



## **Canal Internacional**

---

IOG-020

Madrid, 12 de junio de 2018



Autor	Nombre del documento
Gestión Comercial	Canal Internacional

Versión	Fecha de documento	Responsable documento	Fecha revisión Procesos	Fecha aprobación	Aprobado por
1.0	05/05/2016	Gestión Comercial	05/05/2016	10/05/2016	Gestión Comercial
1.1	12/06/2018	Seguimiento de Negocio	12/06/2018	12/06/2018	Seguimiento de Negocio

Versión	Descripción de los cambios (sólo los cambios de la última versión)
1.1	Apartado 2.3 Autorización de la aprobación de canal internacional: Eliminación de la posibilidad de que Sareb comunique aprobación a las informadas en <i>Sharepoint</i> como destinatarios de las IOG

## Índice

<b>1. Introducción .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Procedimiento para la Comercialización de una promoción o activo individual a través de un canal internacional .....</b>	<b>4</b>
2.1. Proposición y decisión de comercialización de una promoción o de un activo individual a través de un Canal Internacional .....	4
2.2. Información y documentación a aportar para la Definición del Canal Internacional para cada una de las promociones o activos individuales propuestos.....	4
2.3. Autorización por parte de Sareb de la comercialización por Canal Internacional definido por el gestor para cada promoción o activo individual .....	5
2.4. Condiciones para considerar una venta como realizada a través de un Canal Internacional .....	5

## 1. Introducción

El objetivo del presente documento es trasladar a los *servicers*, para su cumplimiento, las obligaciones a seguir en relación a la comercialización a través de un canal internacional de venta (en adelante, el Canal Internacional), al cual se hace referencia en los siguientes puntos del Contrato Ibero:

- Cláusula 3.6.1 “Preparación para la Comercialización y Publicación”, de la Sección II del Anexo 5.1 “Los Servicios”: establece como una de las actividades de preparación de la Comercialización de los activos a llevar a cabo por el Gestor, la de realizar “planes específicos sobre activos singulares u otros activos si fuera requerido por Sareb”, los cuales “deberán de ser validados por Sareb con carácter previo a su implantación”, constituyendo precisamente uno de los contenidos de esos planes el proponer “los canales a emplear para la comercialización del producto (Webs propias y publicación en portales generalista, lonas, cartelería y otras, así como los canales a utilizar: subastas, canal internacional, inversor, etc.)”.
- Cláusula 2.4.1 in fine del Anexo 10.1 “Derechos Económicos”: afirma que “En el supuesto de ventas en las que SAREB autorice el canal de ventas internacional, el gestor tendrá derecho a percibir un 8% del PV. Las Partes definirán las ventas que se considerarán realizadas a través del mencionado canal internacional”.

La presente IOG surge de la necesidad de que Sareb haya detectado la conveniencia de que determinados activos inmobiliarios, dadas sus particulares características, sean comercializados en el ámbito y a un público internacional, lo cual requiere necesariamente de la implementación de un canal de venta distinto del utilizado para comercializar el activo al cliente nacional y residente en España, siendo por tanto procedente, alcanzado este momento, desarrollar las previsiones generales contenidas en el Contrato relativas a este canal de ventas internacional que han sido antes referidas.

En función de lo expuesto, constituye el objeto de la presente IOG, el desarrollo y definición operativa de las previsiones contractuales expresadas en el apartado “previsión contractual de la existencia del Canal Internacional” relativas a la comercialización a través de un canal de ventas internacional al efecto de dar respuesta a la necesidad detectada, procediendo a tal efecto a regular:

- La forma en que se debe, en cada momento, identificar y determinar por el gestor y Sareb, y autorizar por Sareb, qué activos de los que componen la cartera gestionada por el gestor deben y pueden ser comercializados a través de un canal internacional, su definición por el gestor para cada activo y, finalmente, la validación y autorización de cada uno de dichos canales internacionales por Sareb.
- La definición de las condiciones que deben concurrir en una venta para que se considere realizada a través de un Canal Internacional, así como la forma de acreditación del cumplimiento de dichas condiciones, a los efectos de lo dispuesto en el Anexo 10 del Contrato.

Además de lo expuesto en la presente IOG, cada *servicer* deberá tener en cuenta su política de conflictos de interés a la hora de establecer y fijar las distintas modalidades que se puedan producir dentro del Canal Internacional.

## **2. Procedimiento para la Comercialización de una promoción o activo individual a través de un canal internacional**

### **2.1. Proposición y decisión de comercialización de una promoción o de un activo individual a través de un Canal Internacional**

La proposición y decisión de que determinadas promociones o cualquier tipología de activo, sean comercializadas en el ámbito y a un público internacional, será realizada en cualquier momento durante el plazo de duración del Contrato:

- Por el gestor: La proposición será realizada por el gestor como resultado del análisis de los activos que componen la cartera que éste gestiona, cuando detecte la conveniencia de que determinadas activos sean comercializados en el ámbito y a un público internacional.

La propuesta debe ser enviada a través de la herramienta Nilo (*Ticketing*) al departamento de Gestión Comercial (Categoría Negocio Activos Inmobiliarios). El gestor deberá facilitar los datos de las personas que mantendrán la interlocución con Sareb para tal fin de cara a proceder a su alta en la herramienta Nilo.

- Por Sareb: sin perjuicio de la proposición realizada por el gestor, Sareb podrá igualmente proponer al gestor la incorporación de cualquier activo para su comercialización por Canal Internacional. Si el gestor estuviera de acuerdo deberá iniciar el proceso de solicitud de comercialización por Canal Internacional como si fuera de su propia iniciativa.

### **2.2. Información y documentación a aportar para la Definición del Canal Internacional para cada una de las promociones o activos individuales propuestos**

Respecto de cada una de las promociones y/o activos propuestos a iniciativa del gestor o de Sareb, el gestor elaborará y entregará de forma previa y a modo de solicitud de autorización al departamento de Gestión Comercial de Sareb, un Plan Comercial y de Marketing propio y específico que, de forma adicional a las características de tales planes especificadas en la cláusula 3.6.1 “*Preparación para la Comercialización y Publicación*”, de la sección II del Anexo 5.1 “*los Servicios*”, contendrá al menos lo siguiente:

- La identificación de los activos o promociones, con la expresa indicación del número de unidades que lo componen, las unidades vendidas, reservadas y comercializables en la actualidad en relación al inicio de la venta de los activos.
- Una propuesta de precios de comercialización, si fuera el caso de no tener precios en la actualidad o proponer diferentes por ser un producto en comercialización por Canal Internacional.
- La motivación para la comercialización a través de un canal internacional, incluyendo en todo caso el historial de compradores, clientes de la zona, comparativa con activos/promociones similares de la zona, etc.
- La previsión de acciones, campañas, posibles acuerdos comerciales con APIs internacionales, previsión de presencia en ferias y cualquier otra actividad planificada en relación con la comercialización de la promoción o activos.

### **2.3. Autorización por parte de Sareb de la comercialización por Canal Internacional definido por el gestor para cada promoción o activo individual**

Sareb analizará la propuesta del Plan Comercial y de Marketing y la incorporación, por tanto, de la promoción o activo en la comercialización por Canal Internacional en relación con cada uno de las promociones o activos propuestos, que podrá consistir en (a) la autorización de la comercialización en Canal Internacional validando el Plan Comercial y de Marketing específico propuesto, o (b) la no validación del plan específico propuesto y consiguiente no autorización de la comercialización por Canal Internacional, en cuyo caso Sareb podrá indicar al gestor que proceda a redefinir determinadas cuestiones del referido Plan, el cual una vez así redefinido podrá ser sometido nuevamente a la decisión de Sareb o rechazar definitivamente la comercialización por canal internacional de la promoción o activo propuesto.

La comunicación se realizará, a través de la herramienta Nilo (*Ticketing*), a las personas que el gestor haya referido en su propuesta de comercialización.

El plazo máximo de esta comunicación es de 15 días laborales. En todo caso, el silencio de Sareb se entenderá como la no autorización por parte de ésta del concreto Canal Internacional definido por el gestor.

### **2.4. Condiciones para considerar una venta como realizada a través de un Canal Internacional**

Serán consideradas como ventas realizadas a través de un Canal Internacional las que reúnan las siguientes condiciones:

- Que las ventas correspondan a las promociones o activos (a) propuestos por el gestor y aceptados por Sareb, o (b) decididos directamente por Sareb, de conformidad con el apartado 2.1 precedente.
- Que el cliente sea no residente en España en el momento de la compra.

En relación a la acreditación de las condiciones para considerar una venta como realizada a través de un Canal Internacional, el gestor deberá aportar a Sareb certificación al respecto emitida por autoridad competente.