

A modern, multi-level house with large glass windows and balconies, situated on a hill overlooking the sea. The sky is filled with soft, colorful clouds from a sunset or sunrise. In the foreground, a swimming pool reflects the light from the sky and the house.

MÁTYÁS&SOLÀ

Proceso de Compra y Mapa de Valor

Trabajamos con compradores, inversores y *family offices* húngaros, proporcionando orientación estratégica y apoyo operativo para la compra de inmuebles y la gestión de carteras en la costa de Barcelona, Costa del Maresme, Costa Brava y la isla de Menorca.



Dinámica del mercado inmobiliario español

Este documento ofrece una visión general completa del mercado —respaldada por datos— y presenta cómo funciona el proceso de consultoría para los compradores de MÁTYÁS & SOLÀ, desde el descubrimiento hasta el apoyo poscierre, integrando la estructura de honorarios y destacando la creación de valor en cada paso.

636,9K

compraventas en 2024

número récord de transacciones en todo el país

9,2%

crecimiento anual

en comparación con el año anterior

14,6%

compradores extranjeros

93.000 compras internacionales

El mercado inmobiliario español ha estado muy activo en los últimos años, caracterizado por la fuerza de la demanda y la escasez de oferta.

Este mercado impulsado por la demanda ha provocado aumentos generales de precios, especialmente en viviendas de obra nueva. Sin embargo, aún existen oportunidades inmobiliarias con una excelente relación calidad-precio y un buen potencial en el mercado: la clave reside en un conocimiento adecuado de la situación y un análisis minucioso.



Nuestro equipo de expertos se apoya en datos para identificar oportunidades prometedoras y ayudar a evitar compras sobrevaloradas o arriesgadas

Nuestro objetivo es ayudarle a tomar la mejor decisión: adquirir una propiedad que le genere valor a largo plazo. De cara a 2026, varios factores podrían fortalecer aún más el atractivo del ROI de las inversiones inmobiliarias: el crecimiento económico y del empleo, el aumento de los salarios reales y la continua y sólida demanda extranjera son factores positivos.





Oferta escasa, demanda fuerte

En España, el mercado inmobiliario ha entrado en un estado de desequilibrio tenso: la demanda ha superado con creces a la oferta durante años, lo que ha dado lugar a una escasez estructural de viviendas

**Faltan 700.000
viviendas**

según estima el
Banco de España

**1,2M de nuevos
hogares**

creados entre
2021 y 2025

En la década posterior a la crisis de 2008, la construcción de viviendas fue muy inferior a la demanda. Este déficit se acumuló a medida que el número de nuevos hogares superaba sistemáticamente el de nuevas viviendas construidas.

El problema tampoco es uniforme geográficamente: la gran mayoría de la escasez se concentra en la capital y en regiones económicamente atractivas, con Madrid y Barcelona a la cabeza. En estas zonas —la ciudad de Barcelona y sus alrededores, así como las zonas costeras turísticas— la demanda es intensa y la nueva construcción está muy limitada.

Limitaciones al desarrollo y aumento de precios

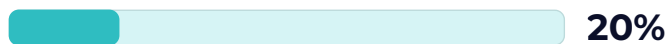
Cuellos de botella en infraestructura

La escasez de oferta también se debe a limitaciones de desarrollo. Si bien, en principio, existe una oferta potencial de suelo, los cuellos de botella en infraestructura y licencias impiden una rápida expansión de la oferta:

Solo alrededor del 13 % de los proyectos residenciales potenciales cuentan con una conexión a la red eléctrica de acceso rápido, y solo alrededor del 20 % cuenta con una infraestructura de transporte adecuada; el resto de los desarrollos planificados actualmente no son viables ni técnica ni temporalmente.



con conexión a la red eléctrica disponible rápidamente



con infraestructura de transporte adecuada

El mercado inmobiliario español no sufre, pues, de falta de suelo disponible, sino de que el ciclo urbanístico es lento y engorroso.

Aumento continuo de precios

El número de permisos de construcción está aumentando: en 2025 superó los 140.000 nuevos permisos de vivienda (la cifra más alta desde 2008), pero todavía está muy lejos de las ~230.000 nuevas viviendas necesarias por año para abordar la escasez de viviendas acumulada en 2037.

El resultado: En 2025, los precios de la vivienda en España experimentaron un fuerte aumento, a una tasa media nacional de alrededor del 12-13 % en comparación con el año anterior. El índice oficial del INE mostró un aumento anual del 12,8 % en el tercer trimestre de 2025, una tasa no observada desde 2007..



Aumento de precios del mercado inmobiliario en España

Según datos de portales inmobiliarios que indican los precios de oferta del mercado, a finales de año el precio por metro cuadrado de los pisos de segunda mano había alcanzado un máximo histórico, con una media nacional de ~2639 EUR/m² (un incremento anual del 16,2%). Cabe destacar que los precios están subiendo en todas las comunidades autónomas: en 2025, los precios de los inmuebles aumentaron en todas las comunidades autónomas de España, generalmente en cifras de dos dígitos.

Cataluña

+11,1% crecimiento anual

Barcelona

+9-10% aumento anual precios

1

2

3

Islas Baleares

+9,6% crecimiento,
5160 EUR/m²

Las costas y las islas del Mediterráneo son mercados especialmente atractivos: la demanda está impulsada tanto por compradores nacionales como extranjeros, y la oferta en estos lugares también es geográficamente limitada (falta de terrenos urbanizables, regulaciones estrictas).

¿Por qué es importante el apoyo al comprador?

La situación también es llamativa en la comparación internacional: mientras que la eurozona en su conjunto mostró solo un aumento moderado, de alrededor del 5%, en los precios de la vivienda durante 2025, muchas de las principales ciudades europeas, incluida Barcelona, siguen experimentando una escasez de oferta y fuertes aumentos de precios.

High interest rates have cooled the market in many Western European countries, but there has been no significant correction in popular regions of Spain due to structural excess demand. In fact, experts say that this is not a classic real estate bubble, as the boom is not based on credit but on financially strong buyers and investors.

Record foreign demand

La proporción de compradores extranjeros es récord: en 2025, el 18% de las compraventas fueron realizadas por extranjeros (133.000 transacciones), lo que supone un máximo histórico

Casi la mitad de ellos son extranjeros no residentes, es decir, compradores que buscan específicamente oportunidades de inversión, normalmente centrándose en propiedades costeras de gama media y alta. Todo ello ha impulsado aún más los precios en los destinos vacacionales más codiciados.

Long-lasting value retention

Debido a la escasez de oferta y a las limitaciones de desarrollo, se puede esperar una estabilidad duradera y una revalorización adicional en la región de Barcelona, en la costa catalana (Maresme, Costa Brava) y en Menorca, que pertenece a las Islas Baleares.

Se trata de ubicaciones premium, donde existe una demanda tanto local como internacional, pero la creación de nueva oferta es lenta y limitada. Los vendedores se encuentran en una posición negociadora fuerte y la competencia entre los compradores es feroz, por lo que las buenas oportunidades se agotan rápidamente.

En este entorno de mercado lleno de retos, es fundamental que se prepare para la compra con una visión estratégica y un conocimiento profundo del mercado.

Debido a las particularidades del mercado inmobiliario español (diferencias lingüísticas y jurídicas, ofertas que cambian rápidamente, cultura de negociación diferente), contar con la representación de un experto puede suponer una gran ventaja competitiva. El equipo de MÁTYÁS & SOLÀ está exclusivamente al servicio de los intereses del comprador: descubre oportunidades ocultas, negocia precios ventajosos para usted basándose en datos y le guía a lo largo de todo el proceso a través de los laberintos burocráticos.

Pasos del proceso de compra

MÁTYÁS & SOLÀ guía al cliente a lo largo del complejo proceso de compra de un inmueble mediante un procedimiento estructurado, pero flexible, en el que cada fase está orientada al éxito y la protección del comprador.

Nuestra estructura de tarifas transparente garantiza que nuestros intereses estén en consonancia con los suyos: la planificación estratégica inicial se realiza por una tarifa fija, y la tarifa por éxito solo se cobra cuando la compraventa se ha completado con éxito, por lo que solo salimos ganando si usted también lo hace.



Primera consulta gratuita

30 min. conversación sin compromiso



Planificación estratégica – BSB

Elaboración del Buyer Strategy Blueprint



Búsqueda y pipeline

Elaboración de la lista de inmuebles



Informe de Inversión

Investment Brief sobre el inmueble seleccionado



Negociación

Presentación de la oferta de compra



Tramitación de la C-V

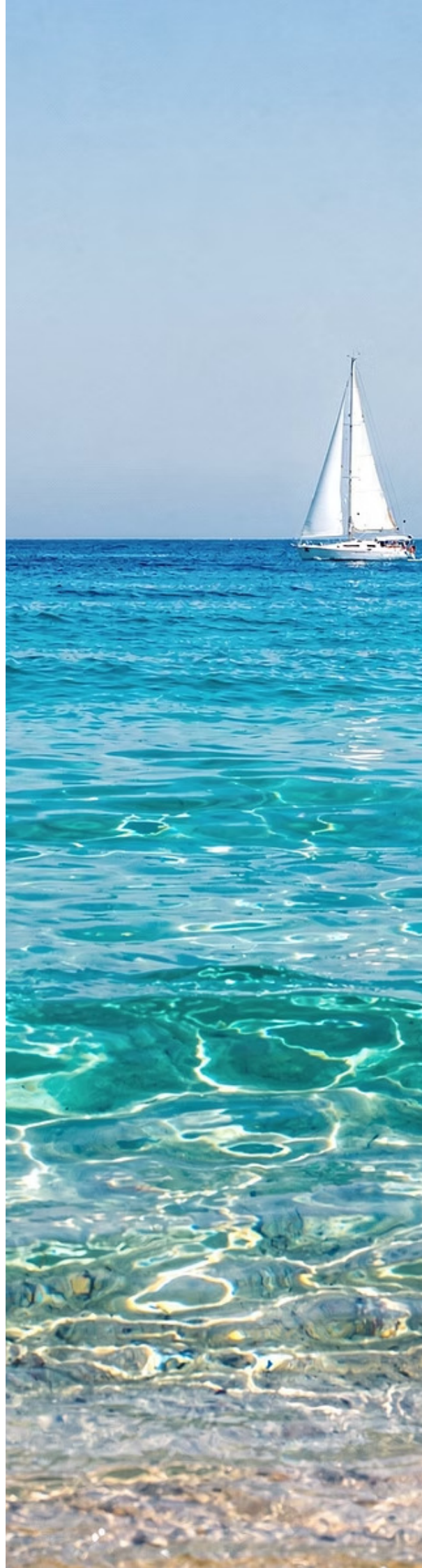
Cierre– ante notario



Apoyo al propietario

Servicios postcompra

A continuación, repasamos los pasos principales, desde el contacto inicial hasta la gestión de la cartera.



1. Primera consulta gratuita (30 min.)

Toda colaboración comienza con una conversación gratuita y sin compromiso. En esta llamada telefónica o videollamada de unos 30 minutos, conoceremos sus necesidades, objetivos y preguntas, ya sea que se trate de la compra de una vivienda en la costa para cambiar de estilo de vida o de la búsqueda de una propiedad con fines de inversión.

El objetivo de la primera consulta

Conocernos e informarle: hablamos de sus ideas (ubicaciones preferidas, por ejemplo, Barcelona, la costa (Maresme, Costa Brava) o la tranquila y lujosa Menorca, tipo de propiedad, presupuesto, expectativas de rendimiento, plazo, etc.) y le explicamos cómo podemos ayudarle.

En este punto, también le ofrecemos una opinión experta sobre la realidad del mercado, por ejemplo, cuáles son los precios de las categorías que busca, cuánto tiempo puede tardar en encontrar la propiedad adecuada y qué obstáculos pueden surgir.

Precio

Sin cargo

- Al final de la conversación, usted tendrá una idea clara del proceso, los pasos previstos y el valor que aportamos con nuestra colaboración.



No hay compromiso: nuestro objetivo es que usted pueda tomar una decisión fundamentada sobre el siguiente paso.

2. Planificación estratégica – Buyer Strategy Blueprint (BSB)

La primera fase formal de colaboración es la elaboración del Buyer Strategy Blueprint (BSB), es decir, un plan estratégico para el comprador. Este documento y análisis personalizado sirve como hoja de ruta durante todo el proceso.

¿De qué consta el BSB?



Perfil del cliente y definición de objetivos

Registraremos detalladamente sus motivaciones y expectativas



Análisis de segmentos de mercado

Comparación de ubicaciones y tipos de inmuebles



Presupuesto y financiación

Plan financiero y costes adicionales



Plazo y cronograma

Calendario realista para la compra



Análisis de riesgos

Retos potenciales y soluciones

En primer lugar, realizaremos una consulta en profundidad sobre sus preferencias, posibilidades financieras e intenciones a largo plazo. Posteriormente, llevaremos a cabo un estudio de mercado en los segmentos relevantes: recopilaremos datos sobre los precios, la oferta, las tendencias de la demanda en las regiones seleccionadas (por ejemplo, el centro de Barcelona frente a los suburbios, Maresme, las pequeñas ciudades de Menorca o algunas zonas turísticas de la Costa Brava), así como sobre los factores legales y ambientales (por ejemplo, la rigurosidad de las normas de construcción en Menorca o la rentabilidad esperada de los alquileres turísticos en la costa catalana). El BSB incluye la **elaboración de la estrategia de compra óptima**: propondremos tipos de inmuebles, tamaños, ubicaciones objetivo, e incluso plantearemos alternativas (cuál es la compensación, por ejemplo, entre una casa o apartamento en la costa y una propiedad en el interior o en los suburbios, según sus necesidades). También elaboraremos un **plan de financiación y presupuesto**, teniendo en cuenta los impuestos y costes adicionales, las posibles necesidades de crédito, así como la **programación de la transacción** (cuán rápido conviene actuar, qué hay que preparar de antemano).



El resultado tangible del Buyer Strategy Blueprint es un informe escrito detallado y un plan de acción, que le presentamos de forma clara pero respaldada por datos. Típicamente, lo revisamos juntos en una presentación en línea para llegar a un acuerdo en todos los puntos y ajustar el plan si es necesario.

¿Por qué es importante esto?

El BSB asegura que usted y nosotros estemos **alineados** y que abordemos la **búsqueda con criterios y estrategias precisamente definidos, previniendo malentendidos y posibles decepciones**. A través de una planificación cuidadosa, **ahorramos tiempo y dinero**: no daremos vueltas innecesarias con propiedades que no se ajustan a sus objetivos, y podremos actuar con confianza en el mercado, sabiendo dónde hay valor y dónde no. *(Tarifa: **2500 €**, que incluye el asesoramiento estratégico y la preparación del documento Blueprint.)*

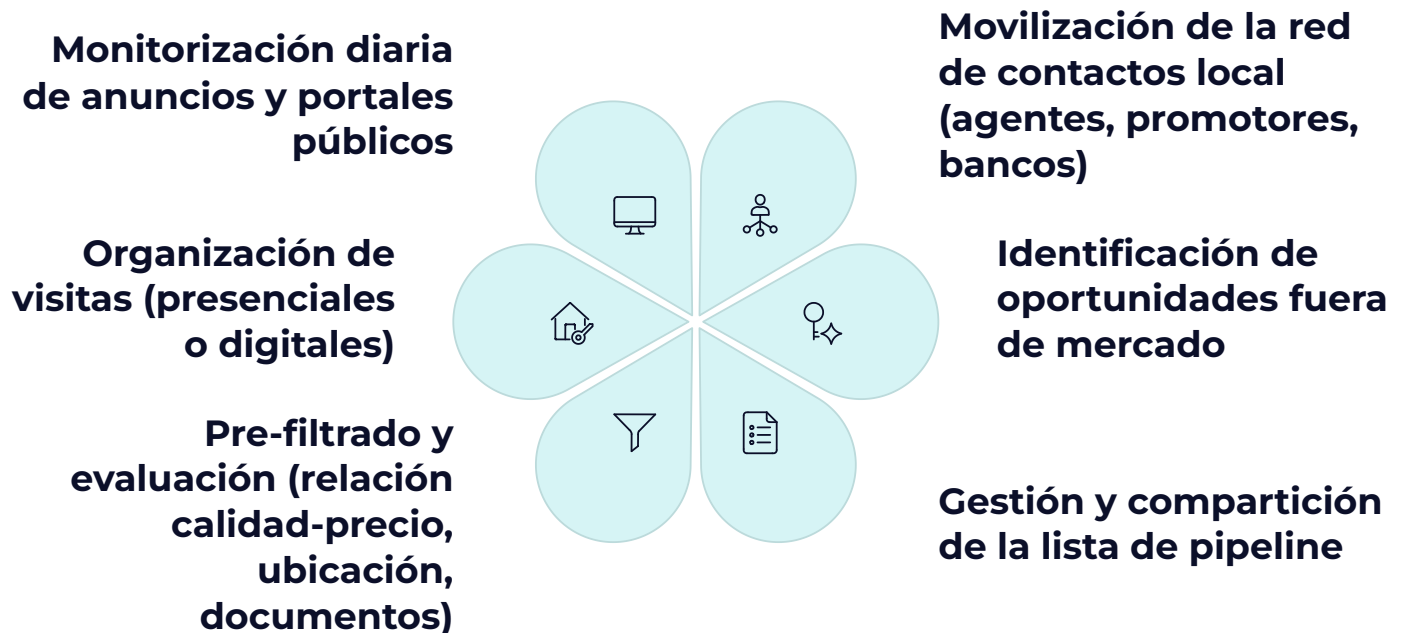


Tarifa

2 500 €

3. Búsqueda y elaboración del pipeline de propiedades

Con el plan estratégico aprobado, comenzamos la búsqueda de propiedades según los parámetros definidos. MÁTYÁS & SOLÀ explora proactivamente el mercado a través de todas las fuentes posibles.



"A menudo las mejores compras son propiedades que aún no han salido al mercado; para nuestros clientes, podemos ofrecer acceso a estas."

- ❏ Las medidas administrativas de apoyo también se inician en esta fase: obtención del NIE, apertura de cuenta bancaria, preparación de poderes, todas las tareas burocráticas necesarias para la capacidad de transacción. Esto se proporciona como un paquete administrativo separado.

4. Elaboración del Informe de Inversión sobre la propiedad seleccionada

Cuando hayamos identificado conjuntamente la propiedad objetivo más prometedora, el siguiente paso crítico es elaborar un Informe de Inversión (Investment Brief). Se trata de un análisis en profundidad y un documento de apoyo a la decisión que le ayuda a evaluar objetivamente el valor de la propiedad.

¿De qué consta el Investment Brief?



Ubicación y perfil de la propiedad

ubicación, vecindario, servicios, parámetros físicos, estado



Análisis Comparativo de Mercado (CMA)

relación calidad-precio, transacciones similares, gráficos y tablas



Análisis de rentabilidad y costes

rentabilidad del alquiler, costes únicos, mantenimiento anual, flujo de caja



Riesgos y due diligence

situación legal, antecedentes de la comunidad de propietarios, evaluación del estado técnico



Propuestas estratégicas

precio de salida recomendado, estrategia de negociación, estipulaciones o soluciones

Ejemplo: En un apartamento en el centro de Barcelona, la comparación de mercado mostró que el precio de oferta estaba sobrevalorado en un ~5%, mientras que la rentabilidad del alquiler era de alrededor del ~4%. Nuestro cliente cerró con éxito un trato con un precio ~4% más bajo, lo que mejoró su rentabilidad.

Durante la entrega del Informe de Inversión, repasaremos los puntos en detalle y responderemos a sus preguntas. El objetivo: que pueda tomar una decisión sobre la oferta con confianza y con toda la información.



5. Negociación y representación de la oferta de compra

Si, basándose en el Informe de Inversión, decide que desea adquirir la propiedad, MÁTYÁS & SOLÀ se encargará del proceso de negociación y de la presentación de la oferta. Aquí, nuestro conocimiento del mercado local y nuestra experiencia profesional en negociación representan un valor inmenso.

Estrategia de negociación:

- Determinación del precio de oferta (en varias etapas)
- Clarificación de las condiciones (depósito, pago, entrega)
- Argumentación basada en datos
- Comunicación profesional en español/catalán

Posicionamiento ganador:

- Resaltar sus puntos fuertes
- Enfoque holístico (no solo importa el precio)
- Soluciones creativas para llegar a un acuerdo
- Información transparente sobre cada avance

Sistema de comisión por éxito

La tarifa por el proceso de negociación y compra se cobra en caso de un cierre exitoso. Esta tarifa de éxito es un porcentaje preestablecido del precio de compra, con una cantidad fija mínima, y vence al firmar el contrato de compraventa definitivo. Esto garantiza que estamos completamente interesados en su éxito.

Finalmente, si se logra un acuerdo, la oferta es aceptada, y en ese momento usted realiza el depósito. Por supuesto, también revisaremos la documentación con nuestros socios legales para asegurar que sus intereses estén protegidos.

6. Cierre de la compraventa (Closing)

Incluso después de un acuerdo exitoso, no hay descanso; de hecho, es en este momento cuando más intensa es la labor de fondo. El cierre abarca numerosas gestiones administrativas y legales que le quitaremos de encima. MÁTYÁS & SOLÀ actuará como gestor de proyecto y supervisor en su beneficio.

Due diligence legal y técnica

verificación y coordinación del registro de la propiedad, cargas y permisos

Financiación y transferencias

coordinación de créditos bancarios, verificación de cantidades, optimización de transferencias

Gestión administrativa y logística

cita notarial, revisión de contrato, intérprete, poder, NIE

Día del cierre

firma notarial, pago del precio de compra, verificación de documentos, entrega de llaves

"Nuestra experiencia demuestra que **esta es la etapa más difícil para los compradores extranjeros** si lo hacen por su cuenta, ya que implica documentos legales en un idioma desconocido, procedimientos oficiales y plazos estrictos."

Al finalizar el cierre, compartiremos su alegría, ya que nuestro proyecto conjunto habrá concluido con éxito. Por supuesto, nuestra relación no termina aquí; nuestros clientes pueden contar con nosotros en el futuro.



7. Apoyo al nuevo propietario y gestión de cartera después de la compra, si requerido

La filosofía de MÁTYÁS & SOLÀ se basa en una asociación a largo plazo con nuestros clientes. No desaparecemos al día siguiente de la compraventa; al contrario, la verdadera creación de valor a menudo comienza después de la compra.

Gestión de renovación y transformación

arquitecto, constructor, presupuestos, permisos, gestión de proyectos

Apoyo en alquiler y operaciones

gestión de propiedades, selección de inquilinos, contratos, mantenimiento, informes

Representación del propietario y relaciones comunitarias

juntas generales, reuniones de vecinos, proveedores de servicios públicos, trámites administrativos

Gestión de cartera y asesoramiento

seguimiento de oportunidades de mercado, nuevas inversiones, gestión de activos personalizada



Estructura flexible

Los servicios post-compra mencionados se pueden contratar mediante una tarifa de retención mensual. Determinamos conjuntamente el alcance del soporte necesario y, por una tarifa mensual transparente, garantizamos disponibilidad continua y asistencia proactiva.

Nuestro objetivo es la confianza y satisfacción a largo plazo, para que usted no solo compre una propiedad en España, sino que realmente se sienta como en casa y construya su valor con confianza a lo largo de los años.

8. Plan Estratégico del Comprador (BSB) – estrategia para su éxito

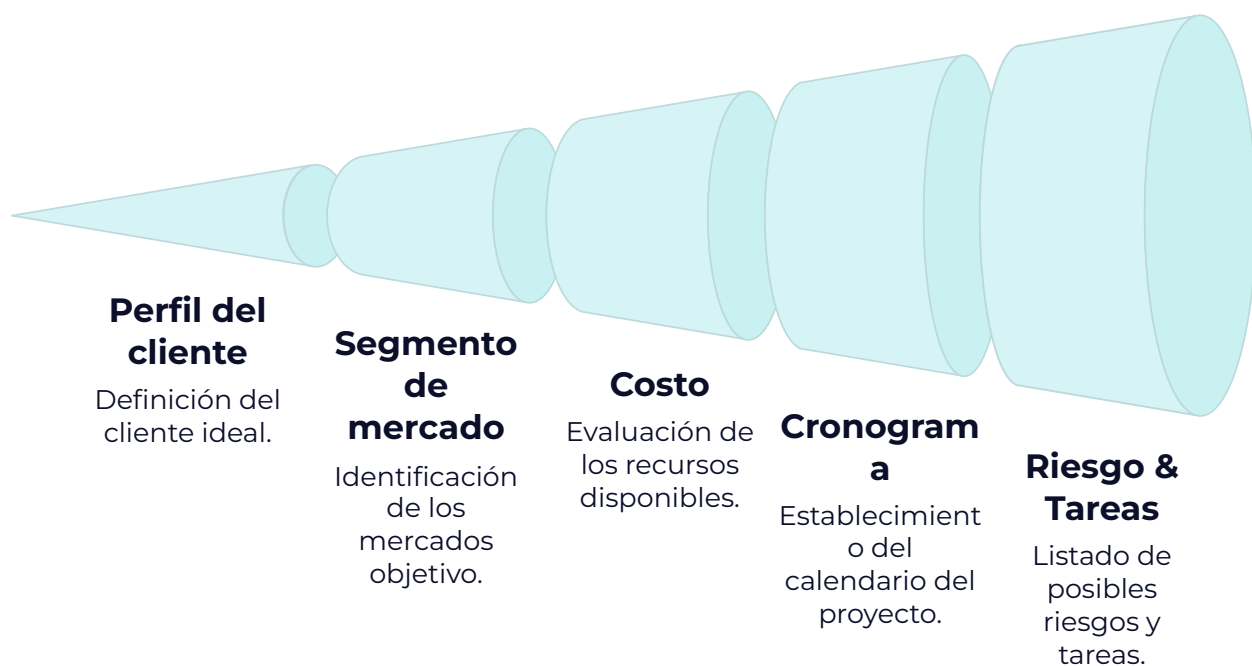
El Buyer Strategy Blueprint es uno de los servicios clave de MÁTYÁS & SOLÀ, que sienta las bases de todo el proceso de compra. ¿Por qué necesita un plan estratégico? Piense en el mercado inmobiliario español como un terreno desconocido, lleno de oportunidades, pero también de desafíos.

Los elementos principales del BSB:

- Perfil del cliente y definición de objetivos
- Análisis de segmentos de mercado y ubicaciones
- Presupuesto y financiación
- Calendario y cronograma
- Análisis de riesgos y lista de tareas

¿Por qué es importante?

El BSB asegura que avancemos de forma planificada y enfocada, en lugar de improvisada, minimizando los riesgos. Es un "manual" personalizado y único que servirá como punto de referencia en el futuro.



"Según los comentarios, esto es extremadamente útil para nuestros clientes: muchos dicen que el BSB estructura sus pensamientos, ayuda a establecer prioridades y es tranquilizador ver un plan concreto en sus manos."

El Buyer Strategy Blueprint no es un documento estático, sino también un proceso de reflexión conjunta. Lo ajustamos con usted hasta que esté completamente satisfecho. Con un BSB bien elaborado, entraremos al mercado con mucha más confianza.

9. Informe de Inversión (Investment Brief) – decisión fundamentada, compra tranquila

El Informe de Inversión es nuestra evaluación personalizada para una propiedad específica, que le brinda total certeza o una señal de advertencia en el momento decisivo. ¿Qué ofrece? En resumen: hechos, cifras y opinión experta sobre la propiedad en cuestión.

Análisis de valor de mercado

el valor real de la propiedad en el mercado actual. Esto lo determinamos basándonos en ventas recientes y lo comparamos con el precio de anuncio.

Cálculo de rendimiento y costos

ingresos, gastos, presupuesto de mantenimiento. En caso de inversión, ¿cuántos ingresos se esperan (alquiler) y cuántos gastos (impuestos, mantenimiento)? También calculamos el presupuesto de mantenimiento para uso propio.

Due diligence legal y técnica

obstáculos legales, riesgos, estado del edificio. ¿Existe algún obstáculo o riesgo legal (p. ej., hipoteca, litigio, reconstrucción ilegal)? ¿En qué estado se encuentra el edificio, es necesaria alguna reparación o renovación?

Factores ambientales y de estilo de vida

- ¿Se ajustan el vecindario y la propiedad a su estilo de vida (transporte, ruido, vecindario, servicios)? Por ejemplo, una villa en la ladera de una montaña puede ser hermosa, pero si usted imaginaba paseos por la playa, también prestamos atención a esto.

Próximos pasos recomendados

- Hacemos una sugerencia sobre **si vale la pena y bajo qué condiciones continuar**. Aquí también resumimos la estrategia de negociación.

"A menudo, el comprador se enamora de una casa o apartamento a primera vista, y eso está bien, ya que una propiedad también es un producto emocional. Pero nuestra tarea es ver más allá de la 'niebla rosa' y examinar objetivamente: ¿es realmente una buena compra la propiedad?"

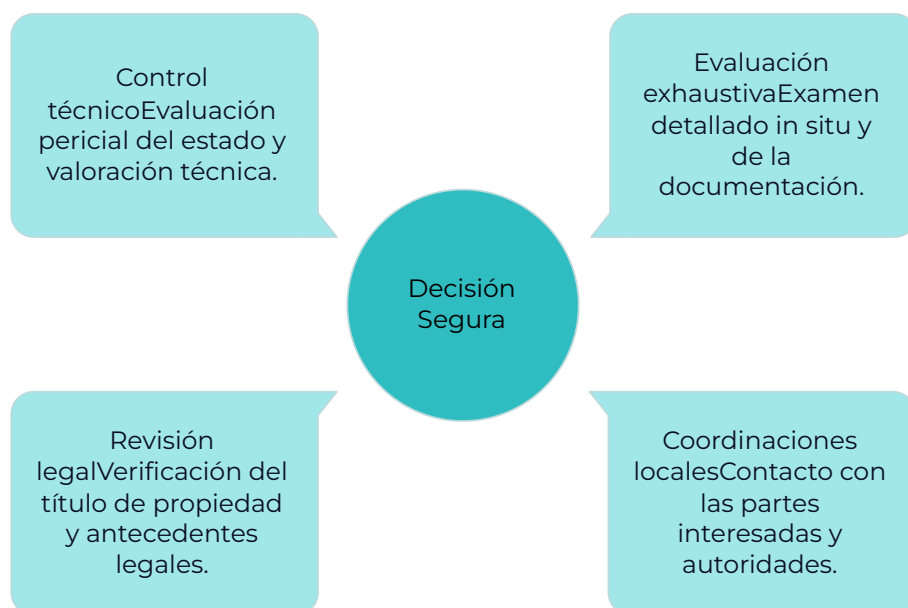
10. ¿Cómo ayuda a la decisión?

Al elaborar el Informe de Inversión, **movemos cada piedra** para obtener información precisa. No es raro que hablemos con el representante de la comunidad o los vecinos del edificio, consultemos la opinión de un arquitecto sobre una posible idea de reconstrucción, o investiguemos en el ayuntamiento los planes de desarrollo futuros (para que, por ejemplo, no se construya una autopista debajo de la ventana dentro de unos años). **Este trabajo minucioso es la garantía de la tranquilidad:** usted firmará la compraventa solo cuando sepa exactamente qué está comprando.

El Informe de Inversión funciona como una red de seguridad invaluable. Con su ayuda, se pueden identificar a tiempo los obstáculos ocultos antes de comprometerse con una propiedad. Por ejemplo, si una propiedad está sobrevalorada, tiene problemas legales ocultos o presenta graves deficiencias técnicas, nuestro informe las revelará. Así lo protegemos de caer en una mala inversión y de tener que afrontar costos imprevistos.

Por el contrario, cuando el Informe de Inversión confirma el valor y la idoneidad de una propiedad, usted podrá actuar con total confianza. Con los hechos y cifras en la mano, se encontrará en una posición de negociación mucho más fuerte y podrá tomar decisiones bien fundamentadas. No decidirá simplemente basándose en emociones o impresiones superficiales, sino que lo hará en posesión de análisis profundos, lo que difiere fundamentalmente de una compra sin el análisis adecuado.

Este trabajo minucioso es la garantía de la tranquilidad. Desaparece la incertidumbre, no tendrá que temer sorpresas desagradables después de la compra y podrá dormir tranquilo, sabiendo que ha tomado la decisión más informada posible. El Informe de Inversión garantiza que cerrará un buen negocio con confianza y total transparencia.





10. Asociación a largo plazo y creación de valor

MÁTYÁS & SOLÀ no ofrece una intermediación única, sino una asociación estratégica completa para la compra y propiedad de su inmueble en España.

Servicio premium

La naturaleza premium de nuestro servicio radica en que brindamos atención detallada, experiencia y cuidado en cada aspecto, como si estuviéramos gestionando nuestra propia inversión. La tranquilidad y el éxito de nuestros clientes son también la medida de nuestro éxito.

Oportunidades de mercado

El entorno del mercado español ofrece actualmente enormes oportunidades y serios desafíos a la vez. Quien actúe a tiempo y con el apoyo profesional adecuado, podrá obtener un valor y resultados significativos.

- ❑ Creemos que, con nuestra intervención experta, sus intereses se harán valer plenamente, y el proceso no será una fuente de estrés, sino una experiencia.

MÁTYÁS & SOLÀ combina de forma única el conocimiento local, un enfoque impulsado por datos de mercado y la comprensión de las necesidades de los clientes húngaros. Estamos listos para escribir también su historia de éxito en el mercado inmobiliario español.

Resumen y próximo paso

Si ha llegado hasta aquí leyendo el documento, ha obtenido una imagen clara de por qué ahora es el momento de entrar en el mercado inmobiliario de Barcelona y Cataluña, por qué estas áreas destacadas ofrecen las mejores oportunidades y por qué vale la pena contratar a un asesor del comprador durante el proceso.

MÁTYÁS & SOLÀ combina de forma única el **conocimiento local, un enfoque impulsado por datos de mercado y la comprensión de las necesidades de los clientes húngaros.**

"No posponga la realización de sus planes: las condiciones actuales del mercado ofrecen excelentes oportunidades, y le ayudaremos a explotarlas de forma segura y profesional." ¡Actúe ahora y disfrute pronto de la puesta de sol en la costa española desde la terraza de su propia propiedad!

③ Contáctenos para una consulta gratuita: info@matyasola.hu +34 649 839 190

Perspectiva

Información y análisis de
mercado precisos

Estrategia

Plan de compra
personalizado

Socio comprometido

Apoyo a largo plazo en cada
paso

MÁTYÁS & SOLÀ