

# POR QUÉ VENDER EN CENSI

Estamos presentes  
en  
las principales  
redes sociales

 [WWW.CENSI.COM](http://WWW.CENSI.COM)



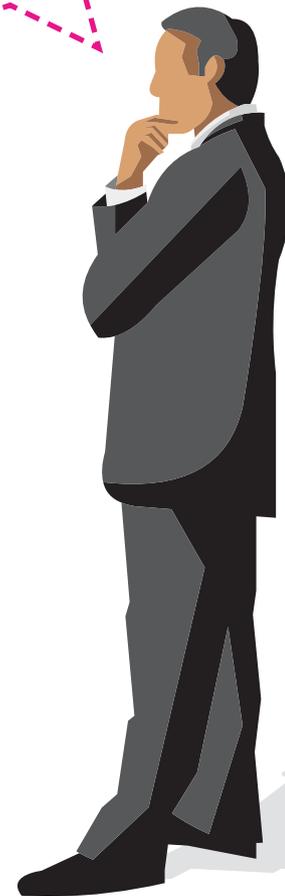
P.V.P: 19,95€

# La decisión de **vender**

**La decisión de vender** una propiedad no siempre es fácil, especialmente si ha sido tu hogar durante los últimos años. La determinación de vender suele conllevar decisiones emocionales que, en numerosas ocasiones, pueden resultar difíciles de tomar.

Para facilitar esa decisión, **es esencial tener muy claro por qué quieres vender tu casa.** Puede ser por distintas razones: familiares, económicas, laborales, etc. Tener claro el motivo te ayudará a tomar la decisión correcta cuando llegue el momento.

Del mismo modo, serán esas necesidades las que te lleven a fijar un tiempo límite en el que conseguir que tu casa esté vendida.



# 5 claves para vender tu casa en 12 semanas

## 3

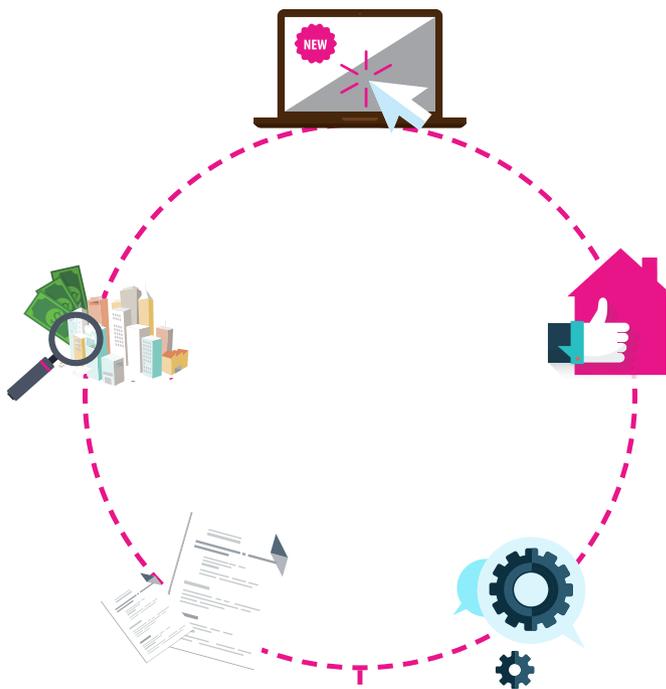
### Sitúa tu oferta en los medios

donde obtenga la máxima difusión, para ello utiliza todos los canales: portales, páginas web, redes sociales, marketing directo, publicidad estática, Google.

## 2

### Conoce el mercado inmobiliario,

fija el precio del inmueble, y crea oportunidades de venta para tu inmueble, para ello debes lograr generar en el comprador una clara sensación de que tu inmueble es una oportunidad.



## 4

### Prepara tu casa para el éxito,

adelántate a las señales del comprador. Estamos ante una decisión de compra emocional. Una casa ordenada, neutra, que de sensación de espacio y bien cuidada es la clave para seducir al comprador.

## 1

### Comprométete con tu agente inmobiliario,

no permitas que cualquiera se ocupe de algo tan importante. Contrátalo basándote en su Plan de Marketing y en su capacidad de comprometerse contigo.

## 5

### Llega la hora de la negociación,

aprende a gestionar y superar el riesgo, de esta forma alcanzarás el cierre. Motivar al comprador, detectar las señales de compra, saber negociar, arriesgar cuando es necesario y gestionar los tiempos nos darán la clave de la venta.

# Riesgos de un precio elevado

Todos queremos vender al mejor precio posible, pero no debemos perder de vista el valor de mercado del inmueble. El mayor número de visitas se concentran al inicio del proceso de venta de un inmueble; la gente busca la novedad y, si somos capaces de situar el inmueble en el precio correcto, lo venderemos más rápido y a mejor precio. Si no, sufriremos los efectos del sobreprecio.

**Impulsarás la venta de tus vecinos:** En tu sector hay más inmuebles parecidos al tuyo, y los compradores potenciales de sector los van a encontrar todos.

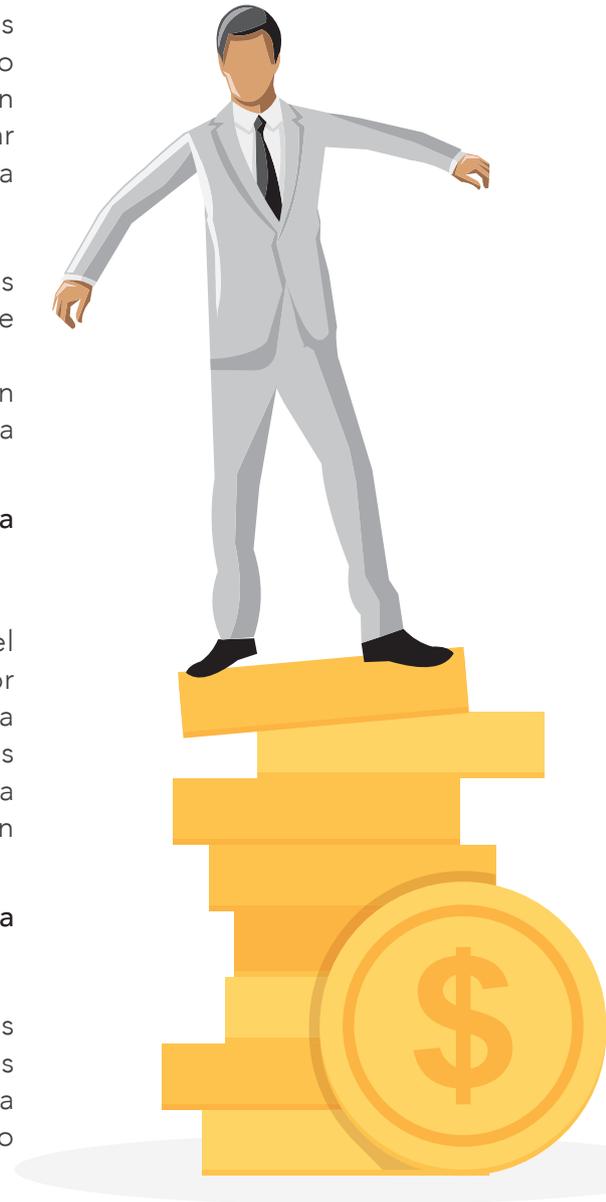
¿Crees que se van a molestar en visitar inmuebles que ofrecen lo mismo a un precio superior? Si pides demasiado impulsarás la venta de tus competidores.

Vas a salir al mercado, compite, consigue despertar que tu casa sea la más deseada.

**Tu casa:** No sirve pensar que, si no vendemos, bajaremos el precio más adelante. Los compradores no se interesarán por una vivienda que está fuera de rango en los listados de venta y perderemos a los clientes que tienen sus búsquedas activas en las entradas recientes. Un comprador necesita sentir que ha encontrado una oportunidad, y de esta forma se generará un interés en él que le llevará a visitar la vivienda.

Ningún comprador se sentirá atraído por un inmueble que lleva meses a la venta, y que muchos ya lo han rechazado antes.

**Problemas para conseguir visitas:** Nuestros clientes potenciales entrarán en internet y plantearán unas búsquedas activas atendiendo al precio máximo que pueden gastar, no van a navegar en un rango de precio mayor, con lo cuál en este punto ya estamos perdiendo el aparecer en estos listados.



# La elección del **Api**

## ↘ 4 leyendas sobre los Apis

### Hay que contratar a un agente inmobiliario que sea muy "vendedor"

---

A la hora de vender tu casa, no necesitas un encantador de serpientes, necesitas a una persona que te escuche, y se involucre contigo a la hora de conseguir tus objetivos. Para ello deberá presentarte un **Plan de Marketing personalizado** junto con un equipo humano que le haga el soporte necesario para llevarlo a cabo.



### Contratar al agente inmobiliario más barato

---

Los agentes que cobran honorarios más bajos, poco van a hacer por ti salvo aplicar las técnicas del 3P: Poner el cartel, Publicar un anuncio en Internet, Pedir a Dios que aparezca un comprador despistado. La normalidad es que los agentes que cobran honorarios completos, invierten más en **formación**, tienen **mejores herramientas** y contactos, y en consecuencia **venden antes y a un mejor precio**. Esto tiene un coste más elevado.

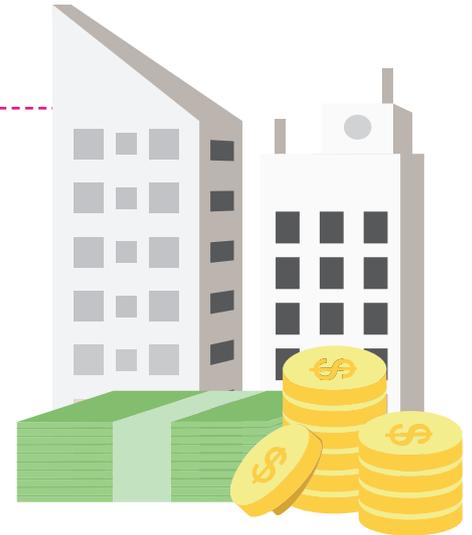


# La elección del **Api**

## ↳ 4 leyendas sobre los Apis

### **Debo elegir al agente que valore mi casa en más precio**

Los agentes menos experimentados y poco profesionales basan sus argumentos de venta para poder captar inmuebles asegurando que las viviendas valen más de lo que realmente valen y así asegurar al vendedor un mayor precio por el inmueble. De esta forma nos encontramos con inmuebles que están siempre en venta. Busca un agente que te presente un plan de comercialización basándose en el análisis del mercado.



### **Todos los agentes son iguales**

**Busca y compara**, un buen agente debe conocer el mercado inmobiliario, tiene experiencia probada, y es capaz de vender tu casa rápidamente y por el mejor precio posible.



# Cómo acertar a la hora de elegir a mi agente inmobiliario

## ↘ Cómo acertar a la hora de elegir a mi agente inmobiliario

La elección de la agencia inmobiliaria que te asesore y gestione la venta del inmueble puede suponer la diferencia entre **vender o no vender**. Un buen agente conoce el mercado y puede vender tu casa rápidamente y por el mejor precio posible creando oportunidades para su venta.

**Escoge a un profesional con experiencia**, que presente un **Plan de Marketing** y muestre **capacidad de compromiso**. Ten en cuenta que, una vez decidas el agente inmobiliario con el que trabajar para vender tu casa, la defensa de tus intereses serán su principal objetivo.



# Cómo acertar a la hora de elegir a mi agente inmobiliario

↘ 5 preguntas que un agente debería poder contestarte

¿Trabaja con una base de datos?

¿Publica información y estudios de precios de la zona? ¿Puedo ver algún informe realizado por usted?

¿Puede mostrarme el proceso de trabajo, el Plan de Marketing y acciones concretas que seguirá para vender mi casa?

¿Cada cuánto tiempo contactará conmigo?

¿Cuenta con un equipo especializado para todo lo relacionado con el marketing, fotografía, contratos, etc.?  
¿Reciben cursos de formación?



# Cómo acertar a la hora de elegir a mi agente inmobiliario

↘ **Nuestro compromiso** como agente inmobiliario

## Análisis



Analizamos cada dato ventajoso para la venta de tu inmueble. Estamos al día de las operaciones reales de venta, los precios del mercado en tu zona, la competencia y para establecer una estrategia de precio y negociación. Conocemos la psicología de los compradores para saber cuándo su decisión de compra está afianzada y actuar.

## Base de datos de compradores



Disponemos de una amplia y completa base de datos de compradores a los que hacer llegar la oferta de tu inmueble según se ajusten las características de este a los intereses del comprador.

## Plan de Comunicación y Seguimiento



Durante el proceso de venta de tu vivienda, **te mantenemos informado permanentemente** de la actividad del inmueble y los resultados de cada visita.

## Plan de Marketing Personalizado



Desarrollamos un Plan de Marketing personalizado para una difusión y promoción óptima del inmueble.

# 5 Principios que venden tu casa



## Zona

La localización exacta del inmueble dentro de un mismo barrio nos hace **variar el precio del mismo**, la zona es la que es, sobre esto no podemos actuar, así que tendremos que intervenir en otros aspectos que sí podemos influir.



## Precio

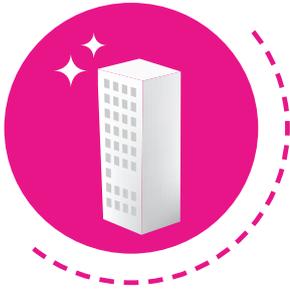
Según nuestra experiencia, los inmuebles que se venden antes son los que se anuncian a un **precio más atractivo**. De nada nos sirve poner un precio superior con las esperanzas de poder negociar, ya que estas casas terminan estando siempre en los listados, ya que están fuera de mercado, y al final se venden por mucho menos de lo que podría haberse obtenido.



## Financiación

Ayudar al comprador a encontrar la financiación adecuada es el proceso clave para poder vender tu casa. Por este motivo **hay que estar en permanente contacto con las entidades financieras** para estar al tanto de las últimas novedades en el sector y poder saber cuándo y dónde presentar cada operación hipotecaria.

# 5 Principios que venden tu casa



## Estado

Recuerda que la decisión de compra es emocional al menos en un primer momento, luego ya racionalizaremos el resto, por este motivo hay que **prestar atención al estado de conservación del inmueble**, su presentación, la despersonalización en la decoración, la limpieza, si queremos recibir ofertas desde el primer momento.



## Acciones comerciales y de marketing

La primera decisión de Marketing la debes tomar tú, y esta es la elección de tu agente inmobiliario, el resto ya serán por cuenta del agente que tú designes. Estas acciones serán: **Plan de Marketing personalizado** que incluya acciones en redes sociales, reportaje fotográfico, vídeos, reportajes 360°, portales inmobiliarios, y otras cuestiones a tener en cuenta a la hora de realizar las visitas.

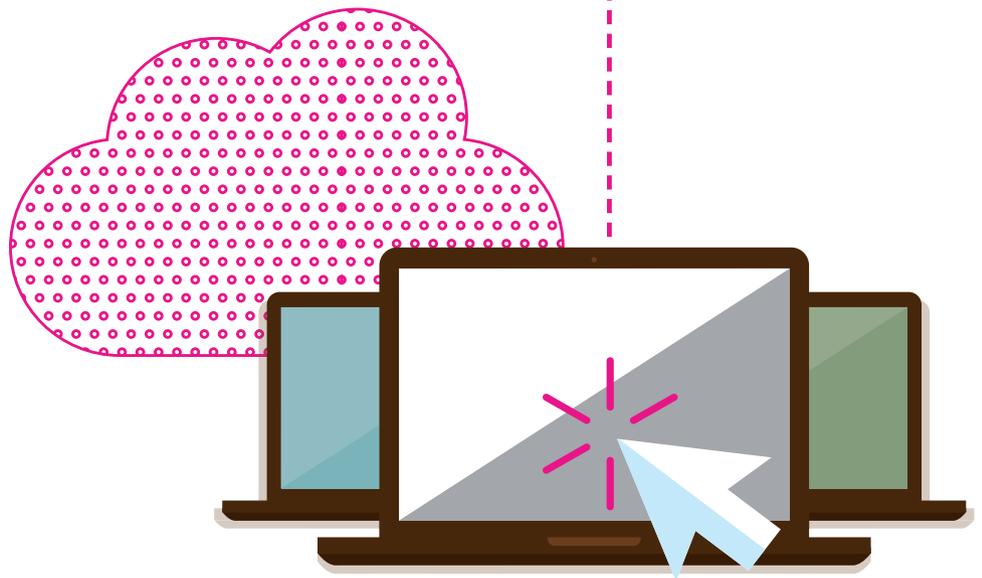
# Plan de Marketing personalizado

Como ya hemos comentado anteriormente, la promoción de tu casa y el precio son los dos puntos clave para generar visitas. No obstante, si la difusión no es la óptima, será en balde. Es un sinsentido poseer un buen producto y tenerlo escondido en el fondo del cajón.

El proceso de difusión de propiedades en el mercado es un paso clave. La oferta es muy amplia y debemos destacar entre decenas de propiedades similares a la nuestra, y en definitiva, competidoras.

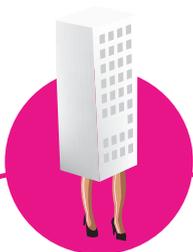
En función de la propiedad, es importante diseñar un Plan de Marketing orientado hacia los objetivos que se quieren alcanzar, teniendo en cuenta que la repercusión de las diferentes prácticas que se pueden llevar a cabo variará en función de las características de cada propiedad: zona, tipo de vivienda, etc.

A continuación te presentamos las prácticas más habituales que empleamos en Censi.



# Plan de Marketing personalizado

**Descripción atractiva de la propiedad.**



**Realización de fotografías profesionales,** incluyendo un vídeo promocional del inmueble y la visita virtual al mismo.



**Identificación de las fortalezas y oportunidades que ofrece tu casa** para potenciarlos, y análisis de las debilidades y amenazas para mitigarlos.



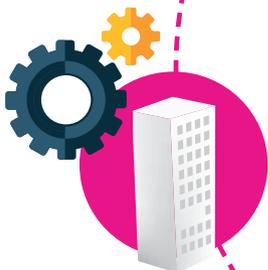
Prácticas habituales  
Llevadas a cabo en

**CENSI**  
SOLUCIONES INMOBILIARIAS



**Inserción de anuncios del inmueble** en web propia, blog y los mejores portales inmobiliarios.

**Acciones de Home Staging.**



**Fijación de cartelera exterior doble,** situados en el portal y el exterior del inmueble.



**Realización de difusión** a los cruces de nuestra base de datos de clientes propios.

# Plan de Marketing personalizado

## ↘ ¿Qué es el *Home Staging*?

El concepto de Home Staging se entiende como un conjunto de técnicas que permiten realzar una vivienda y darle un aspecto más atractivo para los posibles compradores.

*Home Staging* significa literalmente puesta en escena de la casa. El objetivo es acondicionar una vivienda para que se venda lo más rápido posible y al mejor precio.



## ↘ ¿En qué consiste el *Home Staging*?

**Despersonalizar - Ordenar - Despejar - Limpiar - Reparar - Organizar el espacio y armonizar**

Utilizando estas técnicas se resaltan los puntos fuertes y minimizan los puntos débiles de un inmueble. Así pues, no se trata de esconder los defectos, sino de arreglarlos convirtiendo la vivienda en un sitio neutro y acogedor en el que la mayoría de los visitantes se sientan cómodos.

## ↘ ¿Por qué recurrir al *Home Staging*?

Los posibles compradores que visiten la vivienda pueden tener dificultades para proyectarse en una casa muy personalizada o con una decoración muy marcada, pudiendo ser la causa de que no se realice finalmente una oferta de compra. Por ello, uno de los principios fundamentales del *Home Staging* es **despersonalizar el inmueble para que le guste al mayor número de personas** y que puedan imaginarse cómo sería vivir en esa casa.

La aplicación de estas técnicas en una vivienda requieren de tiempo y experiencia para conseguir el objetivo deseado. Un profesional conseguirá aplicar estas técnicas más rápido y con mayor eficacia que un propietario que lo haga por primera vez.

Así pues, después de aplicar el *Home Staging*, **la vivienda luce impecable, confortable y acogedora, lo que le permite destacar entre la competencia.**

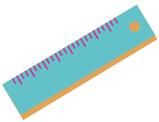
Gracias al *Home Staging* no hay nada que criticar en el inmueble, lo que limita toda posibilidad de negociación y **hace que la vivienda se venda por su verdadero valor.**

# 10 consejos para hacer tu casa más atractiva

Si estamos de acuerdo en que la venta de tu casa la podríamos organizar en tres fases (presentación, difusión y precio), déjanos ayudarte para que presentes tu casa para el triunfo:



1. **La primera impresión es lo que cuenta**, lo hemos repetido a lo largo de toda la guía, cuida la imagen de la entrada al máximo. El recibidor debe de estar limpio y despejado, con olor a fresco. Si no tenemos luz natural, elegiremos una iluminación cálida.



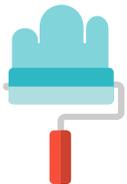
2. **La casa debe verse lo más espaciosa posible**, ordena las habitaciones, despeja los armarios lo máximo, recuerda que los compradores están buscando y pagando por m<sup>2</sup>, la sensación de amplitud nos ayudará a vender antes.



3. **La casa debe brillar**. Presta especial atención a los baños y cocina. Saca brillo a la grifería de la casa, ventila bien, deja las encimeras relucientes y despejadas, coloca toallas limpias.



4. **Otro aspecto importante es la luz, tenemos que dejar llegar la luz a todos los rincones posibles**, recoge las cortinas, las persianas deben estar arriba, todos los rincones de la casa deben estar lo más iluminado posible, de esta forma transmitiremos una sensación de calidez y alegría.



5. Más importante que escuchar cómo podría quedar la vivienda es ver cómo está la vivienda, aconsejamos **renovar las paredes de la casa**, una vivienda recién pintada aumenta el valor de la propiedad.

# 10 consejos para hacer tu casa más atractiva



6. **Ventila la casa**, renueva el aire antes de cada visita, coloca ambientadores de olores suaves.



7. **Los compradores normalmente se sienten más a gusto visitando un inmueble cuando no hay gente en la casa**, ya que de esta manera pueden poner toda su atención en la vivienda, no se sienten como intrusos y se atreven a preguntar y a mirar con tranquilidad el inmueble.



8. **Si vas a permanecer en la vivienda durante la visita del inmueble, intenta no intervenir en la misma**, el agente conoce al cliente que está haciendo la visita y sabe lo que está buscando, de esta forma incidirá más en los aspectos que le interesan del inmueble y pasará por alto otros menos ventajosos.



9. **Las mascotas no deben estar en la casa durante las visitas**, hay gente alérgica, o simplemente que no le gustan los animales. Puede ser una buena idea sacar a pasear a las mascotas durante las visitas.



10. **Confía en la experiencia del agente para llevar la gestión integral del inmueble**, cuando los posibles compradores intenten hablar sobre el precio u otras cuestiones referente a la venta del inmueble, deja al agente trabajar para conseguir la oferta más ventajosa.

# CENSI

## ¿Quiénes somos?

**CENSI** es un nombre comercial que resume el trabajo eficaz en el sector inmobiliario de un equipo de profesionales y más de 40 años de experiencia en Zaragoza.

Nuestra calidad en el servicio comercial junto al conocimiento e implantación en Zaragoza nos hacen ser un referente tanto para particulares como para promotoras.

Aportamos calidad en el resultado de nuestro trabajo de consultoría, conocimiento y experiencia en el mercado local y carácter proactivo para anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes ofreciéndoles la mejor respuesta.

- ↘ Trabajamos las áreas Residenciales, Industrial, Oficinas y Comercial.
- ↘ Ofrecemos servicios de Agencia, Gestión, Inversión y Valoración.



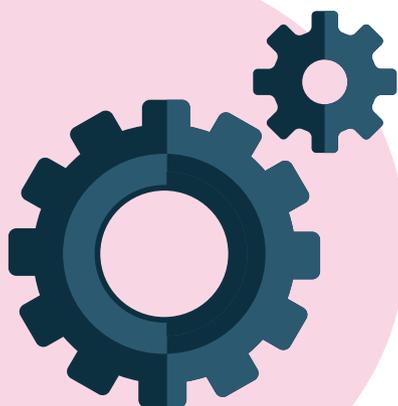
# CENSI

## ¿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) nº1 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.



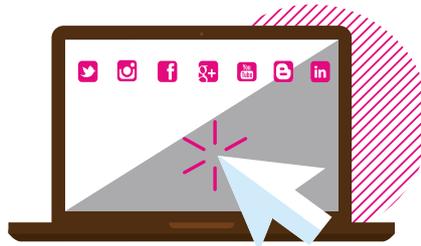
# A la vanguardia de la digitalización

## ↘ Redes Sociales:

Tenemos una notable presencia en internet. Además de poder visitar nuestra web [censi.com](http://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:

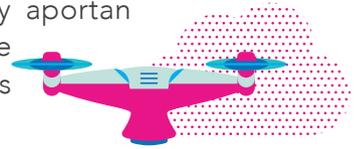
Los clientes pueden hacer un 'tour' virtual por la propiedad que les interese conocer, ver qué acabados se ajustan mejor a la construcción, cómo quedaría la vivienda con una reforma concreta, qué muebles se ajustan mejor... y todo a través de realidad virtual.

### ↘ 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.



# ¡EXCLUSIVA!

## ¿Por qué comprometerse con **CENSI**?

A pesar de que el propietario de un inmueble puede ser reacio a firmar un contrato de exclusividad con una inmobiliaria, dar la venta de su piso en exclusiva a **CENSI** tiene más ventajas que inconvenientes.

### Ventajas para el propietario

**CENSI** se casa contigo. No trabajamos sólo con inmuebles, lo hacemos con propietarios. Así pues, del mismo modo que los propietarios eligen con qué inmobiliaria quieren trabajar, esta también selecciona al propietario. Si se trata de un propietario razonable, serio y con intención firme de vender, la inmobiliaria se comprometerá, se casará con él.

El proceso de venta será una etapa que compartirán inmobiliaria y propietario. Puede ser largo y duro, si la inmobiliaria no lo ve claro, simplemente no aceptará el encargo.



# ¡EXCLUSIVA!

## ¿Por qué comprometerse con **CENSI**?

### ¿Por qué en exclusiva?

Debemos valorar que si el piso lo venden varias inmobiliarias es muy posible que el esfuerzo que realice cada una sea menor ante el miedo de que otra se lleve el esfuerzo e inversión volcados en la gestión.

**Con exclusividad se vende antes el inmueble** puesto que la inmobiliaria prestará una mayor dedicación y un servicio más completo. Sin exclusividad se ocultan datos, que pueden resultar de interés para el cliente, para no ser captados por otras inmobiliarias. De este modo, firmando un contrato de exclusividad el propietario se asegura recibir un servicio más íntegro y mejor.

Un solo interlocutor. El proceso de venta va a ser largo y duro, necesitas a alguien en quien confiar, que te guíe y oriente. Dirigirte a un único interlocutor como fuente informativa facilitará la toma de decisiones. Por el contrario, si te diriges a varias inmobiliarias es más difícil sacar conclusiones claras y puedes tomar decisiones equivocadas.

La exclusiva es la mejor opción, tanto para la inmobiliaria como para el propietario, porque garantiza que el proceso de venta sea gestionado con un interés firme y de conformidad por ambas partes.

### El mejor precio de venta posible

Propietario e inmobiliaria comparten el mismo objetivo: **vender al mejor precio**. El propietario aspira a vender al precio lo más alto posible y la inmobiliaria también. Si el precio baja, la inmobiliaria también cobrará menos, así que el interés de ambas partes es el de vender al mejor precio posible.

### Seguro de responsabilidad civil

La inmobiliaria cuenta con un seguro de responsabilidad civil profesional.

### Garantía postventa

**CENSI** te ofrece su garantía en el proceso de venta.



# ¿Por qué vender en **CENSI**?



## 1. Estudio detallado del mercado de la zona.

Dedicamos el tiempo necesario para conocer las viviendas de la zona que van a competir con la tuya para establecer un precio de salida competitivo que atraiga a los potenciales compradores.



## 2. Tasación oficial del inmueble.

Realizamos una tasación oficial de la vivienda basada en un **análisis del propio inmueble, la documentación necesaria, el estudio de la oferta y la demanda del mercado inmobiliario en cuanto a su tipología y su uso.** Documento con total valor legal que certifica el valor del inmueble para una finalidad descrita, según la normativa legal vigente.

Disponemos de las últimas herramientas para hacer una tasación de los inmuebles:

➤ **MVI**, programa de valoración inmobiliaria del Registro de la propiedad que nos muestra las ofertas que se han cerrado.

➤ **TerceroB**, se trata de una herramienta de valoración inmobiliaria que nos muestra las ofertas vigentes del mercado.



## 3. 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.



## 4. Publicitamos tu inmueble.

Elaboramos un Plan de Marketing personalizado para la venta de tu casa utilizando todos los **canales a nuestro alcance para encontrar compradores:**

➤ En la web de CENSI

➤ En webs líderes del sector (idealista, fotocasa, etc...)

➤ Redes sociales de CENSI

➤ Captación y cartelería

➤ Otros

# ¿Por qué vender en **CENSI**?



## 5. Acceso a base de datos de clientes interesados en la oferta.

A lo largo de sus 40 años de trayectoria profesional en Zaragoza, **CENSI** ha creado una amplia base de datos confidencial de potenciales compradores; datos de los cuáles se dispondrá siempre que sean útiles para la venta de tu casa, siempre de acuerdo a nuestra políticas de privacidad y la protección de datos de carácter personal.



## 6. Custodia de llaves.

Servicio basado en la **disposición y custodia de las llaves de tu casa con el objetivo de tener un acceso más efectivo a la hora de gestionar las visitas de los compradores y todos los movimientos necesarios para la venta.**



## 7. Realizamos visitas adecuándonos al horario más conveniente tanto para el propietario como para el interesado.

Gestionamos totalmente las visitas a tu vivienda acordando el horario directamente con los compradores y adecuándolo a su mejor disponibilidad.



## 8. Tramitación y gestión integral del proceso de compra - venta.

En **CENSI** nos encargamos de todos los trámites y la burocracia necesaria durante el proceso completo de compraventa:

- Levantamiento de cargas
- Titularidades
- Herencias
- Descalificación como vivienda protegida
- Contratos
- Fianzas
- Escrituras



## 9. Reporte de las actividades realizadas de manera mensual al propietario.

Recibirás mensualmente un **informe de datos sobre la actividad referida a la venta de tu casa:** qué personas se han interesado por tu inmueble, llamadas recibidas, visitas realizadas, qué publicidad que se ha hecho del inmueble y en qué medio.



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

# Documentación que necesitas

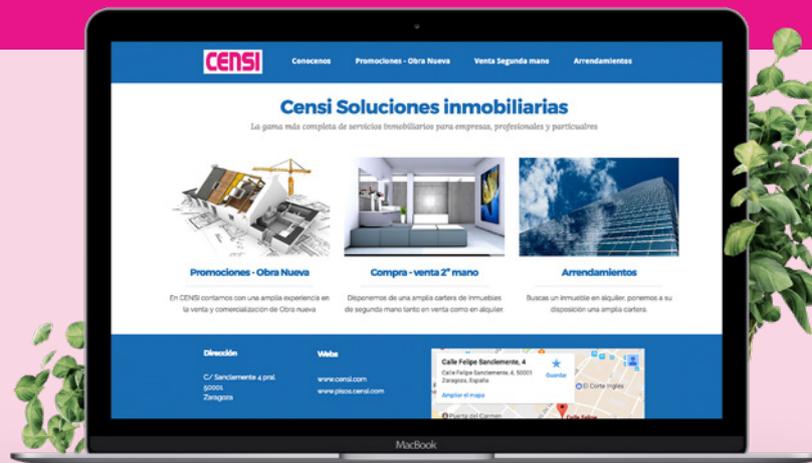
Ya tienes todas las claves para poder elegir un agente inmobiliario, ahora prepara la reunión con él. Adelantar esta documentación te ahorrará mucho tiempo:

1. **Escritura de propiedad de la vivienda**, donde aparecen los titulares del inmueble, el número de finca registral. Con estos datos tu agente pedirá un nota simple del Registro de la Propiedad.
2. **El último recibo de IBI** (Impuesto de Bienes Inmuebles, emitido por el ayuntamiento).
3. **El último recibo de hipoteca**, es posible que al comprador de tu casa le pudiese interesar una subrogación a la hipoteca.
4. **El último recibo de comunidad**, donde se detalla el importe mensual a pagar.
5. **Prepara una lista con todas las dudas que te surjan** para que puedas plantearlas en esta primera reunión con tu agente y no te olvides de nada.



 [WWW.CENSI.COM](http://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](mailto:info@censi.com)

[www.censi.com](http://www.censi.com)