

DIAGNÓSTICO DE COMPRA

Su logo

DÍA	MES	AÑO

DATOS GENERALES

Nombre: _____
Dirección casa: _____
Teléfonos casa: _____
Dirección oficina: _____
Teléfonos oficina: _____ Fax: _____
Horario de oficina: _____ a _____ y _____ a _____
Horario de casa: _____ a _____ y _____ a _____
Observaciones al dejar recados: _____

PROSPECTOS CON NECESIDADES RESIDENCIALES

¿Depende de vender alguna propiedad, para poder comprar? Sí NO
(En caso positivo), ¿ya la está promoviendo? Sí NO
(En caso positivo), la está promoviendo por su cuenta o por agencia
Observaciones: _____
Estado civil: Casado Soltero Divorciado Unión Libre
Hijos: Hombres edades: _____ Mujeres edades: _____
Ubicación de las escuelas: _____
Ubicación de los centros de trabajo: _____
Tipo de inmueble a localizar: Casa Departamento Condominio Horizontal Terreno
Preferencia de ubicaciones (en orden): _____
Gustos y preferencias Antiguo Moderno Para remodelar Listo para ocupar

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Para llenar durante la entrevista:
Presupuesto tentativo \$ _____ Efectivo disponible \$ _____
Ingreso bruto máximo comprobable mensual \$ _____
Ingreso bruto máximo comprobable mensual del cónyuge \$ _____
NOTA: anexar al presente diagnóstico, copia del análisis de capacidad de crédito, que fue obtenido en la computadora.

PROSPECTOS CON NECESIDADES NO HABITACIONALES

Oficina Local comercial Inm. de productos Terreno
Otro: _____
Uso de suelo específico: _____
Densidad: _____
Presupuesto. Global \$ _____ Por M2 \$ _____
Preferencia de ubicaciones (en orden) _____

Características que pretende el cliente: _____
Observaciones del entrevistador: _____

Asesor Inmobiliario Cliente