



GUÍA PRIVADA PARA PROPIETARIOS

EL VALOR REAL DE TU VIVIENDA

Qué influye de verdad y qué ocurrirá ahora con tu solicitud.

Una vivienda no se valora únicamente por sus metros cuadrados. Se valora entendiendo su contexto, sus particularidades y el mercado que la rodea.

COMUNIDAD DE MADRID

Madrid capital y municipios

GRACIAS POR SOLICITAR TU ANÁLISIS

Antes de hablar de precio

Dos viviendas situadas en la misma calle pueden tener valores distintos. La planta, la luz, la orientación, el estado, la distribución o la calidad de la finca pueden cambiar por completo la percepción del comprador.

IDEA PRINCIPAL

Una cifra automática puede orientar. Una decisión de venta exige contexto.

Mi trabajo consiste en ordenar ese contexto y convertirlo en una estimación razonada, comprensible y útil.

Qué sí puedes esperar



Criterio local.

El análisis se centra en la microzona y en los compradores que realmente buscan allí.



Comparación razonada.

No se trata de copiar anuncios, sino de entender qué inmuebles compiten de verdad con el tuyo.



Una recomendación clara.

Recibirás una horquilla de valor y una explicación de los factores que la sostienen.

Esta guía no contiene todavía una valoración personalizada. Es el paso previo para que sepas cómo se construirá.

UNA VIVIENDA ES LA SUMA DE MUCHOS DETALLES

Los factores que más influyen



Ubicación exacta.

La calle, el tramo, el ruido, la cercanía a servicios y la percepción concreta de la microzona.



Superficie y distribución.

No solo importan los metros: también cómo se aprovechan y cómo responde la vivienda a las necesidades actuales.



Altura, orientación y luz.

Tres elementos que condicionan la sensación de amplitud, privacidad y confort.



Estado de conservación.

El comprador descuenta obras, incertidumbre y tiempo. Una reforma no siempre se recupera euro por euro.



Finca y elementos anexos.

Ascensor, portería, zonas comunes, terraza, garaje o trastero pueden alterar el posicionamiento.



Oferta y demanda reales.

El valor cambia según qué alternativas existan y cuántos compradores compitan en ese momento.

LA CLAVE

El valor no está en un dato aislado, sino en cómo se combinan todos.

PRECIO PUBLICADO Y PRECIO DE VENTA NO SON LO MISMO

Por qué mirar portales no basta

Los portales muestran lo que los propietarios esperan obtener. No siempre muestran cuánto se termina pagando, qué negociación hubo, cuánto tiempo llevaba el anuncio publicado o por qué una vivienda no se vende.



Precio anunciado.

Es la expectativa inicial del vendedor.



Precio negociado.

Refleja la respuesta del mercado y la fuerza de cada parte.



Precio de cierre.

Es el dato relevante: el importe por el que comprador y vendedor llegan a un acuerdo.

Errores que suelen distorsionar una estimación



Comparar solo por metros.

Dos viviendas con la misma superficie pueden tener una demanda completamente diferente.



Tomar como referencia el anuncio más caro.

Que una vivienda esté publicada no significa que el mercado acepte ese precio.



Sumar íntegramente el coste de una reforma.

El mercado paga utilidad y atractivo, no necesariamente cada euro invertido.



Ignorar el momento de venta.

La financiación, la oferta disponible y la urgencia de los compradores también influyen.

EL SIGUIENTE PASO ES SENCILLO

Tu análisis empieza con una conversación

Revisaré los datos que has facilitado y te llamaré personalmente. La conversación será breve y tendrá un único objetivo: entender bien la vivienda antes de avanzar.

QUÉ OCURRIRÁ AHORA

Primero hablamos. Después fijamos la visita para completar el análisis.

La visita permite confirmar los elementos que no pueden apreciarse en una ficha: luz, estado real, vistas, ruidos, distribución y calidad de la finca.

Durante la llamada

**Confirmaremos el inmueble.**

Dirección, tipología, superficie, estado y elementos diferenciales.

**Entenderé tu situación.**

No es lo mismo explorar una posible venta que necesitar coordinar una herencia, un cambio de vivienda o unos plazos concretos.

**Acordaremos el siguiente paso.**

Fijaremos una visita sin compromiso para completar el análisis y validar personalmente el inmueble.

Si puedes, ten a mano

**Datos básicos.**

Metros aproximados, número de habitaciones, planta, ascensor, estado, terraza, garaje o trastero.

**Tu horizonte.**

Si estás valorando vender y en qué plazo te gustaría tomar una decisión.

CONTACTO DIRECTO

Nikolay Tomás · NK Consulting Inmobiliario

info@nkconsultinginmobiliario.com · +34 665 879 767 · nkconsultinginmobiliario.com

Gracias por confiarme el análisis de tu vivienda.