

POR QUÉ COMPRAR EN CENSI

Estamos presentes
en las **principales**
redes sociales

➤ WWW.CENSI.COM



P.V.P: 19,95€

Comprar una vivienda

Comprar una vivienda es una de las mayores inversiones de la mayoría de los ciudadanos, por lo que es muy recomendable sopesar bien el tipo de casa que se requiere. Es importante saber dónde está ubicado el inmueble, si necesita reformas o no o qué impuestos hay que pagar.



Antes de comprar, ¿qué hay que tener en cuenta?



1...2...3

Importe máximo

Lo primero antes de empezar a buscar una casa es decidir un presupuesto orientativo.



Recomendación: la cantidad que se debe destinar a la compra de la vivienda no debería superar el 40% de los ingresos netos mensuales. Dividiendo tus ingresos netos anuales entre 12, y calculando el 40% de esos ingresos mensuales, obtendrás la «mensualidad ideal» de tu hipoteca. Una vez conozcas esa cifra, sabrás el importe de hipoteca que puedes solicitar.

Es importante tener en cuenta los gastos iniciales de la compra de tu vivienda. Puede ser entre un 10% y un 12% del precio. Estos gastos deben sumarse al precio de la vivienda.

El precio de la vivienda que debes buscar sería el conjunto de los ahorros que quieres destinar a la compra y el importe de la hipoteca, donde estarán incluidos también los gastos iniciales.



1...2...3

Decidir la zona

Un factor importante y determinante para comenzar la búsqueda de tu casa es decidir la zona donde quieres adquirir tu vivienda. Se trata de una decisión en la que influyen tanto factores emocionales (cercanía de familiares, amigos, el barrio de toda la vida, etc.) como factores objetivos (precios de la zona, aparcamiento, zona verdes, servicios, etc.). Los dos son importantes y tenerlos en cuenta te ayudarán a tomar la decisión acertada.



Principales criterios objetivos a valorar:

- ↘ Distancia, acceso y medios de transporte próximos hasta el puesto de trabajo. Esto puede suponer un ahorro de tiempo y dinero importante.
- ↘ Tiendas y comercios, servicios de alimentación y centros de ocio de la zona.
- ↘ Los servicios sanitarios.
- ↘ Las guarderías, colegios e institutos, si se tienen niños o intención de formar una familia.
- ↘ Planes urbanísticos futuros. Un detalle que en numerosas ocasiones se pasa por alto, pero puede ser determinante conocer si existen plan de construcción de obras públicas en la zona que puedan beneficiar o, por el contrario, perjudicar a la vivienda y su entorno. Esta información se puede solicitar en el Ayuntamiento.





1...2...3

¿Cómo buscar?

Si ya tienes un precio orientativo de la vivienda y ya has decidido la zona en la que quieres comprar, puedes buscar con más garantías de éxito.

Dónde buscar:

- ↘ Prensa especializada en oferta inmobiliaria.
- ↘ Anuncios por palabras.
- ↘ Suplementos inmobiliarios de los periódicos.
- ↘ Servicios municipales o autonómicos.
- ↘ Portales inmobiliarios de Internet.
- ↘ Explorar y sondear la zona.
- ↘ Acudiendo a una Agencia Inmobiliaria.

Una muy buena opción es acudir a una **Agencia Inmobiliaria**. Contar con los **servicios de profesionales** puede ahorrarte muchos viajes y gestiones. Además, la agencia te informará detalladamente sobre la oferta de las distintas zonas de la ciudad y la situación del mercado y de los precios, y te asesorará sobre las viviendas que más se ajusten a las características y condiciones que requieres.

Al contrario de lo que se suele pensar, echar mano de los servicios de un Agente Inmobiliario no encarece la compra. Normalmente es el vendedor quien contrata su servicios y por lo tanto será este quien pague sus honorarios.

¿Qué tipo de vivienda elegir?

Son numerosas las opciones que nos ofrece el mercado: piso, casa, dúplex, adosado, vivienda nueva o de segunda mano, libre o protegida.

Y una vez decidido esto entraremos en otras consideraciones como nº de habitaciones, baños, posibilidad de plaza de garaje y trastero...

↳ Vivienda libre o protegida (VPO)

Dependiendo de la Comunidad Autónoma es que se va a adquirir, la vivienda protegida implica más facilidad, con ventajas económicas y fiscales, para facilitar el acceso a la vivienda de los ciudadanos. También implica una serie de limitaciones: para acceder a ella se deben cumplir una serie de requisitos económicos. Además, la vivienda tiene unas características determinadas entre las que no debe exceder de cierta extensión, el comprador debe destinarla a la vivienda habitual y está sometida a un precio máximo.

↳ Vivienda nueva o Segunda mano

Una vivienda nueva es aquella que no ha sido transmitida con anterioridad. Si se encuentra en proceso de construcción, se tendrá que decidir viendo los planos, si nos gusta y si se adapta a nuestras necesidades. En ocasiones, incluso es posible realizar modificaciones en la estructura de la vivienda o involucrarse en la elección de materiales.

La compra de una vivienda nueva está sujeta a pagar el 10% de IVA.

La vivienda denominada de segunda mano es la que ya ha sido transmitida anteriormente en alguna ocasión, es decir, ha tenido propietarios previos. En este caso presta más atención al estado de la vivienda y valora las posibles mejoras que sea necesario realizar. Este tipo de venta no está sujeta al pago del IVA pero sí el impuesto de Transmisiones Patrimoniales, cuyo porcentaje varía dependiendo de cada territorio, en Aragón un 8%.

Vivienda nueva vs. Segunda mano

ESTADO

No necesita reforma



Permite adaptar la vivienda a gustos y necesidades

UBICACIÓN

Se suelen encontrar en la periferia nueva o en municipios a las afueras.



Un alto porcentaje se sitúa en el centro o en barrios aledaños.

IMPUESTOS

IVA del 10%
AJD 1,5%



Impuesto de Tramitaciones Patrimoniales (ITP) del 8%

ENTRAR A VIVIR

Desde el primer día.



Es posible que se necesite tiempo para realizar reformas.

PRECIO

El coste medio del m² tiende a ser más caro.*



El coste medio del m² tiende a ser más barato.*

INSTALACIONES

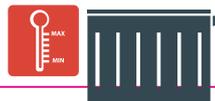
Suelen contar con trastero, garaje, piscina, instalaciones deportivas, zona infantil...



Pueden carecer de zonas comunes o ser estas más limitadas.

OTROS

En gran mayoría, equipadas con sistema de calefacción individual.



Puede darse sistema de calefacción central que abaratan el coste de factura.

* El precio del m² está condicionado también por otros factores externos en relación a las características de la vivienda y el mercado de inmueble.

¿Vivienda nueva o de segunda mano?

Comprar una casa es una de las mayores inversiones de la mayoría de la población. Por ello, es muy recomendable sopesar bien el tipo de casa que se requiere. Es importante saber dónde está ubicado el inmueble, si necesita reformas o no y qué impuestos hay que pagar. Estos suelen ser los principales factores a tener en cuenta a la hora de decidir si comprar un inmueble de obra nueva o de segunda mano.

6 claves para facilitar la toma de decisiones:



↘ **La situación del inmueble**

Es un factor determinante en su precio y en el estilo de vida del futuro comprador. Las viviendas de obra nueva suelen estar situadas en la periferia y pueden contar con zonas comunes como áreas deportivas, jardines, zona infantil, etc. Las viviendas de segunda mano suelen encontrarse tanto en el centro de las ciudades como en zonas más alejadas, pero suelen ser zonas más consolidadas y con más servicios.



↘ **Precio de la vivienda**

El precio de la vivienda viene condicionado por factores como la situación o zona donde se encuentra el inmueble, la orientación, si son inmuebles exteriores o no, la superficie, es decir, los metros construidos de la vivienda, y la calidad de los materiales de la construcción. En los pisos de segunda mano debemos añadir el coste de las reformas que pensamos realizar.



↘ Forma de pago

La forma de pago puede ser un factor determinante que principalmente dependerá de la capacidad económica del comprador. No se afronta igual tener que pagar el importe completo del valor del inmueble, más los impuestos requeridos, en el momento de la firma de la escritura de compraventa, que hacerlo mediante pagos espaciados en el tiempo como ocurre en el caso de la compraventa de un inmueble de obra nueva.



↘ Cuándo entrar a vivir

A la hora de decidir la compra de un inmueble, deberás valorar el tiempo de demora en la entrega del mismo. Las viviendas de obra nueva, al estar en construcción, tienen un plazo de entrega que variará dependiendo de los meses de obra que le queden de terminación. En el caso de las viviendas de segunda mano la entrega se realiza en el mismo momento de la firma de la escritura de compraventa, en un plazo que suele ser de 2 meses desde que se firma la señal de arras.



↘ Impuestos

En España, los inmuebles nuevos están sujetos a un 10% de IVA, aunque este puede variar en función del tipo de la vivienda. La vivienda libre soporta el 10% del importe escriturado, mientras que en las Viviendas de Protección Oficial (VPO) de régimen especial y VPO de promoción pública se sitúa en el 4%. Las VPO promovidas en Régimen de Cooperativa o Comunidad de Bienes, o bien mediante Promotor Privado, están sujetas a un 10% de IVA.

Los inmuebles de segunda mano soportan el Impuesto de Transacciones Patrimoniales (ITP) cuyo tipo abarca del 6% al 8% dependiendo de la vivienda y de la comunidad autónoma en la que se encuentre.



↘ Gastos anuales de la vivienda

Independientemente se trate de una vivienda nueva o de segunda mano, deberás tener en cuenta gastos adicionales como el Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI), si dispone de calefacción central o individual, las zonas comunes, si se trata de una urbanización con piscina, jardines, instalaciones deportivas... Estas diferencias conllevan un incremento del pago de la comunidad.

¿Qué **documentación** debes revisar antes de formalizar la compra?

↘ Comprar vivienda nueva

- Nombre o razón social del promotor.
- Planos de situación del inmueble y de la vivienda.
- Descripción de la vivienda: superficie útil, servicios y suministros, zonas comunes, medidas de seguridad, etc.
- Memoria de calidades.
- Datos de inscripción del inmueble en el Registro de la Propiedad.
- Licencia de Obras.
- Que te entreguen aval bancario sobre las cantidades entregadas.
- N° de póliza del seguro decenal.
- Contrato con sus condiciones generales y especiales (precio, forma de pago, plazo de entrega...).

↘ Comprar vivienda de segunda mano

- Título de propiedad.
- Último recibo anual IBI (Impuestos de Bienes Inmuebles o Contribución Urbana).
- Certificado comunidad de propietarios que acredite que el vendedor está al corriente de pago de los gastos de comunidad.
- Titularidad y estado de cargas de la vivienda.
- Últimos recibos de servicios al corriente de pago: agua, luz, gas, etc.
- ITE, Inspección Técnica de Edificios.



Contacta con **profesionales** que te asesoren

Recurrir a un **intermediario profesional** puede facilitar el proceso de compraventa del inmueble. Las inmobiliarias y los API's (Agente de la Propiedad Inmobiliaria) actúan como intermediarios entre comprador y vendedor.

La elección de la agencia inmobiliaria que te asesore y pueda informarte de las ofertas de inmuebles que más se ajusten a tus necesidades puede suponer una reducción considerable de tiempo dedicado a la búsqueda de casa.

La principal ventaja a la hora de recurrir a un intermediario radica en que **ahorran tiempo** en la búsqueda de vivienda y **asesoran** en muchos de los pasos a seguir en el momento de realizar cualquier transacción.

Escoge un profesional con experiencia. Un buen agente conoce el mercado y puede encontrar la casa que más se acerque a tus requisitos exigidos.



6 ventajas de confiar en un Agente Inmobiliario

1

Son profesionales

Las agencias inmobiliarias cuenta con personal formado y especializado en producto.

2

Son especialistas

Conocen perfectamente las oportunidades que hay en el mercado inmobiliario y cuáles se ajustan más a tus necesidades y requisitos solicitados.

6

Ahorran tiempo

La información ahorra tiempo y, sobre todo, permite una decisión de compra más eficaz.

3

Conocen el precio del mercado

Disponen de bases de datos con precios reales de venta, y saben diferenciar entre los precios de oferta y los precios de venta.

5

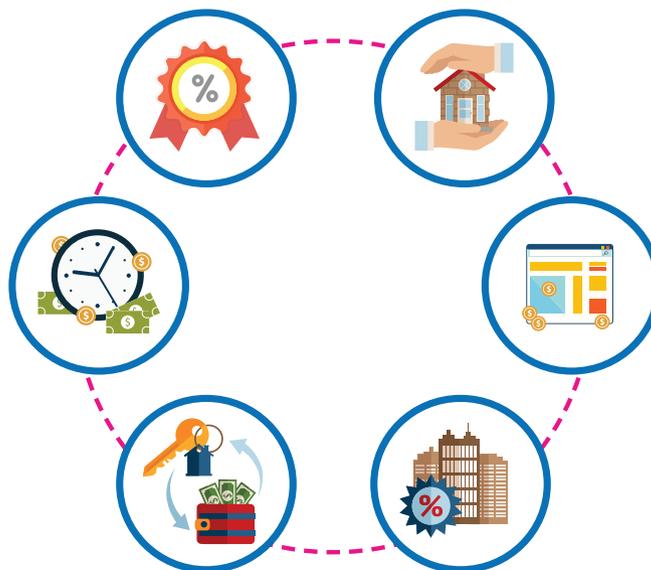
Tramitan la compra y el préstamo

Gran número de compradores desconoce las transacciones y operaciones necesarias durante el proceso de compra y puede llevar a una mala gestión. Una agencia inmobiliaria te guiará y ayudará en la gestión de los trámites. Además, si requieres de una hipoteca, puede resultar más sencillo a través de profesionales del sector.

4

Ponen en valor el producto

Existe una gran oferta y la agencia inmobiliaria dispone de la información de los inmuebles que están a la venta y de aquellos que van a estar a la venta en poco tiempo, por lo que contar con un profesional del sector ayudará al comprador a tener claro que lo que está comprando es la mejor opción.



¿Cómo formalizar la operación de compra?

- ✓ Presentar solicitud de reserva y de compra.
- ✓ Firma del contrato de arras
- ✓ Firma de la escritura

1

➤ Presentar solicitud de reserva y de compra.



Acude al **registro de la propiedad**. Una vez que tengas claro que esa casa que has visitado es tu elección, es importante conocer los datos inscritos relativos a la descripción del inmueble. Es importante que contrastes que la realidad física corresponde con la descripción registral, comprueba la titularidad y las cargas que puedan pesar sobre el inmueble para no llevarte sorpresas de última hora. Para conocer estos datos tienes que acudir al registro de la propiedad en el que esté inscrita la vivienda y solicitar una nota simple. Este tipo de información la puede solicitar el mismo comprador, el vendedor o un asesor inmobiliario.

2

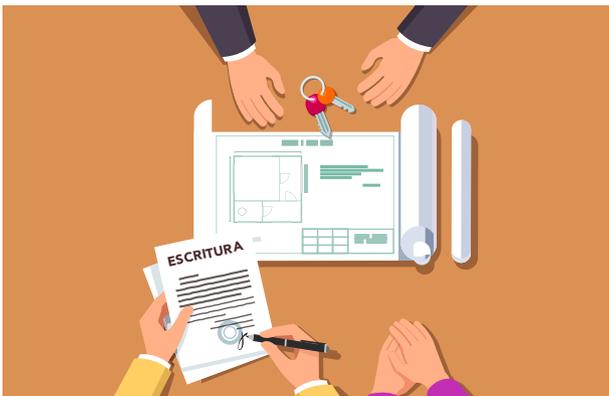
↘ Firma del contrato de arras



Este documento es el **primer contrato** que se suele firmar y es igual de importante que las escrituras de la casa, ya que trata de **salvaguardar los derechos tanto del comprador como del vendedor**. Cuando se firma el contrato de arras se suele adelantar al vendedor hasta un 10% del precio de la vivienda. Has de tener en cuenta que al suscribir el contrato de arras (a los efectos previstos en el Artículo 1454 del Código Civil) asumes unos derechos y unas obligaciones. Esto significa que, una vez firmado, el hecho de cambiar de opinión y echarse atrás en la compra del inmueble conllevaría la pérdida del dinero entregado y, si por el contrario, es el vendedor el que decide no llevar a cabo la compraventa deberá devolver el doble de la señal entregada. Por ello, es importante entre otras cosas que la fecha tope para formalizar la compraventa indicada en el contrato de arras sea realista: en torno a 30 días si se va a proceder a una compraventa con pago al contado y en torno a los 45 días si tienes que solicitar el préstamo hipotecario, ya que el banco tendrá que realizar unos trámites previos (tasar la vivienda, solicitar autorización interna...) que se demoran unos días.

3

↘ Firma de la escritura



En este trámite realizado el **vendedor y comprador declaran ante notario** su voluntad de comprar y vender, así como las condiciones esenciales de la venta. El comprador, de forma general, tiene el derecho a escoger el notario. Además, en el acto de la firma el notario comprueba la capacidad y legitimación de ambas partes. En la escritura además de lo anterior debe figurar la descripción de la vivienda, su estado de cargas, el precio pactado, la forma de pago, el impuesto aplicable, y el reparto de los gastos.

Lo que debes saber sobre la financiación de la compra de una vivienda

Glosario de apoyo

Si necesitas financiación para la compra del inmueble, es importante que conozcas estos términos porque oirás hablar de ellos con frecuencia.

Préstamo: contrato por el que una de las partes (banco) entrega a otra (cliente) una cantidad de dinero con la obligación de devolverlo pasado un plazo de tiempo determinado en el mismo contrato.

Hipoteca: garantía que constituye el cliente para responder de su obligación de devolver el préstamo y se constituye a la firma de la escritura pública y su inscripción en el Registro de Propiedad.

Interés: precio que se paga por el préstamo. Si es de interés variable, puede subir o bajar según la evolución en los índices de regencia oficiales.

Índices de referencia: son los valores que se utilizan para las revisiones de los préstamos con tipo de interés variable. Se obtienen del mercado hipotecario o financiero. Normalmente se utilizan índices oficiales del mercado hipotecario que publica el Banco de España en el BOE.

Diferencial: son los puntos porcentuales que se suman al índice de referencia para obtener el porcentaje a aplicar en las revisiones del tipo de interés variable.

Cláusulas túnel y techo: tipo de interés mínimo y máximo a aplicar en las revisiones del tipo de interés variable, independientemente del tipo resultante de la aplicación del índice de referencia más el diferencial.

TAE (Tasa Anual Equivalente): tipo de interés efectivo que tiene en cuenta, además del tipo de interés aplicado, la periodicidad con la que se liquida y las comisiones.

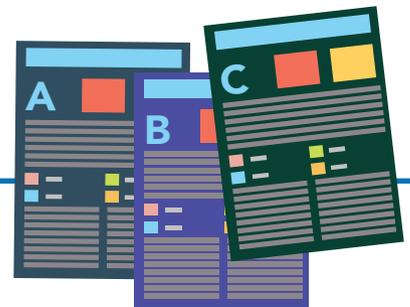
Amortización: devolución del préstamo establecida a través de liquidaciones periódicas hasta el vencimiento.

Carencia: posibilidad de establecer un pacto al inicio del préstamo por el que durante un período determinado solo se pagan intereses. Finalizado este periodo, comenzará la amortización del préstamo según las condiciones pactadas.

Amortización anticipada: se pueden adelantar cantidades del préstamo para reducirlo. Normalmente está sujeta a una comisión.

Comisiones: importes que pueden cobrar las entidades bancarias por conceptos varios y que vendrán establecidas en el contrato como, por ejemplo pueden ser de apertura, estudio, amortización anticipada parcial y total, subrogación, modificación de condiciones, etc.

Responsabilidad hipotecaria: es la suma de los importes por cuya totalidad responde la finca hipotecada en caso de impago y posterior ejecución.



Gastos asociados a la formalización de la hipoteca

La formalización de un préstamo hipotecario tiene los siguientes gastos, diferenciados en dos periodos: antes de la firma de la hipoteca y una vez formalizada la hipoteca.

Antes de la firma de la hipoteca:

- ↘ Tasación.
- ↘ Nota simple del registro de la propiedad.

Una vez formalizada la hipoteca:

- ↘ Honorarios de notaría.
- ↘ Inscripción en el registro de la propiedad.
- ↘ Gestoría.
- ↘ Seguro de daños e incendios sobre el inmueble hipotecado.
- ↘ Recomendable seguro de amortización del préstamo o seguro de vida.
- ↘ Impuesto sobre actos jurídicos documentados (IAJD)
- ↘ Impuesto sobre transmisiones patrimoniales (ITP) o impuesto sobre valor añadido (IVA), según proceda, por la compraventa en sí misma del inmueble.

Para tener una referencia orientativa, generalmente, los gastos de una compraventa con hipoteca se suelen situar alrededor del 15% del importe de la compraventa.

¿Qué documentación necesitas?

Uno de los pasos más importantes a la hora de pedir una hipoteca es entregar la documentación que solicita el banco. Con ella el solicitante demuestra su solvencia económica actual y futura, ya que el préstamo hipotecario suele abarcar un periodo medio de 20 años.

Documentación general (independientemente de la situación laboral)

- ↘ NIF, NIE o pasaporte.
- ↘ Contrato de señal de arras, en caso de que ya se haya firmado.
- ↘ CIRBE (Central de Información de Riesgos del Banco de España).
- ↘ Declaración de IRPF del último año.
- ↘ Escrituras de cada propiedad inmueble que se posea.
- ↘ Contrato de arrendamiento si el actual domicilio del solicitante es alquilado, y últimos recibos del alquiler.
- ↘ Vida laboral actualizada.
- ↘ Extractos bancarios recientes.

Documentación requerida al trabajador por cuenta ajena

- ↘ Contrato laboral, ya sea definido o indefinido.
- ↘ Las nóminas de los últimos tres meses, como mínimo.
- ↘ Justificación de ingresos adicionales al de la nómina; en caso de tenerlos.
- ↘ Recibos de préstamos que actualmente tengas contratados, si los hubiera.

Documentación requerida al **trabajador por cuenta propia**

- ↘ Declaración anual del IVA.
- ↘ Pagos trimestrales del IVA del año en curso.
- ↘ Declaración anual del IRPF así como la fraccionada.
- ↘ Últimos recibos del pago de la Seguridad Social.

Documentación requerida para **sociedades**

- ↘ Impuesto de sociedades del ejercicio anterior, en caso de haberlo presentado.
- ↘ Declaraciones de impuestos del año en curso, IVA e Impuestos de Sociedades fraccionado.
- ↘ Balance actualizado de la situación económica de la empresa.

Documentación adicional

Además de la documentación detallada, cada entidad bancaria puede solicitar algún documento adicional de garantía dependiendo de sus criterios de riesgo y del perfil del demandante del préstamo hipotecario.



Razonar en rentabilidad, no en precio

Conociendo el precio y tasación del inmueble y que el coste aproximado de los gastos adicionales asociados a la compra de la vivienda son 10% de su precio de compra, puedes hacerte una idea de la cantidad total a pagar.

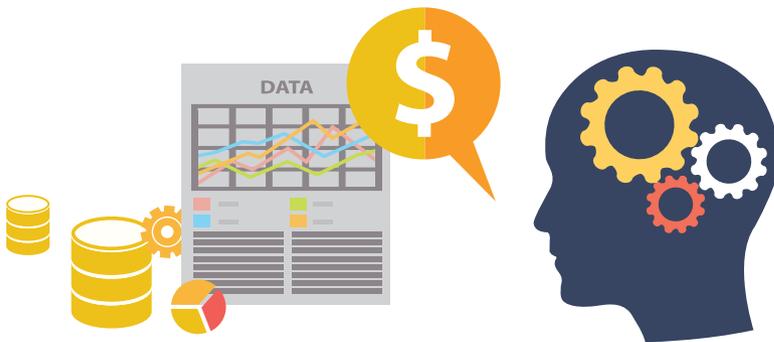
Sin embargo, tanto si adquieres la vivienda con fines de inversión como si no, conviene conocer la rentabilidad neta y bruta por alquiler. Se trata de una cifra que te ayudará a identificar si la vivienda te va a aportar rentabilidad futura.



Para tener en cuenta la **rentabilidad completa** de la operación, debes saber que:

- ↘ El coste de la compra no es solo el precio de compraventa. Incluye impuestos, posibles obras, honorarios de notaría y gestiones, y los intereses del crédito.

Una vez se tienen en cuenta todos los ingresos y los gastos, se puede determinar una rentabilidad de la inversión.



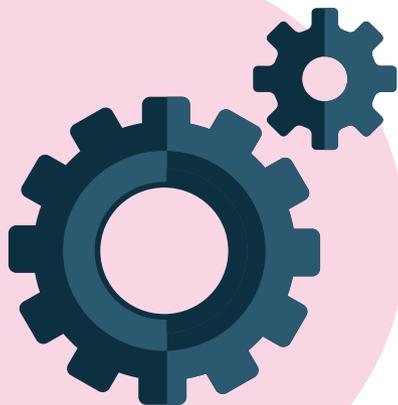
CENSI

¿Quiénes somos?

↘ Agencia

Asesoramiento en todo lo relativo a la comercialización de activos inmobiliarios de todo tipo, principalmente residencial, que supone el grueso de nuestra facturación y nos aporta nuestra mayor visibilidad.

Damos servicio tanto a particulares que confían en nuestra experiencia y conocimiento del mercado, como a promotores locales que aprecian nuestra experiencia y volumen de trabajo, así como nuestro departamento de segunda mano que se convierte en una facilidad para sus potenciales clientes.



↘ Gestión

Optimizamos la administración de cualquier activo inmobiliario ya sea individual o una cartera, implantando procedimientos adecuados que permitan incrementar su valor. Cubrimos los aspectos técnicos y contables, estando al día de la evolución del mercado. Administramos distintas carteras, con especialización en residencial de vivienda protegida de alquiler.

CENSI

¿Quiénes somos?



↳ Inversión

Asesoramos proyectos de inversión y desinversión, tanto de particulares como corporativos o *family offices*, analizando los parámetros técnicos y financieros y ponderándolos en relación al mercado.

Somos **especialmente activos colaborando en la expansión local de cadenas nacionales y franquicias**, así como en la ejecución e implantación de supermercados de alimentación.

↳ Valoraciones

Tanto de mercado para comercializar como con finalidades judiciales.

La ejecución y coordinación de todas las tareas anteriores nos convierten en la consultora **inmobiliaria de referencia en Zaragoza y su área de influencia**.



A la vanguardia de la digitalización



El sector inmobiliario está siendo agitado por la digitalización que se suma al mercado de compra y venta de viviendas buscando innovar a través de la última tecnología aplicada a este sector.

En **CENSI** apostamos por las nuevas tecnologías y las hemos implantado en el desarrollo de nuestro trabajo para facilitar el proceso de compra y de venta a nuestros clientes. Para ello trabajamos con diferentes plataformas digitales y *startups* que nos aportan un valor diferenciador y nos permiten permanecer a la vanguardia del sector.

Las herramientas digitales con las que contamos, pueden clasificarse en dos grupos: las que nos permiten estar en contacto con nuestros clientes y darles seguimiento, y las que nos permiten mejorar la experiencia del cliente.

Herramientas para la gestión de la relación con nuestros clientes:

↘ SalesForce:

Nos permite gestionar las relaciones con nuestros clientes para ofrecerles un servicio personalizado y completamente ajustado a sus necesidades facilitando el proceso de compra y venta. Se trata de la plataforma de gestión de relación con los clientes (CRM) n°1 en el mundo. En ella registramos, gestionamos y analizamos toda la actividad del cliente fácilmente y en un único lugar con la suite de software de CRM basado en web. Podemos realizar una supervisión en tiempo real de todo constantemente, desde las oportunidades de ventas hasta las peticiones de soporte, y desde marketing de canal hasta las estadísticas del sitio web.

↘ Pardot:

Es una potente herramienta de marketing digital en la que los protagonistas son nuestros clientes. Se trata de un marketing manager con el que somos capaces de gestionar el marketing digital que estamos generando, de automatizarlo y de trackear el comportamiento de los usuarios. De esta manera, **CENSI** consigue optimizar toda la información generando una base de datos propia desde la que informar y guiar a sus clientes. Principales beneficios de esta herramienta: permite generar contactos de alta calidad, personalizar campañas de e-mail marketing, acelerar el curso de las ventas, y por último, calcular ROI de nuestras acciones de marketing para saber cuáles están siendo más rentables.



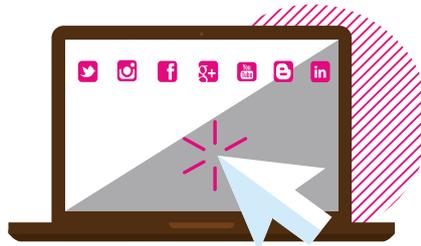
A la vanguardia de la digitalización

↘ Redes Sociales:

Tenemos una notable presencia en internet. Además de poder visitar nuestra web censi.com, estamos presentes en las principales redes sociales que utilizamos como canal directo de comunicación con el público interesado en vivienda, lo que nos permite generar contenido de alta calidad y obtener una repercusión significativa en nuestro mercado local. Puedes encontrarnos en Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Google+ y Youtube.

↘ Portales web:

Somos conscientes de que los grandes portales web son el lugar de encuentro de compradores, vendedores, prescriptores y agentes de mercado. Mantenemos una política activa de publicación, seguimiento y evaluación de la gestión.



Herramientas para mejorar la experiencia del cliente:

↘ Digital:

Como agencia de grandes promotores estamos familiarizados con las nuevas tecnologías comerciales: 360° view, robótica, realidad virtual, 3D.

↘ Visitas virtuales a los pisos:

Los clientes pueden hacer un 'tour' virtual por la propiedad que les interese conocer, ver qué acabados se ajustan mejor a la construcción, cómo quedaría la vivienda con una reforma concreta, qué muebles se ajustan mejor... y todo a través de realidad virtual.

↘ Elaboración de planos mediante escaneo digital:

Disponer de esta herramienta nos permite tener un rápido acceso a los planos exactos de cualquier vivienda a través de un escaneo digital.

↘ Vídeos por Drone :

Los drones ofrecen una visión global del inmueble desde el aire y aportan nuevas perspectivas sobre la propiedad y el entorno. Gracias a este tipo de vista de pájaro el cliente puede ver y conocer más detalles sobre la zona.

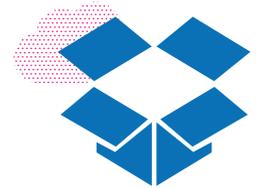


↘ Home Staging virtual :

Nos formamos y aplicamos las últimas técnicas de Home Staging que permiten realzar una vivienda y darle un aspecto más atractivo para los posibles compradores.

↘ Big-Data :

Es clave para hacer llegar a consumidores e inversores inmobiliarios las ofertas más atractivas. Se trata de un manejo de enormes cantidades de datos para saber qué propiedad quiere y necesita el cliente.



↘ Omnichannel:

Facilitamos al comprador una comunicación fluida y en cualquier formato, sin olvidar los máximos requisitos de trazabilidad documental y seguridad.

↘ API:

CENSI somos partners regionales de los servicers y plataformas más activas. Cumplimos con sus requerimientos y nos adaptamos a sus sistemas automatizando el intercambio de datos en tiempo real.



¿Por qué comprar en **CENSI**?



1. Profesionales con más de 40 años de experiencia. **CENSI** es la agencia inmobiliaria de referencia en Zaragoza.



2. Especialistas en el sector inmobiliario. Nuestro equipo de expertos está compuesto por profesionales con formación especializada en el sector.



3. Acceso a amplia base de datos y ofertas del mercado. Disponemos de una amplia base de datos de ofertas de inmuebles en cuanto a su tipología y su uso: local, oficina, vivienda, de obra nueva, de segunda mano, libre, VPO, etc.



4. Apuesta firme por las nuevas tecnologías. Estamos dentro del ecosistema PropTech, es decir, trabajamos con la digitalización más innovadora y actual que está transformando el sector inmobiliario. Estas herramientas digitales que utilizamos nos permiten realizar un seguimiento más exhaustivo en procesos de actividades tan distintas como la inversión, la gestión, la comercialización, la financiación, el análisis de datos, etc., favoreciendo el desarrollo de cualquier procedimiento.



5. Asesoramiento y orientación durante el proceso de compraventa.

Conocemos las transacciones y operaciones necesarias para realizar una gestión adecuada del proceso de compraventa.



6. Tramitación y gestión integral del proceso de compra-venta. En

CENSI nos encargamos de todos los trámites y burocracia necesaria durante el proceso de compraventa.

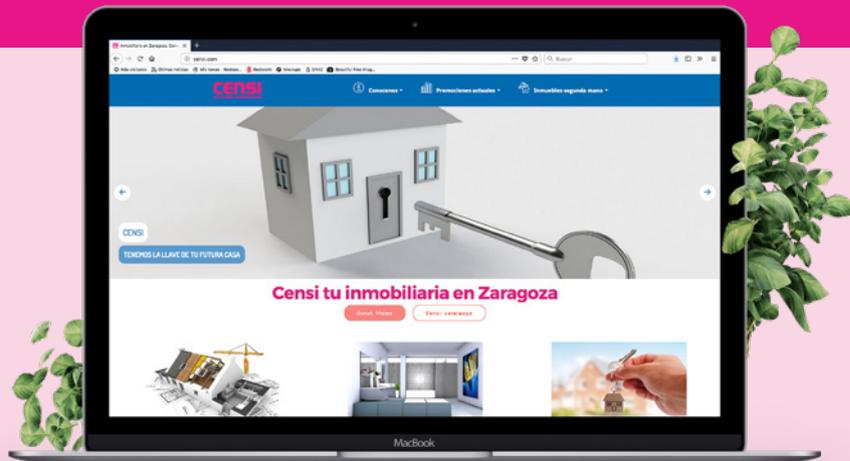


7. Capacidad de compromiso total. La defensa de tus intereses nuestro principal objetivo.



 WWW.CENSI.COM

Estamos presentes
en las **principales**
redes sociales



CENSI
SOLUCIONES INMOBILIARIAS

ZARAGOZA

Sanclemente 4, Ppal derecha

50001 Zaragoza

Telf.: 976 211 214

Fax: 976 236 451

info@censi.com

www.censi.com