



Alianza Inmobiliaria V&G


Procesos empresariales

Presentado por:

Gustavo Adolfo D'Anetra

Sergio Ariza Guzman


Julian Garzon Jimenez



La empresa Modelo de Negocio

Alianza Inmobiliaria V&G es una empresa que busca actuar como intermediario en el proceso de arrendamiento y venta de inmuebles a cambio de garantizar ciertas garantías.

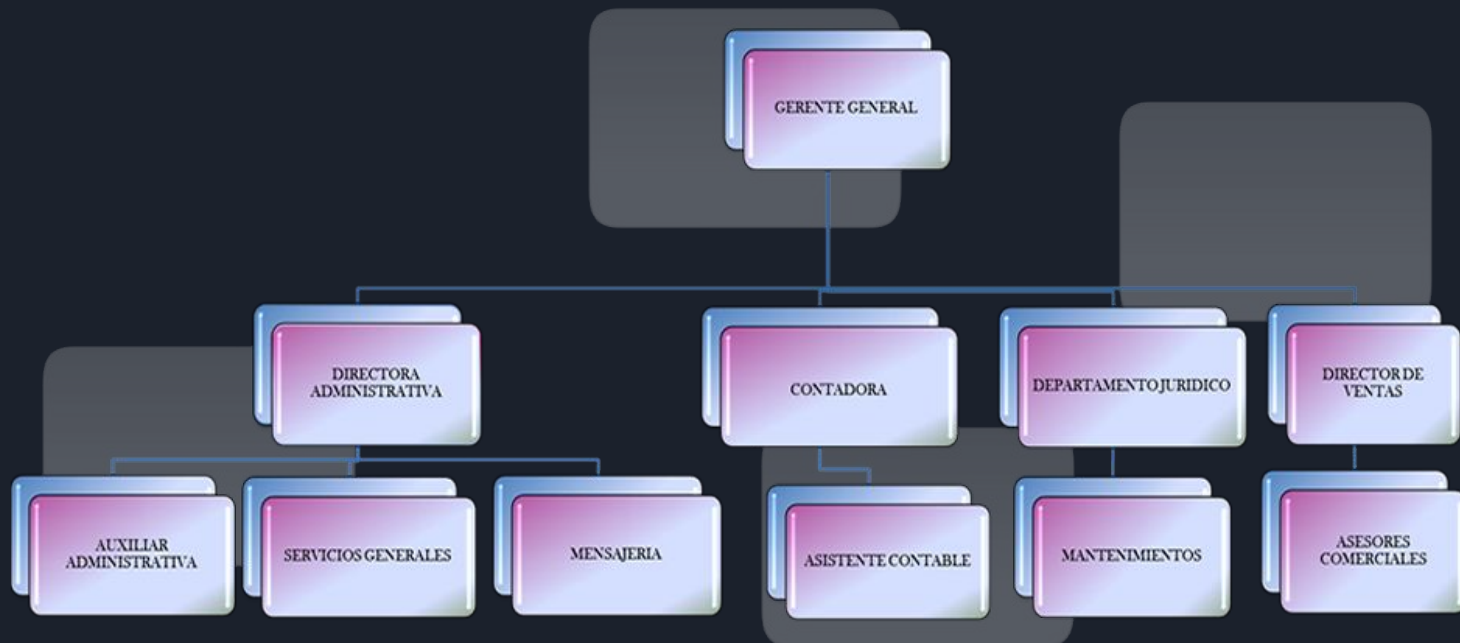
- Publicación en medios físicos y virtuales (Por ejemplo, en Metro Cuadrado).
- Certeza sobre los aplicantes a los inmuebles con el fin de garantizar un contrato o venta exitosas.
- Intermediar en varias partes del proceso con el fin de facilitar la negociación y publicación de los inmuebles



Propuesta de Valor Servicios








- Publicidad y mercadeo:
 - A través del equipo comercial de la empresa se realizan las acciones necesarias en los diversos medios digitales y físicos para acelerar el proceso de arrendamiento o venta del inmueble.
- Arrendamiento / venta de inmuebles:
 - Asesoría e intermediación en el proceso de arrendamiento o venta de un inmueble.
- Consignación de Inmuebles arriendo - venta:
 - A través de la recopilación de información específica se genera se forma el enlace con el cliente.


Organigrama



La empresa

Canvas y propuesta de valor

<p>SOCIOS CLAVE </p> <p>Inversionistas</p> <p>Constructoras</p> <p>Aseguradoras</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVES </p> <p>Asesorías comerciales</p> <p>Comunicación al cliente.</p> <p>Administración de inmuebles</p> <p>Venta de inmuebles por corretaje</p> <p>Qué recursos tengo </p> <p>Personal capacitado.</p> <p>Implementos de oficina.</p> <p>Sucursales físicas.</p> <p>Material publicitario.</p> <p>Apoyo en diversos portales.</p> <p>Página Web</p> <p>Redes Sociales.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>Contamos con personal altamente calificado para todo tipo de actividad relacionada con el sector inmobiliario industrial y comercial.</p> <p>La empresa se diferencia de las demás en el acompañamiento integral que se hace a nuestros clientes, desde asesorías hasta administración completa del inmueble.</p>	<p>RELACIONES CON LOS CLIENTES </p> <p>Se maneja a través de llamadas telefónicas para evaluar la calidad de la atención prestada por los agentes de la empresa.</p> <p>Se realiza un seguimiento semanal para retroalimentarse de las necesidades o requerimientos de los clientes.</p> <p>CANAL DE DISTRIBUCIÓN </p> <p>Metro Cuadrado</p> <p>Finca Raíz</p> <p>Página Web</p> <p>Agentes Inmobiliarios</p>	<p>SEGMENTO DE CLIENTES </p> <p>Empresas y personas naturales interesadas en el mercado inmobiliario con fines comerciales o industriales, en Bogotá y sus alrededores. Con nivel adquisitivo alto, con requerimientos por encima de 5.000.000 de pesos en canon de arrendamiento y más de 200 millones de pesos en venta de inmuebles.</p>
--	---	---	---	---



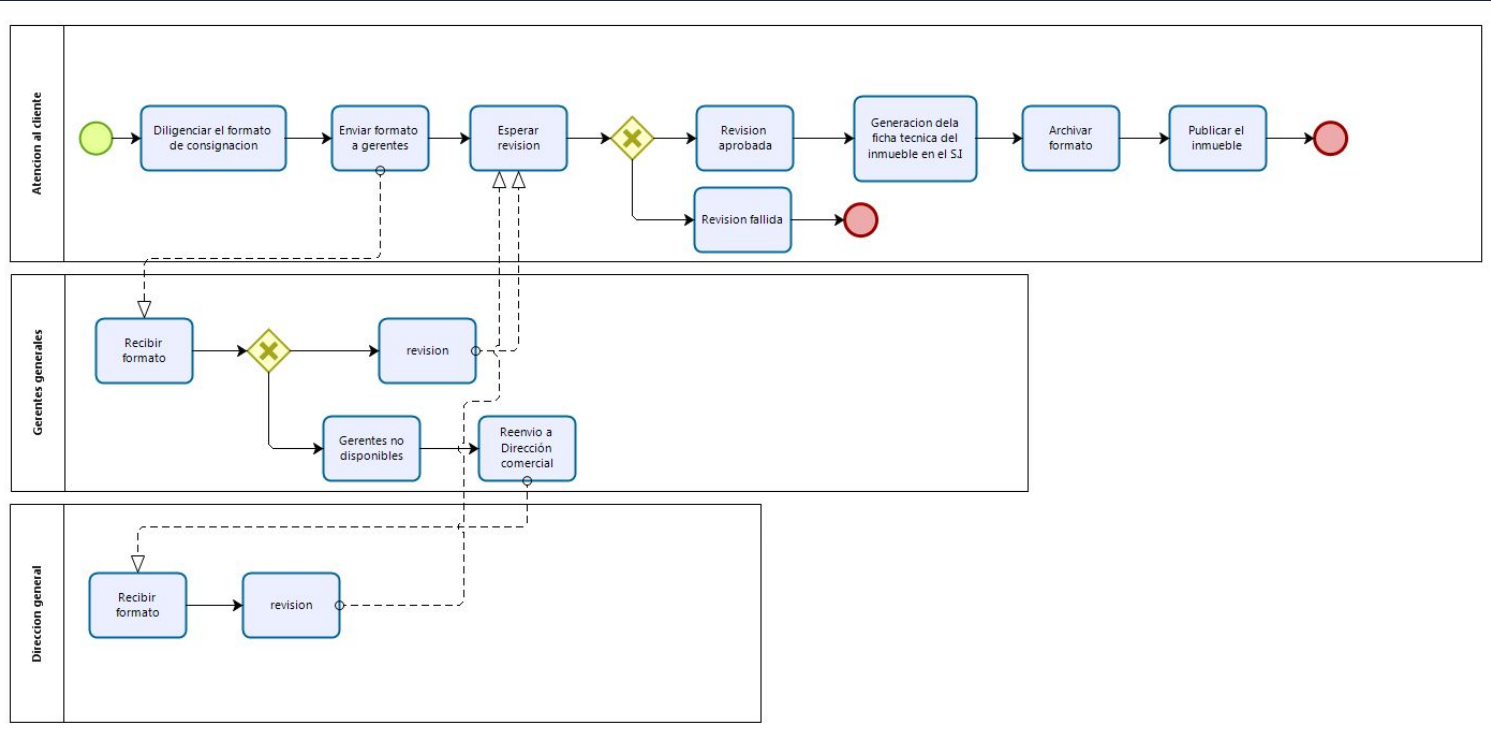
Consignación de Inmuebles Arrendamiento/Venta

Para que cualquier cliente pueda consignar su inmueble para una futura venta o arrendamiento este tiene que:

1. Se debe diligenciar un formato de consignación, esto se hace de forma presencial, cualquier error se corrige durante este proceso.
2. El formato se envía a alguno de los dos Gerentes Generales con el fin de ser revisado, de no ser posible se envía a la Dirección Comercial.
3. Usando el S.I. se genera la ficha técnica del inmueble para su futura publicación.
4. Se archiva el formato una vez se ha completado el registro en el S.I..
5. Se procede a publicar el inmueble.

Cabe mencionar que este proceso se hace de forma presencial con el cliente, en caso de no ser posible se usa correo electrónico.

Consignación de Inmuebles Arrendamiento/Venta





Arrendamiento/Venta de Inmuebles

Para que cualquier cliente pueda aplicar a un inmueble para su arrendamiento se necesita:

1. El cliente de aplicar por la plataforma Metro Cuadrado. Esta especifica el área buscada, locación, vigencia del contrato (Estrictamente en años) y se define el ajuste sobre el contrato (IPC + 2 puntos)
2. Se contacta al cliente ya sea vía telefónica o por correo electrónico
3. Se tramita una solicitud de seguro con la aseguradora. Si hay más de un aplicante al inmueble se escoge uno basado en el resultado de esta solicitud.
4. De ser aprobada la solicitud se formaliza el contrato de arrendamiento.
5. Se actualiza el inventario (Esto incluye un registro fotográfico del inmueble a la fecha).
6. Se genera un cobro sobre el canon de arrendamiento y servicios de elaboración del contrato.
7. El propietario hace la entrega del predio.

La única diferencia entre el proceso de venta y arrendamiento radica en la tarifa que se cobra al dueño del inmueble.

Arrendamiento/Venta de Inmuebles

