



TANAH

Para promotores y propietarios de Lombok, Bali y Sumbawa

Tu proyecto en el mapa. 0 € por listarlo.

Solo cobramos si se vende. Sin exclusividad: sigues vendiendo por tu cuenta, con las agencias que quieras y por donde quieras.

0 € POR PUBLICAR

0 % SI NO SE VENDE

SIN EXCLUSIVIDAD

EL PROBLEMA

Siempre las mismas seis preguntas

Un comprador extranjero que mira tu proyecto desde Francia, Singapur o Australia no pregunta por los acabados. Pregunta esto, y lo pregunta por WhatsApp, de uno en uno, cada semana:

- 01 ¿Qué tipo de título tiene la tierra?
- 02 ¿Cuántos años quedan y se puede extender?
- 03 ¿En qué zonificación está?
- 04 ¿Hay permiso de obra concedido?
- 05 ¿Cuál es el calendario de pagos?
- 06 ¿Cómo va la obra ahora mismo?

Lo que hacemos

Te montamos la página que contesta esas seis preguntas: en inglés, con tus renders, tu precio, tu calendario de pagos y tu documentación, dentro de un mapa donde el comprador ve todo lo que se vende en Kuta. Y al comprador que llega por ahí lo atendemos nosotros desde el primer mensaje.

Y le acompañamos hasta la firma

Vivimos en Kuta. Resolvemos sus dudas, ordenamos los papeles, coordinamos la visita y la cita con el notaris, y vamos a la parcela a grabarla con la fecha en pantalla si hace falta. Todo eso va incluido: no te cuesta nada aparte.

LO QUE YA HA PASADO

Una ficha se publicó un viernes. El martes siguiente su dueño tenía a un comprador real en su WhatsApp pidiendo planos, documentación de inversión y calendario de pagos. Nadie pide un calendario de pagos por curiosidad.

LA DIFERENCIA

Llevamos la venta. Tú firmas y cobras.

Desde que el comprador aparece hasta el día de la firma, la conversación la llevamos nosotros. Tú no vuelves a explicar qué es un leasehold a las once de la noche a alguien que escribe desde París. Cuando la operación te llega, llega con la decisión tomada.

Lo que hacemos nosotros

- Contestamos todas sus preguntas, en su idioma
- Le enseñamos tu documentación con la fecha
- Le acompañamos a ver la parcela
- Le explicamos el calendario de pagos
- Coordinamos la cita con el notaris

Lo que pones tú

- El precio y el descuento máximo que autorizas
- El calendario de pagos y las condiciones
- Tu documentación cuando te la pedimos
- Tu firma el día que toca

Lo que no hacemos nunca

- Salirnos de tus condiciones sin tu sí por escrito
- Firmar nada en tu nombre
- Tocar el dinero: el comprador te paga a ti, directo
- Cobrarle nada al comprador

EL CAMINO, DE PRINCIPIO A FIN



Tú pones las condiciones y nosotros no nos salimos de ellas. Nosotros ponemos las horas de conversación que hacen falta para que un comprador a 12.000 km se decida.

LAS TRES FORMAS DE ESTAR

Elige la que te encaje

GRATIS	PROYECTO	PRO
0 € para siempre 5 % comisión	49,99 € al mes 3 % comisión	200 € una vez, luego 49,99 €/mes congelado 3 % comisión
• Tu ficha en el mapa y en el buscador • Te avisamos de cada operación en marcha • Panel con las visitas de tu ficha • Sin permanencia y sin exclusividad	• Todo lo anterior • Posición prioritaria en el mapa y en el listado • Proyecto recomendado a los compradores • Informe todos los lunes con tus números	• Todo lo del plan Proyecto • Pack de contenido: vídeo profesional de tu proyecto • Licencia por escrito para usarlo en TUS redes • Tu cuota queda congelada de por vida

LA CUENTA, CON UNA VILLA DE 200.000 €

Con el plan Gratis, comisión del 5 %	10.000 €
Con el plan Proyecto, comisión del 3 %	6.000 €
Diferencia a tu favor	4.000 €
Lo que cuesta el plan Proyecto un año entero	599,88 €

Una sola venta paga la cuota de casi siete años. Y si no vendes nada, no nos debes ninguna comisión: nunca cobramos por adelantado sobre una venta.

LA COMISIÓN

Cómo funciona, en cuatro pasos

1

El comprador llega y lo atendemos nosotros

Aparece por el mapa, pregunta, y desde el primer mensaje la conversación es nuestra. Tú no tienes que hacer nada todavía.

2

Te avisamos de que hay una operación en marcha

Te llega un aviso por escrito con el nombre del comprador, una referencia y la fecha. No su teléfono: el trato lo seguimos llevando nosotros. Si crees que ya era cliente tuyo, tienes 72 horas para decirlo con una prueba anterior.

3

Lo trabajamos hasta que está decidido

Le explicamos la parte legal, le enseñamos tu documentación, le acompañamos a ver la parcela, le desglosamos el calendario de pagos y coordinamos la cita con el notaris. Todo dentro de las condiciones que tú has fijado.

4

Te llega cerrado: firmas y cobras

El comprador firma la reserva y te hace el primer pago a ti, directo. La comisión nace en ese momento y me la transfieres en los 7 días siguientes.

¿Y si la venta se cae?

- Si el comprador se echa atrás y tú te quedas la señal, yo conservo mi comisión: no has perdido dinero, te has quedado la señal sin entregar nada.
- Si le devuelves el dinero al comprador, yo te devuelvo mi comisión en la misma proporción, en 15 días, contra el justificante bancario de esa devolución. Y si ese mismo comprador acaba firmando contigo dentro de los 24 meses siguientes, la comisión revive entera.
- Si el comprador registrado vuelve más adelante y compra, no se cobra dos veces.

Solo se cobra comisión por los compradores que yo he registrado. Por las ventas que hagas por tu cuenta o con otra agencia no cobro absolutamente nada.

CONDICIONES

Lo que firmamos, en claro

Sin exclusividad

Puedes seguir vendiendo por tu cuenta, con otras agencias y por cualquier canal. Este acuerdo no toca tu forma de vender.

Solo por las operaciones que traigo yo

La comisión se debe únicamente por las operaciones que traigo yo, avisadas por escrito con referencia y fecha, y que tú no rechazas en 72 horas.

También si compra su mujer o su empresa

El registro cubre al comprador, a su cónyuge, a sus familiares directos y a las sociedades que controle. Es la única forma de que esto funcione.

Documentación en 7 días

Cuando te la pida, me facilitas el certificado de propiedad, la zonificación, el permiso de obra y el calendario de pagos, para enseñárselos al comprador con la fecha en que los recibí. Si no llegan, la ficha sale marcada como «documentación no facilitada».

Yo no certifico nada, y no respondo del proyecto

Muestro lo que tú me das, tal y como me lo das. No soy parte de la compraventa y no respondo de la obra, los plazos, los permisos ni de nada que ocurra entre el comprador y tú. Vosotros firmáis; yo llevo la operación hasta ese día.

Al comprador no le cobro nada

Ni ahora ni nunca. Mi único ingreso es tu comisión y, si lo tienes, tu plan. Y se lo digo al comprador por escrito: por eso se fía.

Tú pones el precio y el límite

Antes de presentar a nadie me das por escrito el precio, el descuento máximo que autorizas y las condiciones de pago. No ofrezco nada fuera de eso sin tu sí.

El dinero va siempre a tu cuenta

No recibo, ni retengo, ni gestiono dinero del comprador en ningún momento. Coordino y transmito: no represento a nadie en la negociación ni firmo en tu nombre.

Si dices que ya era tuyo, lo demuestras tú

No te pido tu base de datos ni la miro: es tuya. Pero si dices que ese comprador ya era cliente tuyo, tienes que enseñar que hablaste con él ANTES que nosotros, con la fecha delante. Sin esa prueba en 72 horas, el aviso queda firme.

Cerrar por detrás sale caro

Si la operación se cierra ocultándomelo, a través de un tercero o simulando que se cayó, se debe el DOBLE de la comisión que habría correspondido, más los gastos de reclamación. Mantengo el contacto con el comprador hasta la firma, así que se sabe.

Los datos del comprador son para esa operación

No se usan para otra cosa ni se ceden a nadie.

Duración y salida

Doce meses que se renuevan solos. Puedes salirte avisando con 30 días. Los registros de comprador que estén vivos siguen su curso.

EL PACK DE CONTENIDO

El vídeo que no tienes tiempo de hacer

Con tus renders y tus fotos montamos un vídeo profesional de tu proyecto: el precio en pantalla desde el primer segundo, el dato que nadie enseña (años de título, permiso, calendario) y el mapa con la distancia a la playa. Vertical, listo para publicar, sin música para que le pongas la que quieras.

En Bali, un vídeo de propiedad se paga entre 161 € y 341 € por pieza (tarifas publicadas por un productor local, consultadas en septiembre de 2026). El pack PRO cuesta 200 € e incluye además el primer mes de plan.

Cómo funciona la licencia

El contenido que producimos es nuestro y se publica en nuestros canales. Con el pack PRO te entregamos por escrito una licencia para usarlo en TUS redes y en tu web, sin límite de tiempo y sin que caduque si un día te das de baja. Tus renders y tus fotos siguen siendo tuyos, siempre.

Cómo empezamos

1. Me mandas por WhatsApp el nombre del proyecto, el precio, las fotos o renders y los papeles que tengas.
2. Monto tu ficha y te la enseño antes de publicar nada. Si no te gusta, no se publica.
3. Publicamos, lo trabajamos, y la operación te llega cerrada para firmar y cobrar.

Sin tarjeta, sin permanencia y sin exclusividad. Si en tres meses no te ha llegado nadie, te has gastado 0 €.