

Ficha de captación

Para la llamada y la visita de valoración. Escribe con las palabras del propietario.

Agencia _____ Agente _____ Fecha ____/____/____ Ref. _____
Llegó por ☐ Su anuncio ☐ Web de valoración ☐ Recomendación ☐ Cartel o buzón ☐ Puerta fría ☐ Antiguo cliente ☐ Otro _____
Se rellena en ☐ Llamada ☐ Visita ☐ Entrega de la valoración

1 CONTACTO

Con quién hablas y cómo puedes volver a hablar con él.

Nombre _____ Teléfono _____
Correo _____ Mejor hora para llamar _____
Es ☐ Titular ☐ Cotitular ☐ Heredero/a ☐ Apoderado/a ☐ Familiar ☐ Otro _____
¿Puedo escribirle por WhatsApp o correo? ☐ Sí ☐ No Cuándo y con qué palabras _____
Pidió no recibir más llamadas el ____/____/____

2 TITULARES Y QUIÉN DECIDE

Quien te atiende no siempre es quien firma.

N.º de titulares _____ ¿Todos quieren vender? ☐ Sí ☐ No ☐ No lo sabe
Régimen ☐ Privativo ☐ Gananciales ☐ Proindiviso ☐ Herencia sin aceptar ☐ Herencia aceptada ☐ Con usufructo ☐ Sociedad
Quién tiene que estar en la próxima cita _____
Los datos de los demás titulares, que te los den ellos cuando los conozcas.

3 EL INMUEBLE

Lo que necesitas para valorarlo bien, medido y comprobado.

Dirección (calle, número, planta, puerta) _____ C. P. _____
Barrio _____ Referencia catastral _____
Tipo ☐ Piso ☐ Ático ☐ Bajo ☐ Dúplex ☐ Casa ☐ Local ☐ Otro _____
m² construidos (Catastro) _____ m² útiles (medidos) _____ Año de construcción _____
Planta _____ Dormitorios _____ Baños _____ ☐ Exterior ☐ Interior Orientación _____
Ascensor ☐ Sí ☐ No Garaje ☐ Incluido ☐ Aparte ☐ No Trastero ☐ Sí ☐ No
Terraza o balcón (m²) _____ Calefacción _____ Aire ☐ Sí ☐ No
Estado ☐ Para entrar a vivir ☐ Para actualizar ☐ Para reformar
Reformas hechas (qué y en qué año) _____
Comunidad (€/mes) _____ Derramas aprobadas o previstas _____ IBI (€/año) _____
Lo que el propietario dice que le falla al piso _____
Lo que ves tú y habrá que explicar en las visitas _____

4 CARGAS, REGISTRO Y OCUPACIÓN

Lo que puede parar una venta cuando ya hay comprador.

Hipoteca ☐ No ☐ Sí Pendiente aprox. (€) _____ Entidad _____
Otras cargas que conozca (embargos, servidumbres, afecciones) _____
Inscrita a su nombre ☐ Sí ☐ No ☐ No lo sabe Vivienda protegida ☐ No ☐ Sí ☐ Descalificada
Ocupación ☐ Vacía ☐ Vive el propietario ☐ Alquilada ☐ Cedida a un familiar ☐ Ocupada sin título
Si está alquilada, contrato hasta ____/____/____ Renta (€/mes) _____ ¿El inquilino sabe que se vende? ☐ Sí ☐ No
Nota simple pedida el ____/____/____ ¿Coincide con lo que dijo? ☐ Sí ☐ No

5 MOTIVO Y PLAZO

El apartado que decide si hay encargo, y el que casi todas las plantillas olvidan.

Por qué vende, con sus palabras _____
Plazo ☐ Cuanto antes ☐ Menos de 3 meses ☐ De 3 a 6 meses ☐ Sin prisa Fecha que le condiciona ____/____/____
¿Tiene que comprar otra vivienda? ☐ No ☐ Sí, ya la tiene ☐ Sí, y depende de vender esta
¿Lo ha anunciado? ☐ No ☐ Por su cuenta ☐ Con agencia Desde cuándo, con quién, hasta cuándo _____
Visitas y ofertas que ha tenido _____

6 PRECIO

Tres cifras distintas que conviene no mezclar.

Precio que tiene en la cabeza (€) _____ Lo saca de ☐ Un vecino ☐ Un portal ☐ Una tasación ☐ Otra agencia ☐ Lo que necesita

Lo que necesita sacar: deuda, compra siguiente (€) _____ Por debajo de esto no vende (€) _____

Nuestra valoración: de (€) _____ a (€) _____ Entregada el ____/____/____

Qué hacemos con la diferencia _____

7 DOCUMENTACIÓN

Marca lo que tiene y lo que falta. No hace falta todo el primer día.

Documento	Lo tiene	Falta	Lo consigue	Para cuándo
Escritura o título de propiedad (si es herencia, la de aceptación)	☐	☐	Propietario	Visita
Último recibo del IBI	☐	☐	Propietario	Visita
Contrato de alquiler, si lo hay	☐	☐	Propietario	Visita
Nota simple del Registro de la Propiedad	☐	☐	Agencia	Antes de la 2.ª cita
DNI o NIE de todos los titulares	☐	☐	Propietario	Al firmar el encargo
Certificado de eficiencia energética registrado	☐	☐	Propietario, con un técnico	Antes de anunciar
Cédula o certificado de habitabilidad, donde se exija	☐	☐	Propietario	Antes de anunciar
Último recibo de comunidad y derramas aprobadas	☐	☐	Propietario	Antes de anunciar
Planos, facturas de reformas, inspección del edificio	☐	☐	Propietario	Si los tiene
Certificado de deuda con la comunidad	☐	☐	Administrador de la finca	Antes de la notaría
Certificado de deuda pendiente de la hipoteca	☐	☐	Banco	Antes de la notaría

8 PRÓXIMO PASO

Ninguna ficha se cierra sin una fecha.

Próxima cita ____/____/____ Hora _____ Dónde _____ Con quién _____

Llevo ☐ Valoración con comparables ☐ Plan de comercialización ☐ Nota de encargo ☐ Otro _____

Si dice «ahora no», volver a llamar el ____/____/____ Con qué motivo _____

Notas _____

INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE PROTECCIÓN DE DATOS

Responsable

[AGENCIA], NIF [NIF], [DIRECCIÓN]. Contacto: [CORREO].

Finalidad

Valorar su inmueble y, si nos encarga la venta o el alquiler, gestionarla. Contactarle sobre esa valoración.

Legitimación

Su solicitud de valoración (art. 6.1.b RGPD). Las comunicaciones comerciales, solo si marca la casilla de abajo.

Destinatarios

No se cederán datos a terceros, salvo obligación legal.

Conservación

Mientras dure la relación y, después, el tiempo en que puedan exigirse responsabilidades legales.

Derechos

Acceder, rectificar y suprimir sus datos, y otros derechos, escribiendo a [CORREO]. Puede reclamar ante la Agencia Española de Protección de Datos (aepd.es).

Información adicional

[WEB DE LA POLÍTICA DE PRIVACIDAD]

☐ Quiero recibir de [AGENCIA] información sobre precios de mi zona y sus servicios por correo o WhatsApp. Es voluntario: no marcarla no cambia nada de la valoración.

Recibí esta información. Firma del propietario

Fecha

____/____/____