

Corporación Mediterráneo, expertos en el sector inmobiliario

La firma especializada en el mercado valenciano lleva 20 años combinando un servicio personalizado, aportando confianza, calidad y asesoramiento en la gestión del patrimonio



La venta de viviendas en Valencia durante el primer trimestre de 2021 ha alcanzado la cifra de 1.984 operaciones, lo que ha supuesto un esperanzador ascenso del 14,67% respecto a los últimos tres meses del año 2020. El informe trimestral sobre la evolución del mercado de la vivienda en el primer tramo del 2021, elaborado por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia con la colaboración del Grupo de Análisis del Mercado Inmobiliario (Gamerin), revela que el sector está recuperando el tono de mercado si sigue el ritmo actual y que las perspectivas de una recuperación más pronunciada de cara al siguiente trimestre son reales.



Alfredo Navarro, socio de [Corporación Mediterráneo](#), coincide con estas generosas predicciones y espera que el sector remonte el vuelo a corto plazo. «Esperamos un crecimiento de la economía, la gente ha ahorrado y tiene ganas de comprar e ilusionarse con sus inmuebles», destaca. **Corporación Mediterráneo es una empresa especializada en servicios inmobiliarios** y patrimoniales cuya principal característica es la estrecha relación personal con los clientes, con quienes se genera una relación de confianza, necesaria para la perfecta gestión del patrimonio.



«La unión hace la fuerza» es uno de los lemas que utiliza Navarro para referirse al trabajo «independiente y a la vez colaborativo» que desempeñan los cuatro socios de la inmobiliaria en Valencia Corporación Mediterráneo, cada uno especializado en un sector diferente. El equipo lo integran, además de Navarro, Marco Nadal, que lidera el equipo con una amplia trayectoria en el sector inmobiliario, Javier Martínez-Rubio, gran conocedor del sector internacional, y Martín Valle, arquitecto con un enorme conocimiento sobre la edificación. El objetivo: ofrecer un servicio a los clientes totalmente profesional en el que de principio a fin se les asesore, informe y apoye en todos los pasos necesarios.



Una de las claves del **éxito de Corporación Mediterráneo es el trabajo en equipo. Cada uno de sus integrantes enriquece al resto con sus características individuales personales** y, a su vez, se nutre de los conocimientos, habilidades y experiencia que le pueden aportar sus compañeros. «Queremos conseguir el mejor producto y dar un trato profesional al cliente, sea de donde sea, busque lo que busque en el sector inmobiliario», explica Navarro. «Lograr la satisfacción de nuestros clientes en cada operación realizada», incide Martínez-Rubio

Inmobiliaria en Valencia: equipo comprometido y con experiencia

Los socios de Corporación Mediterráneo presentan una amplia trayectoria profesional además de un compromiso personal y una honestidad total con el cliente. Alfredo Navarro lleva dos décadas en el sector inmobiliario y atesora experiencia en promotoras e inmobiliarias bancarias, mientras que los clientes extranjeros están en buenas manos con Javier Martínez-Rubio, que les atiende de forma impecable con una gestión transparente. Valle posee amplios conocimientos de edificación ya que es arquitecto y supervisa todas las fases por las que pasa el producto arquitectónico. Marco Nadal es el principal impulsor y emprendedor del proyecto, aporta una dosis tremenda de profesionalidad y ha logrado inculcar al grupo el principal valor de Corporación Mediterráneo: la proximidad con el cliente.

Otros de los principales valores de la empresa son la **veracidad de su información, la búsqueda del bien común entre todas las partes y de la plena satisfacción del cliente, la transparencia, la integridad y la honestidad**. Martínez-Rubio explica que la «meta final es lograr la completa satisfacción de cualquier persona que trabaje con nosotros y la confianza de saber que siempre se le va a asesorar para su beneficio». «Esto permitirá al cliente estar tranquilo sabiendo que en cada operación que realice con nuestra empresa vamos a entregarnos al máximo para que cualquier paso que se dé redunde en lograr el objetivo marcado», añade. Es precisamente ese trato personal y cercano el que diferencia a Corporación Mediterráneo de otros competidores de un siempre exigente mercado.

Estrategias eficaces

Los principales servicios de calidad que ofrece la inmobiliaria valenciana consisten en la venta segura y rentable de propiedades, la negociación de todos los aspectos del proceso de compra y venta, proporcionar asistencia para que el cliente consiga ayuda financiera y la realización de inspecciones para evaluar la propiedad. Los socios detallan que cuentan con diversas **estrategias de mercado muy efectivas ya que vender propiedades en el mercado** competitivo de hoy en día requiere seguir una hoja de ruta como la suya además de recursos necesarios para poder implementarlas. Preparar su propiedad para la venta, el mercadeo de alto impacto, la publicidad masiva, fotos de alta calidad de la propiedad, colocar su propiedad en Internet, programar y atender las citas para posibles clientes, un servicio de asesoría especializada para ayudarle a establecer el precio de su propiedad y otro de asesoría legal en la elaboración de la escritura y promesa de compraventa, la permanencia en horas y días estratégicos en su inmueble para que la venta sea rápida y la gestión y asesoría en trámites ante notarias y oficina de registros son algunos de los métodos eficaces que emplea Corporación Mediterráneo para tener éxito en un sector exigente.

Fuente: [Las Provincias](#)