



ANEXO P. PROCEDIMIENTO PARA COMPARTIR COMISIÓN CON OTRO INMOBILIARIO

Este anexo, es utilizado por el Asesor Inmobiliario, cuando está realizando el procedimiento de comercialización y gestión comercial.

COMERCIALIZACIÓN

Este anexo, es utilizado por el Asesor Inmobiliario, cuando está realizando el procedimiento de comercialización, que busca promocionar el inmueble con otros CI o Inmobiliarias.

Dentro del procedimiento de comercialización, el Asesor Inmobiliario debe apoyarse en grupos de WhatsApp inmobiliarios, redes sociales, entre otros.

Al promocionar el inmueble, un CI o Inmobiliaria puede estar interesado, ya que cuenta con un cliente que le puede servir esta opción; en este caso

1. En primera instancia el Asesor Inmobiliario, se informará que se comparte el 50% de la comisión y solicitará se registre el cliente con nombre completo o los últimos 4 dígitos del teléfono y verificará con el asistente si este cliente ya está siendo trabajado por AR.
2. Una vez verificado que no tenemos este cliente, enviará la información suelta al CI o inmobiliaria con el cliente.
3. En el caso que el cliente del CI o inmobiliaria seleccione el Inmueble de AR es requisito que antes si es inmobiliaria y CI o el día de la visita se podría si es CI, se diligencie y firme por las partes, el F74.

En el caso que el Cliente comprador del CI o inmobiliaria, elija este inmueble y realice oferta, es necesario que se le pase un documento sobre las obligaciones de cada una de las puntas, tanto el CI o Inmobiliaria con el cliente, como AR con el Inmueble.

EN CASO DE OFERTA VENTA

1. AR, elaborará todos los documentos jurídicos como promesas, otrosí, documentos privados, entre otros.
2. El CI o Inmobiliaria con el cliente realizará la revisión y ajuste de los documentos, los socializará con AR y se pasará la versión final a la parte vendedora y compradora.
3. En ventas donde con crédito o con recursos propios que requieran estudio de títulos, AR, gestionará la consecución de los documentos requeridos y los entregará a El CI o Inmobiliaria con el cliente.
4. El CI o Inmobiliaria con el cliente entregará los documentos a la parte compradora, al banco o a los abogados designados, para realizar el estudio de títulos, gestionará la respuesta y en caso de requerirse documentos adicionales, los solicitará a AR.



5. El CI o Inmobiliaria con el cliente solicitará la entrega de la minuta a la Notaría para revisión previa a las firma de escritura y solicitará la preliquidación de gastos notariales y beneficencia y registro.
6. AR, realizará las prorratas que quedaron establecidas en la promesa, como predial, servicios públicos u otras.
7. En caso de que la venta sea realizada con crédito o leasing, El CI o Inmobiliaria con el cliente realizará el seguimiento para ver que sucede en el banco con la parte compradora y AR realizará el seguimiento para confirmar que se recibió el dinero.
8. Para la entrega del inmueble deberá ir El CI o Inmobiliaria con el cliente y el asesor inmobiliario de AR.
9. Se verificará el pago de las comisiones por parte del Asesor Inmobiliario.

EN CASO DE OFERTA RENTA

1. AR enviará la solicitud de documentos requeridos para el arrendamiento, formatos, documentos y aseguradora si es el caso.
2. El CI o Inmobiliaria con el cliente, gestionará la recolección de documentos, la presentación de estos y el número de radicado o solicitud asignado o en su defecto enviará a AR, en caso de que el contrato sea directo.
3. El CI o Inmobiliaria con el cliente y AR, gestionará la firma del contrato de arrendamiento.
4. AR realizará el inventario y El CI o Inmobiliaria con el cliente apoyará esta elaboración.
5. Para la entrega del inmueble deberá ir el asesor inmobiliario de AR y El CI o Inmobiliaria con el cliente.
6. Se verificará el pago de las comisiones por parte del Asesor Inmobiliario.

GESTIÓN COMERCIAL

Este anexo, es utilizado por el Asesor Inmobiliario, cuando esta realizando el procedimiento de gestión comercial, que busca ayudarle a encontrar al Cpv o Cpr el inmueble que busca.

Dentro del procedimiento de gestión comercial, el Asesor Inmobiliario debe apoyarse en Portales inmobiliarios, grupos de WhatsApp inmobiliarios, redes sociales, PEV y cualquier otro mecanismo para encontrarle opciones al Cpv o Cpr.

Dentro de esta búsqueda el Asesor Inmobiliario, se encontrará con inmuebles donde le responda directamente el Propietario, en este caso, contará con la posibilidad de captar este inmueble para AR.

En otros casos, de los inmuebles que encuentre, le responderá un Corredor Inmobiliario independiente, una Inmobiliaria o asesor que trabaje en una inmobiliaria; este documento esta orientado a dar las directrices para llevar a cabo este tipo de negocios.

1. En primera instancia el Asesor Inmobiliario debe hacer la búsqueda de los inmuebles, al seleccionar los que le sirven al Cpv o Cpr, el Asesor debe comunicarse con el CI o Inmobiliaria de los inmuebles seleccionados.



2. Al hacer el contacto, debe identificarse y mencionar que tiene un cliente al que le puede servir el inmueble que el CI, esta promocionando; debe solicitar información acerca de si comparte la comisión 50% y 50%. Si el CI requiere que le registre el cliente, registre el nombre del cliente, y se le debe preguntar si facturan la comisión o no.
3. Una vez se tenga esta información completa que, si se comparte el 50% de la comisión y las condiciones del negocio, se envía la información suelta al Cpv o Cpr, para que sea revisada.
4. En el caso, que el Cpv o Cpr, elija este inmueble para verlo, se coordina fecha y hora de visita y se comunica con el CI o inmobiliaria para realizar la visita, es requisito que antes si es inmobiliaria y CI o el día de la visita se podría si es CI, se diligencie y firme por las partes, el F74.

En el caso que el Cpv o Cpr, elija este inmueble y vaya a realizar oferta, es necesario que se pase junto con la oferta un documento sobre las obligaciones de cada una de las puntas, tanto el CI o Inmobiliaria con el inmueble, como AR con el cliente.

EN CASO DE OFERTA VENTA

1. El CI o inmobiliaria, elaborará todos los documentos jurídicos como promesas, otrosí, documentos privados, entre otros.
2. AR realizará la revisión y ajuste de los documentos, los socializará con el CI o inmobiliaria con el Inmueble y se pasará la versión final a la parte vendedora y compradora.
3. En ventas donde con crédito o con recursos propios que requieran estudio de títulos, el CI o Inmobiliaria con el Inmueble, gestionará la consecución de los documentos requeridos y los entregará a AR.
4. AR entregará los documentos a la parte compradora, al banco o a los abogados designados, para realizar el estudio de títulos, gestionará la respuesta y en caso de requerirse documentos adicionales, los solicitará al CI o Inmobiliaria con el Inmueble.
5. AR solicitará la entrega de la minuta a la Notaría para revisión previa a las firma de escritura y solicitará la preliquidación de gastos notariales y beneficencia y registro.
6. El CI o Inmobiliaria con el Inmueble, realizará las prorratas que quedaron establecidas en la promesa, como predial, servicios públicos u otras.
7. En caso de que la venta sea realizada con crédito o leasing, AR realizará el seguimiento para ver que sucede en el banco con la parte compradora y El CI o Inmobiliaria con el Inmueble realizará el seguimiento para confirmar que se recibió el dinero.
8. Para la entrega del inmueble deberá ir El CI o Inmobiliaria con el Inmueble y el asesor inmobiliario de AR.
9. Se verificará el pago de las comisiones por parte del Asesor Inmobiliario.

EN CASO DE OFERTA RENTA

1. El CI o Inmobiliaria con el Inmueble enviará la solicitud de documentos requeridos para el arrendamiento, formatos, documentos y aseguradora si es el caso.
2. AR, gestionará la recolección de documentos, la presentación de estos y el número de radicado o solicitud asignado o en su defecto enviará al CI o Inmobiliaria con el Inmueble, en caos de que el contrato sea directo.



3. El CI o Inmobiliaria con el Inmueble y AR, gestionará la firma del contrato de arrendamiento.
4. El CI o Inmobiliaria con el Inmueble realizará el inventario y AR apoyará esta elaboración.
5. Para la entrega del inmueble deberá ir El CI o Inmobiliaria con el Inmueble y el asesor inmobiliario de AR.
6. Se verificará el pago de las comisiones por parte del Asesor Inmobiliario.