

## SERVICIOS EXCLUSIVOS y PLAN PRINCIPAL:

VALORACIÓN/TASACIÓN OFICIAL, GESTIÓN DE VENTA/ALQUILER EN CUALQUIER LOCALIDAD, PROVINCIA, PAÍS,  
PERSONAL SHOPPER, DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE SU INMUEBLE, ACADEMIA INMOBILIARIA PROPIA, CANAL EMPRENDE INMOBILIARIA, ...:

[agenciainmobiliariamadrid.es](http://agenciainmobiliariamadrid.es)



## CONSULTOR INMOBILIARIO:

[agenciainmobiliariamadrid.es/equipo/emiliozalvarez](http://agenciainmobiliariamadrid.es/equipo/emiliozalvarez)

Contacto directo: 639 505 427 (móvil & [whatsapp](#)), [emilio.zalvarez@agenciainmobiliariamadrid.es](mailto:emilio.zalvarez@agenciainmobiliariamadrid.es)

Gestor de la Propiedad & Perito Judicial Inmobiliario colegiado 00780

Agente CAM RAIN

International Real Estate Agent

CRS Designado

Oficial, REALTOR®

## DETALLES:

**CONSULTORÍA 1ª RED INMOBILIARIA MLS INTERNACIONAL, AGENCIA MADRID ®:**

[agenciainmobiliariamadrid.es/inmobiliaria](http://agenciainmobiliariamadrid.es/inmobiliaria)

**SISTEMA DE TRABAJO:**

[agenciainmobiliariamadrid.es/servicios](http://agenciainmobiliariamadrid.es/servicios)

Una vez hemos recibido su encargo/mandato de autorización de gestión (venta/alquiler/alquiler con opción a compra) publicaremos de manera exclusiva su inmueble en los principales canales locales e internacionales y coordinaremos las visitas con cualquier RED de asesores, despachos, agencias inmobiliarias (incluso aunque no pertenezcan a nuestro grupo de empresas) que dispongan de un cliente potencial. TODOS los clientes, ya sean estos de nuestra cartera, de otras agencias o nuevos clientes y ya sean estos particulares, inversores o empresas, antes de concretar una transacción comparará y buscará en internet, y con nuestro sistema de publicación global internacional el 100% de los clientes potenciales nos encontrará, con lo que tenemos garantizado la llegada de cualquier cliente potencial ya sea este un cliente local, nacional o internacional.

**RED DE COLABORACIÓN:**

[theimls.com/MLS/about.php?action=about](http://theimls.com/MLS/about.php?action=about)

1ª RED Inmobiliaria MLS Internacional, 5 continentes,  
242.761 agencias, 1.185.096 agentes, 1.625.857 inmuebles,  
valor: 1.684.592.954.580 €, cuotas potenciales: 21.057.411.932 €

CLIENTELA POTENCIAL: Todos los clientes potenciales disponibles a nivel particular o profesional sin límites a nivel local, nacional e internacional  
144,81 millones de clientes potenciales.

**DIFUSIÓN + PUBLICACIÓN:**

[agenciainmobiliariamadrid.es/IMLS](http://agenciainmobiliariamadrid.es/IMLS)

Más de cien canales de primer nivel de captación de clientes a nivel local, nacional, internacional:  
+ los habituales conocidos por los particulares tipo idealista, ...

**ACREDITACIÓN INMOBILIARIA AGENCIA Y DIRECCIÓN:**

AGENCIA EXCLUSIVA ®:

ÚNICA AGENCIA EN ESPAÑA con la siguiente acreditación y representación OFICIAL corporativa inmobiliaria a nivel local e internacional:

[agenciainmobiliariamadrid.es/asociaciones](http://agenciainmobiliariamadrid.es/asociaciones)

NAR: National Associations of Realtors.

SIRA: Spanish International Realty Alliance

CRS Designado (Certified Residential Specialist)

Official Realtor ®

Agencia inscrita en RAIN.

MVI: Herramienta Valoración inmobiliaria (Precios OFICIALES ante notario)

The Internacional MLS (IMLS)

FADEI: Federación de asociaciones inmobiliarias integrada en la CEOE

AMADEI: Asociación Madrileña de empresas inmobiliarias

CAM RAIN: Registro de Agentes inmobiliarios con local de actividad y seguro RC

ASPEJURE: Asociación nacional de Peritos Judiciales

**COMPARATIVA, GESTIÓN DE OTRAS AGENCIAS/AGENTES:**

**SISTEMA DE TRABAJO:**

**RED DE COLABORACIÓN:**

CLIENTELA POTENCIAL:

DIFUSIÓN + PUBLICACIÓN:

**ACREDITACIÓN INMOBILIARIA AGENCIA y DIRECCIÓN:**

**CONSULTOR/AGENTE** ® [agenciainmobiliariamadrid.es/equipo/emiliozalvarez](http://agenciainmobiliariamadrid.es/equipo/emiliozalvarez)

**ÚNICO AGENTE EN ESPAÑA** con la siguiente acreditación y representación OFICIAL corporativa inmobiliaria a nivel local e internacional:

® MIEMBRO OFICIAL REGISTRADO en todas las asociaciones descritas anteriormente y a continuación.

PROGRAMA SUPERIOR en Tasaciones y Peritaciones Judiciales & Técnico Superior en Gestión Inmobiliaria. Doble titulación. Ei Formación Business School.

TÉCNICO SUPERIOR EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN INMOBILIARIA & Programa Superior de Certificación Internacional en Tasaciones y Peritaciones Judiciales. Univ. pública URJC.

TÉCNICO SUPERIOR EN EDIFICACIÓN Y OBRA CIVIL, Especialidad en desarrollo y aplicación de proyectos de construcción. Grado Superior.

TÉCNICO SUPERIOR EN FABRICACIÓN MECÁNICA, Especialidad en Desarrollo de Proyectos Mecánicos. Grado Superior.

PERITO JUDICIAL INMOBILIARIO COLEG. 00780, Gestión de la Propiedad, Tasación y Valoración Inmobiliaria, edificación, obra civil y construcción. (Aspejuro).

AGENTE CAM RAIN, Registro agentes inmobiliarios.

INTERNATIONAL REAL ESTATE AGENT, Inmobiliario Internacional 1ª Red MLS.

DESIGNACIÓN INTERNACIONAL CRS, Agente/Director Especialista Residencial Certificado. Planificación de Negocio, Marketing, Técnicas de negociación, Trabajo con el Cliente, Negociación Win-Win.

OFICIAL, REALTOR, Certificado Membresía. NAR National Association of Realtors.

Maestro Titular Real Estate Academy International

**PROCEDIMIENTO Y PLAN PRINCIPAL**, check - list (lista de verificación) de todos los procesos y tareas:

ENTREVISTA CAPTACIÓN con TODOS los titulares registrales (reunión in-situ o por video-conferencia).

ASESORAMIENTO de todas las dudas y/o interés tanto de los propietarios como de los clientes potenciales, mejor interés compra/alquiler, gastos, opciones de reforma, viabilidad, solvencia, gastos, ...

EXPOSICIÓN SISTEMA EXCLUSIVA GESTIÓN COMPARTIDA 1ª RED INTERNACIONAL inmobiliaria con la mayor clientela potencial en tiempo real y difusión publicitaria mundial,

VALORACIÓN OFICIAL ATENDIENDO A LA SINGULARIDAD CONCRETA DEL BIEN INMUEBLE que incluye precios de cierre ante notario oficiales y los máximos de ventas que admite el mercado, VALORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO con coeficiente de ponderación atendiendo a la singularidad concreta del bien inmueble, y teniendo en cuenta en tiempo real la relación oferta / demanda y el tiempo que llevan en oferta los inmuebles sin éxito, VALORACIÓN DE RENTABILIDAD, cálculo del precio de venta partiendo del precio de alquiler.

AUTORIZACIÓN GESTIÓN VENTA dónde el enfoque principal tiene como objetivo la venta/alquiler a corto-medio plazo en el máximo precio que se acredite y pueda aceptar el mercado, SIEMPRE VENDEMOS/ALQUILAMOS EN EL MÁXIMO PRECIO POSIBLE,

REPORTAJE PROFESIONAL fotográfico, video-tour, plano, video-dron según los casos, PLANO a escala,

PUBLICACIÓN TOTAL a nivel local, nacional e internacional con la mayor clientela potencial mundial, RECEPCIÓN y ATENCIÓN DE CLIENTES POTENCIALES.

SEGUIMIENTO CONTINUADO de la comercialización, intereses, reorientación, estadísticas de referencia, actualización del estudio de valoración, ...

**PROTOCOLO DEL FILTRO DE CLIENTES POTENCIALES** para determinar el interés real antes de concretar la visita:

En general y SALVO EXCEPCIONES que coordinaremos con la propiedad no se aceptarán visitas de personas que:

Nos solicitan una visita al inmueble sin conocer la zona ni sus servicios singulares (transportes públicos, accesibilidad por carretera, centros escolares, supermercados, farmacias, centros de salud, ... + no conocen si disponen de un estudio económico y solvencia viable

para poder concretar la transacción + no tienen interés de adquisición a corto-medio plazo + compra/ventas: el interesado tiene que vender

para comprar y no tenga cerrada la venta en este momento + no conozcan TODAS las características del inmueble que se describen en el anuncio,

reportaje, video-tour, plano, ... + no tengan conocimiento y/o estudio de viabilidad económica, gastos, financiación hipotecaria + ANTES de entrar al inmueble: no se identifiquen convenientemente con su DNI, NIE o pasaporte y firmen el correspondiente parte de solicitud de visita.

SI EL CLIENTE INTERESADO NO CUMPLIESE ESTOS REQUISITOS, LE INDICAREMOS EXPRESAMENTE QUE NOS LO COMUNIQUE ANTES DE SOLICITARNOS LA VISITA Y LE INFORMAREMOS DE LO QUE PRECISE.

**CONSULTOR y/o AGENTE:**

**PROCEDIMIENTO Y PLAN PRINCIPAL:**

**PROTOCOLO DEL FILTRO DE CLIENTES POTENCIALES:**

**VENTA:**

CON LA APROBACIÓN DE LA PARTE PROPIETARIA QUE NOS ORDENA EL ENCARGO DE GESTIÓN, ESTA ES LA INFORMACIÓN QUE RECIBIRÁ EL CLIENTE POTENCIAL (VENTA):

GRACIAS POR SU INTERÉS EN EL INMUEBLE,  
ANTES DE CONFIRMARNOS SU SOLICITUD DE VISITA PRECISAMOS QUE NOS CONFIRME:

**CARACTERÍSTICAS:**

He leído al detalle y conozco TODAS las características y descripción que se describen en el anuncio:

.....

Reportaje:

.....

Video-tour:

.....

Plano:

.....

**NOTA SOBRE LA REFORMA:**

El inmueble actualmente precisaría de una reforma integral desde ..... euros sobre todo si va a ser su primera residencia.

**FINANCIACIÓN HIPOTECARIA:**

En el supuesto que precise financiación hipotecaria, conozco que mi entidad bancaria o asesor financiero me concedería un crédito hipotecario atendiendo a mi situación particular.

Asesoramos sobre los gastos de compra y viabilidad de la hipoteca.

**NOTAS SOBRE LA NEGOCIACIÓN DEL PRECIO (OPCIONAL SEGÚN EL MOMENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN (relación oferta, demanda):**

Debido a la alta demanda recibida el precio es difícilmente negociable en este momento, en todo caso, en el supuesto que no se concretase en estos días la venta del inmueble, podremos estudiar exclusivamente ofertas firmes por escrito.

**NOTA SOBRE DERECHO PREFERENTE DE LOS INTERESADOS:**

El día de su cita atenderemos a todas las visitas previstas, en ningún caso por acudir primero se tendrá derecho preferente. Se atenderá por lo tanto a la mejor oferta recibida.

**NOTAS SOBRE CÓMO PRESENTAR UNA OFERTA:**

En el supuesto de su interés tras la visita, la formalización de interés firme se realizará por escrito mediante la formalización de una reserva entregando la cantidad del 1% del importe total de su oferta, en 10 días se firmaría contrato de arras por importe del 9%, y en 60-90 días se firmaría ante notario abonando la cantidad pendiente entregando las llaves a favor de la parte compradora.

(antes de realizar la reserva si nos confirmase interés FIRME en formalizarla, le enviaríamos los datos registrales y catastrales, documento de reserva y borrador del contrato de arras)

Esta reserva se devolverá íntegramente en el supuesto que la parte propietaria no firme y acepte su oferta, en el supuesto de aceptar su oferta, la cantidad de la reserva formará parte del precio de compra.

Si no precisa financiación hipotecaria, no sería necesario firmar un contrato de arras en el supuesto que en un plazo no superior a 15 días se pudiese concretar la firma ante notario.

**PLAZO DE ADQUISICIÓN PREVISTO:**

Tengo interés de adquisición a corto-medio plazo, de 1 a 3 meses.

**EN EL SUPUESTO DE PRECISAR VENDER PARA COMPRAR:**

Tengo que vender para comprar y antes de realizar la visita TENGO la venta cerrada mediante un contrato firme (reserva, arras, ...).

**CONOCIMIENTO DE LA ZONA Y SERVICIOS:**

Conozco la zona y sus servicios singulares (transportes públicos, accesibilidad por carretera, centros escolares, supermercados, farmacias, centros de salud, ...

**PARTE DE VISITA:**

ANTES de entrar al inmueble me identificaré convenientemente con mi documento original en vigor, DNI, NIE o pasaporte y firmaré el correspondiente parte de solicitud de visita.

NOTAS sobre nuestro agente, el mismo se identificará igualmente y lo hará constar en el parte de visita.

**DISPONIBILIDAD PARA LA VISITA:**

Tengo disponibilidad para realizar la visita los fines de semana por la mañana (SI / NO) .....

En días laborables mi disponibilidad sería .....

**ESPERAMOS SU CONFIRMACIÓN E INDÍQUENOS SU OPCIÓN:**

(1) SI, cumplo y estoy conforme con todos los requisitos descritos anteriormente y solicito visita para:

Nombre completo: ..... nº DNI/NIE/PASAPORTE ..... como particular comprador interesado, acompañante, agente, profesionales, ...)

Teléfono y email de contacto solo del solicitante: Teléfono ..... Email: .....

**Otros visitantes:**

Nombre completo: ..... nº DNI/NIE/PASAPORTE ..... como particular comprador interesado, familiar, acompañante, agente, profesionales, ...)

Nombre completo: ..... nº DNI/NIE/PASAPORTE ..... como particular comprador interesado, familiar, acompañante, agente, profesionales, ...)

(2) Preciso aclaración, le solicito que se pongan en contacto conmigo en el teléfono ..... en estos horarios de mi mejor disponibilidad .....

(3) No me interesa realizar la visita.

Gracias por su interés.

---

**ARRENDAMIENTO:**

CON LA APROBACIÓN DE LA PARTE PROPIETARIA QUE NOS ORDENA EL ENCARGO DE GESTIÓN, ESTA ES LA INFORMACIÓN QUE RECIBIRÁ EL CLIENTE POTENCIAL (ALQUILER):

GRACIAS POR SU INTERÉS EN EL INMUEBLE,

ANTES DE CONFIRMARNOS SU SOLICITUD DE VISITA PRECISAMOS QUE NOS CONFIRME:

**CARACTERÍSTICAS:**

He leído al detalle y conozco TODAS las características y descripción que se describen en el anuncio:

.....

Reportaje:

.....

Video-tour:

.....

Plano:

.....

**NOTA, CONDICIONES PARA ACCEDER AL ARRENDAMIENTO DEL INMUEBLE:**

- 1 a 3 MESES DE FIANZA, dependiendo de la tipología del contrato (temporal o habitual) perfil del candidato, garantías, ...

- NO SE ADMITEN ANIMALES.

- Los gastos de comunidad e IBI por cuenta del propietario.

- Consumo de los suministros de energía (electricidad, gas, agua) y los susceptibles de individualizar por cuenta del inquilino.

- Acreditar ingresos: aproximadamente la unidad familiar tendrá que acreditar ingresos en nómina o en declaraciones trimestrales para los autónomos => 2,5 veces el importe de la renta, en ingresos en neto para superar el estudio de solvencia económica (si su unidad familiar no cumpliera con los requisitos solicitados, podría solicitar a un avalista solidario, familiar de primer grado: padre, hijo o hermano que acredite sus ingresos y firmaría con usted/es el contrato de arrendamiento). Por ejemplo: 1 alquiler de renta de 1000 euros, la unidad familiar tendrá que acreditar a partir de 2.500 euros en salario neto y más de 1 año de antigüedad en el último trabajo (excepciones consultar).

**NOTA, PLAZO DE ENTRADA PREVISTA:**

En un plazo no superior a 30 días naturales desde el estudio de solvencia económica aprobado y la aceptación de la reserva.

**CONOCIMIENTO DE LA ZONA Y SERVICIOS:**

Conozco la zona y sus servicios singulares (transportes públicos, accesibilidad por carretera, centros escolares, supermercados, farmacias, centros de salud, ...)

**NOTA SOBRE DERECHO PREFERENTE DE LOS INTERESADOS:**

El día de su cita atenderemos a todas las visitas previstas, en ningún caso por acudir primero se tendrá derecho preferente. Se atenderá por lo tanto a la mejor oferta recibida.

**NOTAS SOBRE CÓMO PRESENTAR UNA OFERTA:**

En el supuesto de su interés tras la visita, la formalización de interés firme se realizará por escrito mediante la formalización de una reserva entregando la cantidad del importe de una mensualidad de renta, en 7 días se firmaría el contrato de arrendamiento, y en un plazo no superior a 30 días se entregarían las llaves a favor de la parte arrendataria.

(antes de realizar la reserva si nos confirmase interés FIRME en formalizarla, le enviaríamos, referencia catastral, documento de reserva y borrador del contrato de arrendamiento)

Esta reserva se devolverá íntegramente en el supuesto que la parte propietaria no firme y acepte su oferta, en el supuesto de aceptar su oferta, la cantidad de la reserva formará parte del precio del arrendamiento.

**PARTE DE VISITA:**

ANTES de entrar al inmueble me identificaré convenientemente con mi documento original en vigor, DNI, NIE o pasaporte y firmaré el correspondiente parte de solicitud de visita.

NOTAS sobre nuestro agente, el mismo se identificará igualmente y lo hará constar en el parte de visita.

**DISPONIBILIDAD PARA LA VISITA:**

Tengo disponibilidad para realizar la visita los fines de semana por la mañana (SI / NO) .....

En días laborables mi disponibilidad sería .....

**ESPERAMOS SU CONFIRMACIÓN E INDÍQUENOS SU OPCIÓN:**

(1) SI, cumplo y estoy conforme con todos los requisitos descritos anteriormente y solicito visita para:

Nombre completo: ..... nº DNI/NIE/PASAPORTE ..... como particular comprador interesado, acompañante, agente, profesionales, ...)

Teléfono y email de contacto solo del solicitante: Teléfono ..... Email: .....

Otros visitantes:

Nombre completo: ..... nº DNI/NIE/PASAPORTE ..... como particular comprador interesado, familiar, acompañante, agente, profesionales, ...)

Nombre completo: ..... nº DNI/NIE/PASAPORTE ..... como particular comprador interesado, familiar, acompañante, agente, profesionales, ...)

Nombre completo: ..... nº DNI/NIE/PASAPORTE ..... como particular comprador interesado, familiar, acompañante, agente, profesionales, ...)

Nombre completo: ..... nº DNI/NIE/PASAPORTE ..... como particular comprador interesado, familiar, acompañante, agente, profesionales, ...)

(2) Preciso aclaración, le solicito que se pongan en contacto conmigo en el teléfono ..... en estos horarios de mi mejor disponibilidad .....

(3) No me interesa realizar la visita.

Gracias por su interés.