

DREAM NEST PARA COLABORADORES

Una compra. Tres pantallas. Un mismo equipo.

Hoy damos protagonismo a tres figuras clave de la compra: el comprador, vuestro agente y vuestra dirección.

Dream Nest · Mortgage & Property Strategists in Spain · Banco de España ICI E156

QUIÉNES SOMOS

Estrategia hipotecaria e inmobiliaria en España

Acompañamos al comprador internacional desde la primera consulta hasta la firma. Y después.

- Intermediario de crédito inmobiliario inscrito en el Banco de España · **ICI E156**
- Cada semestre informamos al Banco de España de nuestras operaciones y acuerdos con bancos
- Asesoras certificadas LCCI · web y app en siete idiomas



A continuación → lo que somos para vosotros

Banco de España · ICI E156

LO QUE SOMOS PARA VOSOTROS

Vuestro aliado para vender más y vender mejor

1

Sabemos qué puede comprar

Antes de que vuestro agente le enseñe viviendas. A veces, algo mejor de lo que buscaba.

2

Más tiempo para vender

Cada hora que no se dedica a una compra inviable es una hora para vender.

3

Menos sorpresas al final

Detectamos los obstáculos a tiempo, para que la venta llegue a la firma.

Conocimiento financiero, atención especializada y tecnología, al servicio de vuestra venta.

A continuación → cuándo entramos en juego

COMPARAR ABRE PUERTAS

No todos los bancos aceptan todos los perfiles

UN COMPRADOR

Británico, autónomo, ingresos en libras

A No estudia ingresos en otra divisa

B Lo estudia, con menos financiación

C Pide más años de actividad

D **Encaja con su perfil**

Más opciones, más operaciones que llegan a la firma. Y más ventas para vosotros.

PARA VUESTRA AGENCIA

Sin coste para vosotros

La app

Para la dirección y para cada agente

El estudio inicial

De cada comprador que nos presentáis

El seguimiento

De cada operación, hasta la firma

El comprador solo paga honorarios si decide seguir con nosotros, y se acuerdan por escrito antes de empezar.

CUÁNDO ENTRAMOS EN JUEGO

Estrategia antes de empezar. O en cualquier momento.

	Primer contacto	Vivienda elegida	Reserva y arras	Oferta del banco	Obra nueva: 6 meses antes	Escritura y llaves
Vuestro agente	Conoce al comprador	Acompaña la elección	Formaliza la compra	Nos presenta de nuevo	Informa de la obra	Entrega la vivienda
Dream Nest	Qué es realista	Estrategia antes de reservar	Fondos, plazos y documentos	**Segunda opinión**	Ingresos y divisa al día	Tasación y notaría

Antes de reservar, durante la construcción, con una oferta bancaria en la mano o incluso si compra al contado: le ayudamos a valorar sus alternativas y a preparar su operación.

A continuación → cómo atendemos a cada comprador

ATENCIÓN ESPECIALIZADA

Cada comprador, atendido desde el primer contacto

1
Primera llamada
Con vuestro agente y con el comprador

2
Documentos
Pedirlos, recibirlos y revisarlos

3
Estrategia
Qué es viable y cómo presentarlo

4
Bancos
El caso, con los bancos adecuados

5
Ofertas
Comparadas más allá del tipo, hasta la firma

Analizamos cada situación, buscamos alternativas y ayudamos al comprador a decidir con seguridad. Incluso antes de elegir vivienda.

PROPERTY & FINANCE READINESS

Mucho más que tramitar una hipoteca

A · ESTRATEGIA

- Situación financiera
- Comparar alternativas
- Revisar ofertas
- Contado o financiación

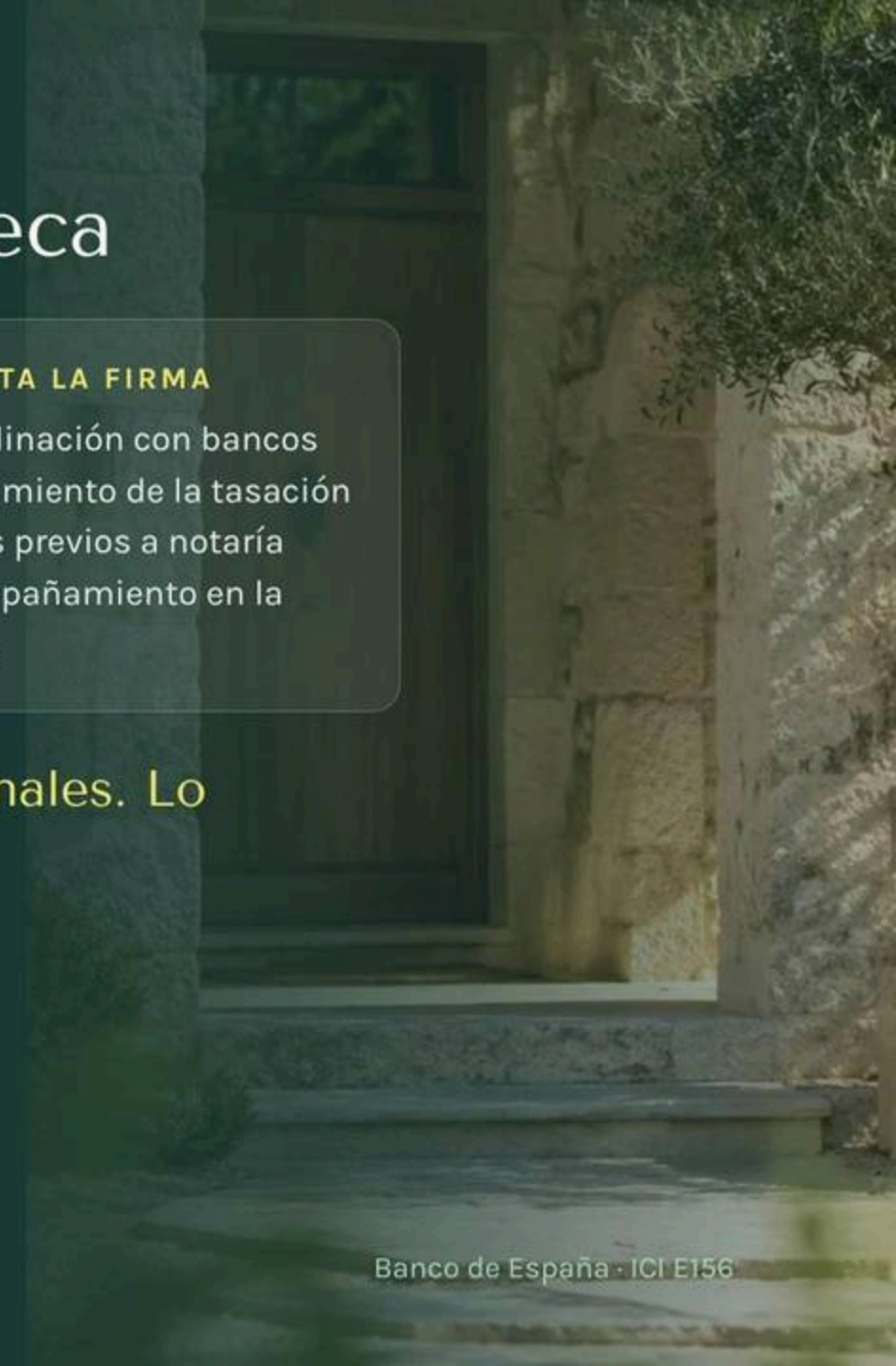
B · PREPARACIÓN

- Documentación
- Tasación
- Gastos y calendario
- Hitos y plazos

C · HASTA LA FIRMA

- Coordinación con bancos
- Seguimiento de la tasación
- Pasos previos a notaría
- Acompañamiento en la firma

Trabajamos junto a agentes, abogados y demás profesionales. Lo nuestro es la parte financiera.



A continuación → un ejemplo de proyecto

CONTROLAMOS LOS PLAZOS

Cada fecha, vigilada

Reserva	Arras	Tasación	Oferta vinculante	Plazo legal	Notaría
Qué es realista antes de pagar	Una fecha que la hipoteca pueda cumplir	Pedida a tiempo	Revisada antes de aceptar	Respetado antes de firmar	Todo listo el día de la firma

Para que ninguna venta se pierda por un retraso. Ni ninguna señal.



A continuación → un ejemplo de proyecto

UN EJEMPLO DE PROYECTO · VALENCIA

Un piso en Valencia. 500.000 €.

Antes de que el comprador se enamore de la vivienda, ya sabemos cómo puede pagarla.

A continuación → cómo queda su proyecto



El piso · imagen ilustrativa

EJEMPLO HIPOTÉTICO · VALENCIA

Así queda su proyecto a 25 años

Precio de la vivienda
500.000 €

Hipoteca, 70 %
350.000 €

Plazo y tipo fijo
25 años · 3,3 %

Cuota mensual
≈ 1.715 €

Ahorro propio, más impuestos y gastos
150.000 €

Ingresos netos orientativos
≈ 4.900 €/mes

Intereses en 25 años: ≈ 164.460 €. Honorarios de Dream Nest: 3.500 € (1 %), acordados por escrito antes de empezar.





Vuestro agente enseña viviendas sabiendo qué puede comprar cada cliente.

Ejemplo ilustrativo con condiciones hipotéticas, sujeto a la valoración de cada banco. Imágenes ilustrativas.

Y AHORA, UNA PREGUNTA

¿Qué sabe hoy vuestro agente de la compra de su cliente?

¿Ha pedido ya la hipoteca?

¿Qué le ha dicho el banco?

¿Sigue buscando, ha aplazado la compra o lo ha dejado?

TRES PANTALLAS, UNA MISMA COMPRA

Cada uno ve lo que necesita



EL COMPRADOR · MY DREAM NEST

Su compra, sus documentos y sus próximos pasos.



EL AGENTE · APP DE COLABORADORES

Presenta compradores y sabe en qué punto está cada uno.



LA DIRECCIÓN · MI EQUIPO

Toda la agencia de un vistazo.

A continuación → la pantalla de vuestros agentes

PARA VUESTROS AGENTES · 1

Cada agente, con su propio enlace

1 Lo comparte por WhatsApp, email o código QR

2 El comprador lo abre en su idioma, entre siete, y empieza su solicitud

3 Dream Nest le acompaña y el agente sigue cada paso

Vuestro agente sigue vendiendo. La estrategia financiera la ponemos nosotros.



A continuación → qué ve el agente de cada comprador

LA APP DE VUESTROS AGENTES

Pantalla a pantalla

1 Bienvenida

2 Su día: quién avanza y quién se ha parado

3 Sus compradores, con sus dos caminos

4 Su enlace personal, para compartir

5 Y la dirección, todo el equipo



A continuación → qué ve de cada comprador

PARA VUESTROS AGENTES · 2

Cada comprador, con sus dos caminos a la vista

Hipoteca	Contacto inicial	Estudio	**En bancos**	Ofertas	Con FEIN	Firmado
Vivienda	La zona	Buscando	La elegida	**Reserva**	Tasación	Tasada

Y si hace falta, un aviso: **No avanza · en pausa** **No sigue · cerrado**

Cuando un comprador se para, vuestro agente lo ve en su app. Y sabe cuándo volver a llamarle.

A continuación → cómo empieza el día de vuestro agente

PARA VUESTROS AGENTES · 3

Su día empieza sabiendo dónde está cada comprador

En gestión

Los compradores que avanzan, y en qué paso están.

Firmados

Las operaciones que ya han llegado a la firma.

No han avanzado

Los que se han parado: el momento de volver a hablar.



Y en la misma pantalla, **su gestora en Dream Nest**, con nombre, cara, WhatsApp y email. Una persona, no un buzón.



PARA VUESTRA DIRECCIÓN · MI EQUIPO

Toda la agencia, de un vistazo

Las cifras de toda la agencia: en gestión, firmados y sin avanzar

Cada agente, con sus compradores, sus fases y su última actividad

Un toque sobre un agente, y ve lo mismo que él, en solo lectura

Sin pedir informes a nadie.



A continuación → y el comprador, ¿qué ve?

PARA VUESTRO COMPRADOR · MY DREAM NEST

Y el comprador lleva su compra en el bolsillo



Su inicio



Su camino a casa



Sus documentos



Su simulador

En siete idiomas. Los mismos dos caminos que ve vuestro agente, contados para él.

A continuación → lo que la app nunca enseña

CONFIANZA POR DISEÑO

Lo que la app nunca enseña

✓ Lo que ve vuestro agente

- El nombre de pila del comprador
- En qué fase están su hipoteca y su vivienda
- Quién lleva su operación en Dream Nest

Lo que nunca ve

- Importes ni ingresos
- Bancos
- Documentos
- Apellidos

La documentación financiera se queda en nuestros sistemas, con acceso controlado.

A continuación → lo que gana cada uno

VENTAJAS PARA UNOS Y PARA OTROS

Lo que gana cada uno

EL COMPRADOR

- Sabe en qué paso está su compra
- Sube sus documentos una sola vez
- Su app, en su idioma
- Una persona real al otro lado

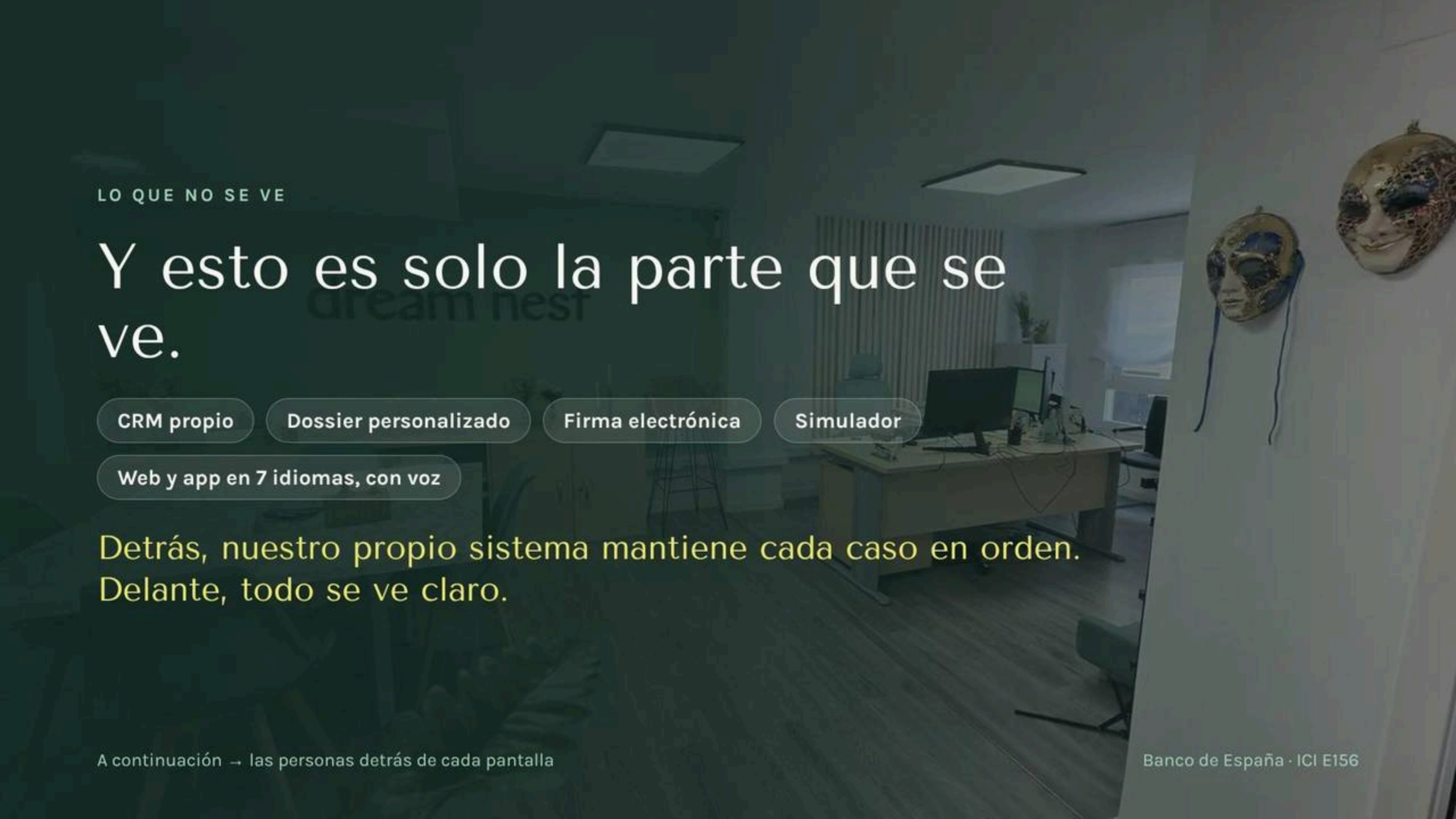
EL AGENTE

- Su propio enlace para presentar compradores
- Sabe a quién llamar hoy
- Enseña viviendas con presupuestos realistas
- Una gestora con nombre

LA DIRECCIÓN

- Toda la agencia de un vistazo
- Cada comprador, ligado a su agente y su origen
- Sin custodiar datos financieros
- Un servicio más completo

Vosotros conocéis las propiedades y a vuestros compradores. Nosotros aportamos la estrategia financiera.



LO QUE NO SE VE

Y esto es solo la parte que se ve.

CRM propio · Dossier personalizado · Firma electrónica · Simulador · Web y app en 7 idiomas, con voz

Detrás, nuestro propio sistema mantiene cada caso en orden.
Delante, todo se ve claro.

A continuación → las personas detrás de cada pantalla

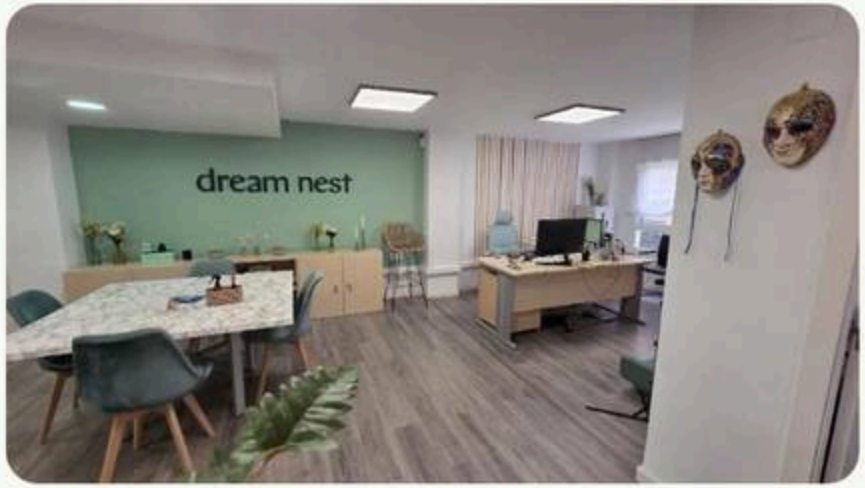
A UNA LLAMADA

Personas reales. Sin call centers.

- Una llamada, un email o un WhatsApp, y respondemos nosotros
- Una gestora con nombre para vuestra agencia
- Una empresa entera dedicada a que vendáis mejor

Y vuestros compradores, arropados de principio a fin.





EL EQUIPO

Detrás de cada pantalla, personas



Cassandra Lyn Rosenblum

FOUNDER & CEO

Dirección estratégica



Mónica Cubel

Senior Mortgage Advisor · LCCI

Cuentas de colaboradores



Ioana Furau

Senior Mortgage Advisor · LCCI

Mercados internacionales



María Amparo Salvador

Abogada · Legal & Compliance

Cumplimiento normativo

Una relación directa con la dirección, asesoras certificadas y el respaldo de todo un equipo.

MÁS ALLÁ DE CADA HIPOTECA

Campañas conjuntas

- Eventos y ferias
- Marketing conjunto
- Renders de vuestros proyectos
- Formación de equipos
- Planes de incentivos comerciales
- Material para vuestros compradores

Una empresa pequeña, con grandes proyectos y mucha flexibilidad.









CÓMO EMPEZAMOS

Empezar es sencillo

1

Os invitamos

La dirección y cada agente reciben su acceso por email.

2

Os la enseñamos en una sesión

Con vuestros agentes, en vuestra oficina o en línea.

3

Presentáis el primer comprador

Y a partir de ahí, lo seguimos juntos.

¿Queréis medirlo? Un piloto de 90 días con un grupo de agentes, y lo revisamos juntos.

GRACIAS

Esto es solo el principio.

Más herramientas, más mercados y más compradores. Lo que viene, lo construimos con vosotros.

App My Dream Nest

Dream Nest · Mortgage & Property Strategists in Spain · Banco de España ICI E156 · dreamnestspain.com

ANEXO · ERRORES COMUNES

¿Dejarías que tu comprador hiciera esto?

«Ya tiene preaprobación de su banco en su país.»

Un banco extranjero no presta en España como en casa. El caso se prepara para un banco español.

«La tasación saldrá por el precio.»

El banco trabaja sobre el menor entre precio y tasación. Si sale más baja, la diferencia la pone el comprador.

«Firmamos arras y la hipoteca ya llegará.»

Con la financiación sin revisar, la señal puede quedar en riesgo. Revisarla antes protege la venta.

«El tipo de cambio no importa, ya lo tengo calculado.»

Si cobra en otra divisa, el peso real de la cuota cambia con ella. Mejor preverlo.

Detectar los riesgos a tiempo evita problemas y decisiones costosas.