



A la izquierda, celebración de la Gala Anual de la Inmobiliaria Cano en el Teatro Cervantes de Almería. A la derecha, Jesús Cano, gerente de la agencia. LAVOZ

Inmobiliaria Cano se viste de gala para celebrar su reconocimiento

La agencia almeriense se sitúa como la inmobiliaria mejor valorada de España según Google Reviews

IRENE MORAL

Como cada año, la Inmobiliaria Cano celebra su gala anual, una ocasión para agradecer a sus clientes y felicitar a su equipo por el esfuerzo realizado. En esta edición, el evento tuvo lugar en el Teatro Cervantes de Almería y fue aún más especial, ya que la agencia rindió homenaje a un reconocimiento muy significativo: se coronó como la inmobiliaria mejor valorada de España según los datos de Google Reviews. Para Jesús Cano, gerente, la gala supuso además de una celebración de agradecimiento, la ocasión perfecta para resaltar aquello que importa: el trabajo bien hecho, el compromiso con sus valores y el fortalecimiento de un modelo basado en la confianza y la excelencia. De tal forma, la distinción ratifica la visión diferenciadora y ética de esta inmobiliaria almeriense, que ha sabido

“Si haces lo mismo que los demás, obtienes los mismos resultados. Nosotros decidimos ir por otro camino”

“Durante la compra-venta de un inmueble pongo en juego el apellido de mis hijas: No me puedo permitir errores”

sobresalir en un sector altamente competitivo.

Valores Cuando Jesús Cano recibió la noticia de que su inmobiliaria era la mejor valorada de España, pensó que “el esfuerzo de todos estos años realmente mereció la pena” y que “no estaba equivocado”. Desde el principio, su visión fue clara: su agencia debía diferenciarse, que-

ría crear un modelo propio. “Si haces lo mismo que los demás, obtienes los mismos resultados. Nosotros decidimos ir por otro camino”, explicó. “A veces vas solo, y eso puede hacer que el camino sea más difícil, pero también te permite llegar más lejos”.

Según Cano, el éxito no se mide solo por la facturación o el volumen de ventas, sino por la calidad del servicio que proporciona su agencia. “A mi equipo nunca le dije cuánto íbamos a facturar ni qué logros alcanzaríamos. Lo único que les dije fue que queríamos ser: una agencia con valores, ética, honesta y fiable”, afirmó, dejando claro que sus principios siempre fueron lo primero.

Hoy, esa filosofía se ha convertido en su sello distintivo y en la clave de su éxito: “Después de tantos años manteniéndonos fieles a esos principios, llega el reconocimiento”. El desafío ahora es mantenerse en la cima. “La excelencia es un trabajo constante, siempre hay algo que mejorar”.

Marca El compromiso con la calidad es algo que Cano lleva en su ADN, tanto en lo profesional como en lo personal. “En 2008, cuando el mercado inmobiliario cayó y muchas agencias cerraron, nosotros apostamos por nuestro propio nombre como garantía”.

Convertir su apellido en una marca fue un paso importante que incrementó la responsabilidad de cada operación. “Cuando gestiono la compra o venta de un inmueble, pongo en juego mi apellido. No me puedo permitir errores, y eso nos obliga a ofrecer un servicio de máxima calidad”.

Para el gerente, un buen agente inmobiliario no es solo el que resuelve problemas, sino el que los previene: “Si un cliente firma un contrato de arras con nosotros, tiene que estar seguro de que todo saldrá bien, sin sorpresas ni imprevistos”.

Éxito Uno de los principales motores del crecimiento de la agencia ha sido la es-

INMOBILIARIA CANO: REFERENTE EN ESPAÑA

La Inmobiliaria Cano, situada en Almería, en la calle Padre Joaquín Reina, 5, es una agencia especializada en la compra-venta de propiedades. Su gerente, con 30 años de experiencia en el sector, afrontó la crisis de 2008 con una reinversión basada en la diferenciación, utilizando su apellido como sello de garantía. En los últimos 15 años, ha apostado por un modelo centrado en los valores éticos y la atención personalizada, lo que ha posicionado a la agencia como la mejor valorada de España. Para más información, puede visitar su página web: www.inmobiliariacano.es/.

pecialización de su equipo. Cada integrante desempeña un papel específico, ya sea en ventas, en la atención a propietarios, en el área audiovisual, en la parte jurídica o en la gestión notarial. Asimismo, para el gerente, lo importante también es mantener la motivación interna del equipo. “Lo que realmente inspira a las personas es formar parte de algo grande”, señaló.

Finalmente, lo que verdaderamente valora Cano es la confianza de aquellos que han sido esenciales para lograr su éxito. “Quiero agradecer a la gente de Almería. Gracias a su confianza en nosotros, hemos podido crecer y llegar hasta aquí. Este reconocimiento es para ellos y para mi equipo, que se deja la piel cada día para dar el mejor servicio”, expresó con gratitud. Del mismo modo, reconoció el esfuerzo de César Villasanté, editor del ranking Nacional de las mejores inmobiliarias de España en inmoblog.com.