[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Guadalajara el 18/11/2019

# [Confianza y credibilidad en una nueva tendencia inmobiliaria: Rebora](http://www.notasdeprensa.es)

## Una empresa que reivindica la credibilidad inmobiliaria jalisciense. Dos tapatíos comienzan a tejer una historia de pasión y servicio honesto con sus clientes

No es un tema desconocido el hecho de que el tema inmobiliario se convirtió en Jalisco y en el occidente del país en un triángulo de Bermudas donde algunos inversionistas dejaron caer sus capitales ante el riesgo inminente de no volverlos a ver. Los casos abundan. En otro sentido, es común escuchar a clientes que no recibieron lo que se les prometió en un principio. El clásico tema de hacer negocios con base en promesas no cumplidas. En un clima así, una empresa joven lleva ya una década generando un pulso positivo y atractivo tanto en la creación de residencias con un alto nivel de calidad como con la inversión segura, confiable y rentable. Los socios fundadores, Rafael Sánchez y Diego Torres, por medio de un modelo innovador que está despertando alta curiosidad e interés, reedifican una nueva confianza en el tema inmobiliario tapatío. Historias reales han documentado con energía el descrédito hacia empresas constructoras. Dicen que por unos pierden otros, pero a veces hay historias donde ocurre justamente lo contrario a lo pronosticado. Rebora es un despacho de arquitectos en Guadalajara que le está dando la vuelta a la página de la desconfianza, misma que parecía estar escrita para replicarse sin fin. En Rebora, la palabra vale. En algo así como un código de honor, el servicio al cliente es el eslabón más importante durante el seguimiento. Para Rebora, según palabras de Diego Torres: “La competencia, generalmente, busca la mayor rentabilidad por encima de la satisfacción del cliente. El speech de venta se enfoca en convencer al cliente con una gran propuesta y a la hora de la operación, bajan la calidad de materiales y de mano de obra para conseguir rentabilidades mayores. En Rebora entendemos que el cliente merece nuestra transparencia y todo el respeto. Nunca particularizamos juicios sobre nuestra competencia, pero nos funciona muy bien conocer la estadística en cuanto a la opinión del cliente, así visualizamos el punto de partida en el que se encuentra el mercado para crear una idea vendedora con base en las necesidades de los compradores, una propuesta transparente, ambiciosa en cuanto a la belleza constructiva, y sin necesidad de agigantar los precios. La realidad es que ahora un presupuesto Rebora es más bajo que el de la competencia. A corto plazo se podrán equiparar acorde a los movimientos de mercado, pero es importante destacar el cumplimiento y el plus de un diseño estético, funcional, con acabados de lujo y excelente arquitectura”. En Rebora no sacrifican la calidad en pro de ganar más. El equipo se pone en los zapatos del cliente. El eje rector es generar una vibra de confianza, de credibilidad aumentable conforme el proceso sigue su curso. El grupo se compone de personal calificado. En una campaña permanente de profesionalización del oficio, en 4 semanas el personal se vuelve experto en su tema de especialidad. De tal forma que esto impacta de manera favorable a cada persona del equipo, pues estará capacitado para ejercer su oficio en el futuro. El ancestral adagio de: “No capacites a la gente, si de todos modos se va a ir”, pierde vigencia en Rebora, donde cada persona vale mucho por lo que sabe y por lo que está dispuesta a aprender. Diego y Rafael apuestan con todo y la gente es un pilar sustancial para sustentar un proyecto de este tamaño. Entienden que hay que apostar a las habilidades de los colaboradores, crecer en equipo, generar aprendizaje continuo. Para Rafael Sánchez la competencia es un punto referencial de lo que está ocurriendo: “Aprendemos tanto de la competencia que agrega valor a sus proyectos como de la que no genera un voto de confianza. Nuestra empresa no tiene dudas en cuanto al SÍ Confianza, SÍ calidad, SÍ Clientes Contentos. Difícilmente nos enfrascamos en lo que no puede lograrse, nos gusta decir SÍ. Escuchamos al cliente. Empatizamos con sus planes de habitabilidad. Esto es muy interesante, nos abre la puerta a entender qué es lo que desea nuestro cliente y atendemos a ese llamado con toda fidelidad. La postura de nuestros clientes surge de experiencias vividas en carne propia o con familiares o amigos. En primer lugar, quieren que su dinero esté seguro. En segundo, no quieren ser conejillos de indias y sentir que están siendo usados como experimentación”. Rebora reconoce el valor de la experiencia. Rebora cuenta ya con una sólida trayectoria, no solo en años sino en solidez de conocimiento y casos de éxito que avalan el discurso. Diego Torres y Rafael Sánchez traen un arraigo familiar de arquitectos e ingenieros que respaldan en cierta medida su interés por la construcción. Sin embargo, la visión para crear diseños fuera de lo común y de edificar proyectos con pasión, se da por cuenta propia y también como resultante de viajes y estancias fuera de México, en países como España, Inglaterra, Alemania, Portugal, Estados Unidos, Francia, Suiza, República Checa, entre otros, lo que les ha ayudado a afilar el ingenio creativo y a observar en todo momento lo que tienen a su vista: panoramas en otras culturas que los ayudan a crecer y a entender que las personas buscan un espacio único, un lugar de privilegio donde vivir y disfrutar cada minuto del día sin por ello invertir una fortuna o arriesgarse a un incumplimiento. Rebora, un despacho de arquitectos al que hay que acudir con expectativas de comprar una casa bella en toda su expresión. Empresa con gran pasión por el servicio al cliente y por la creatividad inmobiliaria. Un caso de emprendimiento tapatío de altos vuelos que viene a mostrar una tendencia estética de cambio y a levantar confianza en el ramo inmobiliario jalisciense.

**Datos de contacto:**

Rebora Arquitectos

Despacho de arquitectos y Fondo de inversión

3318824272

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/confianza-y-credibilidad-en-una-nueva](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Franquicias Inmobiliaria Finanzas Marketing Emprendedores E-Commerce Restauración Jalisco Construcción y Materiales

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)