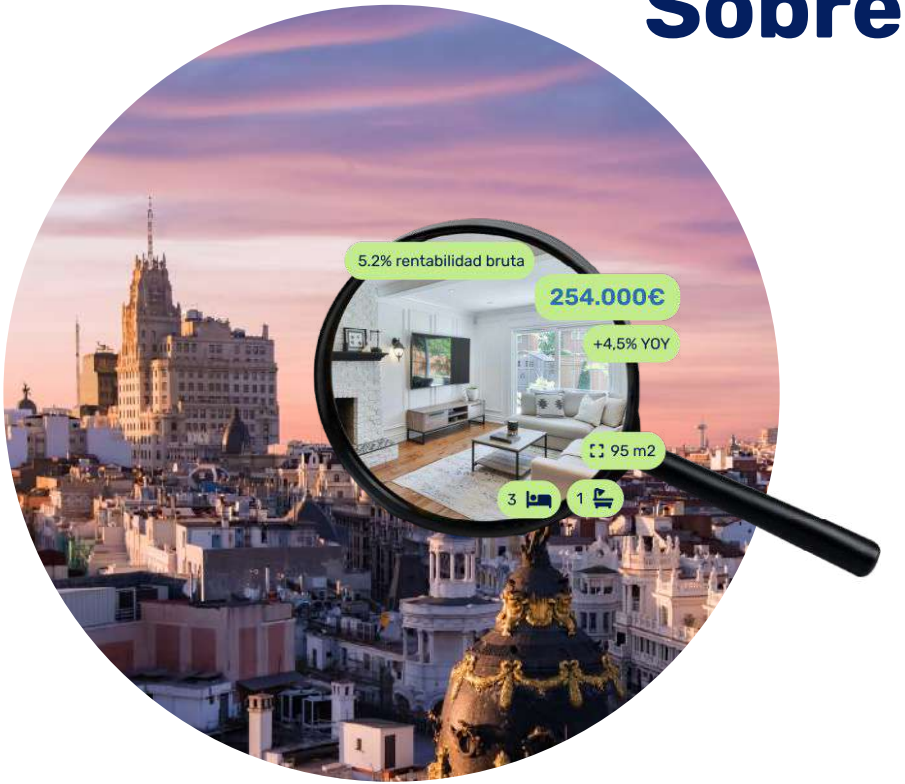
Valoración
Vivienda

Captación de Leads de Propietarios

Qualified Leads by Hanok Data

Sobre Valoración Vivienda



Valoración Vivienda nace en agosto de 2024 como una iniciativa impulsada por Hanok Agency, tras años trabajando con inmobiliarias de toda España.

Durante ese tiempo detectamos un problema estructural en el sector: la captación de propietarios era cada vez más costosa y competitiva debido al dominio de los grandes portales inmobiliarios.

Estaba claro que el sector necesitaba una **alternativa estratégica**. Fué entonces cuando creamos una plataforma nacional de valoración gratuita que capta propietarios en la fase previa a la venta, cuando aún están informándose y no han publicado su vivienda. Así, ayudamos a las agencias inmobiliarias a contactar primero, reducir el coste de captación y trabajar leads con mayor predisposición y menor resistencia.

Valoración Vivienda no es un portal ni una agencia.
Es la oportunidad de captar antes que el mercado.

Recorrido del propietario antes de publicar su vivienda.

Antes de publicar, el propietario pasa por una fase de análisis silencioso.
Ese es el momento de mayor oportunidad.

Fase de exploración

El propietario empieza a plantearse la posibilidad de vender.
Aún no ha tomado una decisión.
Busca información general sobre mercado, precios y situación actual.

Valoración Vivienda

Aquí es donde actúa Valoración Vivienda

Fase de valoración

El propietario necesita una referencia concreta.
Busca una estimación orientativa antes de decidir. Quiere datos y orientación, no quiere compromiso.

Fase de decisión

Tras recibir información, el propietario toma posición:
¿vender ahora? ¿esperar? ¿consultar con una agencia?
Si la primera interacción ha sido positiva, la agencia que contacta primero parte con ventaja.

Publicación vivienda

En el modelo tradicional, muchos propietarios llegan directamente aquí: Publican en portales como Idealista o Fotocasa para intentar vender por su cuenta, reciben múltiples llamadas, generan resistencia a comisiones.

¿Cómo funciona Valoración Vivienda?

El propietario entra en el valorador de VV

El usuario accede a la plataforma buscando una estimación orientativa antes de tomar la decisión de vender.

Rellena el formulario

Nuestro formulario esta construido para obtener información cualitativa relevante sobre el inmueble: ubicación, tipo de vivienda, m², estado de conservación, etc.

Se genera el informe

La plataforma procesa la información y ofrece una estimación basada en datos de mercado. El propietario recibe valor real desde el primer momento, lo que facilita la decisión.

Asignamos el lead a las agencias colaboradoras

Compartimos cada lead con hasta 3 agencias colaboradoras por zona. Cada agencia recibe:

- Datos de contacto.
- El informe de valoración del inmueble.

No es una llamada en frío al 100%. Es un contacto con información y punto de partida.

Nuestra propuesta de valor

Propietario: Aportar la máxima información de forma gratuita ante la importante decisión de vender una vivienda.

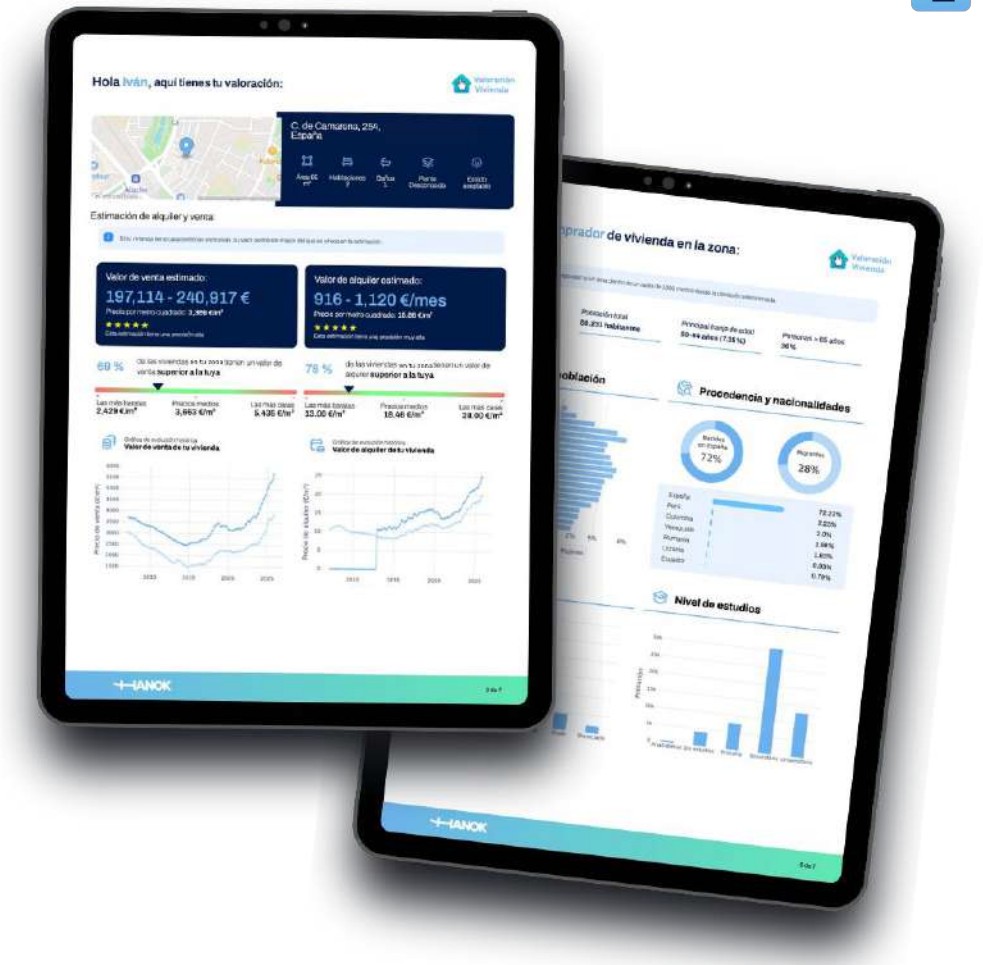
Inmobiliaria: Ofrecer una solución de calidad para captación cualificada de nuevos propietarios.

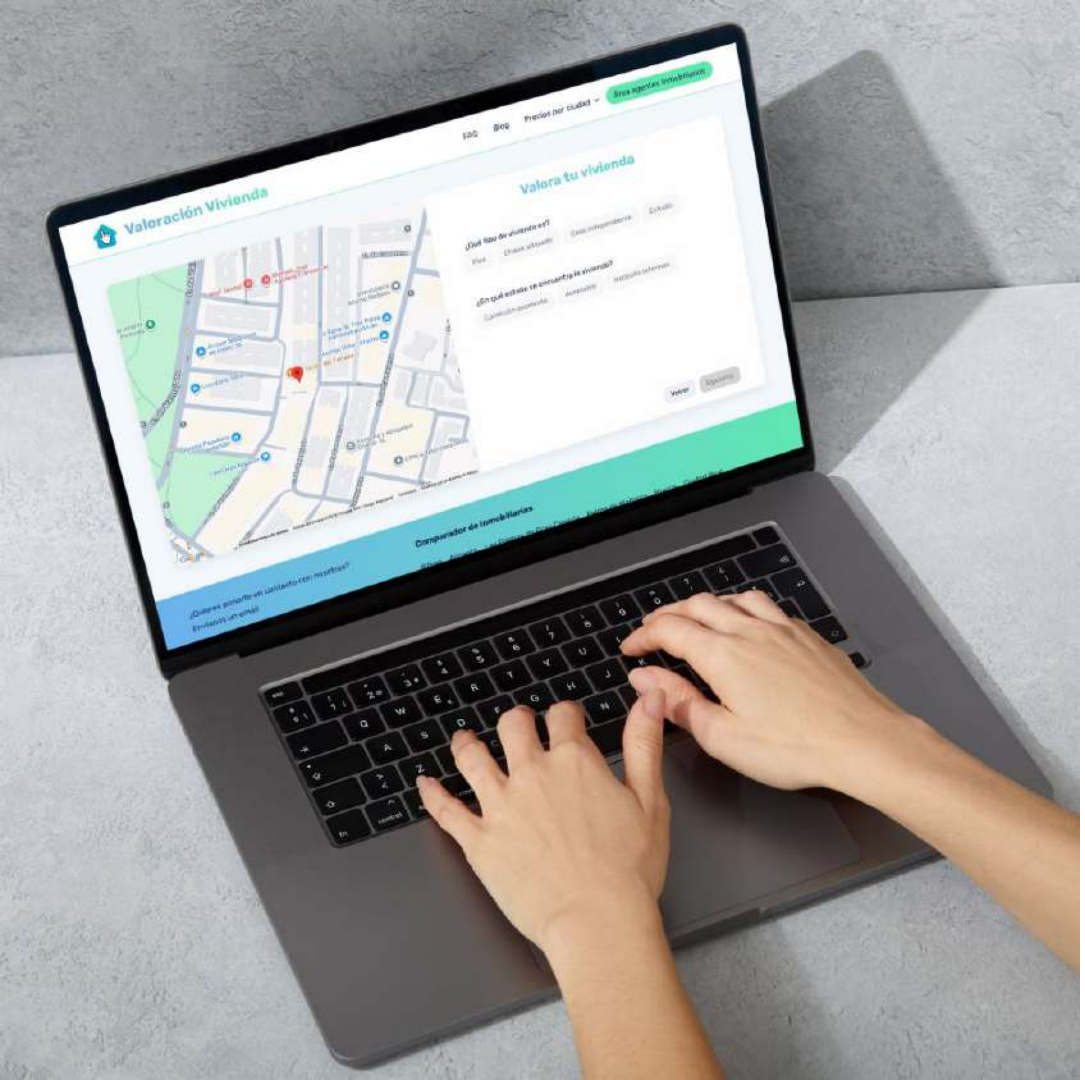
¿Qué recibes?

Informe 2.0

El más completo del mercado para el vendedor de forma gratuita

Utilizamos 13 fuentes distintas de data (pública y privada) para ofrecer una información precisa para ayudar a la venta.





¿Qué datos incluye el Informe 2.0?

- Datos del inmueble
- Valoración del alquiler y venta
- Viviendas similares en alquiler y venta
- Datos de servicios
- Datos demográficos de la zona

Qualified Lead by:

HANOK DATA

Unidad de negocio basada en **data e IA** orientada a **captación inmobiliaria** a través de canales propios que garantiza **leads de calidad para el sector inmobiliario.**

3 importantes beneficios para agentes inmobiliarios

Accede a viviendas antes de que se publiquen al mercado

1 Lead + Valoración de Vivienda para
Mayor detalle de la propiedad

➔Leads con más datos de la propiedad

Compartimos el informe de valoración con la inmobiliaria

1 Lead + Valoración de Vivienda para **Mayor detalle de la propiedad**

2 Estrategia SEO **Abaratar costes de captación**

Valoración Vivienda

FAQ Blog Precios por ciudad Área agentes inmobiliarios

Nueva ley de vivienda en Cataluña: ¿Cómo afecta al resto de España y qué cambia para inquilinos y propietarios?

Nueva Normativa Europea sobre calderas de gas: ¿Qué cambia y cuáles son las alternativas?

Cómo incrementar el valor de mi vivienda, 4 tips para conseguirlo

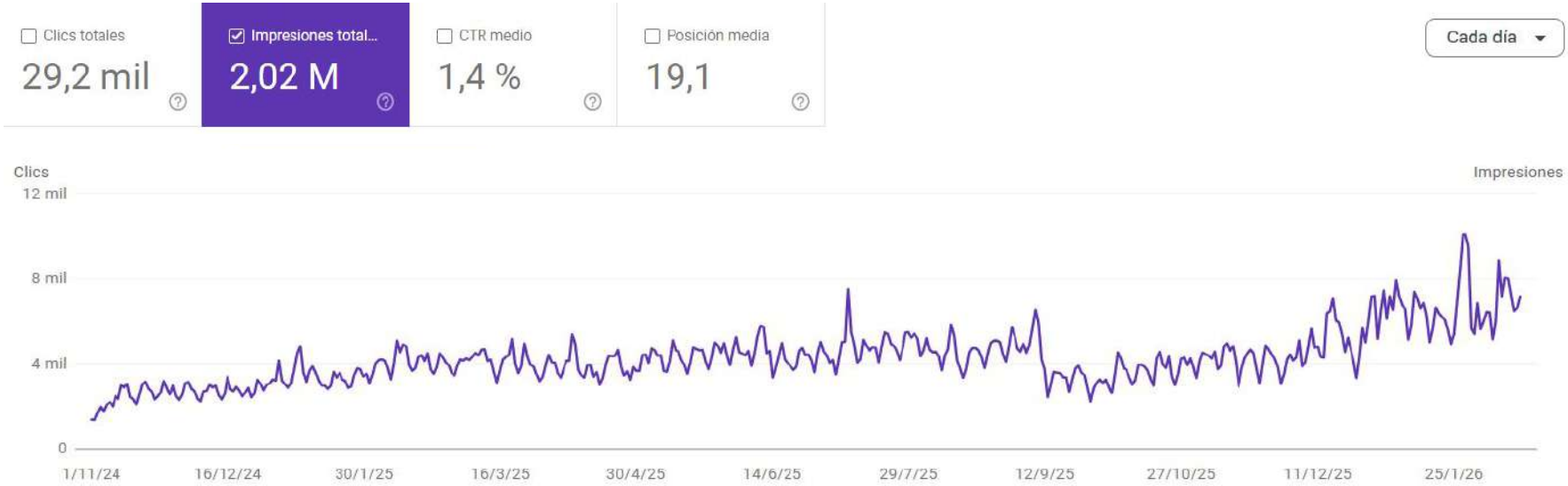
➔Leads más económicos

Nuestro know how en content + SEO aplicado

Estrategia SEO

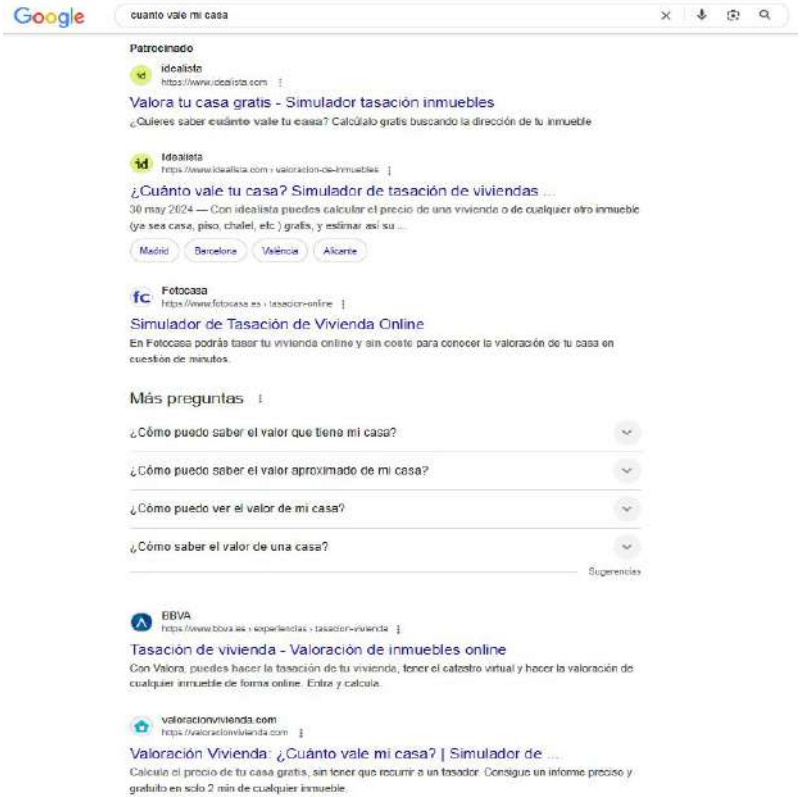
Presencia destacada en buscadores: más de 12.000 clics y 700.000 impresiones en 8 meses en un entorno altamente competitivo

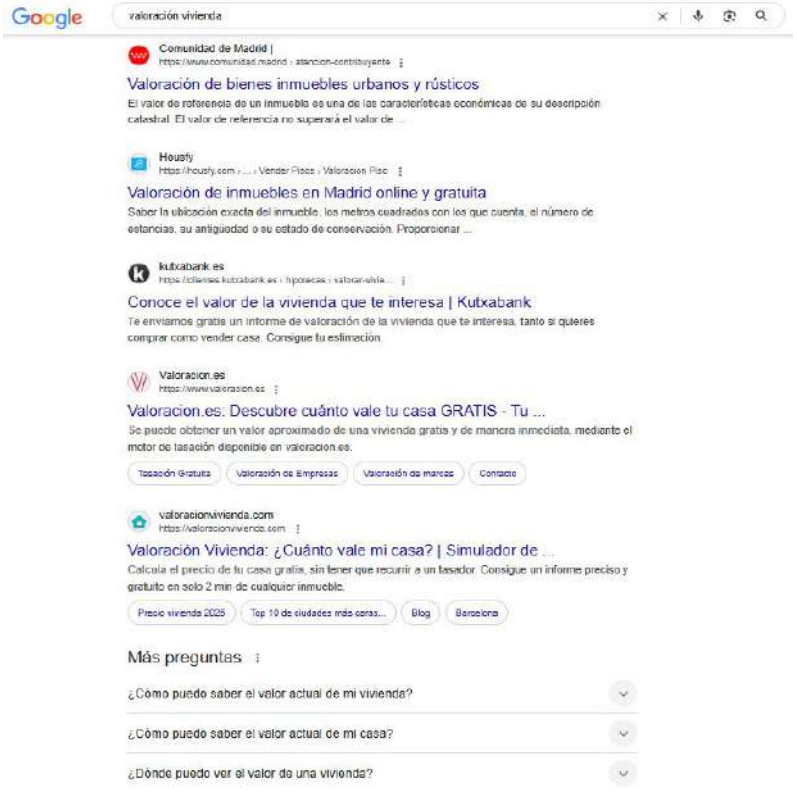
Keyword	Position	Traffic %	Volume	KD %	URL
cuanto vale mi casa	4	17.20	2.9K	45	valoracionvivienda.com/
valoracion vivienda	5	5.21	1.3K	50	valoracionvivienda.com/
simulador tasación gratuita	10	4.75	2.4K	41	valoracionvivienda.com/



Estrategia SEO

Visibilidad estratégica: Valoracionvivienda.com alcanza la primera página de Google frente a los líderes del sector inmobiliario

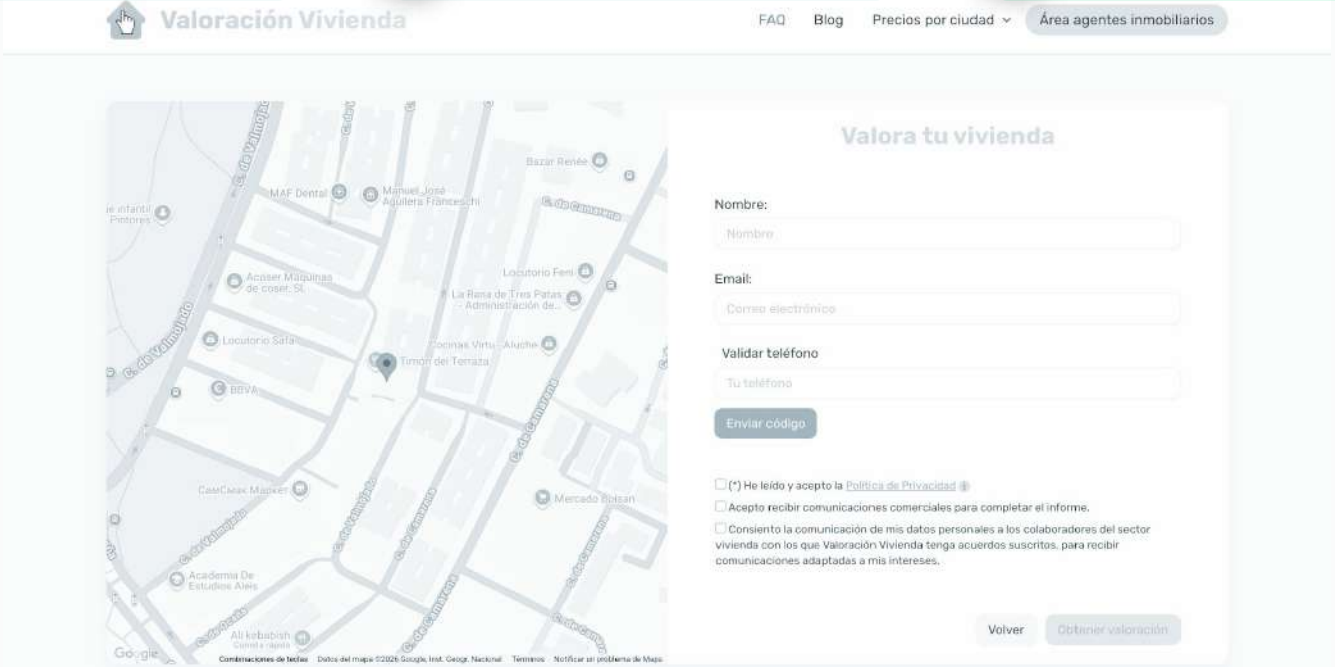




1 Lead + Valoración de Vivienda para **Mayor detalle de la propiedad**

2 Estrategia SEO **Abaratar costes de captación**

3 Leads cualificados **Contactos verificados**



➔Leads cualificados

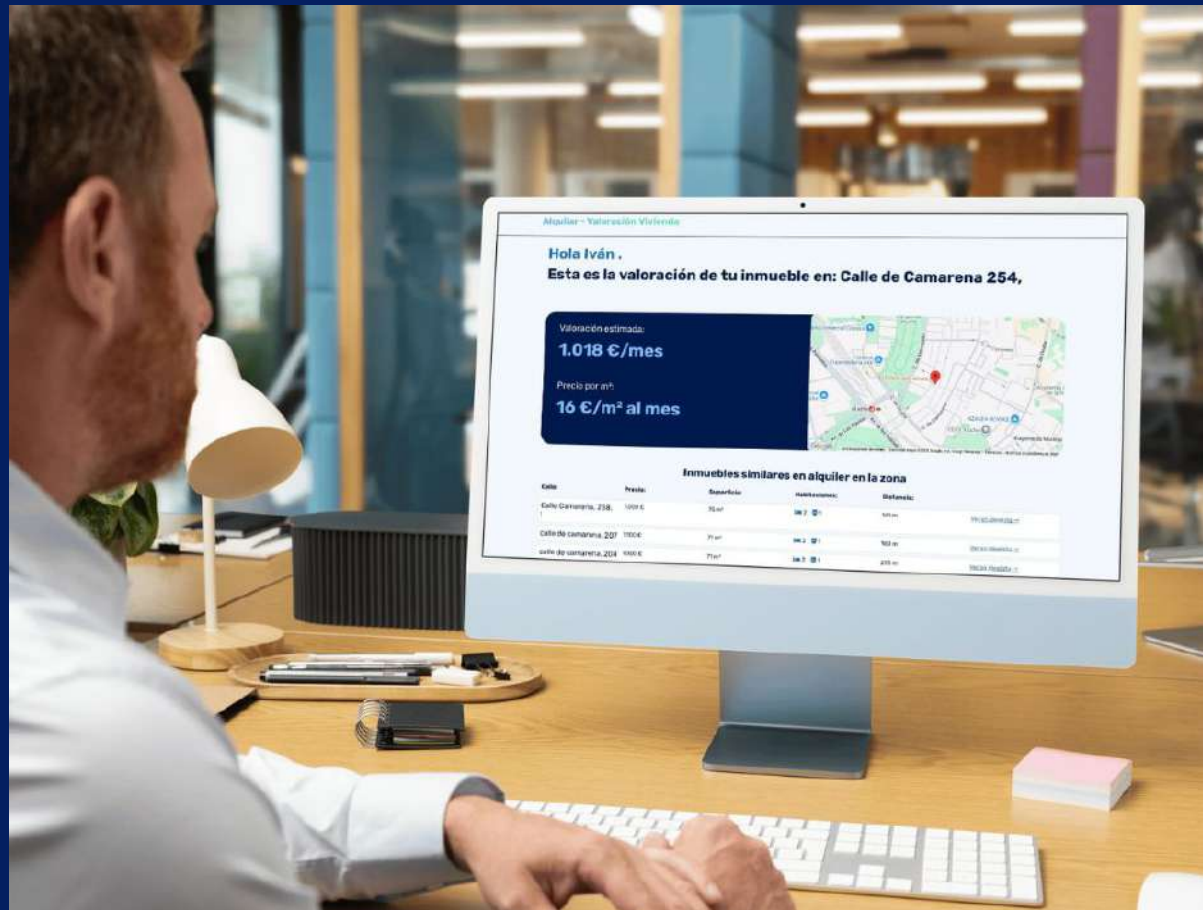
Hacemos una doble comprobación del teléfono de contacto por dos vías: SMS y Whatsapp.

Integración CRM

Integración directa con CRM comerciales o entrega inmediata por email

Paquetes de Leads

Accede a viviendas antes de que se publiquen al mercado



Paquete de 30 Leads*

Detalle de Leads	Especificaciones leads:
Segmentación geográfica	SI
Lead nurturing completado	SI
Cualificación vía Whatsapp y DOI SMS (PIN)	SI
Fase del lead	Interesado en valorar vivienda para vender
Formulario completo + informe 2.0 generado	SI
Lead Scoring interno	A
Consentimiento de ser contactados	SI
Exclusividad de los Leads	NO, los compartimos con hasta 3 inmobiliarias
Han sido utilizados en campañas anteriores	NO
Tipología de leads	Captación continua: Hot Leads recién captados
¿Se pueden filtrar los leads?	SI, puedes añadir hasta 2 filtros por paquete de leads
Coste Unitario (CPL)**	**45€**

1350 euros

DOBLE CHECK VÍA WHATSAPP Y SMS, NUESTRO DIFERENCIAL

Generamos conversaciones directas con el lead para entender sus necesidades y servir un **lead de mayor calidad.**

** La elección del paquete está condicionada a la densidad de población de los códigos postales en los que opera cada agencia. Si los CP en los que se opera se encuentran por debajo de 250K de población, recomendamos el paquete de 20 leads.*

*** El coste unitario del lead (CPL) viene determinado por los costes de captación y complejidad de adquisición del lead para la zona geográfica deseada. Como especialistas en real estate y tras ejecutar múltiples campañas podemos asegurar que estos CPL son inferiores a lo que consiguen nuestros clientes con campañas de captación propia.*

Paquete de 20 Leads*

Detalle de Leads	Especificaciones leads:
Segmentación geográfica	SI
Lead nurturing completado	SI
Cualificación vía Whatsapp y DOI SMS (PIN)	SI
Fase del lead	Interesado en valorar vivienda para vender
Formulario completo + informe 2.0 generado	SI
Lead Scoring interno	A
Consentimiento de ser contactados	SI
Exclusividad de los Leads	NO, los compartimos con hasta 3 inmobiliarias
Han sido utilizados en campañas anteriores	NO
Tipología de leads	Captación continua: Hot Leads recién captados
¿Se pueden filtrar los leads?	SI, puedes añadir hasta 2 filtros por paquete de leads
Coste Unitario (CPL)**	**50€**

1000 euros

DOBLE CHECK VÍA WHATSAPP Y SMS, NUESTRO DIFERENCIAL

Generamos conversaciones directas con el lead para entender sus necesidades y servir un **lead de mayor calidad.**

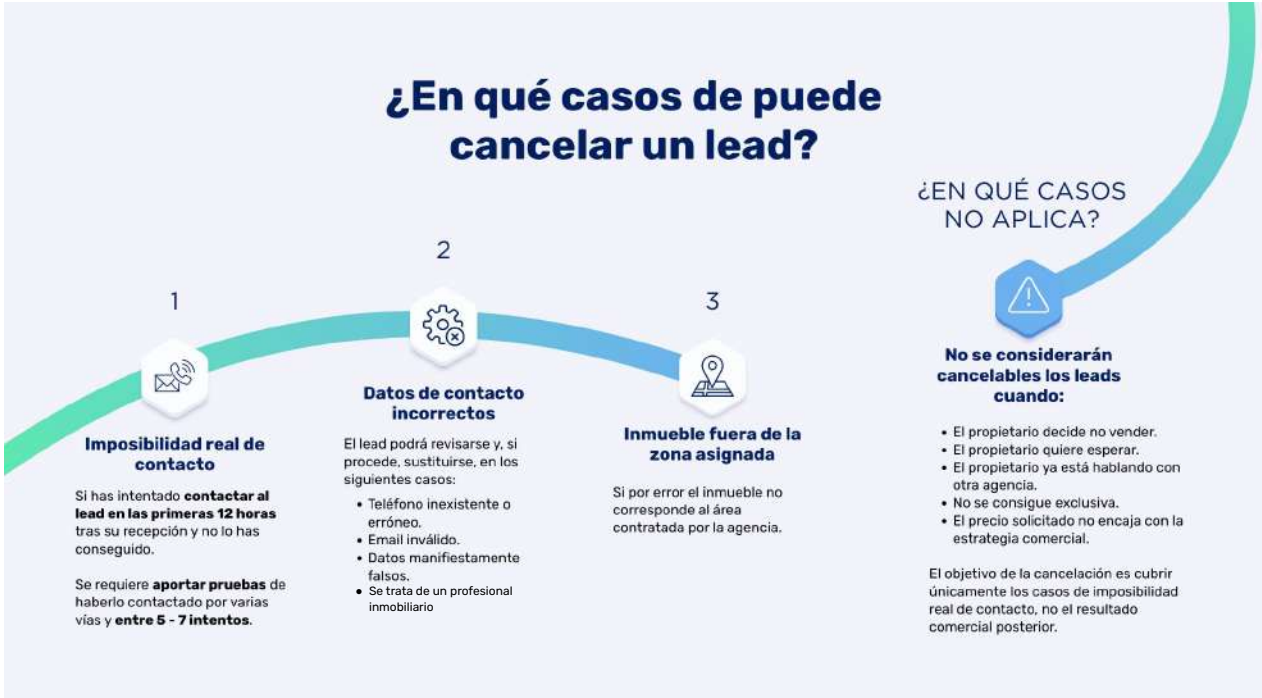
** La elección del paquete está condicionada a la densidad de población de los códigos postales en los que opera cada agencia. Si los CP en los que se opera se encuentran por debajo de 250K de población, recomendamos el paquete de 20 leads.*

*** El coste unitario del lead (CPL) viene determinado por los costes de captación y complejidad de adquisición del lead para la zona geográfica deseada. Como especialistas en real estate y tras ejecutar múltiples campañas podemos asegurar que estos CPL son inferiores a lo que consiguen nuestros clientes con campañas de captación propia.*

NOVEDAD: Cancelar LEADS

En Valoración Vivienda trabajamos en constante colaboración con nuestras agencias asociadas. Escuchamos sus necesidades, analizamos sus procesos y evolucionamos el servicio para que sea cada vez más eficiente y rentable. Por ello, tras varias solicitudes, hemos incorporado una nueva opción dentro de nuestros paquetes: la posibilidad de cancelar leads servidos cuando, tras varios intentos reales y demostrables de contacto, no se haya logrado establecer comunicación con el propietario.

Nuestro objetivo es claro: que cada lead entregado tenga una oportunidad real de convertirse en negocio.



* El plazo para solicitar la cancelación de leads será de hasta 15 días naturales después de la recepción del lead sobre el que se quiera solicitar la cancelación.

** Cada envío de formulario debe corresponderse con la solicitud de cancelación de un único lead. Pueden hacerse tantos envíos de formularios como se desee.

¿Cómo generamos tráfico para obtener nuestros LEADS?

Plataformas + activos propios + control del lead

PLATAFORMAS DE COMPRA DE TRÁFICO

Google Ads · TikTok for Business · Meta Ads

En Hanok gestionamos campañas a riesgo: invertimos en tráfico con nuestro equipo de Paid Media y **solo cobramos por lead cualificado**

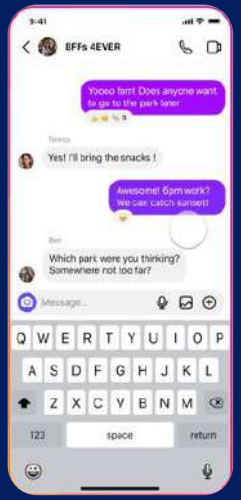
ACTIVOS PROPIOS

HANOKDATA

Unidad especializada dentro de Hanok para conseguir data

CONTROL DEL LEAD

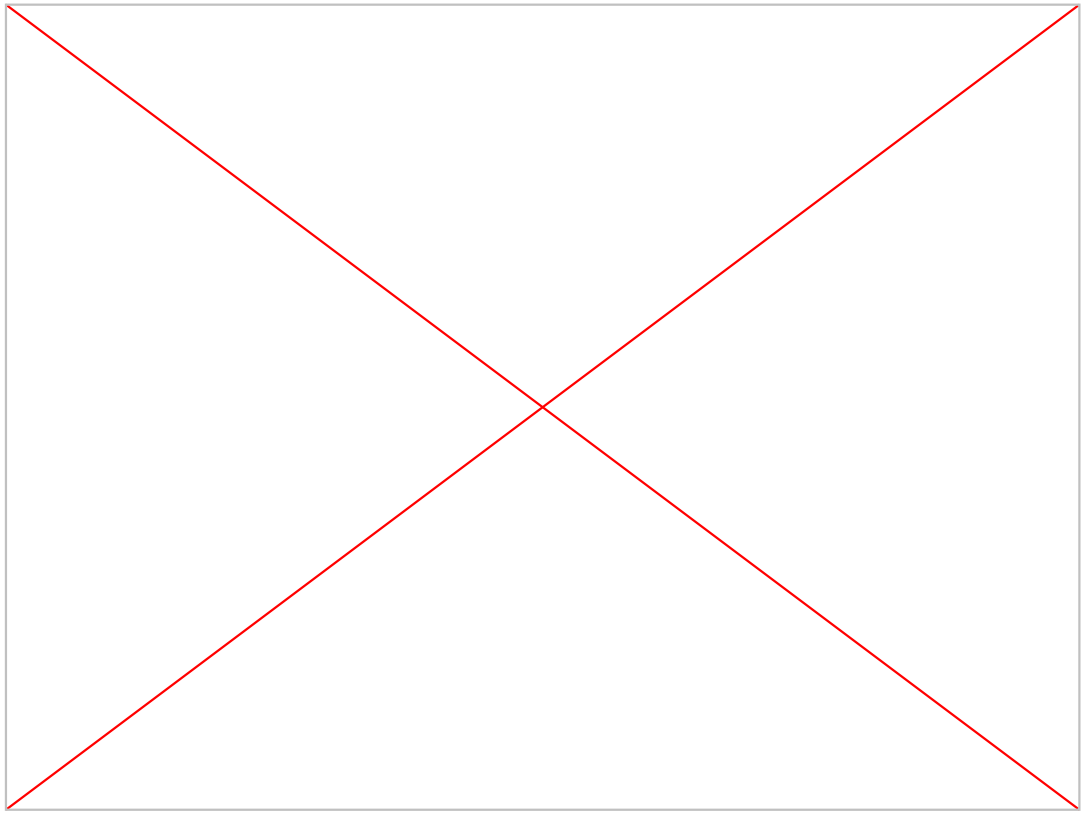
ActiveCampaign



Nuestro objetivo es generar leads de mayor calidad, captados en fases tempranas del proceso de decisión, cuando la decisión aún no está tomada, para que podáis trabajarlos de forma más eficiente y con menor esfuerzo comercial.

A través de nuestras propias fuentes de datos, identificamos y atraemos perfiles cualificados, posicionando a nuestros clientes como referentes del sector mediante la publicación de contenido de alto valor e interés real para su público objetivo.

Videos y anuncios utilizados en nuestras publicidades



Videos y anuncios utilizados en nuestras publicidades

¿Por qué elegir Valoración Vivienda?

En Valoración Vivienda nos especializamos en generar leads cualificados con datos verificados de propietarios que realmente quieren vender su propiedad, o están considerando hacerlo.

1

Leads cualificados

Cada lead incluye nombre, email, teléfono verificado y ha mostrado interés activo por vender su propiedad

2

Mayor detalle de la propiedad

Compartimos el informe de valoración de la vivienda con la inmobiliaria. Te entregamos los Leads con datos adicionales sobre la propiedad facilitándote el trabajo.

3

Entrega inmediata y cancelación

Recibe cada lead al instante vía email o en tu CRM para contactar mientras el interés está activo. En el caso de no poder contactar con el lead existe la posibilidad de anularlo

4

Leads con menor recorrido

Hemos detectado que nuestros leads se suelen cerrar en 94-98 días, en comparación con los leads de los portales, que se cierran en torno a los 150 días

5

Sin caducidad

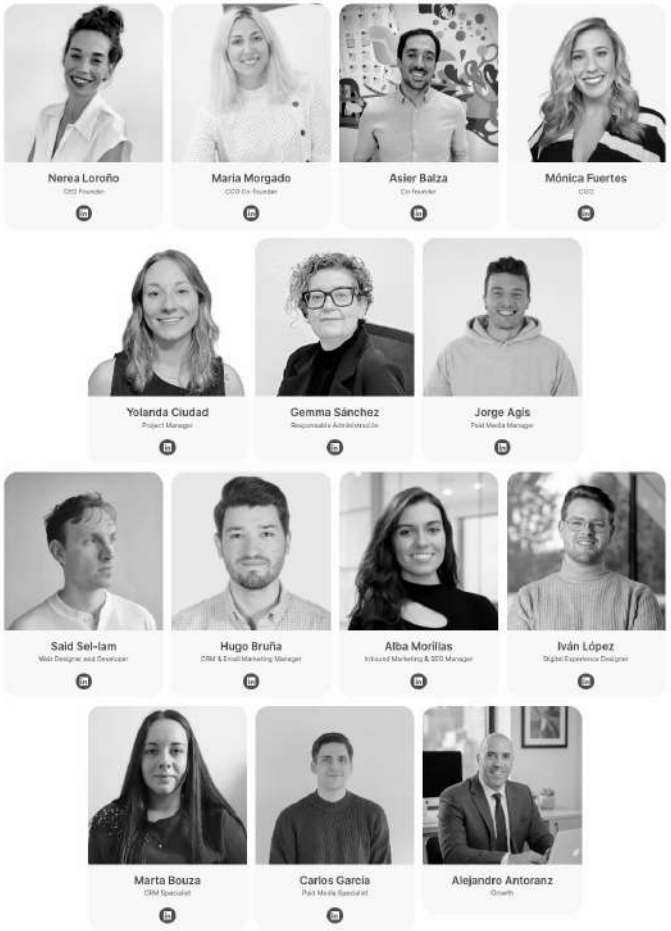
Nuestros paquetes de leads no caducan, Solo pagas por lead. Sin suscripciones mensuales ni permanencias de ningún tipo. La campaña se mantiene activa hasta que lleguemos al número acordado o quieras cancelar el servicio.

6

Leads enriquecidos

Filtramos por ubicación, tamaño de población, valoración del inmueble, estado del inmueble, y perfil específico de tu cliente ideal (hasta 2 filtros por paquete de leads)

Todo nuestro equipo implicado en valoracionvivienda.com un ecosistema de trabajo al servicio del éxito inmobiliario



En Hanok entendemos que una captación efectiva no se basa solo en generar leads, sino en trabajar juntos hacia un objetivo común.
Por eso, **Valoracionvivienda.com no es solo una herramienta, sino un equipo completo integrado** por especialistas en:

🧠 Dirección estratégica | 📣 Comunicación | 🎯 Paid Media | 🔍 SEO
📈 CRM & Automatización | ⚙️ Producción técnica | 🤝 Comercial

Nos integramos como si fuéramos parte de tu inmobiliaria, acompañándote en todo el proceso y adaptándonos a tus tiempos, tu equipo y tu mercado.

Ya hemos conseguido campañas **always on** con muchas agencias líderes, y queremos que la tuya sea uno de los próximos **casos de éxito** que construimos juntos.

Qualified Leads by Hanok Data ofrece leads de propietarios a precios de captación inferiores al mercado y mayor cualificación.

CLIENTES DE REFERENCIA

BONAVISTA Developments
housfy
CASAVO INSTANT BUYER INMOBILIARIO
GRUPO Intxausti
vivienda2 con los ojos cerrados
indomio
homes by Gestilar
homes experience GROUP
Solvia
Senior+ VIVE MEJOR
TheFringe/LABS
payli
ATHOL
ALMAGRO capital
intrum
Hercesa
RENTUOS
GIFINCAS INMOBILIARIA
Home Value Solutions compropiso Felices ventas
Housell
INVERSA PRIME
TiKO

Valoración Vivienda

Mónica Fuertes
monica@hanokagency.com
+34 623 17 23 01