

## MERCADO INMOBILIARIO

# Una inmobiliaria almeriense es la mejor valorada de España

- Inmobiliaria Cano, tras 15 años de actividad en el sector, suma más de 3.000 reseñas favorables y es número 1 en el ránking de Google
- Supera en valoración cinco estrellas, con solo una oficina, a grandes agencias de cinco oficinas en Madrid, Barcelona o Sevilla

M.L.

Inmobiliaria Cano, con oficina en la calle Padre Joaquín Reina, 5, una empresa con quince años de buen hacer en el sector, se ha posicionado como la agencia mejor valorada de España, según datos de Google Reviews recogidos por el portal especializado Inmoblog, no solo por el número de opiniones, sino por la puntuación de 4,9 sobre 5. Ninguna otra agencia en España disfruta de estos números, incluso compitiendo la almeriense con agencias inmobiliarias de hasta cinco oficinas en grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Sevilla o Pamplona.

El número de reseñas, positivas en su inmensa mayoría con cinco estrellas, ha sido de 3.018, el mayor número en España, seguida de la inmobiliaria A10 de Pamplona, como segunda, con 2.554 reseñas.

La compañía almeriense considera que “es un reconocimiento al trabajo realizado en estos quince años, teniendo como filosofía ser una agencia de alta calidad y prestigio no solo en Almería, sino a nivel nacional, convirtiéndonos en una agencia inmobiliaria de confianza, alta fiabilidad y garantía para cualquier cliente que quiera comprar o vender una propiedad”. El

propietario y gerente de Inmobiliaria Cano, Jesús Cano explica que “este liderazgo ha sido posible gracias a la confianza que han depositado todos los almerienses que han confiado en nosotros durante todos estos años, porque sin su confianza no hubiera sido posible y también gracias al equipo humano de Inmobiliaria Cano que ha querido compartir con los clientes los valores de nuestra agencia”.

Y añade que “es parte de nuestro ADN ser de las mejores agencias de España. Es una motivación para pedir a los clientes sus recomendaciones, es un esfuerzo que tiene recompensa y los agentes, alineados con el propósito y los valores de la

empresa, ofrecen el mejor servicio a sus clientes, para que esa buena experiencia se vea reflejada en los testimonios”.

La trayectoria profesional de Jesús Cano suma ya más de 25 años y eso supone realizar un trato personalizado y altamente cualificado con el proyecto de altura donde la calidad y la excelencia son la guía para ofrecer el mejor servicio.

Es una agencia que reúne toda su experiencia con un amplio y profundo conocimiento de la situación del mercado inmobiliario en la ciudad de Almería y sus alrededores. Cano asegura que “nos distingue un trato profesional, personalizado,

de absoluta confidencialidad, seguro y eficaz, que te acompañará en todo el proceso de la compraventa. Nos sentimos orgullosos de poder afirmar que recibirás toda nuestra atención, exponiéndote claramente los posibles escenarios y viabilidad de tus objetivos. Los honorarios de nuestro trabajo se adaptan siempre a cada caso, ofreciendo mejores servicios e implicación aportando un valor añadido claro, sin que ello represente un encarecimiento de costes”.

El equipo de Inmobiliaria Cano está dirigido por Jesús Cano, como gerente e impulsor de la agencia; Patricia Maeso, gerente; José Ibáñez, asesor de ventas; Silvia Martínez, asesora de ventas; Alberto Asensio, técnico audiovisual; Mariana García Agüero, responsable del departamento jurídico; Noelia Artero, asesora de ventas; José Rojas, asesor de ventas; Inmaculada López, técnico especialista; Eva López, asesora de ventas; Diego, asesor de ventas; José María Tovar, asesor de ventas; Paula Casas, asesora de ventas; Mercedes Frías, asesora de ventas.

El equipo actúa con independencia, imparcialidad, prudencia y con sujeción a la legalidad vigente prevaleciendo el interés del cliente. Informando sobre la normativa y los principios deontológicos.

## 15 AÑOS DE CALIDAD Y BUEN SERVICIO

**Jesús Cano Nieto, nació en Sabadell en 1968, hijo de emigrantes almerienses, a los 6 años ya estaba viviendo en Almería, en la calle Los Picos. Inició su currículum profesional trabajando como representante comercial en Almería de Quimigama, una empresa murciana del sector químico. A los 25 años se inició en el sector de la promoción de viviendas que también construía y**

**comercializaba. Sus inicios fueron en la zona de Benahadux y llegó a promover algunos edificios. Hasta que llegó la crisis del ladrillo de 2008 e hizo de ella una oportunidad. En 2010 creó su empresa, poniendo su propio apellido, saliendo adelante a base de tesón y confianza y con el apoyo inicial de José Luis Muñoz, de Gaide, que le proporcionó espacio para una primera instalación.**



Equipo profesional de Inmobiliaria Cano, en la sede de la empresa.



La compañía cuenta con una sede modélica que ha ido modernizándose.



La oficina está situada en Padre Joaquín Reina, 5, enfrente del Centro Comercial Mediterráneo.



La oficina se está modernizando con los años y un equipo de 14 profesionales.



Jesús Cano Nieto, gerente y propietario de Inmobiliaria Cano.

## “Convertí la crisis de 2008 en una oportunidad”

Jesús Cano ha consolidado una compañía puntera en el sector con más de 3.000 clientes

M.L.

Jesús Cano tiene claro que una empresa es el reflejo del carácter de una persona y que no se puede dirigir bien una empresa si no eres buena persona. “Yo no podría actuar de forma no profesional no ética, porque el nombre de mi empresa es mi apellido y el de mis hijas y eso me alienta a hacer las cosas bien y con calidad profesional”, asegura el gerente de Inmobiliaria Cano, la empresa que ha conseguido ser la primera en reseñas favorables en Google, en un mar de 50.000 firmas en todo el país. “Yo al principio era reacio a entrar en el mercado inmobiliario, pero con el tiempo me he dado cuenta de que es un servicio a personas con un trato muy humano, muy cercano”, insiste.

“Cuando fundé la empresa me preguntaban si estaba cuerdo, porque todo el mundo se iba del sector, yo estaba arruinado por la crisis, pero me di cuenta que si todas las empresas cerraban, yo iba a tener mi espacio y así fue como me reinventé después de pasarlo muy mal”, relata Cano.

El directivo intermedió con terrenos y comercializó viviendas en Villablanca y consiguió abrir oficina en la calle Padre Joaquín Reina, que después a ido ampliando hasta disponer de unas instalaciones modernas para 14 empleados.

A partir de 2017, ese campo de minas que era el sector inmobiliario tras el pinchazo de la burbuja, se fue despejando y a recuperarse los precios. Cano es de la opinión de que los tipo de interés altos o bajos en términos generales no influyen tanto en el mercado. “Los piso buenos y bien situados siempre tendrán una gran cotización. Las

tres claves del valor son sitio, sitio y sitio”. Y argumenta Cano que “el problema de la falta de viviendas para comprar viene de que tampoco hay parque suficiente en alquiler y se tensionan los precios. Los propietarios de segunda vivienda no las alquilan porque la normativa no les protege, no tienen suficiente seguridad jurídica, si la hubiera el mercado crecería, porque hay mucha casa vacía, el riesgo es lo que hace que suban los precios de los alquileres, se debería incluso publicar una lista de morosos de los alquileres”.

Inmobiliaria Cano ha ido creciendo y consolidándose a través de sus distintos departamentos: Tasadores, compradores, jurídico, notaría, ventas y Audiovisual. La agencia cuenta con una tecnología muy desarrollada que permite al cliente realizar un tour virtual por las viviendas que le interesan en su propio móvil.

“Hemos invertido mucho en tecnología porque la calidad es fundamental”, indica Cano. La agencia ha vendido desde su inicio 1.812 propiedades que han generado un volumen de negocio de 180 millones de euros y cuenta con un portfolio de más de 3.000 clientes compradores.

**“Hemos invertido mucho en tecnología, ponemos a disposición del cliente un tour virtual por las casas”**

**La agencia ha vendido desde su inicio 1.812 propiedades que han generado un volumen de negocio de 180 millones**