



GUÍA POR SECTOR · INMOBILIARIA

# Diez criterios para elegir el programa de tu inmobiliaria

---

Y cómo comprobarlos antes de contratar.  
Guía del equipo de BAI Business para  
agencias inmobiliarias pequeñas y medianas.

## Para qué sirve esta guía

Una agencia pequeña vive de dos cosas: tener pisos que ofrecer y contestar a tiempo a quien los busca. Captar propietarios es lo escaso: en el último trimestre de 2025, el 63 % de los profesionales encuestados decía que sus clientes vendedores se habían reducido. Fuente: UCI y SIRA, XXIII Barómetro inmobiliario, 300 profesionales, 2026-10-10

Un programa mal elegido cuesta meses de trabajo: la cartera se carga a mano, el equipo no lo usa y salir de él es difícil. Esta lista te permite comparar cualquier programa, el nuestro incluido, con pruebas que haces tú en una tarde y sin fiarte de lo que diga la demostración.

## Cómo usarla

1. Elige dos o tres programas que quieras comparar.
2. Prepara datos de prueba iguales para todos: un piso en venta, uno en alquiler, un propietario, un inquilino y dos compradores con búsquedas distintas.
3. Haz las pruebas de cada criterio en el mismo orden en todos los programas y con una prueba gratuita, no con la demostración del vendedor.
4. Anota el resultado en la tabla de la página final: cumple, en parte o no cumple.
5. Descarta primero a quien falle en los criterios 8 y 10: son los que no se arreglan después. Los números N1 a N9 remiten a la sección de normativa.

### 1 Una ficha por inmueble, con los datos que la ley pide

#### QUÉ EXIGIR.

Cada inmueble tiene su ficha con la operación (venta, alquiler de larga o de corta duración, obra nueva), características, mapa, propietario, quién guarda las llaves y la calificación energética. Venta y alquiler viven en la misma cartera. Para alquiler de vivienda, la ficha tiene campos para los datos que la norma exige en el anuncio (N1, N2).

#### CÓMO COMPROBARLO.

Da de alta un piso de prueba con todos sus datos. Búscalo por el nombre del propietario. Averigua quién tiene las llaves sin preguntar a nadie. Intenta publicarlo sin calificación energética.

#### SEÑAL DE ALARMA.

La calificación energética es un campo de texto libre, el programa te deja publicar sin ella, o el alquiler y la venta están en hojas separadas.

## 2 Captación de propietarios con embudo propio

### QUÉ EXIGIR.

Quien pide una valoración en tu web o por el chat entra solo en un embudo de captación, marcado como propietario y con etapas propias hasta el encargo firmado. Ese embudo está separado del de ventas y del de alquileres.

### CÓMO COMPROBARLO.

Rellena el formulario de valoración de tu web de prueba a las once de la noche. A la mañana siguiente comprueba si la petición está sola en el embudo, con su origen, quién la ve y si el programa te recuerda llamar.

### SEÑAL DE ALARMA.

La petición llega como un correo suelto, no hay recordatorio de seguimiento, o captaciones, ventas y alquileres comparten una sola lista.

## 3 Seguimiento de cada persona con su próxima acción

### QUÉ EXIGIR.

Una ficha por persona con su historial, su papel (propietario, inquilino, comprador), lo que ofrece o busca, notas de cada visita y tareas con fecha. Los formularios preguntan por la operación, nunca por el origen ni la situación personal de quien consulta (N4).

### CÓMO COMPROBARLO.

Abre la ficha de un contacto de prueba y cuenta cuántos clics necesitas para saber qué se habló, qué falta y cuándo toca volver a llamar.

### SEÑAL DE ALARMA.

Las notas van en un solo campo libre, sin tareas ni fechas, o el programa filtra a las personas por datos que no son de la operación.

## 4 Respuesta rápida a quien escribe o llama

### QUÉ EXIGIR.

Alguien o algo atiende llamadas y mensajes (web, mensajería) fuera de horario, recoge los datos, propone una visita, y todo queda escrito en la ficha de la persona. Un interesado puede estar escribiendo a varias agencias a la vez: gana quien contesta primero y bien.

### CÓMO COMPROBARLO.

Escribe y llama a las once de la noche y un domingo por la tarde. Anota cuánto tarda en contestar, qué dice y si la conversación aparece luego en la ficha.

### SEÑAL DE ALARMA.

Solo avisa de que te llamarán, la conversación no se guarda, o quien atiende no deja claro que es un asistente automático.

## 5 Cruce de demandas, con aviso solo si hay permiso

### QUÉ EXIGIR.

Lo que busca cada comprador queda guardado, con las zonas tomadas de una lista cerrada que defines tú. Al publicar un piso, el programa te dice a quién encaja y por qué. Los avisos al cliente salen solo si dio su permiso (N5).

### CÓMO COMPROBARLO.

Crea tres compradores con búsquedas distintas. Publica un piso que encaje con uno solo. Comprueba que avisa a ese, explica el encaje y deja de avisar cuando marcas el piso como vendido.

### SEÑAL DE ALARMA.

La zona se escribe a mano (Centro, Casco Antiguo y Zona Centro cuentan como tres sitios distintos), el aviso sale a toda la lista, o no sabes por qué ordena así los pisos.

## 6 Publicar una vez, web siempre al día

### QUÉ EXIGIR.

Das el piso de alta una vez, con sus fotos, y sale en tu web, en los portales que uses y en tus redes, con el mismo precio y su unidad ("al mes", "total") en todos los sitios. Al venderse o alquilarse desaparece de todos. Puedes importar tu cartera actual desde un fichero.

### CÓMO COMPROBARLO.

Marca un piso de prueba como vendido y mide cuánto tarda en desaparecer de tu web y de cada portal. Pide importar un fichero real tuyo y comprueba cuántas fichas entran completas.

### SEÑAL DE ALARMA.

Hay que exportar ficheros a mano para cada portal, el precio se teclea en cada sitio, o el importador acepta el fichero y lo importa a medias sin avisar.

## 7 Documentos y firma electrónica dentro de la ficha

### QUÉ EXIGIR.

Encargos, hojas de visita, reservas y contratos se firman desde el móvil, sin imprimir, con un justificante que dice quién firmó y cuándo, y el documento firmado queda guardado en la ficha del inmueble y de la persona (N8).

### CÓMO COMPROBARLO.

Firma un documento de prueba con un compañero. Descarga el justificante. Comprueba que el documento aparece en las dos fichas.

### SEÑAL DE ALARMA.

La firma es una imagen pegada sin registro, el justificante no existe, o los documentos firmados viven en otra aplicación.

## 8 Datos protegidos y obligaciones de blanqueo

### QUÉ EXIGIR.

Acceso por perfil: no todo el equipo ve los datos bancarios y fiscales de los propietarios. Esos datos van protegidos y el acceso queda registrado. El proveedor firma contigo un contrato de encargo del tratamiento (N7). Si tu agencia interviene en compraventas, eres sujeto obligado por la norma de prevención del blanqueo (N6): el programa debe permitir identificar al titular real, guardar la documentación el tiempo exigido y eliminarla después.

### CÓMO COMPROBARLO.

Pide el contrato de encargo del tratamiento antes de empezar la prueba. Entra con un usuario de perfil bajo y abre la ficha de un propietario: ¿qué ve? Pregunta cómo se conserva y cómo se elimina un documento cuando termina el plazo.

### SEÑAL DE ALARMA.

El proveedor no ofrece contrato de encargo, todos los usuarios lo ven todo, o no existe forma de borrar a una persona.

## 9 Honorarios facturados en regla

### QUÉ EXIGIR.

Si el programa emite tus facturas, cumple el sistema de facturación verificable que exige la norma y te dice cuándo y cómo lo adapta (N9). En un alquiler de vivienda, tus honorarios los cobras al propietario: el programa no debe ofrecer plantillas que repercutan al inquilino los gastos de gestión ni de formalización (N3).

### CÓMO COMPROBARLO.

Emite una factura de prueba. Pregunta por escrito qué fecha tiene el proveedor para adaptarse y qué cambia para ti. Revisa las plantillas de alquiler: ¿hay alguna que cargue honorarios al inquilino?

### SEÑAL DE ALARMA.

"Ya lo adaptaremos" sin fecha, o una plantilla de contrato de alquiler con honorarios a cargo del inquilino.

## 10 Salida, coste total y datos que te llevas

### QUÉ EXIGIR.

Puedes exportar todo (inmuebles con fotos, personas, historial y documentos) en un formato abierto. Las condiciones de baja están por escrito, sin permanencia que te impida salir. El coste anual se calcula con tu número real de usuarios y de pisos, y el proveedor lista lo que se cobra aparte (por usuario, por portal, por firma, por mensaje).

### CÓMO COMPROBARLO.

Durante la prueba, pide una exportación completa y ábrela en una hoja de cálculo. Lee el contrato: baja, permanencia y qué pasa con tus datos después de irte (N7). Pide por escrito el coste anual con tus cifras reales.

### SEÑAL DE ALARMA.

La exportación es "bajo petición" y sin plazo, hay extras sin listar, o el contrato no dice qué pasa con los datos al terminar.

## Tabla para imprimir

| CRITERIO                              | LO PRUEBO CON                               | CUMPLE                   | EN PARTE                 | NO CUMPLE                |
|---------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Ficha por inmueble y datos legales | Piso de prueba, publicar sin calificación   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Captación de propietarios          | Valoración enviada de noche                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Seguimiento con próxima acción     | Ficha de un contacto                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Respuesta rápida                   | Llamada y mensaje de noche y domingo        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Cruce de demandas con permiso      | Tres compradores, un piso                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Publicar una vez, web al día       | Piso marcado como vendido                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Documentos y firma                 | Documento firmado de prueba                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Datos y blanqueo                   | Contrato de encargo, usuario de perfil bajo | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Honorarios facturados en regla     | Factura de prueba, plantillas de alquiler   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Salida y coste total              | Exportación completa, coste por escrito     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## Normativa española

Textos leídos en las fuentes oficiales el día de la revisión. Fuente: BOE y Agencia Tributaria, 2026-10-10 Una norma cambia: antes de decidir, comprueba la versión vigente. Esto no es asesoramiento jurídico.

- **N1. Calificación energética en la publicidad.** La etiqueta de eficiencia energética se incluye en toda oferta, promoción y publicidad de venta o alquiler de un edificio o parte de él (Real Decreto 390/2021, artículo 15.2). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2021-9176>, 2026-10-10
- **N2. Anuncio de alquiler de vivienda.** Toda oferta o publicidad de alquiler de vivienda incluye, según proceda: el índice de referencia del precio en zonas tensionadas, el límite de renta aplicable, el código identificativo de la vivienda y la condición de gran tenedor (Real Decreto-ley 29/2026, de 6 de octubre, artículo 20, en vigor desde el 8 de octubre de 2026). Su convalidación parlamentaria no se ha comprobado. Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2026-20823>, 2026-10-10
- **N3. Gastos de gestión del alquiler.** Los gastos de gestión inmobiliaria y de formalización del contrato no pueden repercutirse al arrendatario, directa ni indirectamente (Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos, artículo 20.2, texto consolidado). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1994-26003>, 2026-10-10
- **N4. Igualdad de trato.** Quienes prestan servicios de venta, arrendamiento o intermediación inmobiliaria, y los portales de anuncios, no pueden denegar una oferta ni imponer condiciones por las causas de discriminación de la ley (Ley 15/2022, artículo 20.2). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2022-11589>, 2026-10-10
- **N5. Avisos comerciales por medios electrónicos.** Se prohíbe enviar comunicaciones publicitarias por correo electrónico o medio equivalente si el destinatario no las ha solicitado o autorizado antes; hay una excepción para clientes con relación contractual previa y productos similares, con derecho a oponerse en cada envío (Ley 34/2002, artículo 21). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2002-13758>, 2026-10-10
- **N6. Prevención del blanqueo de capitales.** Son sujetos obligados los promotores inmobiliarios y quienes ejercen la agencia, comisión o intermediación en la compraventa de inmuebles, o en alquileres con renta anual de 120.000 euros o más, o mensual de 10.000 euros o más (artículo 2). Hay que identificar al titular real, que en una sociedad es quien posee o controla más del 25 % del capital o de los derechos de voto (artículo 4). La documentación se conserva diez años y después se elimina (artículo 25). (Ley 10/2010). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-6737>, 2026-10-10
- **N7. Protección de datos.** La seguridad del tratamiento incluye medidas como el cifrado y la seudonimización (artículo 32); el tratamiento por un proveedor se rige por un contrato de encargo (artículo 28); los datos no se conservan más tiempo del necesario para sus fines (artículo 5.1.e) (Reglamento (UE) 2016/679). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2016-80807>, 2026-10-10
- **N8. Valor de los documentos electrónicos.** Los documentos electrónicos privados tienen el valor y la eficacia jurídica que corresponda a su naturaleza; la prueba cuando se usa un servicio de confianza no cualificado se rige por el artículo 326.3 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (Ley 6/2020, artículo 3). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-14046>, 2026-10-10
- **N9. Facturación verificable.** Las entidades que presentan el Impuesto sobre Sociedades deben tener adaptados sus sistemas de facturación antes del 1 de enero de 2027 y el resto de obligados antes del 1 de julio de 2027. Fuente: Agencia Tributaria, nota informativa sobre la ampliación del plazo, <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/iva/sistemas-informaticos-facturacion-verifactu/nota-informativa-ampliacion-plazo-adaptacion-facturacion.html>, 2026-10-10 La prensa especializada informa de que Hacienda ha comunicado un aplazamiento a octubre de 2028 que aún debe trasladarse a una norma; la nota de la Agencia Tributaria leída el mismo día mantiene las dos fechas anteriores. Fuente: [www.whatsnew.com](https://www.whatsnew.com), <https://www.whatsnew.com/2026/10/06/hacienda-verifactu-octubre-2028-aplazamiento-factura-electronica-2026/>, 2026-10-10

## Método

Cada norma se leyó en el texto oficial el día de la revisión y la fecha acompaña a cada cita. La cifra del barómetro es una encuesta de percepción a profesionales de redes asociadas a una entidad financiera, no una medición del mercado. Los criterios salen de lo que las agencias buscan y de lo que piden las

normas citadas; no se ha medido cuántas agencias usan cada tipo de herramienta, y por eso no hay porcentajes de uso. Ninguna herramienta, la nuestra incluida, está puntuada aquí: la puntuación la haces tú con tus pruebas.

## Qué hace BAI por una inmobiliaria, y qué no

BAI Business publica esta guía y es una de las herramientas que puedes comparar. BAI es una plataforma de gestión para autónomos y pymes: CRM, web, visibilidad en Google, recepcionista con IA, citas, facturación y equipo en un solo sitio.

Para una inmobiliaria, según sus fichas de solución:

- Cartera de inmuebles con ficha de propietario, llaves y calificación energética (criterio 1).
- Embudos separados de captación, ventas y alquileres (criterios 2 y 3).
- Cruce de demandas: cada piso nuevo se cruza con las búsquedas abiertas y avisa a quien encaja, solo si dio su permiso (criterio 5).
- Una web que lee la cartera real, con cada piso en su página (criterio 6).
- Recepcionista que atiende llamadas y mensajes y deja todo en la ficha (criterio 4).

Lo que BAI no hace: no obtiene el certificado energético, y su valoración por inmuebles comparables prepara la visita pero no sustituye a una tasación oficial. Los portales concretos en los que publicas y el resto de criterios los puedes comprobar con tus datos en la llamada.

En la llamada de 25 minutos pasamos esta misma lista por BAI contigo, con tus datos. Es gratis y sin compromiso. Si otro programa cumple mejor los diez criterios para tu agencia, esta guía te sirve igual para elegirlo.