

JORGE CIFRE

Asesor Inmobiliario | eXp Realty

Vendemos tu propiedad con
estrategia, tecnología y alcance
internacional.





Gracias por su confianza.

Cada vivienda es mucho más que un inmueble. Es una historia, una inversión y, muchas veces, una etapa importante en la vida de una familia.

Mi compromiso es ayudarle a vender con tranquilidad, transparencia y una estrategia diseñada para obtener el mejor resultado posible.

En las siguientes páginas descubrirá cómo trabajo, qué herramientas utilizo y por qué cada propiedad recibe un plan de marketing personalizado.

Mi objetivo es que se sienta acompañado desde la primera reunión hasta la firma ante notario.

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke.



Mucho más que un asesor inmobiliario

Soy Jorge Cifre, asesor inmobiliario especializado en Mallorca.

Mi trabajo no consiste simplemente en publicar una propiedad. Mi responsabilidad es representar sus intereses, diseñar una estrategia para su vivienda y acompañarle durante todo el proceso de venta.

Creo en una forma de trabajar basada en tres principios: confianza, transparencia y profesionalidad.

Cada propiedad es diferente y cada propietario tiene unos objetivos distintos. Por eso, antes de poner una vivienda en el mercado, analizo sus características, su entorno y la situación del mercado para diseñar una estrategia adaptada.

Con el respaldo de eXp Realty, combino mi atención personal y conocimiento del mercado con tecnología, herramientas de marketing y una red internacional de profesionales.

**Su vivienda tendrá una estrategia.
Usted tendrá un asesor.**

01 — CONFIANZA

Comunicación clara y honesta durante todo el proceso.

02 — ESTRATEGIA

Cada propiedad necesita un plan de venta personalizado.

03 — COMPROMISO

Defender sus intereses desde la primera conversación hasta la firma.

Un servicio pensado para proteger tus intereses

Vender una propiedad no consiste únicamente en encontrar un comprador. Consiste en preparar, posicionar, promocionar y negociar tu vivienda con una estrategia diseñada para conseguir el mejor resultado posible.

01 — VALORACIÓN PROFESIONAL

Analizamos el mercado, la competencia y las características de tu propiedad para establecer una estrategia de precio realista.

02 — PLAN DE MARKETING

Diseñamos una estrategia personalizada para conseguir la máxima visibilidad y llegar al comprador adecuado.

03 — PRESENTACIÓN

Cuidamos cada detalle de la presentación de la vivienda: fotografía, vídeo, descripción y material comercial.

04 — DIFUSIÓN

Combinamos portales inmobiliarios, marketing digital, redes sociales, bases de datos y colaboración profesional.

05 — NEGOCIACIÓN

Defiendo tus intereses durante todo el proceso y te ayudo a tomar decisiones con información clara.

06 — ACOMPAÑAMIENTO

Estoy contigo desde la preparación de la vivienda hasta la firma y la entrega de llaves.

**Tú tienes una propiedad.
Yo tengo un plan.**

Tu vivienda merece mucho más que un anuncio.

Diseñamos una estrategia específica para presentar tu propiedad, conseguir la máxima exposición y atraer a compradores realmente interesados.

01 Posicionamos

Analizamos la propiedad, el mercado y la competencia para definir cómo debemos presentarla.

02 Preparamos

Cuidamos la imagen de la vivienda para conseguir una primera impresión que genere interés.

03 Promocionamos

Llevamos la propiedad a los canales donde se encuentran los compradores adecuados.

04 Negociamos

Gestionamos las ofertas y defendemos tus intereses para conseguir las mejores condiciones posibles.

**El objetivo no es conseguir muchas visitas.
Es conseguir las visitas adecuadas.**



Tu propiedad no necesita más publicidad. Necesita la publicidad adecuada.

Creamos un **plan de marketing personalizado** para que tu vivienda tenga la máxima visibilidad y llegue a los compradores que realmente pueden estar interesados en ella.

01 — FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

La primera impresión cuenta. Presentamos cada espacio de forma atractiva, cuidando la luz, composición y detalles.

02 — VÍDEO

Mostramos la vivienda de una forma dinámica para transmitir espacios, sensaciones y estilo de vida.

03 — DRON

Cuando la propiedad y su entorno lo permiten, incorporamos imágenes aéreas para mostrar ubicación, parcela, vistas y entorno.

04 — TOUR VIRTUAL

Facilitamos que un comprador pueda conocer la propiedad a distancia antes de realizar una visita presencial.

05 — MARKETING DIGITAL

Creamos contenido y campañas digitales para aumentar el alcance de la propiedad y generar oportunidades de compra.

06 — ALCANCE INTERNACIONAL

Gracias a la red de eXp Realty y a la colaboración entre profesionales, podemos ampliar la exposición de la propiedad más allá del mercado local.

**Una propiedad bien presentada consigue atención.
Una estrategia bien ejecutada consigue oportunidades.**

Tu vivienda no se vende sola. La conectamos con el mundo.

Cuando confías la venta de tu propiedad a Jorge Cifre, no trabajas únicamente con un asesor.

Formas parte de una red internacional de profesionales inmobiliarios que permite ampliar las oportunidades de encontrar al comprador adecuado.

Esta colaboración, combinada con tecnología y marketing digital, nos permite trabajar con una visión mucho más amplia que la de una operación exclusivamente local.

ALCANCE INTERNACIONAL

Tu propiedad puede llegar a compradores interesados más allá del mercado local.

COLABORACIÓN

La colaboración entre profesionales aumenta las posibilidades de conectar una propiedad con el comprador adecuado.

TECNOLOGÍA

Herramientas digitales que facilitan la gestión, comunicación y seguimiento de cada operación.

FORMACIÓN

Un entorno de aprendizaje y actualización continua para ofrecer un servicio cada vez más profesional.

**Un asesor.
Una red.
Más oportunidades.**

VISIBILIDAD

LOCAL · NACIONAL · INTERNACIONAL

Tu propiedad, donde están los compradores.

Una estrategia de venta eficaz necesita estar presente en diferentes canales. Combinamos medios digitales, portales inmobiliarios, redes sociales y nuestra red profesional para ampliar las posibilidades de encontrar al comprador adecuado.

PORTALES INMOBILIARIOS

Publicación y posicionamiento de la propiedad en los principales portales adecuados a cada mercado.

REDES SOCIALES

Contenido adaptado para Instagram, Facebook y otros canales digitales.

PUBLICIDAD DIGITAL

Campañas segmentadas para llegar a potenciales compradores según ubicación, intereses y perfil.

MERCADO INTERNACIONAL

Difusión orientada a compradores que buscan propiedades en Mallorca desde otros mercados.

RED PROFESIONAL

Colaboración con otros profesionales para ampliar las oportunidades de encontrar comprador.

BASE DE DATOS

Presentación de la propiedad a contactos y compradores que puedan encajar con sus características.

**Más visibilidad no significa más ruido.
Significa llegar a las personas adecuadas.**

PRESENTACIÓN DE LA PROPIEDAD

Antes de visitar una vivienda, el comprador ya ha tomado una decisión.

Por eso cuidamos cada imagen, cada palabra y cada detalle. Nuestro objetivo es conseguir que tu propiedad destaque desde el primer contacto y genere el interés suficiente para dar el siguiente paso: una visita.

FOTOGRAFÍA

Imágenes profesionales que transmiten los espacios, la luz y las características de la vivienda.

VÍDEO

Una forma dinámica de mostrar la propiedad y transmitir su estilo de vida.

DRON

Cuando aporta valor, mostramos la parcela, el entorno, las vistas y la ubicación desde el aire.

TOUR VIRTUAL

Permitimos que un comprador explore la vivienda incluso antes de visitarla personalmente.

PRESENTACIÓN DIGITAL

Descripción, selección de imágenes y material comercial preparados para destacar los puntos fuertes de la propiedad.

**No se trata de hacer que una vivienda parezca algo que no es.
Se trata de mostrar todo su potencial.**

IMAGEN • EMOCIÓN • INFORMACIÓN • CONFIANZA



TECNOLOGÍA & GESTIÓN

Más información. Mejores decisiones.

La tecnología nos permite organizar mejor el proceso de venta, hacer un seguimiento continuo y disponer de información para tomar decisiones con criterio.

SEGUIMIENTO DE LA PROPIEDAD

Analizamos la respuesta del mercado y hacemos seguimiento de la evolución de la comercialización.

COMUNICACIÓN DIRECTA

Mantienes una comunicación fluida conmigo durante todo el proceso, sin intermediarios innecesarios.

GESTIÓN DIGITAL

Documentación, información y procesos digitales para agilizar la operación y facilitarte el día a día.

ANÁLISIS

Observamos el interés generado, las visitas y el feedback del mercado para detectar qué funciona y qué podemos mejorar.

SEGURIDAD Y ORGANIZACIÓN

Cada paso del proceso queda organizado para que la operación avance de forma ordenada y profesional.

**La tecnología no sustituye al asesor.
Le permite asesorarte mejor.**

GESTIÓN DE COMPRADORES

No buscamos más visitas. Buscamos mejores visitas.

Una visita no es un resultado.
Es una oportunidad.

Por eso trabajamos para
conocer las necesidades del
comprador y comprobar que la
propiedad encaja antes de
organizar una visita.



01 — NECESIDAD

¿Qué está buscando?

Conocemos sus necesidades, preferencias y características de la vivienda que busca.



02 — ENCAJE

¿Tu propiedad encaja?

Analizamos si la vivienda responde realmente a sus necesidades antes de proponer una visita.



03 — CAPACIDAD

¿Está preparado para comprar?

Siempre que sea posible, conocemos su situación y capacidad para avanzar en una operación.



04 — VISITA

¿Tiene sentido visitarla?

Si existe un encaje real, organizamos la visita y acompañamos al comprador durante el proceso.

**Tu tiempo también tiene valor.
Por eso cuidamos quién visita tu propiedad.**

NEGOCIACIÓN

Una buena oferta no siempre es la mejor oferta.

Cuando llega una propuesta, empieza una de las fases más importantes del proceso. Analizamos las condiciones, el perfil del comprador y el contexto de la operación para ayudarte a tomar una decisión con toda la información disponible.



01 — ANALIZAMOS

No nos fijamos únicamente en el precio. Estudiamos las condiciones de la oferta y el contexto del comprador.

02 — ASESORAMOS

Te explicamos las ventajas, riesgos y posibles escenarios antes de tomar una decisión.

03 — NEGOCIAMOS

Defendemos tus intereses y buscamos las mejores condiciones posibles para la operación.

04 — CERRAMOS

Una vez alcanzado un acuerdo, coordinamos los siguientes pasos para avanzar con seguridad hacia la firma.

**Mi objetivo no es aceptar la primera oferta.
Es ayudarte a tomar la mejor decisión.**

ACOMPañAMIENTO HASTA EL FINAL

Vender no termina con una oferta.

Una vez que encontramos al comprador adecuado y alcanzamos un acuerdo, seguimos a tu lado para coordinar los siguientes pasos y facilitar que la operación avance de forma ordenada hasta la firma.

01 — OFERTA

Recibimos y analizamos la propuesta, sus condiciones y los plazos planteados.



02 — ACUERDO

Una vez aceptadas las condiciones, coordinamos los siguientes pasos de la operación.



03 — DOCUMENTACIÓN

Recopilamos y coordinamos la documentación necesaria para que el proceso avance correctamente.



04 — CONTRATO / ARRAS

Acompañamos a las partes en la preparación y coordinación de la documentación contractual correspondiente.



05 — NOTARÍA

Coordinamos con las partes y profesionales implicados la preparación de la firma.



06 — LLAVES

Te acompañamos hasta la finalización de la operación y la entrega de la propiedad.



Tu tranquilidad también forma parte del servicio.
Desde la primera conversación hasta la entrega de llaves.

TU EXPERIENCIA COMO PROPIETARIO

No solo vendemos una propiedad. Cuidamos todo el proceso.

Desde el primer contacto hasta la entrega de llaves, mi objetivo es que tengas la información necesaria, sepas qué está ocurriendo en cada momento y puedas tomar decisiones con tranquilidad.

01 COMUNICACIÓN

Estarás informado de la evolución de la venta, las visitas, el feedback de los compradores y las decisiones importantes.

02 TRANSPARENCIA

Te explicaré la situación del mercado y las oportunidades de forma clara, incluso cuando la información no sea la que esperábamos.

03 ESTRATEGIA

Cada decisión debe tener un motivo: precio, presentación, marketing, visitas, negociación o ajustes en la estrategia.

04 ACOMPAÑAMIENTO

No desaparezco después de conseguir una oferta. Te acompaño y coordino el proceso hasta la finalización de la operación.



**Porque vender una propiedad es importante.
Pero hacerlo con tranquilidad también lo es.**

POR QUÉ ELEGIRME

**Tu propiedad merece
un plan.
Y tú, un asesor.**



Cuando me confías la venta de tu propiedad, mi compromiso es poner a tu disposición mi experiencia, mi tiempo y todas las herramientas necesarias para desarrollar una estrategia profesional.

No se trata simplemente de publicar una vivienda y esperar.

Se trata de analizar, preparar, promocionar, negociar y acompañar.

Y hacerlo contigo, manteniendo una comunicación clara durante todo el proceso.

01 — ATENCIÓN PERSONAL

Tú hablas directamente conmigo durante todo el proceso.

02 — ESTRATEGIA

Cada propiedad tiene unas características y unos objetivos. El plan se adapta a ellos.

03 — MARKETING

Presentación profesional y una estrategia de difusión diseñada para generar oportunidades.

04 — eXp REALTY

El respaldo de una red internacional y herramientas que amplían nuestras posibilidades.

05 — COMPROMISO

Desde la primera valoración hasta la entrega de llaves.

No quiero ser el agente que simplemente vende tu casa.

Quiero ser el profesional al que recomendarías después de hacerlo.

JORGE CIFRE

Hablemos de tu propiedad.

Me gustaría conocer tu vivienda,
tus objetivos y tus planes para
ayudarte a diseñar la mejor
estrategia de venta.

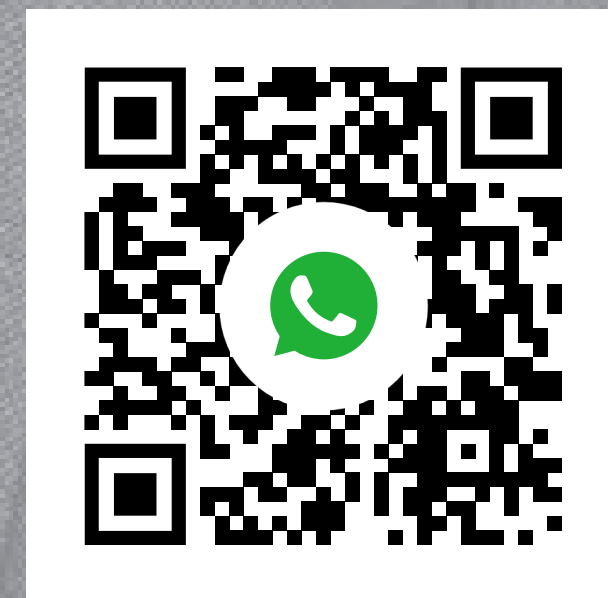
¿Preparado para dar el siguiente paso?

 **WhatsApp**
+34 692 882 030

 **Email**
contact@jorgecifre.com

 **Web**
www.jorgecifre.com

 **Mallorca**



ESCANEA Y HABLEMOS

Tu próxima decisión inmobiliaria empieza con una conversación.

Jorge Cifre
Asesor Inmobiliario | brokered by eXp Realty

