**CAPTACIÓN DE PROPIEDAD(VENTA)**

En IPE Inmo Proyectos del Ecuador, se captan las siguientes propiedades:

* Vivienda.
* Departamento.
* Oficinas comerciales.
* Locales Comerciales.
* Casas de Campo.
* Terrenos.

La captación de las propiedades inicia con:

* Búsqueda de Contactos que estén en procesos de ventas de sus propiedades.
* Búsqueda en el mercado Local de Propiedades con AVISOS de Venta. En este caso el Asesor comercial Inmobiliario debe TOMAR los datos del AVISO (Número de Contacto) y consultar mediante llamada Telefónica la siguiente información:

1. Obtener información de las características de la Propiedad: # de habitaciones, # de baños, # de plantas, Ubicación de la Propiedad, # Metros al Cuadrado Aprox. Los datos deben ser registrados en el formato indicado en **apartado A de Recolección de Datos:**



1. Posterior a obtener toda la información característica de la Propiedad el ACI procede a iniciar el contacto asertivo Visita Inicial con el Cliente. En este sentido, el ACI debe otorgar la siguiente información comercial al Propietario:

* Presentarse Comercialmente.
* Indicar los beneficios de Captación de la Propiedad.
* Establecer una visita hacia el Cliente.

La fecha y hora de planificación de visita debe ser registrada en el **Apartado B. del registro de Captación de Propiedad:**

* + 1.  **Acuerdo de Exclusividad y Comercialización de Propiedad**



Es en la visita formal del ACI entre el Propietario, en el cual se establece el acuerdo de exclusividad y comercialización de Venta de la Propiedad.

El contrato de Exclusividad y Comercialización de la Propiedad tiene el objetivo de:

1. Formalizar la relación comercial entre IPE Inmobiliaria y el Propietario.
2. Obtener la exclusividad de comercialización y promoción de la Propiedad Captada.
3. Establecer la permanencia del precio de venta del Inmueble raíz Captado.
4. Establecer la vigencia de la exclusividad de comercialización y promoción de la propiedad: 6 meses.
5. Fijar la comisión de comercialización entre IPE y el Propietario: 3% de comisión de venta ingresada para IPE Inmo Proyectos del Ecuador.
6. Determinar las garantías de Comercialización de IPE.

Cuando el Cliente acepte el acuerdo verbal de exclusividad, el ACI procede a informar el requerimiento de elaboración de contrato de Exclusividad y Comercialización de Bien inmueble, proporcionando al CC la siguiente documentación:

1. Copia de Cedula de Identidad y Votación del Propietario
2. Ficha Técnica de Captación.

El CC procede a elaborar el contrato el cual será entregado al ACI para la entrega formal al Cliente con los documentos anexos que conlleven en la relación comercial.

Las dos copias de contratos deben ser firmados por el Propietario y el ACI entregará una copia firmada al CC quien procede a archivar los contratos.

El ACI debe asegurar que el Propietario autorice los siguientes documentos, documentos que deben reposar en IPE Inmobiliaria en cumplimiento de requisitos legales:

* Contrato de Comercialización de Bien inmueble.
* Declaración Juramentada de Origen Lícito Firmada.
* Captación de Propiedad.

**Requisito Documental de Captación de Propiedad.**

El ACI debe asegurarse que el propietario cuenta con los siguientes documentos, los cuales son claves y necesarios en el momento de Compra venta:

1. Copia de cédula y certificado de votación.
2. Línea de fábrica o regulación Urbana.
3. Replanteo Vial.
4. Impuesto Predial del año
5. Certificado del impuesto predial del año
6. Copia de escritura de Compra-Venta o derechos y acciones.
7. Posesión efectiva pro-indivisa, inscrita en el registro de la propiedad.
8. Certificado de Gravámenes y observaciones otorgados por el registro de la propiedad.
9. Avalúo comercial.
10. Levantamiento Planimétrico.
11. Planilla de servicio básico del Último mes.
12. Planos Aprobados.

Posterior a obtener la aceptación de Acuerdo de Exclusividad y comercialización de propiedad, el ACI procede a realizar la toma fotográfica de las áreas de la estructura interna de la Propiedad y de las áreas de la estructura externa de la Propiedad. Las fotografías deben ser enviadas al CC a través del Whatsapp Grupo Comercial IPE.

Así mismo, por medio del Flexómetro y/o instrumentos de medición mòvil, ACI procede a la toma de medidas de la propiedad con la finalidad de verificar los m**² Aprox**. Tanto de terreno como de construcción y de las dimensiones de la propiedad, Los datos recolectados se deben documentar los en la **FICHA TECNICA DE CAPTACIÓN DE PROPIEDAD**, en cuyo documento debe registrar:

1. Datos del Propietario
2. Descripción del Bien Raíz
3. Ubicación del Bien Raíz
4. Dimensiones
5. Descripción de la Bien raíz
6. Servicios del Bien Raíz
7. Detalles de Negociación

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | |  | |  | **REQUERIMIENTOS DE CLIENTES VENTAS - RENTAS** | | | | | **Código:** | R-03-GC |
|  |  | **Versión:** | 00 |
|  |  | **Fecha:** | 24-jul-17 |
|  |  |  |  |
| **COD. CLIENTE** | **CLIENTE** | **PRESUPUESTO** | **PROPIEDAD 1** | **PROPIEDAD 2** | **PROPIEDAD 3** | **PROPIEDAD 4** | **PROPIEDAD 5** | **OBSERVACIONES** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Aprobación | |  | Revisión | |  |  | Elaboración |
|  | Gerencia | |  | Asistente Administrativa | |  |  | Asesor Comercial |