

## Magia en las ventanas y lágrimas al ver su casa por primera vez, así son las anécdotas de los comerciales del sector inmobiliario

- **Vía Célere ha recogido algunas de las situaciones más llamativas a las que se han enfrentado sus comerciales, equipo encargado de ofrecer la mejor atención a los clientes**

**Madrid, 28 de abril de 2020.-** El sector inmobiliario alberga una amplia variedad de profesiones, todas ellas imprescindibles para desarrollar la actividad del sector. Los comerciales son uno de esos grupos necesarios no solo para realizar las ventas de viviendas de las promotoras, sino para asesorar a los clientes y garantizarles la mejor experiencia posible.

Es precisamente por su trato constante con el usuario por lo que de manera general estos equipos se encuentran con situaciones que, en gran medida, pueden resultar divertidas o curiosas. Por este motivo, Vía Célere, promotora especializada en el desarrollo, inversión y gestión de activos inmobiliarios, ha querido rendir homenaje a sus comerciales recogiendo algunas de las principales anécdotas con las que se han encontrado en los últimos años.

“Nuestros comerciales nos trasladan muchas situaciones que, en ocasiones rozan el chiste, como un coche que se quedó atascado en la gravilla del aparcamiento y tuvieron que acudir los obreros a echarles una mano para empujar. Pero, sin duda, las anécdotas que recordamos con más cariño son aquellas en las que se es testigo de la ilusión de los futuros propietarios, ya que, la compra de una vivienda, sobre todo cuando es la primera, se convierte en un acontecimiento importante en la vida de muchas personas”, explica Cristina Ontoso, directora comercial y de marketing de Vía Célere.

En este sentido, el equipo de la promoción Célere Magoria en Barcelona, recuerda a “un matrimonio británico que venían acompañados del padre de la joven. Antes de abrir la puerta ya se les notaba emocionados, pero al verlos entrar y correr, literalmente, por todas las estancias, vimos la ilusión real que tenían, parecían niños. Para completar este momento tan mágico, el padre sacó dos botellas de champán para brindar con nosotros también. Es una de las entregas más emotivas que recuerdo”.

En muchas ocasiones a lo largo del proceso de compra, los padres intentan también hacer partícipes a los pequeños de la casa, por lo que los llevan a las visitas para que se hagan una idea de su nueva habitación o las zonas comunes que tendrán. Así, a muchos de ellos les llama la atención los colores, materiales o simplemente ver las grúas en la distancia. “Uno de los hijos de unos clientes se quedó maravillado con el aislamiento de las ventanas, puesto que cancelan todo el ruido exterior. Tal es así, que nos lo encontramos días más tarde

intentando entrar en el piso piloto para enseñarles a sus amigos la magia que hacían esas ventanas”.

“Son tantas las gestiones, conversaciones y dudas que pueden surgir durante el proceso de compra que, en ocasiones, se alcanza casi una relación de amistad”, continúa Ontoso. En este sentido, son muchos los profesionales de Vía Célere que, como muestra de agradecimiento por toda la atención, han recibido regalos muy especiales. “Tuve una clienta que, además de ser comisaria de diversas exposiciones de arte, hacía orfebrería y me regaló un colgante con el Árbol de la Vida que ella misma había hecho”, comentan.

“Yo guardo con mucho cariño el libro de una clienta. Me comentó que era ginecóloga y, además, escritora, y en una de las visitas me trajo uno de sus libros con un mensaje muy positivo: estaba dedicado a todas las mujeres, a la fuerza que tenemos”, explican en el equipo de Célere Diagonal Port.

Situaciones que, vividas con el paso de los años, hacen que cada promoción se recuerde de manera diferente a través de su propia historia.

### Sobre Vía Célere

Vía Célere es una compañía inmobiliaria especializada en el desarrollo, inversión y gestión de activos residenciales. Gracias a su innovador modelo de negocio y equipo de profesionales, Vía Célere es hoy una de las empresas de referencia en el nuevo entorno y ciclo inmobiliario.

Desde su fundación en 2007, el equipo gestor de Vía Célere ha entregado más de 4.400 viviendas, demostrando una sólida experiencia en la puesta en marcha, desarrollo y entrega de promociones residenciales de alta calidad en toda la geografía española.

La compañía apuesta por la innovación y sostenibilidad como los pilares fundamentales de sus proyectos, a la vez que muestra su compromiso permanente con la satisfacción de sus clientes, accionistas y con el desarrollo profesional de sus empleados.

Vía Célere está a la vanguardia del sector residencial español a través de la introducción e implementación pionera de 45 innovaciones entre las que se encuentran procesos y conceptos como MagicHouse, la industrialización, el Building Information Modeling (BIM), el Last Planner System (LPS) o las zonas comunes disruptivas. Además, la compañía cuenta con 14 certificados de I+D de baños industrializados y fachadas modulares, expedidos por la compañía acreditada ENAC. Estos certificados le otorgan el reconocimiento a su compromiso por implementar y desarrollar nuevas técnicas.

Puedes seguirnos en:



Visita la sala de prensa de Vía Célere en: <http://viacelere.com/prensa>

### Contacto de prensa

Daniel Santiago  
[dsantiago@kreab.com](mailto:dsantiago@kreab.com)  
917027170

Laura Paredes  
[lparedes@kreab.com](mailto:lparedes@kreab.com)  
693387337