.



HOGARABITATMK



Esto es el futuro

El gran reto actual en el sector inmobiliario es la transformación digital de todos los servicios. En HogarAbitat vamos un paso más allá. Hemos desarrollado un Sistema de Inteligencia de Datos, que nos permite llegar a los clientes idóneos para cada propiedad. Esto nos permite reducir el número de visitas a los inmuebles, maximizando los recursos, ahorrando tiempo y

molestias a nuestros clientes y mejorando los procesos de compraventa.

Una apuesta hacia la vanguardia e innovación, con proyectos desarrollados en paralelo y orientados a un gran avance en la gestión de la calidad. Introducimos los procesos para la satisfacción de los clientes aplicando la norma ISO 9001 como modelo de gestión.

Plan de Marketing Personalizado

HogarAbitat

2

Análisis externo.

Situación de la competencia

3

Análisis Dafo.

Estudio del potencial de la vivienda

1

Análisis interno.

Planos, reportaje fotográfico, renders e infografías, vídeo 3D y visitas virtuales

Objetivos.

Venta express o compra programada

4

5

Estrategia.

Visibilidad online

6

Acciones.

Acciones 360°

7

Resultado.

Retorno de visitas, tiempo y plan de big data.

HOME STAGING



¡Haz que el comprador se vea viviendo allí!



MARKETING + DECORACIÓN = HOGAR

¿Quieres conocer un "secreto" infalible para vender mejor tu casa? El home staging es una técnica de marketing aplicada al hogar que logra que el comprador se imagine viviendo en ese lugar, logrando así que la venta se haga antes y a un precio mayor.

¡Haz que el comprador se vea viviendo allí!

No implica reformas, se trata de realizar pequeños retoques, reparaciones y técnicas de decoración e iluminación para hacer más atractiva la vivienda.

Home Staging > Anuncio más atractivo > Más visitas al inmueble > Venta más rápida y a mayor precio

¿Cómo funciona?

El home staging es la opción más rentable para convertir tu casa en un espacio atractivo y acogedor para el mayor número posible de compradores. Esta técnica gira alrededor de 4 puntos imprescindibles.

- *Armonizar:* Crear el ambiente acorde a la vivienda y sus características, potenciando sus principales virtudes.
- *Despersonalizar:* El comprador no debe ver la personalidad del propietario en la casa, quiere proyectar su propia perspectiva.
- *Luminosidad:* Sustituir luces, pintar o alterar estratégicamente la distribución del mobiliario puede cambiar de forma radical el aspecto de la vivienda.
- *Limpieza y orden:* Al ofrecer la propiedad en las mejores condiciones aumentamos las posibilidades de que la visita acabe en compra.

¡Hoy en día es la mejor elección si quieres vender rápido tu casa!

Consúltanos sin compromiso. Nuestros profesionales te ayudarán a revalorizar tu inmueble.

HOME STAGING

Confía en la objetividad que un profesional puede darte.

El poder del *HomeStaging*





HOGARABITATMK

La Revolución Tecnológica Inmobiliaria

Renders, infografías, visitas
virtuales, vídeo 3D y 360.

La tecnología ha llegado al sector inmobiliario para cambiarlo por completo. Gracias a estas soluciones tecnológicas, podemos lograr que el comprador vea el antes y el después de diferentes proyectos de reforma mediante renders e infografías, que aprecie de forma realista los espacios gracias a las fotografías y

vídeos 3D o que “camine” por la vivienda en venta desde la comodidad de su casa con una visita virtual o un vídeo 360°.

El comprador aprecia 10 veces mejor la información de forma visual que por escrito



HOGARABITATMK

Las viviendas antiguas que necesitan reforma ya no son “el patito feo” del mercado. Junto al tradicional plano, que aporta información básica sobre orientación y distribución, podemos adecuar los proyectos de realidad virtual tantas veces como el comprador necesite hasta que tu casa se convierta en su sueño.

Los planos no son interactivos, la realidad virtual sí

La primera impresión es la que cuenta.

Reportaje Fotográfico Profesional

¡Enamórate de la primera impresión!

Más del 90% de las personas busca su nueva casa a través de internet. Estos compradores van a encontrar millones de anuncios en los portales inmobiliarios. Es esencial que tu casa ofrezca la mejor imagen para que sea la escogida.

Unas fotografías sugerentes, inspiradoras y atractivas van a atraer la atención de muchos más compradores y a multiplicar las posibilidades de compra.

Por el contrario, una mala imagen perjudica el potencial de tu casa. Un reportaje fotográfico profesional nos hace adentrarnos tanto en los encuadres cotidianos como

en las perspectivas, aumentando el valor online de la propiedad y enamorándote a primera vista.

¡Haz que se enamoren de la primera impresión!



El concepto de "domótica" empezó a generalizarse en los años 90, pero no ha sido hasta hoy en día cuando se ha consolidado como una revolución tecnológica que ha llegado a tu hogar para quedarse. Los nuevos asistentes de voz desarrollados por empresas como Apple, Amazon o Google se han incorporado a nuestras vidas y poco a poco van asumiendo cada vez más funciones: ahorro de energía, comodidad, seguridad, ocio... Las posibilidades al conectar los dispositivos del hogar en un mismo sistema operativo domótico son casi infinitas..

Las viviendas "Smart Home" transforman radicalmente el hogar tal como lo conocemos: neveras inteligentes que hacen la compra, nos recomiendan recetas o vigilan nuestra dieta; cocinas que aprenden de tus gustos, cafeteras que conocen el café favorito de cada miembro de la familia; garajes que reconocen nuestro vehículo o equipos musicales que nos hacen recomendaciones dependiendo de nuestro estado de ánimo son sólo algunos ejemplos que muy pronto consideraremos cotidianos.

Dos realidades tecnológicas que van a transformar nuestros hogares.

Domótica y 5G

Tu voz será el eje central de tu casa.

La generalización del Internet de las Cosas, la conectividad de los dispositivos y objetos que utilizamos cada día, ayudará a que éstos se amolden a nuestras necesidades de forma inteligente, adaptando sus funciones a medida del usuario. Todo estará conectado.

Uno de los motivos de esta revolución es la llegada del 5G, que con su velocidad, fiabilidad de la señal y baja latencia predecible, elimina los desfases entre una acción y la reacción del dispositivo. Dicho de otro modo, gracias al 5G, nuestras órdenes llegan a los objetos conectados de forma inmediata, respondiendo a nuestras demandas en tiempo real. Las predicciones de los expertos apuntan a que en el plazo de pocos años más de 30.000 millones de objetos se interconectarán mediante el Internet de las Cosas, abriendo la puerta a la Inteligencia Artificial en nuestros hogares.

No es el futuro, es el Internet de las Cosas (y ya está aquí)

Un ejemplo de todo lo que puede estar conectado en tu "Smart Home".

Pintamos, amueblamos y decoramos gratis tu casa

Voy a hacerte una pregunta que puede resultar chocante ¿Saldrías a la calle sin arreglar? Seguro que la respuesta es un rotundo "¡No!", ninguno de nosotros saldríamos por la puerta sin peinarnos y vestirnos adecuadamente. En ese caso ¿por qué no haces lo mismo con tu casa?

Las viviendas vacías o con mobiliario antiguo reducen el deseo de vivir en ellas. El comprador no se hace a la idea del tamaño real de los espacios y le resulta difícil imaginarse disfrutando de la casa.



Por el contrario ¿qué **BENEFICIOS** aporta amueblar y decorar la vivienda?

- 1 Ayuda al comprador potencial a hacerse una idea de las dimensiones y de los espacios.
- 2 Los muebles y la decoración aportan calidez a la vivienda.
- 3 Las fotografías de una vivienda amueblada y decorada resultan más atractivas y llamativas para los usuarios de portales inmobiliarios, aumentando las posibilidades de venta.

La compra de una casa tiene un enorme componente psicológico, las emociones de la primera impresión condicionarán la percepción del resto de la casa

En HogarAbitat pintamos, amueblamos y decoramos tu casa para ayudarte a conseguir la mejor venta posible. Aprovecha este servicio totalmente GRATUITO.

Soluciones reales para personas como tú.

Reforma Tu Casa Sin Coste

¿Eres propietario de una vivienda antigua y tratas de venderla? En ese caso, es probable que hayas visto pasar a muchos compradores potenciales que la hayan descartado por la alta inversión que deben hacer en ella; es posible incluso que estés empezando a plantearte bajar el precio para lograr por fin la venta.

Los compradores de viviendas para reformar son más proclives a presentar ofertas muy inferiores al precio de venta, ya que perciben que el inmueble no está preparado para habitar.

Queremos darte buenas noticias. En HogarAbitat tenemos un plan diseñado para ti con el que no sólo no tendrás que rebajar tus expectativas de venta, sino que podrás incluso superarlas ¿Quieres saber cómo?



¡Reforma tu casa sin coste y vende ya! ¡Infórmate!

Una reforma integral puede incrementar el valor de tu vivienda hasta un 20%, además de la cuantía de la propia reforma. Una cocina espaciosa, baños reformados, puertas y ventanas nuevas, arreglar los suelos, renovar la fontanería y la electricidad o una nueva distribución que aporte mayor amplitud y luminosidad son medidas que te garantizan el éxito a la hora de conseguir una importantísima primera buena impresión.

Una reforma integral con materiales de calidad supone una importante inversión. En HogarAbitat te asesoramos sobre la obra, anticipamos el importe de la reforma hasta después de la venta y nos encargamos de la gestión de la obra ¡Sin costes!



HogarAbitat **Dream**

Fabrica de Sueños

Tus circunstancias personales son únicas y diferentes y pueden variar con el tiempo. Tus necesidades como comprador también. Somos conscientes de que entender esas necesidades individuales es la clave para satisfacerlas y lograr ser de ayuda en un proceso tan importante como la compra de tu nueva casa.

¡Atención, frágil: contiene sueños!

Creemos firmemente que la profesionalidad debe ir unida a un trato personal, más humano, porque nuestros clientes no son cifras, son personas que confían en nosotros para ayudarles en una de las decisiones más importantes de su vida.

Con HogarAbitat tendrás un equipo profesional durante todo el proceso de búsqueda y compra de la que va a ser tu nueva casa. Nos adaptamos a tu horario, incluyendo fines de semana y festivos.

Seleccionamos para ti las mejores oportunidades en función de tus criterios y necesidades, ajustándonos a tu presupuesto y ahorrándote pérdidas de tiempo.

Nuestra misión es cubrir cualquier posibilidad que se te pueda plantear. ¿Necesitas asesoramiento para la reforma o quieres cambiar la distribución? Te conseguimos presupuestos de empresas especializadas de total confianza.

¿Cómo es la casa de tus sueños?

Negociamos por ti las mejores condiciones, con transparencia y seguridad jurídica, logrando un trato justo entre comprador y vendedor. Con HogarAbitat tendrás respaldo legal en contratos de arras, escrituras notariales, tasaciones, herencias, donaciones, inscripciones registrales y un largo etc.

Tu firma en notaría con todas las garantías.

¿Necesitas financiación? Te ofrecemos todas las facilidades con un asesoramiento profesional para resolver tus dudas. ¿Sabías que en muchos casos podemos llegar a conseguirte

hasta el 100% de financiación más gastos, sin avales?

¡Ya eres propietario, has cumplido tu sueño! Nuestro trabajo no termina aquí, te ofrecemos un servicio postventa para la tramitación de altas o cambio de titularidad de suministros, licencias, mudanzas, decoración y proyectos de interiorismo... En HogarAbitat tienes a tu servicio a profesionales de diferentes campos cuya meta es lograr que la compra de tu casa sea clara, sencilla y transparente.

Tú fijas la meta. Nosotros te acompañamos y hacemos más fácil el camino.



HogarAbitat **Dream**

Seguridad en tus sueños

¿Qué gastos tendrás al comprar tu casa?

Notaría. Los aranceles notariales están regulados por el Estado y se fijan en relación al valor del inmueble. El coste habitual oscila en una horquilla entre 600€ y 1.000€.

Gestoría. En caso de comprar la vivienda al contado, sería opcional, si bien es recomendable que todos los procesos, como liquidación de impuestos e inscripción registral del título de compraventa, se confíen a profesionales especializados.

Registro de la Propiedad. Es el paso final del proceso de la compraventa y el que garantiza la mayor seguridad jurídica. Sus honorarios están fijados por normativa y dependen del precio del inmueble.

El mayor gasto derivado de la compra va a ser el de los impuestos vinculados. En los inmuebles de obra nueva, el impuesto es el IVA, que en la Comunidad Valenciana asciende al 10% del valor del inmueble. Hay que añadir un segundo impuesto, el de Actos Jurídicos Documentados (IAJD), que en nuestro caso es del 1'5%, con un tipo reducido del 0'1% si la vivienda que compramos va a ser vivienda habitual.

Para las viviendas de segunda transmisión el gravamen más importante es el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), al tipo general del 10%. No obstante, existen tipos reducidos, del 8% y el 4% para VPO, familias numerosas, menores de 35 años y discapacitados físicos o psíquicos.

Los gastos de la hipoteca

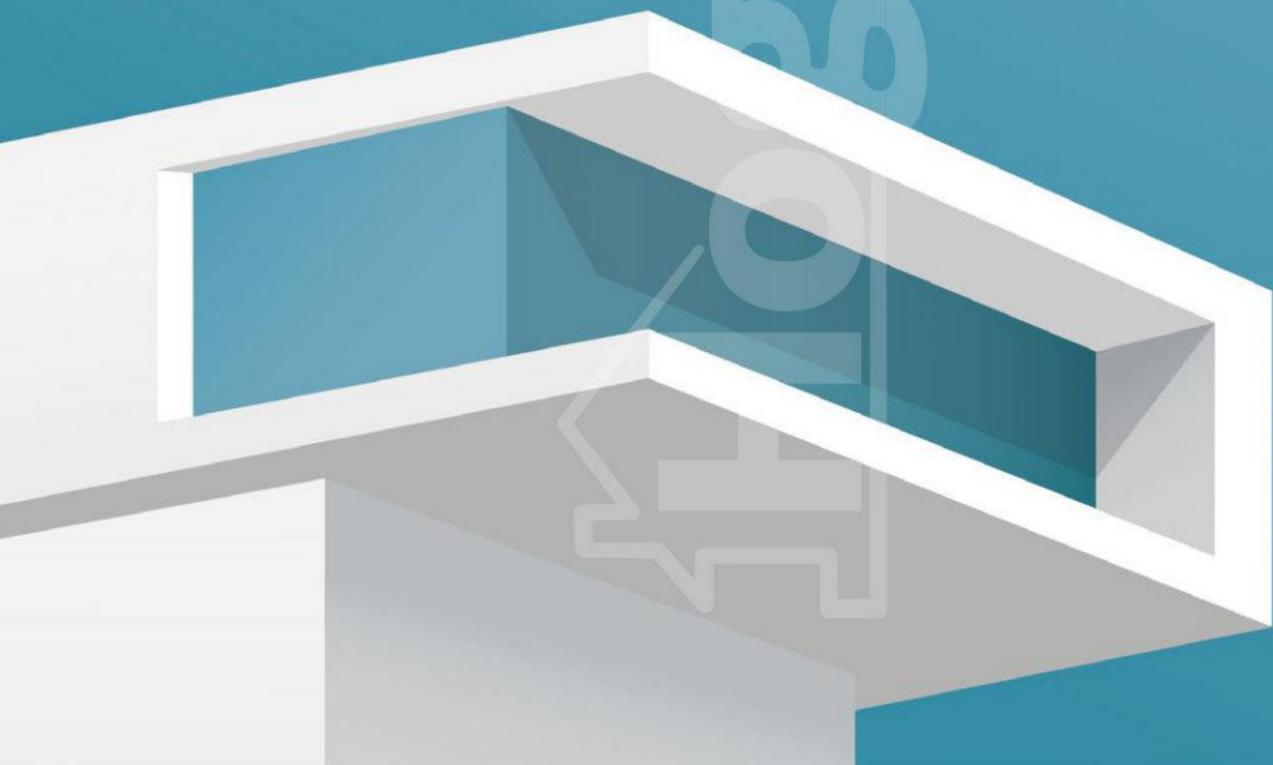
Desde la entrada en vigor de la nueva Ley Hipotecaria en junio de 2019, son las entidades bancarias las que asumen los gastos de IAJD, notaría, gestoría y Registro de la Propiedad derivados de la escritura de hipoteca, que con anterioridad pagaba el comprador. Así pues, los únicos gastos adicionales en caso de comprar mediante la concesión de un préstamo hipotecario serían dos.

La ley obliga a valorar la vivienda por una sociedad tasadora antes de la concesión del préstamo hipotecario. Es este informe de tasación el que utilizará el banco para determinar el importe de hipoteca aprobado. El precio de la tasación varía dependiendo de la

sociedad tasadora y de las características del inmueble.

Por parte del banco, puedes tener una comisión de apertura, que suele oscilar entre el 0'5 y el 2% del capital concedido. No obstante, hay muchas entidades que no aplican esta comisión.

¿Tienes dudas o deseas más información?
¡Pídenos una asesoría personalizada gratuita!



Alquiler, una gran oportunidad de inversión.

Buscar una vivienda en alquiler se está convirtiendo en una ardua tarea. El auge de la demanda junto a la escasez de oferta conduce a un alza de los precios, especialmente en las grandes ciudades.

Comprar una vivienda para destinarla al alquiler se ha consolidado una opción de inversión muy extendida y recomendada, ya que asegura tanto una alta rentabilidad a corto plazo (del 7 al 12% anual) como la posibilidad de obtener beneficio en una futura venta, aprovechando la coyuntura actual con precios de compra que todavía tienen margen alcista. Los depósitos bancarios ofrecen intereses cercanos a cero, la Bolsa de valores entraña serios riesgos, sobre todo para los no iniciados. Frente a ellos, la inversión en vivienda se consolida como una opción rentable y segura.

¿Qué mejor opción que alquilar con alta rentabilidad y poder vender con beneficio en el futuro?

Con años de experiencia, sabemos valorar las oportunidades y encontrar el inmueble idóneo para cada uno de los clientes interesados en este tipo de inversión. Existen diferentes modelos para enfocar el alquiler de su vivienda:

• Alquiler tipo Airbnb

Este servicio ha irrumpido con fuerza en el mercado. Es sólo una de las muchas plataformas que permiten ofrecer a particulares sus inmuebles para alquileres vacacionales de corta duración. Es la opción más rentable, pero el inmueble debe cumplir una serie de requisitos, que varían de un municipio a otro, para obtener la correspondiente licencia y suele requerir una inversión inicial alta al tratarse de inmuebles en zonas con especial demanda.

• Alquiler para estudiantes

Es uno de los mejores tipos de inversión a largo plazo ya que satisface la demanda de 2 tipos de inquilinos muy deseables:

- Estudiantes: comúnmente alquilan habitaciones en pisos compartidos (lo que aumenta los ingresos frente a un alquiler común), residen durante el curso académico (10 meses), aunque lo habitual es que paguen el año completo.

- Si alquilan sólo durante el curso universitario, la vivienda se libera para destinarla en verano al alquiler vacacional: turistas que alquilan los inmuebles por semanas o quincenas.

• Alquiler tradicional

Es la inversión de alquiler más conocida y la más abierta a todo tipo de presupuestos. El abanico de potenciales inquilinos es más amplio que en los casos anteriores, lo que implica que se alquila con rapidez. Las posibles situaciones de inseguridad que se daban hace años han desaparecido gracias a una gran variedad de seguros que cubren cualquier situación de impago de los inquilinos.

1 de 4 hogares españoles vive de alquiler en la actualidad.



HogarAbitat



Los 8 claves para que la compra de tu casa sea un éxito

1. Ten claro lo que quieres. Aunque parezca obvio, piensa cuáles son tus necesidades, a corto y a medio plazo. Plantéate qué te hará feliz cuando estés viviendo en tu nueva casa.

2. Una vez revisadas tus necesidades, analiza cuál es tu capacidad real para satisfacerlas ¿Con qué presupuesto cuentas? ¿Qué es imprescindible para ti? ¿A qué podrías renunciar? Al final tu casa ideal saldrá del equilibrio entre lo que te gusta y tu presupuesto.

3. Decide tu tipo de vivienda ¿Obra nueva o segunda mano? ¿Reformada o de origen? No hay elecciones erróneas, sólo circunstancias personales.

4. Además de la vivienda en sí, piensa también en su ubicación y entorno. El barrio debería ajustarse a tu personalidad y necesidades ¿Hay colegios? ¿Transporte público? ¿Está cerca del trabajo?

5. Valora también el estado del edificio y pregunta si hay derramas pendientes que puedan ocasionarte un gasto futuro. Averigua los gastos de comunidad: a todos nos gustan los residenciales con piscina, zona deportiva y jardín; pero piensa que a más servicios, más gastos.

6. Averigua si la vivienda tiene cargas. Es habitual que la vivienda en venta tenga hipoteca o algún tipo de carga, pero debes asegurarte de que se cancelan todas ellas en el momento de la firma notarial.

7. Infórmate de todos los trámites y gastos que vas a afrontar, más allá del precio de la vivienda. Asegúrate de tener la información necesaria sobre financiación si vas a solicitar un préstamo hipotecario.

8. Cuenta con el apoyo de profesionales. Es difícil abarcar todas las posibilidades en el mercado. Contar con profesionales cualificados simplifica el proceso, te da mayor seguridad y permite acceder a una oferta más amplia.

¡Sigue estos 8 pasos y convertirás tu ilusión en realidad!



CLAVES DE LA NUEVA LEY HIPOTECARIA

**D. Luis Calabuig de Leyva,
Notario de Valencia**



Carrer de Roger de Llòria, 20, 46002 València
T. 963 89 00 73 notaria@notariacalabuig.com
notariacalabuig.com

Improbable es el esfuerzo que Notarios y otros operadores jurídicos y económicos estamos haciendo para adaptarnos a la nueva regulación hipotecaria establecida por la Ley de Contratos de Crédito Inmobiliario, y no son pocas las lagunas o las dudas que ofrece la aplicación de la misma.

El acta regulada en el art. 15 de la Ley, ha supuesto un ciclón en la contratación hipotecaria. Cierto es que los prestatarios, fiadores e hipotecantes no deudores, conocen ahora pormenorizadamente las características del préstamo antes de la firma del mismo, ¿pero el fin justifica los medios?.

Mediante el nuevo orden establecido, y a grandes rasgos, los bancos están obligados a facilitar toda la documentación a los clientes que solicitan préstamos hipotecarios para la adquisición de viviendas de carácter habitual, con al menos 10 días de antelación de la firma del préstamo hipotecario (15 en cataluña), un auténtico disparate. Después de un largo proceso de búsqueda y tramitación

de una hipoteca con el banco, en el que el cliente ha ido negociando el tipo de interés, plazo o comisiones, ¿de qué sirve añadir diez días más? Lo único que esto puede conllevar es la pérdida del inmueble que trata de adquirirse, si por cualquier motivo cae la operación; ya sea por la caducidad de las arras, fallecimiento del vendedor, aparición de un nuevo comprador que paga más rápido cuando no hay arras, o cualquier otro motivo. Es decir, este dilatado y tedioso plazo solo hace que entorpecer el tráfico inmobiliario, con los perjuicios no solo económicos sino también personales que ello conlleva.

Y todo esto partiendo de la base de que los bancos, azotados suficientemente tras la crisis sufrida, ya habían tomado numerosas medidas para asegurarse de que efectivamente concedían los préstamos a quienes son realmente idóneos para su retorno.

Por lo que se refiere a los Notarios, pasamos a convertirnos en el eje de todo el procedimiento, ya que ahora se nos impone la responsabilidad de asegurarnos de que

el cliente tiene toda la documentación requerida, y que conoce y entiende lo que está firmando mediante la superación de un test en la propia oficina notarial.

Ello implica que los prestatarios, tienen que acudir obligatoriamente dos días como mínimo a la notaría, uno para la tramitación del acta y otro para la firma del préstamo hipotecario, sabiendo el esfuerzo que esto supone para muchos.

Teniendo en cuenta que ya existía hasta ahora, tanto un riguroso control bancario, como por supuesto el control notarial, donde los Notarios nos asegurábamos con tiento de la legalidad del contrato, y de la comprensión del mismo así como de la capacidad de los prestatarios para su firma, cabe preguntarse si realmente era necesario un cambio tan brusco. Concluyo con la convicción, de que podría haberse articulado otro sistema no tan farragoso, pero tanto o más eficiente. Rectificar es de sabios...

¡COMPRA TU CASA CON FACILIDADES DE FINANCIACIÓN! ¡HASTA 100% MÁS GASTOS, SIN AVALES!

Finanzis lleva 20 años ofreciendo a sus clientes un modelo de financiación completamente personalizado, basado en las necesidades de cada caso concreto.

Tras superar la mayor crisis inmobiliaria en España, el mercado de la vivienda vuelve a situarse como motor económico del país, respaldado por un sector bancario que, lejos de errores pasados, quiere abrir el crédito a los consumidores pero tomando las necesarias precauciones.

Dado el volumen de operaciones que tramita con las diferentes entidades bancarias, Finanzis ha conseguido alcanzar una serie de acuerdos que suponen ventajas sustanciales para sus clientes, pudiendo llegar a financiar ya no sólo el 100% del valor de la vivienda, sino también los gastos derivados de la compraventa de la misma.

HogarAbitat es colaborador preferente de Finanzis.

Existe una variedad de entidades con condiciones y tipos de interés competitivos, siempre vinculados a financiar un máximo del

80% del valor de compra, lo que obliga al interesado a disponer de ahorros suficientes para cubrir tanto el 20% restante como los correspondientes gastos.

Es aquí donde Finanzis marca la diferencia, ya que podemos conseguir a nuestros clientes la financiación de hasta el 100% del valor de compraventa y los gastos, adaptando siempre las condiciones a su situación y necesidades.

Te invitamos a que nos solicites un estudio económico, gratuito y sin compromiso, para conocer todos los gastos que conlleva la compra de tu nueva casa; así como el tipo de interés, cuota y condiciones que podemos conseguir para ti en las mejores entidades bancarias.

Tu hipoteca es una decisión importante. Tómalala con la mayor seguridad e información.

Desde Finanzis recordamos que financiar el 100% del valor de compra de la vivienda y los gastos derivados puede conllevar riesgos en caso de cambios en su situación financiera personal. Recomendamos que la cuota final sea de un importe que pueda asumir con relativa facilidad y que no supere el 35% de sus ingresos netos, así como que el plazo de la hipoteca no sea superior a 30 años. La concesión del crédito está condicionada a la aprobación de la entidad bancaria correspondiente.

HogarAbitat es Colaborador Preferente de Finanzis

finanzis

 **HogarAbitat**
Servicios Inmobiliarios

¿POR QUÉ ES RECOMENDABLE HACER LA ESCRITURA DE HERENCIA?

Por D. Máximo Catalán Pardo,
Notario de Valencia

C/Correos 1. 46002 Valencia
T. 963 53 02 75

Hay una creencia generalizada de que no pasa nada si, cuando fallecen nuestros padres o familiares, dejamos todo sin tocar durante cinco años, pensando que esto supone un ahorro de costes. Y esto no es así.

La herencia hay que hacerla igual. Por el paso de los años no se hace sola. El supuesto ahorro de costes estaría referido únicamente al Impuesto de Sucesiones, que se dejaría de pagar por el transcurso del plazo legal de prescripción. Y en realidad, en el 95% de las herencias, dicho impuesto no se paga, ya que están exentos los primeros 100.000 euros por cada heredero. Esto supone que en una familia de tres hermanos, estarían exentos 300.000 euros más la porción correspondiente al cónyuge viudo.

A esto se añaden los inconvenientes derivados de "no arreglar los papeles": el banco nos puede y nos debe bloquear las cuentas, no podemos vender ningún inmueble durante ese plazo, pueden fallecer uno o varios herederos pasando las dificultades de una partición a la siguiente generación, puede cambiar en esos años la legislación fiscal favorable que ahora existe, etc.

En conclusión, debemos arreglar la herencia al fallecimiento de nuestros familiares: evitaremos los muchos inconvenientes de no hacerlo y nos aseguraremos de disfrutar de todas las ventajas que la actual legislación nos brinda.

UNA MIRADA DESDE FUERA

Por D. Máximo Catalán Pardo,
Notario de Valencia

Me pide HOGARABITAT que escriba unas palabras en su revista sobre su organización empresarial.

Conozco a sus directivos muchos años, casi desde que empezaron su carrera profesional. Los he seguido a través de sus diferentes aventuras empresariales, siempre en el mundo inmobiliario, hasta en los años más duros de la crisis económica; y si hay algo que los define son dos palabras: seriedad y trabajo.

¿En qué se traduce esto? En atención al cliente, en facilitar la vida, en evitarle molestias, en definitiva, en confianza. Es una empresa fiable, te va a resolver los

problemas, a cumplir lo prometido. No sé si parece poco pero en realidad es mucho.

Y no es ésta una percepción derivada sólo de la relación profesional de muchos años, sino también de una relación personal que ha dado paso a la amistad y de mi propia experiencia cuando he necesitado de sus servicios.

¡De HogarAbitat te puedes fiar!

ANTICIPO SIN INTERESES

¡No mal vendas tu casa!

Te anticipamos el dinero que necesites y devuélvelo a la venta ¡Sin intereses!

Nuestro objetivo es proporcionar a los propietarios la tranquilidad necesaria para poder gestionar la venta sin la pérdida de valor que conlleva una operación con prisas, consiguiendo así el mejor precio.

¿Necesitas poner al día tu economía?
¿Afrontar pagos futuros? ¿O simplemente darte un capricho? Gracias a esta solución que te ofrecemos, muchos de nuestros

clientes han podido tramitar herencias, cancelar deudas, mudarse antes de vender su casa ¡e incluso irse de vacaciones!

El funcionamiento es muy sencillo: tan sólo dinos el importe que necesitas. Un comercial experto en la zona te presentará tu Plan de Marketing Personalizado. Acordamos contigo el precio de venta y te hacemos entrega de las cantidades solicitadas ¡Y las devuelves cuando vendas, sin intereses!

PAGO UNICO

PAGO HIPOTECA

El propietario solicita X €

La vivienda tiene una hipoteca de X €

Valoración y Plan de Marketing Personalizado

Valoración y Plan de Marketing Personalizado

Anticipamos la cantidad solicitada

Pagamos las cuotas de la hipoteca mientras se vende la vivienda

Se vende la vivienda ante notario

Se vende la vivienda ante notario

Recuperamos la cantidad entregada, sin intereses

Recuperamos el importe abonado por las cuotas de la hipoteca, sin intereses

Estilo Kokedama

こけ玉風



Las viviendas españolas bajo la tendencia del Sol Naciente.

Japón es una fuente de influencias constantes e inspiraciones exóticas para sectores como la gastronomía, la moda y la decoración. Sus líneas simples, tonos claros y luminosos y el minimalismo han ido nutriendo a creativos, diseñadores y decoradores de todo el mundo.

Lo que quizá no conozcas es el estilo kokedama, una técnica artesanal de cultivo de plantas que es tendencia para los espacios de interior. Esta técnica tradicional, con más de 500 años de antigüedad, es hermana de la del bonsái, aunque requiere muchos menos cuidados.

Con el arte floral kokedama no sólo tendrás el toque verde que tu hogar necesita, sino que además aporta otros efectos beneficiosos para tu salud: reduce el estrés, purifica el ambiente, absorbe los contaminantes y disminuye el ruido

Básicamente consiste en cultivar una planta sobre una bola de turba, una arcilla japonesa llamada akadama y arena de río, recubriendo todo ello con musgo vivo e hilo, sin maceta física.

Su uso suele ser colgante, aunque existen variantes sobre bandejas de arcilla, piedra o distintos tipos de madera. En cualquier caso, a pesar de tener medio siglo de historia, siempre logra producir un efecto poco convencional, moderno e innovador.

¿Cómo se consigue hacer la Kokedama? Existen diversas variantes pero si en algo coinciden los expertos es que iniciarse en esta técnica resulta muy sencillo, basta con un curso de 2 ó 3 horas. En él aprenderemos a mezclar las proporciones correctas de materiales, a tejer la red sobre el musgo que posibilita que no usemos maceta, a escoger las plantas más adecuadas para cada ambiente y cuáles son sus cuidados y mantenimiento.

¡Atrévete con una decoración original, creativa y sorprendente!

Especialistas en viviendas reformadas a estrenar

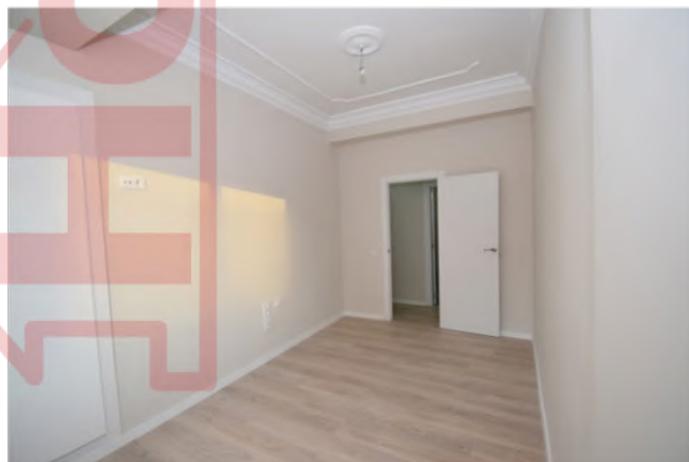
Tras 20 años en el sector inmobiliario, en HogarAbitat hemos forjado una importante y selecta cartera de inversores y promotores especializados en viviendas reformadas a estrenar.

Como comprador, es la opción más económica y rentable para asegurarte de que TODOS los elementos de la vivienda son totalmente nuevos y vas a ser tú quien los estrene.

Consigue casi todas las ventajas de la obra nueva a precio de segunda mano

Podemos ofrecerte multitud de estilos: moderno, retro, vintage, minimalista, industrial, rústico... Todos ellos respaldados por profesionales de la construcción y reformas y asesorados por especialistas en decoración e interiorismo ¿Cuál se amolda mejor a tu personalidad y gustos?

Tenemos la vivienda ideal para ti, aquella donde construir tu futuro, donde empezar Tu Historia.



Tendencias arquitectónicas vinculadas a los diseños y su transformación social

by Verónica Montijano



Existen muchos artículos publicados sobre que las tendencias arquitectónicas apuestan por el desarrollo sostenible y la arquitectura sustentable. Bien es cierto que la sociedad en general está evolucionando hacia el compromiso medio ambiental y las tendencias de arquitectura, como manifestación social, también.

Cada vez es más frecuente la utilización de materiales reciclables,

edificios que se autoabastecen e instalaciones de todo tipo respetuosas con el planeta, las nuevas tendencias, muchas de ellas, vienen para quedarse y serán tendencia de arquitectura y diseño durante mucho tiempo.

Los profesionales del sector, siendo perfectamente conscientes de estas premisas, las vamos introduciendo poco a poco, llevamos

tiempo proyectando con domótica que ofrece a nuestros clientes mayor comodidad y reduce las facturas de los consumos.

Cada vez es más clara la apuesta por integrar zonas de la vivienda para crear entornos diáfanos, abiertos y polivalentes, la integración de la cocina al salón es la más común ya que la cocina es la nueva protagonista... también lo es unir



salón con terraza o el salón con el dormitorio creando espacios más amplios, con los baños como nuevas zonas de relax.

Hoy día cada vez hay más avances y surgen nuevos materiales de construcción más resistentes, más ligeros pensando en el confort, cada día vamos evolucionando más

en el mundo de la tecnología y cada vez las construcciones responden mejor a los fenómenos naturales.

Si el acero fue el material de la arquitectura del siglo XIX, el hierro y el hormigón fueron los materiales del siglo XX, la madera es el material del siglo XXI

En realidad la madera siempre ha estado ahí desde los orígenes de la humanidad para edificar, sin embargo, tras un tiempo relegada en aras de "la modernidad", los avances tecnológicos actuales la han devuelto a la primera línea como parte fundamental de una arquitectura sostenible ineludible en los tiempos actuales.

TENDENCIAS DE INTERIORISMO SIGLO XXI

Los profesionales del sector siempre tenemos que tener en cuenta las tendencias y estar bien informados de ellas, conocer los nuevos materiales modernos y comprender los nuevos usos y sus resultados, pero en mi opinión, cuando un material y objeto no esté influenciado por "lo que se lleva", podrá únicamente sobrevivir en el tiempo, por ello cuando hablamos de materiales naturales o elementos eternos, aquellos que han construido edificios o espacios interiores que a lo largo de la Historia perduran en el tiempo envejeciendo con gran dignidad, yo desde luego, sigo también apostando por ellos...

No hay nada mejor que la elegancia sutil de un lino, la robustez de una piedra, la nobleza de la madera o la maleabilidad del hierro...

"Los materiales nobles orgánicos, la elegancia con un toque de frescura, marcarán el interiorismo en el 2.020"

"Interiorismo del siglo XXI
"Todo vale, si es calidad"



COLORES FETICHE

Respecto al color, aplico siempre las gamas cromáticas de los colores neutros y pasteles envolviendo los espacios en su totalidad.

Como alternativa, de vez en cuando, apuesto también por el contraste, la combinación "Black & White" y tonos oscuros como el verde bosque, el burdeos y el azul noche, siempre combinados con los neutros.

Cada espacio te inspira un color, la elección y aplicación del mismo, depende también de las características, dimensiones y la cantidad de luz natural de los mismos.

"Colores tendencia para el 2.020 blanco roto, escala de grises, beige, coral o terracota, anaranjados, mostaza, verde musgo, metalizados, el azul turquesa y el azul oscuro casi negro..."

Imprescindible

La funcionalidad, el confort, el sentido estético y que el resultado final refleje la personalidad de los propietarios.

“Serte fiel a ti mismo y a tu forma de sentir, tener la calidad como premisa”

Siempre reivindico y pongo en valor a los oficios artesanos, el “Hand-made” en riesgo de extinción, no deberíamos consentir que la Artesanía desaparezca en nuestro país, se deberían crear escuelas y potenciarla.

“La Artesanía y oficios tradicionales, un valor cultural y empresarial”

LA ARTESANÍA Y LA TECNOLOGÍA

La tecnología está muy presente en todos los ámbitos de nuestra vida, donde ocupa un puesto cada vez más importante, como no podría ser de otra manera, en el mundo de la artesanía también. Podríamos definir un producto artesanal como aquel que, fundamentalmente, se ha realizado con las manos de su creador, el artesano.

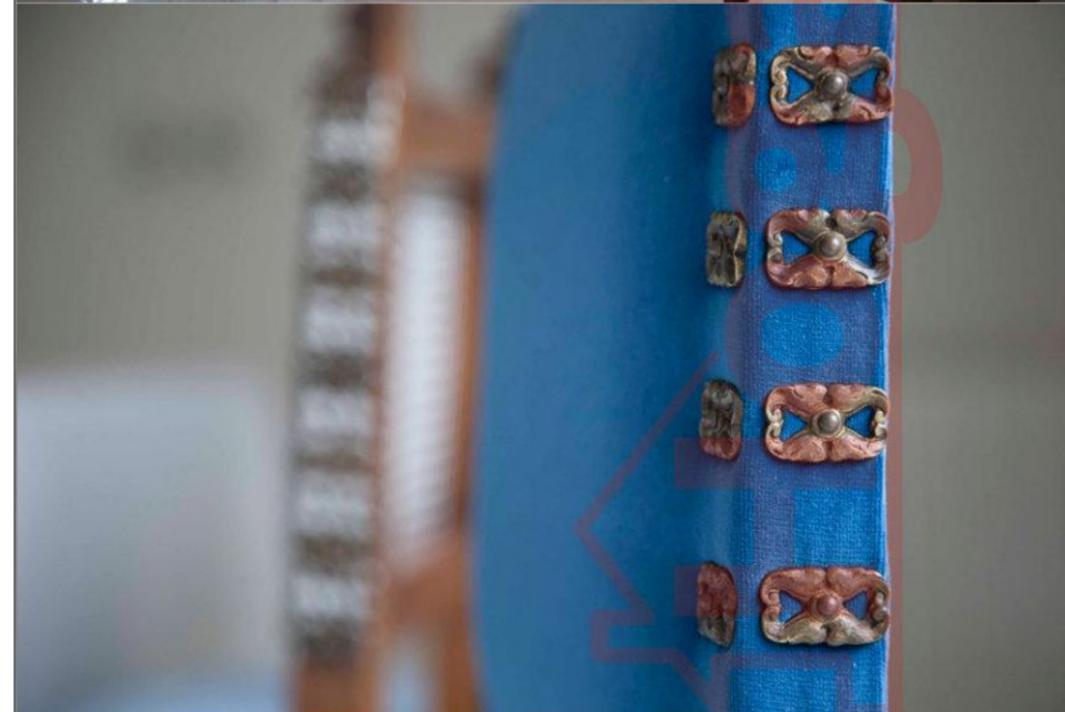
La idiosincrasia propia del negocio y el trabajo manual parecen apartarnos de un proceso mecanizado y tecnológico, quizá porque nos centremos en la fase productiva, pero no podemos olvidar que las TIC son de gran ayuda a la hora de gestionar, diseñar y vender los productos del taller.

El sector artesano se encuentra inmerso en un mercado donde los valores culturales están sometidos a las leyes del

mercado, la propia supervivencia de este bien cultural depende de la capacidad de organizarse adecuadamente como empresa en cuanto a su producción, canales de comercialización y venta, el reto en su mayor parte es la necesidad de adaptarse a los avances tecnológicos.

“Que la tecnología sea un medio que tiene a su alcance la artesanía de ayuda a su quehacer diario y en la gestión del negocio, pero que nunca sea la razón para que desaparezca”.

“Los Artesanos del siglo XXI se reinventan para adaptarse a los nuevos mercados/ tiempos, poner en valor los objetos tradicionales desde una visión contemporánea.”



POCKET PROJECTS by Verónica Montijano

En VM ESTUDIO llevamos 20 años proyectando alta decoración, especializados y dirigidos al diseño interior exclusivo.

Ante la situación actual, hemos decidido ampliar nuestros servicios creando una nueva división, con el buen fin de realizar proyectos de interiorismo y decoración, basados en la nueva filosofía o movimiento del "KNOWCOST" que propone "Consumir como piensas", y sobretodo, adaptarnos a las necesidades de las nuevas generaciones.

Es una interesante visión y análisis de nuestra sociedad actual consumista del momento que vivimos, así como, una alternativa frente al "LOWCOST", recordando a la frase de nuestros abuelos de que "Lo barato sale caro..."

El Lowcost, en líneas generales ha hecho mucho daño, porque para vender barato, hay que producir más barato y eso supone menor calidad en las materias primas, que envejecen mal, mano de obra más barata y deslocalización.

Ante la reflexión de esta filosofía, VM ESTUDIO a su vez, en esta nueva división proyectará espacios con recursos y materiales más estándares, sencillos y confortables, pero sin perder nunca la calidad y la elegancia que nos caracteriza.

"NO puedes transformar el mundo, pero Sí puedes hacer cambios desde tu pequeño espacio"



DECORAR Y CONSTRUIR PARA UNA NUEVA GENERACIÓN

EXPERIENCIA

Más de 30 años de experiencia, 20 años con Estudio propio VM ESTUDIO.

En esta amplia trayectoria, me gusta hablar del ayer y el hoy...

La Verónica Montijano de entonces estaba muy segura de sí misma, estaba perfectamente formada, lo cual era muy importante en ese momento, porque me sirvió para dar el primer paso. Ahora ya no es tan importante proyectar seguridad porque ya tengo marca. Entonces lo que noto es que tengo más dudas que antes. Soy más porosa, me dejo influir por más cosas. Algo que me alegra, porque quiere decir que soy menos conformista y sé más que antes".

MI ESTILO

"Creadora de un estilo elegante y acogedor, la simetría reina en todos y cada uno de mis proyectos, sin duda una de mis señas de identidad"

"En mi proyecto siempre ves un cruce de dos mundos... a caballo entre el clasicismo y la modernidad"

Desarrollo mi profesión como interiorista, desde la perspectiva de la creatividad y el equilibrio estético, los proyectos transmiten mi pasión por el arte clásico y contemporáneo y los objetos. Mi estilo tiene una base de clasicismo, pero abierto y con una gran sensibilidad a las nuevas soluciones.

Me gustan los espacios cálidos pero con cierto dramatismo. Me caracterizo por el orden y la simetría, ya que sirven de trama para organizarme y crear una línea estructural y un ritmo.

"Crear espacios y distribuirlos con éxito, lograr un estilo personal o recrear un modo de vida son las metas básicas de todo interiorista".

"Tradición y modernidad, fusión perfecta para decorar espacios"

Los contrastes son mi especialidad y siempre un nuevo reto conseguir la combinación de ambos estilos, tradición y modernidad deben de estar alineadas en una proporción coherente para encontrar el equilibrio perfecto.

Gran amante de las Obras de Arte, de los Objetos preciosos, del Arte de la Mesa y del "Hand-made".

VM Estudio

Carrer de Cirilo Amorós, 64 - 1º,
puerta 1, 46004 Valencia

T 963 10 60 60 vmontijano.com

@veronicamontijano

VIVIENDAS PREMIUM



Vender una vivienda de alto standing es una especialización de la venta inmobiliaria que exige un amplio abanico de recursos, no es una habilidad que se obtenga vendiendo otro tipo de inmuebles residenciales. ¡Si tu inmueble es Premium, tu agencia inmobiliaria también debe serlo!

La especialización en estas viviendas con precios millonarios se basa en varios factores:

- Saber cómo llegar a este público objetivo, ya que no sirve la publicidad tradicional.
- Internacionalización: un altísimo porcentaje de estos compradores no reside en España. Es fundamental un amplio dominio de idiomas y una fuerte inversión en publicidad internacional.
- Presentación: no sólo la vivienda debe ser impecable,

también los dossiers informativos y cualquier tipo de publicidad debe ser exhaustiva y altamente profesional.

- Para vender inmuebles de alto standing es necesario tener una cartera de contactos exclusivos (agentes de inversión, abogados, representantes).

La Comunidad Valenciana es uno de los destinos predilectos en España para la inversión

inmobiliaria de lujo. En Hogarabitat contamos con profesionales de larga trayectoria que conocen el mercado y las necesidades de los clientes de inmuebles exclusivos.

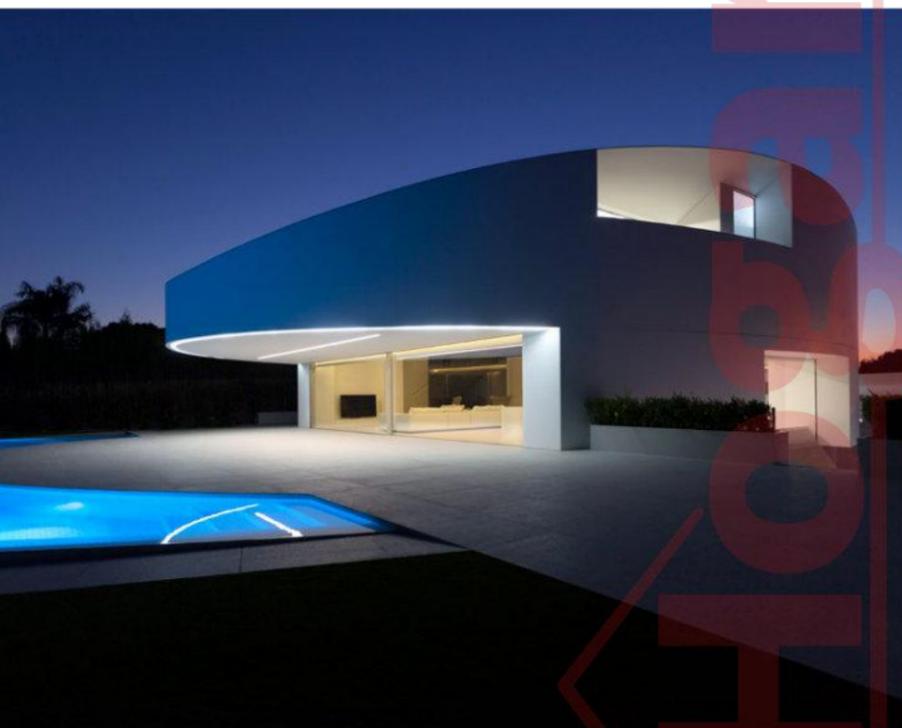


Arquitectura Conceptual de Fran Silvestre

Fran Silvestre nos conquista con su innovación y estilo contemporáneo.

En esta edición tenemos la oportunidad de conocer su trabajo desde un punto de vista personal acerca de su presente y futuro arquitectónico.





¿Cómo consigues transmitir tu arquitectura en los edificios que realizas?

El enfoque del proyecto surge de un doble compromiso: la voluntad de dar una respuesta técnica a un contexto concreto (programa de necesidades, presupuesto, normativa, entorno...) y el deseo de buscar la belleza a través de la obra construida.

¿Cómo sería un edificio ideal para rediseñar?

Realmente nos es indiferente, pensamos que la arquitectura puede ser pequeña en lo grande o grande en lo pequeño, si cada encargo se entiende como una oportunidad de materializar un buen proyecto.

¿Cuál sería la estancia más importante para ti en un edificio?

Quizás, la más representativa es

el salón, pero nos gusta trabajar en detalle todas las estancias para que formen parte del conjunto total del proyecto.

¿Cómo transformas una vivienda residencial en una vivienda marca Fran Silvestre?

Es bueno que la gente pueda decir que es un proyecto de Fran Silvestre Arquitectos, pero no es algo que buscábamos. Tal vez sea una cuestión de método, un método que se resuelve al final. Cuando miras los proyectos, puedes ver que se ha usado el mismo sistema. Se podría comparar como la caligrafía y el texto, en un texto puedes utilizar una caligrafía que a veces puede gustar o no gustar, para nosotros lo importante es el significado del texto.

¿Qué opinas sobre la orientación de las casas y la arquitectura orgánica?

Pensamos que la orientación es un punto muy importante al realizar un proyecto, y la respuesta de este a ella.

¿Cuál es su pensamiento sobre el concepto "starchitects"?

Sin duda, los arquitectos que forman parte de este concepto son grandes referencias para el resto de arquitectos, muchas de sus obras son hitos en la arquitectura contemporánea.

¿Cuál es tu apuesta ecológica para el futuro?

Nos gusta la sostenibilidad entendida como la capacidad de atravesar el tiempo y no quedar obsoleto. Son fantásticos los edificios que han tenido numerosos usos a lo largo de siglos y han sido capaces de funcionar eficazmente. Preferimos la reutilización frente al reciclaje, preferimos la bolsa de tela (para

usarla innumerables veces) a la de plástico.

¿Cómo extraes referencias materiales para la construcción de edificios?

Busco la inspiración a través de lo que me rodea, por ejemplo el mar, tengo la suerte de vivir junto al Mediterráneo.

¿Qué elementos tectónicos son esenciales para crear el universo en tus edificios?

Cada proyecto necesita unos materiales y una forma de aplicarlos diferente. Buscamos siempre enfatizar el uso de la innovación a través de nuevos materiales y tecnologías que mejoran la vida de las personas. Entendemos la innovación basada siempre en la experiencia y la mejora de la tradición.





¿Qué habitáculos son los que deberían tener mayor volumen dentro de un edificio?

Esto depende de los deseos y necesidades del cliente, normalmente son las estancias de la zona de día las que mayor volumen ocupan.

¿Qué modelo arquitectónico crees que va a ser la tendencia del 2050?

La arquitectura cambiará por completo en los próximos 10-20 años. La concepción de qué es la arquitectura cambiará por completo. Lo

que hacemos hoy estará pasado de moda en el futuro. La relación entre el paisaje, el medio ambiente y la tecnología cambiará nuestra visión de que no somos ciudadanos y que somos Argonautas y debemos optimizar dónde estamos

¿Qué crees que va a aportar el Worlddesign capital 2022 en Valencia?

Sin duda, va a suponer un punto de inflexión para la ciudad y todos los ámbitos relacionados con el diseño, arquitectura y arte. Todo lo que se hace en la ciudad podrá

ser observado por miles de personas pudiendo reconocer así el trabajo local, aparte de poner en contacto distintos profesionales de estas áreas.



VIVIENDAS DE OBRA NUEVA

Tras unos años de ralentización, la Comunidad Valenciana vuelve a ser un mercado dinámico para la obra nueva en venta: unifamiliares, residenciales modernos con piscina y zonas deportivas, pisos y áticos en los principales núcleos urbanos... Construcciones modernas con materiales óptimos e incorporando las nuevas tecnologías. La obra nueva ofrece enormes posibilidades. Eres tú quien decide.

Son muchas las diferencias entre la compra de obra nueva y de segunda mano, en especial si la promoción no está finalizada y la venta se hace sobre plano. Con la venta sobre plano el precio de venta suele ser más ajustado que al finalizar la obra. Además, el comprador dispone así de varias ventajas adicionales, más allá del precio: tiempo para vender su vivienda actual, mayor capacidad de ahorro, protección frente a subidas del mercado...



El público interesado en obra nueva se suele mostrar particularmente exigente y es necesario saber trabajar sobre parcelario, videos, infografias, planos, etc. Esta demanda especializada requiere de un profesional cualificado. En HogarAbitat colaboramos con algunos de los más importantes promotores de la Comunidad Valenciana para ofrecerte el mejor producto del mercado.

Donamos
Un 3% De Nuestro
Beneficio A Cruz
Roja Española E
Intermon Oxfam

HogarAbitat Social

NUESTRO COMPROMISO, ACCIÓN SOLIDARIA

Como parte de nuestros valores y conscientes de nuestra responsabilidad social, colaboramos activamente con diversas ONG de ámbito nacional e internacional.

Trabajamos en proyectos de cooperación al desarrollo en América Latina, Asia y África junto a Intermon-Oxfam. Hemos abierto pozos en África y enseñado a cultivar de manera hidro-eficiente; dado microcréditos

para que mujeres emprendedoras puedan abrir nuevas empresas que permitan salir de la pobreza a familias enteras en América Latina y combatido la violencia contra la mujer en Nepal.

Trabajamos asimismo con Cruz Roja España (y a través de ella, con Cruz Roja Internacional) en distintos proyectos y respuestas rápidas ante emergencias y catástrofes naturales.

Con este enfoque colaboramos en proyectos que se alinean con nuestros valores, a la vez que destinamos recursos a ayudar y colaborar en situaciones inesperadas.

Además somos partidarios del ejemplo activo, es por ello que, más allá de la aportación de fondos, hemos llevado a cabo diversos esfuerzos destinados a minimizar nuestra huella ecológica y reducir la contaminación y el deterioro

medio ambiental. Hemos sustituido la iluminación convencional de nuestras oficinas por LED, más respetuoso con el medio ambiente. Reducimos el uso de papel, digitalizando numerosas tareas administrativas y de tramitación de documentos. El interior de la revista que tienes en tus manos está impreso 100% en papel reciclado.

Nuestra responsabilidad no es sólo medio ambiental, también social. En HogarAbitat defendemos la

paridad de género, tanto en la conformación de la plantilla como en los puestos de responsabilidad y directivos. Apostamos también por la integración y la igualdad, reservando un porcentaje de las plazas de trabajo a personas con diversidad funcional.



S. Valverde
Castellón, 42 Años

Hola. Yo he comprado y vendido con HogarAbitat, gracias a ellos he podido cumplir mi sueño de vivir en un chalet. Yo tenía a la venta un piso en Benimámet que no conseguía vender. Al mismo tiempo estaba buscando un chalet para comprar y mudarme sin prisa, poco a poco. Sin embargo me enseñaron el chalet que se acoplaba a mis necesidades. No tenía problema en pagar la cuota que me pedía el banco ya que yo y mi pareja trabajamos. En cambio no podía asumir la cantidad de entrada que me solicitaba el banco para concederme el préstamo, que era el 20% del precio del chalet y todos los gastos.

Hablando con HogarAbitat me informaron que ellos podían adelantar esa cantidad y sólo me pedían la venta de mi vivienda en exclusiva. Dicho y hecho, les di mi piso en venta, firmé la compra del chalet de Bétera y me mudé. El pasado mes de abril firmé al fin la venta del piso, les pagué la comisión y les devolví el dinero que me adelantaron y SIN INTERESES!!

Casos Reales

Comparten sus historias detrás de algunas de nuestras compraventas.



A.M. Ramírez
Gandía, 54 Años

Hola a todos, he vendido un piso en Gandía gracias a la gestión de HogarAbitat, tenía una hipoteca de capital privado que no había podido pagar, debía 8 meses y el prestamista ya había empezado el procedimiento de embargo. Tras estar buscando soluciones encontré una opción que me ofrecía HogarAbitat. Vinieron a ver mi casa, les di mi vivienda en exclusiva y ellos pusieron al día la hipoteca. Gracias a esto pude vender mi casa con tranquilidad y sacar el máximo posible.



A. Andoniz
Valencia, 35 Años

Hace casi dos años faltó mi padre. Heredé un piso en Valencia que valía bastante pero que tenía una hipoteca pendiente por acabar de pagar, mi padre no tenía seguro de vida y yo aún estoy estudiando, con lo que lo poco que gano lo destino a gastos básicos. Estuve a punto de no aceptar la herencia ya que no podía hacer frente a los gastos y al mantenimiento de la hipoteca hasta la venta. Un amigo me habló de HogarAbitat, le habían vendido un piso. Vino a mi casa Javier Meneses y me explicó que si les daba la

venta en exclusiva ellos me podían ayudar a mantener el piso hasta la venta, así que eso hice, puse en venta el piso y mientras se vendía ellos pagaron todos los gastos de tramitar la herencia y registrarla, pagaron la hipoteca, la luz, el agua y hasta el administrador.

Gracias a esto pude heredar el piso, venderlo y guardarme el dinero que me ha sobrado para darlo de entrada cuando me ponga a trabajar y compre más adelante. Muchas gracias por todo.

*No Limits
Quality*

HogarAbitat



HogarAbitat

En HogarAbitat no aceptamos límites cuando hablamos de Calidad, tanto para con nuestros clientes como hacia nuestro equipo humano. Conseguir la excelencia en nuestros servicios es el principio fundamental de todos los profesionales que conforman el equipo. Apostamos por mantener una mejora continua y ofrecer a nuestros clientes la mejor atención, los 365 días de año.

Estamos en pleno proceso de implantación de un Sistema de Gestión de Calidad basado en la Norma ISO 9001, para garantizar la satisfacción de las necesidades y expectativas de todas y cada una de las personas que solicitan nuestros servicios. Llevamos a cabo una gestión eficaz y de alto valor añadido de nuestros productos y servicios, dando respuesta a nuestros clientes con la mejor calidad.

Comprender y dar respuesta a vuestras necesidades y expectativas es de suma importancia para nosotros. La excelencia operacional (talento humano, calidad, seguridad, integridad, fiabilidad, transparencia, RSC, etc.) es ampliamente reconocida, así como nuestra capacidad de ofrecer productos y servicios con un alto valor diferenciador, lo que ha llevado a convertirnos en líder y referente en el sector inmobiliario.

Compromiso, Calidad y Excelencia al servicio de las Personas



*Únete
a nuestro
equipo*

Te voy a contar un secreto...
acabas de encontrar la
empresa que va a dar un
vuelco a tu futuro laboral
¿te atreves a seguir leyendo?



HogarAbitat



HogarAbitat



Aprovecha la oportunidad que queremos darte ¡Entra y sírvete! Contarás con la imagen de una marca consolidada y de referencia, un modelo en continua progresión que apuesta por la innovación y las nuevas tendencias; así como un plan de marketing impactante y un equipo humano ambicioso y solidario.

Plan de formación inicial y continua. Si tú tienes éxito, nosotros

también, y para lograrlo te guiaremos en todo momento. No lo dudes, no estarás sólo, porque tu triunfo es nuestra meta.

Especialización, sólo una parte del proceso ¿Sabes cuántas oportunidades de venta pierdes por tener que cubrir todos los pasos del proceso? ¡Demasiadas! En Hogarabitat apostamos por la división del trabajo, la colaboración entre equipos y la especialización para convertirte en un profesional exitoso.

Estabilidad laboral. Te ofrecemos un contrato indefinido desde el primer día. Nada de contratos mercantiles, con nosotros tendrás de partida sueldo fijo, comisiones atractivas y alta en Seguridad Social.

Una gran empresa consolidada. Muchos de nuestros agentes llevan años trabajando y creciendo con nosotros. Ellos son nuestra mejor carta de presentación.

Grandes oportunidades de desarrollo. Nuestro mayor activo son las

personas que forman HogarAbitat, por ello te apoyamos para que alcances el mayor crecimiento profesional posible. La empresa crece y queremos que tú también lo hagas, aspirando a alguno de los puestos de promoción y ascensos que periódicamente ofrecemos. No te brindamos sólo un trabajo, sino una carrera profesional.

Ambiente. Te daremos la bienvenida a nuestra pequeña gran familia. Queremos gente

apasionada, dinámica, con ambición, ganas de comerse el mundo y sobre todo con voluntad de formar parte de un gran equipo de trabajo, un grupo especial de personas que harán tu día a día más fácil. El gran ambiente que tenemos es, sin duda, uno de nuestros puntos fuertes.

¡Empieza ya una prometedora carrera laboral!

Mandanos tu correo a: empleo@hogarabitat.com

Noelia López

Estar en HogarAbitat para mí, como empleada de más antigüedad, va más allá de ser un mero trabajo. Es un proyecto que he visto crecer desde los inicios y que, gracias al esfuerzo e implicación de todos los que hemos estado estos años creyendo en él, ha acabado siendo la gran empresa que es hoy en día.

Liana Hovsepyan

Me confieso enamorada del sector inmobiliario. Esta profesión es apasionante si te gustan las personas. En Hogarabitat ponemos dedicación, esfuerzo y sobre todo mucho corazón en todo lo que hacemos. Ayudamos a las personas a comprar y vender en cualquier punto de la Comunidad Valenciana.



Eduardo Álvarez

Necesitaba un cambio y Hogarabitat me aportaba todo lo que necesitaba.

Me ha permitido crecer dentro de la empresa y disfrutar al máximo de cada una de mis funciones. Me encanta mi trabajo, tratar con el cliente y ayudarlo en todo lo que pueda, motivándome y descubriendo hasta donde pueden llegar mis capacidades.



Mi carrera comenzó como coordinadora/ administrativa todoterreno, para acabar llevando el departamento de RR.HH., demostrando así que el crecimiento y desarrollo profesional dentro de HogarAbitat es más que posible. Actualmente me encargo, entre otras funciones, de coordinar la política de reclutamiento, asegurar un correcto clima laboral y controlar que el funcionamiento interno sea el adecuado asegurando siempre el bienestar de mis compañeros/as. En definitiva, hacer más fuerte la “parte humana” de la empresa.



Eva Ortega

Me encanta trabajar con gente diferente cada día, ayudar a personas que vienen con problemas reales a HogarAbitat y poder ayudarles a solucionarlos. Cada compraventa es un reto nuevo y con el equipo de profesionales que forma la plantilla de Hogarabitat es un gusto venir cada día a la oficina. Aprender, superarse, compartir, no sé qué más se puede pedir de una profesión.



Pierre-Jean Pérez

Empecé en Hogarabitat hace 5 años con 5 compañeros y 5 años después somos más de 60. En estos años he pasado por diferentes departamentos desde valoración de inmuebles, inversores y ventas. En la actualidad soy el gerente de la oficina de Gandía. Sigo con el mismo pensamiento con el cual inicié este trabajo: construir una carrera sin límites, y lo estoy consiguiendo.

WORK HARDER

Mihaela Luoana Zlota

Hogarabitat me brindó la oportunidad de cambiar el rumbo de mi trayectoria profesional en un entorno familiar, transparente y muy comprometido con su misión y valores de empresa.



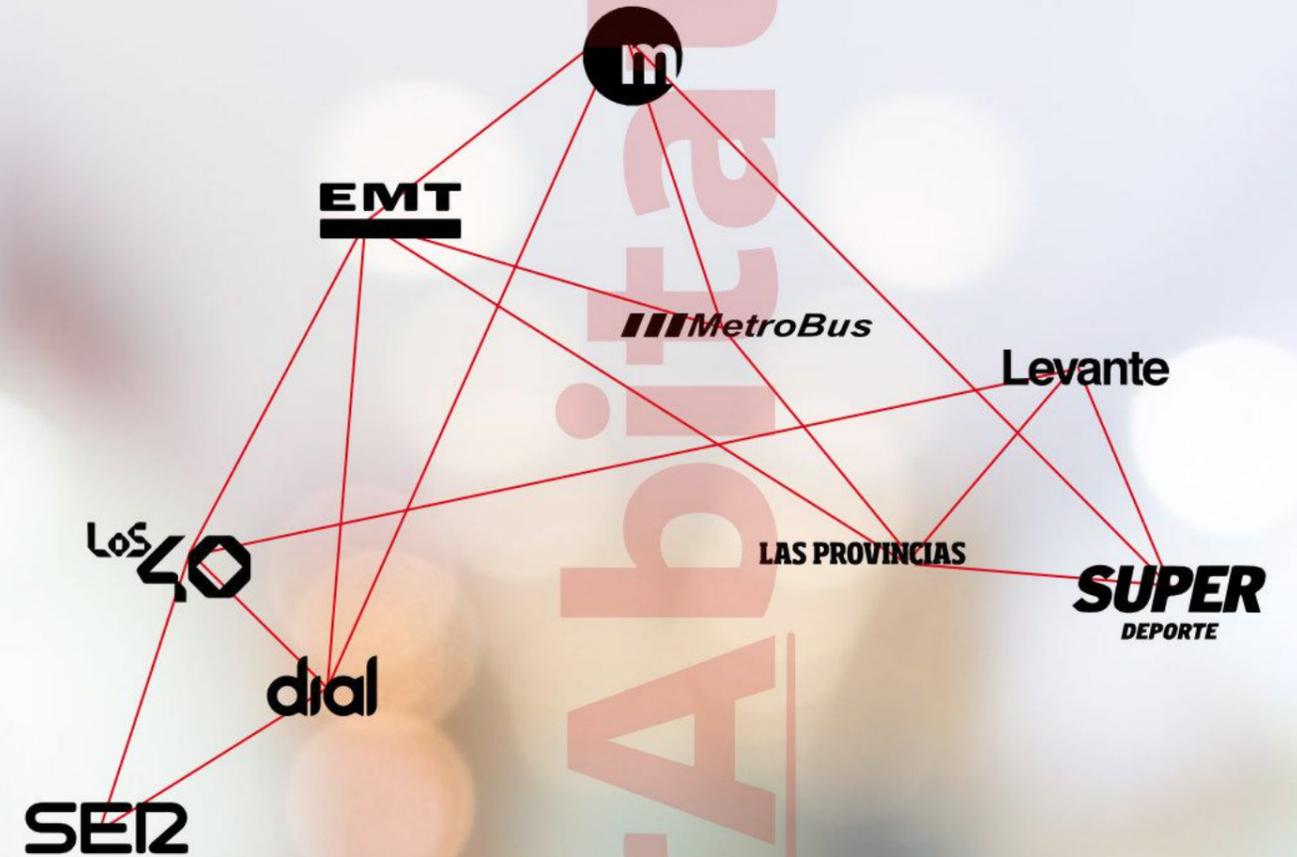
Jessica Ortiz

Cuando comencé a trabajar tenía claro que me incorporaba a una empresa en la que primaban el compromiso, la confianza, la profesionalidad y la calidad humana del equipo. Se trata de unas cualidades no muy frecuentes en las empresas y un gran activo para nosotros. Es un placer formar parte de Hogarabitat.



David Garrido

Llevo 5 años trabajando en esta empresa y he podido ver la evolución profesional que he alcanzado gracias a HogarAbitat en estos años. Esto ha sido gracias al trabajo que han realizado todos los compañeros que dan lo mejor de sí para dar soluciones a nuestros clientes. Por ello queremos dar el mejor servicio en una decisión tan importante cómo es comprar o vender tu casa.



HogarAbitat en los medios

Además de la publicidad que realizamos en los portales inmobiliarios nacionales e internacionales y webs especializadas hemos conseguido posicionar a HogarAbitat como referencia en la Comunidad Valenciana.

Un ejemplo de ello son los datos de conversión directa e indirecta de las campañas de comunicación.

Más de 250 horas mensuales con cuñas de radio en grupo Prisa.

Más de 960 horas por mes en campañas de autobuses.

Más de 310 horas por mes en campañas de autobuses metropolitanos.

Diferentes campañas en prensa escrita a nivel Comunidad Valenciana.

Ven a la feria y descubre el *living-room* de HogarAbitat 2019



¡Participa en el principal evento inmobiliario de la Comunidad Valenciana!

El lugar de encuentro entre compradores, vendedores, inversores y clientes internacionales.

Como cada año, la Feria Inmobiliaria del Mediterráneo URBE celebra su edición en Feria Valencia. Una cita obligada para estar en la primera fila del sector inmobiliario y sin duda la

mejor plataforma comercial de la Comunidad Valenciana.

HogarAbitat acude a URBE con un gran stand propio, no compartido, y una atractiva presentación para conseguir que nuestros clientes aprovechen esta oportunidad en la que más de 7.000 compradores potenciales se van a dar cita.

Del 18 al 20 de Octubre en Feria Valencia.
¡No te quedes fuera!



FERIA INMOBILIARIA DEL MEDITERRÁNEO

Stand N2 - P2 - B27
Feria Valencia
Avinguda de les Fires,
s/n, 46035 València



Servicio al Profesional Inmobiliario
637 619674 info@finanzisglobal.com



—
Reformamos, pintamos,
amueblamos y decoramos
gratis tu vivienda.

Financiación 100% + gastos
sin avales.

Te adelantamos el dinero
que necesites y devuélvelo a
la venta sin intereses.

—

HogarAbitat Valencia

Avenida Pérez Galdós
42 Bajo. Valencia 46008
961930 082 / 601240 091

HogarAbitat Castellón

Avenida Hermanos Bou
7 entl.3, Castellón 12003
964 916122/ 664 636 628

HogarAbitat Alicante

Calle Álvarez Sereix,
11entl.dcha. Alicante 03001
961930 082 / 677 121945

HogarAbitat Gandía

Calle Carmesina
3, 1ºDGandía 46701
963 128704 / 605 816279

