

FICHA INMUEBLE

RECURSOS
INMOBILIARIOS



Tipo de propiedad	Operación	Estado	Conservación
Dirección exacta	Población	C.P	Situación / Barrio / Área / Urb
Nombre Propietario	Dirección propietario	DNI propietario	Teléfonos / email
Precio		Importe depósito (mensualidades)	
Hab dobles		M2 contruidos	
Hab sencillas		M2 útiles	
En suite		Sup. Garaje	
Baños		Nº Vecinos	
Aseos		Altura Piso	
Cocina		Gastos de comunidad	Interior
Comedor		Luz	Exterior
Lavadero		Gas	Garaje
Terraza		Agua	Jardín
Balcón		Altas dadas	Piscina
Vidrios dobles		Teléfono	Carpintería exterior
Vacío o amueblado		Aire acondicionado	Puerta blindada
Armarios		Chimenea	Sistema de seguridad (portero, alarma...)
Suelos		Calefacción	Portero automático
Carpintería interior (haya, roble, cerezo, blanca)		Ascensor	Año construcción
Trastero		Orientación	Acceso minusválidos
Vistas		Soleado	Electrodomésticos
¿Acepta alquileres inferiores a 1 año?		Vacío	Iluminación
Disponibilidad		Piscina Comunitaria / Zonas Comunes	¿Acepta animales?

¿Qué es lo que más le gusta de su inmueble? ¿Y lo que menos?

¿Cuál cree que es la mejor hora del día para enseñar su propiedad a los compradores?

Usted conoce bien su barrio. A su juicio, su propiedad ¿es mejor, peor, o similar a la mayoría de inmuebles de la zona?

¿Quién es el titular registral del inmueble?

¿Quién tomará la decisión de vender/alquilar finalmente y el precio por el que vender?

En caso de venta ¿es su vivienda? En caso afirmativo ¿qué le parece a su familia el cambio de casa? ¿ha mirado ya algo para comprar?

¿La propiedad tiene alguna hipoteca o carga?

¿En qué año adquirió Usted la propiedad y por qué precio?

¿Por qué motivo quiere vender/alquilar su propiedad?

¿Qué hará después de vender? ¿Quiere Usted comprar otra propiedad?

¿Qué urgencia tiene Usted en vender/alquilar?

Si no vende antes de una determinada fecha ¿le genera algún problema? ¿Qué fecha sería esa?

¿Cuánto tiempo lleva intentando alquilar/vender su propiedad? ¿Qué ha hecho Usted hasta ahora para vender/alquilar su propiedad?

¿Sabe Usted si han vendido/alquilado algo recientemente en la zona y a qué precio? ¿Cuándo? ¿Quién le ha informado?

¿Cuál cree que es el precio que el mercado está dispuesto a pagar hoy en día por su propiedad?

¿El precio sería negociable? ¿En qué se ha basado Usted para ponerle ese precio?

¿Le han hecho alguna tasación bancaria reciente?

¿Ha acudido o tiene pensado acudir a otras agencias? ¿Cuáles? ¿cuándo?

¿Las demás inmobiliarias le han dicho algo en cuanto al precio?

¿Tiene familia o amigos en alguna agencia del sector?

¿Ha vendido o comprado alguna vez a través de un agente inmobiliario? En caso afirmativo ¿Qué hizo la agencia para que la experiencia fuera buena/mala? ¿qué podrían haber hecho para que resultara mejor?

¿Por qué quiere contratar a una agencia inmobiliaria?

¿Cómo nos ha conocido?

PUNTÚE SU CAPACIDAD DE VENTA, MOTIVACIÓN, NECESIDAD Y URGENCIA

Por favor, recuerde traer a la entrevista en la oficina la siguiente documentación (original, copia o pen drive):

Escritura o nota simple

Fotos

Un juego de llaves completo con la dirección de la vivienda, plaza de garaje y trastero escrito en el llavero.

Certificado de eficiencia energética (si no dispone de él, podemos facilitarle a un técnico para que se lo realice)

Cualquier recibo de IBI (sólo en caso de venta)

Cualquier recibo de gastos de comunidad (sólo en caso de venta)

Último recibo hipoteca (sólo en caso de venta)

Plano (si tuviera, sólo en caso de venta)

Una lista de las cosas que le parecieron más atractivas cuando compró y todo aquello con lo que ha disfrutado mientras ha vivido en ella.

Acuda a la entrevista con todas las personas que tengan algo que decir u opinar sobre la venta de la propiedad, ya sean propietarios o no (ejemplo: marido, mujer, hijos etc). Por descontado, el titular registral o propietario siempre debe venir a la entrevista para firmar la nota de encargo de venta. La entrevista durará 1 hora. Rogamos puntualidad.

Fecha y Lugar

FIRMADO

En cumplimiento de la Ley de Protección de datos, el cliente reconoce haber sido informado expresamente de que sus datos personales comunicados se incorporan al fichero de datos perteneciente a Cpi gestión encuentra tu mansión S.L., con domicilio profesional en Calle Lebón nº 19 bajo derecha de Valencia. Que la finalidad de este fichero es la intermediación inmobiliaria por lo que mientras no nos comunique lo contrario, entenderemos que sus datos no han sido modificados, que Usted se compromete a notificarnos cualquier variación y que tenemos el consentimiento para utilizarlos con el objeto de dar continuidad a nuestra relación contractual y comunicar los datos a otras empresas o personas cuando esta comunicación sea necesaria para la ejecución del presente contrato o pueda suponer una mejora en la relación entre ambas partes. Que tiene derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición a sus datos que constan en los ficheros de estas empresas. Podrá ejercer este derecho mediante correo ordinario o mail: info@cpigestion.com Que el responsable de este fichero es la titular, y que el domicilio, es el social de la empresa. Por lo que el cliente consiente expresamente en que sus datos personales sean tratados en los ficheros necesarios para llevar a cabo el servicio inmobiliario.

¿CÓMO PUEDO REDUCIR MIS GASTOS Y AUMENTAR MIS INGRESOS SIENDO AGENTE INMOBILIARIO?

Te contamos todo lo que
podemos hacer por ti para
reducir tus gastos y aumentar
tus ingresos

GASTOS QUE ASUMIMOS POR TI

OFICINA

Alquiler de la oficina

ESPACIOS

Sala de reuniones y de firmas

SUMINISTROS

Luz, agua, Wifi oficina

LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN

Limpieza oficina

CALL CENTER

Personal que recoge llamadas

RECEPCIÓN Y COORDINACIÓN

Salario del personal de recepción

COLEGIACIÓN APIS

Colegiación en el colegio de APIS

DATÁFONO Y COMISIONES

Gastos bancarios por comisiones



AMPARO LEGAL

SEGURO RESPONSABILIDAD

Responsabilidad Profesional

PROGRAMA DE TASACIONES

Valoraciones y tasaciones

HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Ases. financiero e hipotecario

SEGURO OFICINA

Agua, fuego y robo

COSTAS JUDICIALES

En reclamaciones

AUDITORIA LEY PROTECCIÓN DE DATOS

Auditoria ley de protección de datos

AUDITORIA BLANQUEO CAPITALES

Contra el blanqueo de capitales

AMPARO MARCA KW CPIGESTIÓN

Amparo legal



A black and white photograph of a pool table. A pool cue lies diagonally across the table. In the lower right, a triangular rack holds several pool balls. The text "CPI GESTIÓN" is printed in large white letters on the dark table cloth, with "AMS" in a smaller font below it. A vertical red line runs down the left side of the image.

CPI GESTIÓN
AMS

OPORTUNIDADES

QUE MERECE LA PENA APROVECHAR

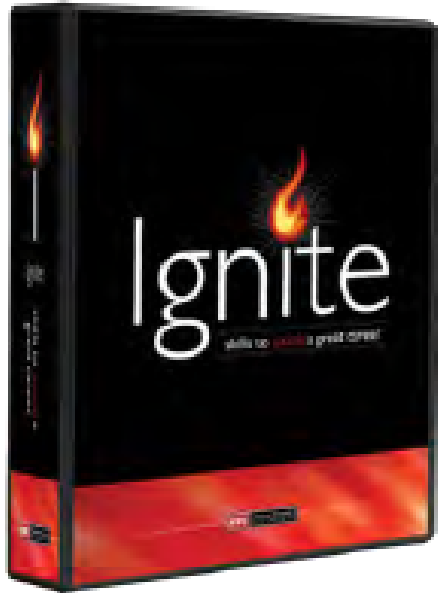
01 RENDIMIENTO Y COACHING

Keller Williams fue reconocida por la revista **Training Magazine** como la primera compañía de formación del mundo en el año 2015 y 2017 y primer puesto en todos los sectores según los premios Training 125.

Estamos convencidos de que nuestro programa de alto rendimiento es el motor que impulsa todos nuestros logros. Somos una empresa con grandes propósitos propulsada por la tecnología, apostamos por las personas, tanto es así que recientemente la revista **FORBES** nos eligió en 2017 la empresa N°1 más feliz para trabajar. Nos hemos comprometido a proporcionar a nuestros agentes asociados los mejores programas de alto rendimiento y coaching del sector inmobiliario.

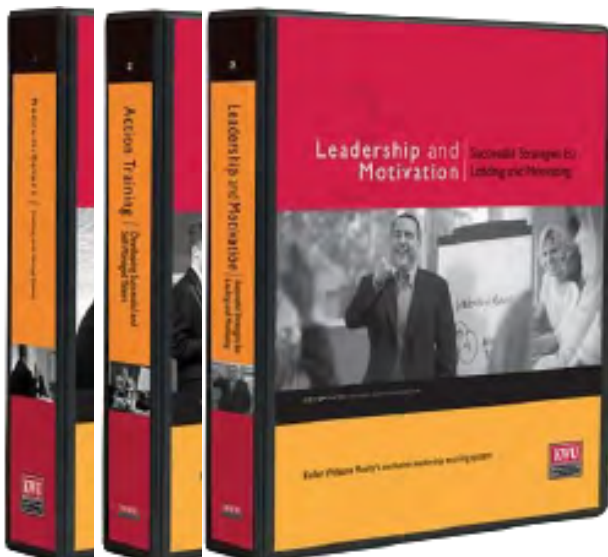


02 PROGRAMAS DE ALTO RENDIMIENTO



Ignite
+16 ventas anuales

Ganar con Vend/Comp
Generación de leads
+36 ventas anuales



Workshop para
creación de EQUIPOS

03

ASESORAMIENTO

Nuestros Team Leaders, o expertos inmobiliarios, asesoran a nuestros agentes sobre su desarrollo profesional y empresarial, y les guían en su programa de alto rendimiento y aprendizaje para impulsar su carrera.

El asesoramiento permite a los agentes hacer crecer su negocio ya que está **basado en el conocimiento profundo de la profesión y del mercado.**

La mayoría de los agentes de otras compañías no cuentan con este servicio, de manera que los Agentes Keller Williams se benefician del conocimiento de estos grandes expertos y lo ponen en práctica, convirtiéndose en Agentes mucho más competitivos en el mercado inmobiliario.

**¿Cómo capto?
¿Cómo vendo?**



¿Cuánto voy a ganar?

Nuestro Productivity Coach te ayudará en todo este proceso para desarrollar tu carrera.

Nuestros Agentes expertos y nuestro ALC te ayudarán en todo momento con sesiones individuales y grupales para que llegues a tus objetivos.



KW Command ha sido creado para satisfacer los deseos de los agentes asociados de Keller Williams. Es la primera solución en España para los agentes en este sector que se ocupa de todo, desde el lead hasta el cierre, incluyendo un sistema completo de gestión de leads, un sistema de gestión de contactos y una plataforma de creación de material de marketing.

Además de KW Command, KW Cpi Gestión cuenta con una gran cantidad de **herramientas tecnológicas para facilitar el trabajo** de nuestros agentes. Programas de gestión de inmuebles, de gestión de facturación, asociaciones a MLS bases de datos de inmuebles y clientes, herramientas de realidad virtual, y las soluciones más actuales para que tu actividad sea lo más cómoda y fructífera posible.



AGORA
MLS AGRUPACIÓN INMOBILIARIA



pisos
.com

idealista.com



inmovilla
Software Inmobiliario

KWCommand



MLS



ELIGE TU FUTURO



AGENTE ASOCIADO

Desarrolla tus capacidades para convertirte en un **Agente Inmobiliario de alto rendimiento**. Aprende a ser reconocido por tus clientes, por tus familiares, amigos y personas de tu entorno, como el profesional inmobiliario al que recomendarían. Los mejores agentes son **los que cuidan a sus clientes y les ofrecen el mejor servicio posible**. Tu éxito está en tus manos, aprovecha la oportunidad.



EQUIPO FAMILIAR

Aumenta tu potencial con tu esposa/o para desarrollar una **profesión con alta rentabilidad**. Invierte en el futuro de tu familia.



EQUIPO (TEAM)

Si tu objetivo es crear un Equipo, te enseñaremos cómo crearlo, cuándo y por qué. Gary Keller (Fundador de Keller Williams) ha desarrollado **la fórmula para crear tu Equipo en 7 niveles**.

Paso a paso, crea un equipo con talento, aprende a contratar a personas que te ayuden a llegar a un nivel superior, aprende también a como programar sus actividades encaminadas a la acción y cómo se el líder que motive a tu Equipo. Con tu Equipo o Agencia Inmobiliaria **llegarás a niveles que jamás te has imaginado**. Focaliza tu esfuerzo en ganar calidad de vida en tu familia y en tu tiempo libre.



¿TIENES DUDAS? ¿QUIERES MÁS INFORMACIÓN?

Contacta con Pedro Fraj
628 64 82 33

