

Madrid, Febrero 2012

Como abogado de la comunidad de bienes familiar, se me encomendó la venta de un local comercial estratégico en la calle Jorge Juan de Madrid.

Dada la complejidad de hallarnos en el peor momento de la crisis inmobiliaria, y de tener un arrendatario con renta antigua y vencimiento a dos años, desde un inicio todas las grandes inmobiliarias de Madrid me ofrecieron su intermediación y comenzaron a trabajar en la venta del mismo.

BRoker nos traslado su predicción y claves del diseño inmobiliario de la venta, distinta a las del resto de su competencia. Llegado a un punto nos informaron que había conseguido lo que a su entender era la llave de la operación y nos dio un plazo de 1 a 3 meses para finalizar la compra venta ante notario, para lo que necesitaba la gestión en exclusiva, para acudir al mercado de forma ordenada con el activo creado, generando confianza en los inversores.

A esto se unió en el proceso final una complejidad añadida en la negociación con los grandes bufetes de abogados de las partes, licencias y comunidad de vecinos que fueron resolviéndose puntualmente por BRoker de forma serena y ordenada.

DESTACO de BRoker su capacidad para hacer predicciones y diseñar operaciones inmobiliarias de gran complejidad, su lealtad y su profesionalidad en la defensa de mis intereses, y ser capaces de resolver las más variadas tensiones y dificultades encontradas en el camino, así como conseguir de todas las partes intervinientes, inversores y marcas, ir más lejos de lo que irían habitualmente, por la confianza que les inspira la participación de BRoker en las operación que diseña.

BRoker acertó al cien por cien en todas sus predicciones. Si tuviera que repetir una operación de este tipo, les daría la gestión en exclusiva desde el principio y mi confianza sin reservas.



Don José Enrique VERDUGO LOPEZ
ABOGADO