

## HISTORIAS QUE MERECE SER CONTADAS

## RECIBE NUESTRAS ACTUALIZACIONES

Introduce tu E-mail aquí:

Suscríbete

## MANIFIESTO



GRUPO  
estrategia

impulsa

## HAZTE FAN

## PRESENCIA EN REDES SOCIALES

facebook

Ning

YouTube

LinkedIn

twitter

## MÁS EXPERIENCIAS

Octubre de 2009 (6)  
Septiembre de 2009 (13)  
Agosto de 2009 (5)  
Julio de 2009 (14)  
Junio de 2009 (20)

## ENTIDADES COLABORADORAS

ADEFAM  
Cámara de Comercio de Madrid  
Cámara de Comercio Alemana  
CEIM  
DIRCOM  
Cambra de Comerç de Barcelona  
Instituto de Estudios Económicos  
ONTSI  
Know Square

## MEDIOS COLABORADORES

Diario Crítico  
Mi cartera de Inversión  
MuyComputer  
MuyPymes  
PR Noticias  
Ser Responsable  
Telecinco  
Yo Dona

## EMPRESAS COLABORADORAS

## Tomás Marlí. Torrent de Juià S.L: El Sistema Torrent, dos propuestas rompedoras en el sector de la intermediación inmobiliaria

Octubre 2, 2009



Tomás Marlí / Director General / Torrent de Juià S.L



En Torrent de Juià S.L., pequeña promotora inmobiliaria de origen familiar, hacía tiempo que nos preguntábamos: 'Si Christie's y Sotheby's llevan más de 200 años celebrando subastas privadas de arte ¿por qué no puede funcionar en España un sistema de intermediación inmobiliaria que se base en la celebración de una licitación (subasta) privada de un determinado inmueble?. Al fin y al cabo, un

inmueble es como una joya o un cuadro, es único'.

No obstante, había también otro tema que no acabábamos de entender y que analizamos conjuntamente con un estudio de creatividad llamado Stereonoise: 'Si compras una cámara de fotos en unos grandes almacenes te permiten que te la lleves a casa, que la pruebes y, si no te gusta, incluso la puedes devolver. Si te compras un coche, que puede valer 100 veces más que una cámara de fotos, puedes probarlo sin ningún tipo de compromiso. ¿Por qué cuando te compras el piso, que puede valer 20 veces más que un coche y que será muy probablemente la compra más importante de tu vida, no puedes probarlo?... aunque sea sólo por una noche, para ver por dónde sale el sol... No hay que olvidar que es el hogar donde muy probablemente vivirás el resto de tu vida'.

La intensidad del día a día en los años de bonanza del sector no nos permitieron, sin embargo, dar respuesta a nuestras inquietudes. No obstante, el radical cambio sufrido por el sector de la construcción en los dos últimos años es lo que nos ha espoleado a diversificar y crear el Sistema Torrent ([www.casasalicitacion.com](http://www.casasalicitacion.com)), un sistema de intermediación inmobiliaria basado en la posibilidad de disfrutar de una experiencia vivencial que permite probar una vivienda durante un periodo máximo de 36 horas y que finaliza con la adjudicación de la misma al mejor postor de una licitación (subasta) privada, voluntaria y presencial que se realiza dentro de la propia vivienda.

Antes sólo decíamos a nuestros clientes: ¡Compre!

Ahora les decimos:

- 1.- ¡Pruebe! (dos fantásticos días).
- 2.- ¡Conozca! (a sus futuros vecinos).
- 3.- ¡Viva! (en su futuro barrio).
- 4.- y ¡Puje! (decida usted el precio).

... y no nos va nada mal.

Tomás Marlí / Director General / Torrent de Juià S.L

Comparte



### One Response to "Tomás Marlí. Torrent de Juià S.L: El Sistema Torrent, dos propuestas rompedoras en el sector de la intermediación inmobiliaria"

fernando esteban dice:  
4 Octubre 2009 a las 13:36

Lo cierto es que esta medida sí es innovadora. Es difícil que un bien tan

costoso como una casa se ponga a prueba para los clientes. Hasta ahora, lo máximo era ver la casa unas cuantas veces y después decidir. Creo que esta medida puede ser buena para la empresa y también para el cliente final.

En cierto modo, si la empresa pone facilidades a los clientes, éstos tendrán mejor conocimiento de los productos que adquirirán y ello ayudará a la decisión final de compra final.

## Leave a Reply

<input type="text"/>	Name (required)
<input type="text"/>	Mail (will not be published) (required)
<input type="text"/>	Website
<div style="border: 1px solid #ccc; height: 100px; width: 100%;"></div>	
<input type="submit" value="Submit Comment"/>	

Alimarket  
ARESA BOAT'S  
AstraZeneca  
Atos Origin  
Barcelona Meeting Point  
Boiron  
Cigna  
Crédito y Caución  
Departament de Salut - Generalitat de Catalunya  
Diariocrítico.com  
DKV Seguros  
Dynamicweb  
Emergya  
Fujitsu  
GAES  
Genetrix  
Google  
ISS Facility Services  
Grupo Jiménez-Maña  
Grupo Mallorca  
Grupo Velayos  
IHG - InterContinental Hotels Group  
Inforpress  
Inversiones Odin  
Javierre  
La Sirena  
Lilly  
Luís Simões  
Manpower  
Merck  
Metalquimia  
Miura Private Equity  
Mylan  
Nanimarquina  
Norman Broadbent  
One to One  
Origen 99  
Oryzon  
Pelayo Mutua  
PFB Serveis Funeraris  
Primark  
Primur (Corporación Empresarial ONCE)  
ROAN  
Santi Santamaría  
Sistema Torrent  
Sociedad de Tasación  
Solar Item  
TerminalA  
Travel Club  
Unipost  
Unilever  
Unitronics  
Vincci Hoteles

## CATEGORIAS

Adquisiciones (2)  
Ahorro (11)  
Alimentación (3)  
Bebidas (1)  
Biotecnología (1)  
Capital Riesgo (1)  
Clientes (28)  
Comercio (6)  
Comunicación (9)  
Comunicación Interna (7)  
Construcción (2)  
Consultoría (3)  
energía (3)  
Energías renovables (1)  
General (2)  
Hoteles (2)  
I+D+i (1)  
Industria (6)  
Inmobiliaria (4)  
Internacionalización (3)  
Internet (2)  
investigación (1)  
Logística (2)  
Medios de comunicación (2)  
Mobiliario Urbano (1)  
Moda (1)  
Personas (13)  
Recursos Humanos (2)  
Renting (1)  
Restaurantes (2)  
Salud (10)  
Sector Farmacéutico (1)  
Seguros (5)  
Servicios (15)  
Servicios Funerarios (1)  
Tecnología (7)  
Tecnologías de la información (4)  
Trabajo (1)  
Transporte (1)  
Viajes (1)

## MÁS VOTADOS

Nuria Vilanova. Grupo Inforpress: iA por el 10! - 4 votes  
Josep Lagares. Metalquimia: Gestionar los miedos - 4 votes

Joan Franquesca. Solar Item: Soluciones innovadoras - 3 votes  
Antonio Gassó. GAES: Vuelta a lo básico - 2 votes  
Pascal Blasco. Laboratorios Boiron: Optimizamos los procesos formativos - 2 votes



#### ENLACES

610,8 KM = 0 KM  
Ahorro Diario  
Ahorro Online  
BlogAhorro  
Claves ocultas de la economía  
El blog de Enrique Dans  
El blog de Núria Vilanova  
El blog salmón  
Empresa en familia  
Escolar  
Grupo Inforpress  
Gurusblog  
Muycomputer  
Personas y empresas  
Valor añadido

#### EMPRESAS CON EXPERIENCIAS

**actua contra la crisis**

adaptación Ahorro calidad cliente

Cientes competencia compromiso

Comunicación confianza **contra**

**la crisis** costes creatividad

**crisis** economía eficacia eficiencia

empleados empresas **energía** estrategia

excelencia flexibilidad **formación** gasto

**innovación** inversión investigación marca

mercados necesidades negocio objetivos

oportunidades optimismo Personas

productos rapidez resultados Seguros

Servicios soluciones sostenibilidad tiendas

ventas