



Las 7 puertas para comprar tu vivienda y acertar

Jordi Clotet

Una guía completa para despejar las dudas sobre el sector inmobiliario y desentrañar las claves para acertar en la compra de tu vivienda

Tu casa debe hacerte feliz, no condicionarte la vida

Casi todas las personas, en algún momento de nuestra vida, nos enfrentamos a la aventura de seleccionar y comprar una vivienda. Algo que puede ser una vivencia apasionante o una pesadilla, especialmente cuando no se conocen los innumerables factores que influyen técnica, económica y emocionalmente en el proceso de adquisición de un inmueble.

Jordi Clotet sintetiza en este libro todo lo que ha aprendido en más de treinta años de experiencia en el sector: un conocimiento de alto valor que permite ampliar conciencia y aprender para transitar ese proceso con éxito. Definir objetivos, elaborar un presupuesto realista en función de capacidades financieras, explorar el mercado, o negociar las mejores condiciones de la compraventa, entre otros análisis y reflexiones de valor.

Aquí encontrarás una guía amena, transparente e ilustrada con casos reales, que te permitirá comprender con mayor profundidad todas las variables que intervienen en la búsqueda y adquisición de una vivienda para disfrutar de cada etapa del proceso hasta encontrar el hogar más adecuado para cada persona.

Como dice el autor, el mercado inmobiliario parece una selva peligrosa, pero si sabes cómo moverte por ella la expedición puede ser incluso divertida. Si quieres que el proceso de adquirir tu vivienda contribuya más a tu felicidad que a tus dudas y angustias necesitas conocer las herramientas, procedimientos y actitudes que contribuirán a una buena compra. Abre este libro y prepárate a cruzar las siete puertas que dan acceso a la casa de tus sueños.

Fecha de publicación:
08/02/2023

Sello Editorial:
Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es



Jordi Clotet

Jordi Clotet es un reconocido profesional del sector inmobiliario en Barcelona. Desde 1990 ha intervenido directamente en más de seis mil procesos de compraventa y visitado presencialmente más de quince mil viviendas.

En 2016 orientó totalmente su foco hacia el cliente comprador y es CEO y responsable comercial de Nexitum, firma de *personal shopper* inmobiliario concebida para ayudar a encontrar vivienda de forma personalizada a cada persona.

Perito judicial y Máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria por la Universitat de Barcelona, ha desarrollado también su actividad en entorno internacional. Activo comunicador en LinkedIn, comparte conocimiento y valor a más de veinte mil seguidores.