

CONTRATO DE COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDA PARTICULAR

Sierra Nevada a 1 nov 2017

D. **Jorge Largo Martínez**, en nombre y representación de **Instituto Superior para el Desarrollo Empresarial (ISDE) s.l.** con CIF: B-93549880 y domicilio en c/ Puerta Nueva nº4 29008 Málaga.

Y de otra:

D/Dña _____ Con dni nº _____, en calidad de propietaria legal de la vivienda _____ del edificio MiramarsKi , con plaza Garaje _____ y taquilla _____. En adelante denominado/a **el propietario**

Ambas partes se reconocen capacidad legal plena para suscribir los términos de este contrato:

- 1.** Que el propietario de la vivienda, autoriza a Jorge Largo o la sociedad que el designe a comercializar dicha vivienda a través del portales y páginas web especializadas en promoción turística.
- 2.** Que el propietario de la vivienda estará informado en todo momento de las fechas de disponibilidad o cambio de tarifas que puedan afectar a la comercialización de su apartamento.
- 3.** El propietario tiene derecho a estar informado de las acciones de promoción que se llevarán a cabo.
- 4.** Ambas partes pueden desistir en todo momento de esta colaboración, respetando siempre las posibles reservas con terceras partes ya confirmadas.
- 5.** Los pagos de este servicio se fijan mensualmente (en caso de necesidad, quincenal o semanalmente) en los acuerdos de tarifas acordadas por ambas partes y adjuntas a este contrato como anexo I.
- 6.** Las partes se someten por imperativo legal a los Juzgados y Tribunales que correspondan al lugar del inmueble objeto de este contrato (Granada).
- 7.** Como parte del servicio de entrega de llaves, para cada reserva se cobrará un deposito/fianza a los inquilinos de 300€ que será devuelto a los clientes al final de la estancia si no hay desperfectos o faltan objetos.
- 8.** No podemos en ningún caso responsabilizarnos de las desavenencias que el propietario pueda tener con los inquilinos de la vivienda, aunque hacemos todo lo posible para que no ocurra nada.
- 9.** En el caso de que el propietario decida ir a su apartamento y este se encuentre libre, obviamente no tendrá cargo alguno por nuestra parte, pero si en lo que se refiere al servicio de lavandería y limpieza profesional.
- 10.** La empresa se encargará de realizar todas las tareas de mantenimiento del apartamento si así lo desea el propietario, en cada una de las actuaciones pasaremos el coste de la misma para su aprobación

En prueba de conformidad se firma este contrato por duplicado y a un solo efecto.

Propietario: _____



ANEXO I – TARIFAS Y OPERATIVA DE FUNCIONAMIENTO

Operativa de funcionamiento

La plataforma reservas se encargará de gestionar íntegramente de todas las tareas inherentes al alquiler:

- Captación del cliente, a través de publicidad y bases de datos
- Gestión del planning de ocupación de tu apartamento
- Cobros de anticipos y Depósitos de fianza
- CHECK IN - Entrega de llaves
- CHECK OUT – Revisión del apartamento y en su caso devolución de fianza
- Limpieza profesional y preparación del mismo para el siguiente cliente.

El propietario recibirá información actualizada sobre el planning de ocupación de su apartamento de manera que tenga visibilidad total sobre el progreso de la temporada.

El propietario debe de hacer un inventario para la valoración de los objetos, manteniendo el menaje necesario para la vivienda

Los apartamentos se alquilan con ropa de cama y toallas, nosotros nos hacemos cargo de su compra y lavado.

El apartamento debe contar almohadas y edredones, así como un pequeño inventario de utensilios para la cocina y baño, siendo este punto a cargo del propietario.

Los gastos de comunidad, la luz y agua corre a cargo del propietario, al igual que los arreglos o reposiciones que hubiera que hacer en el menaje.

El propietario se compromete a entregar dos juegos de llaves de la vivienda y un mando de la plaza de garaie, (portal, puerta vivienda, taquillas, candados taquilla).

Tarifas y temporadas 2017 -2018

Los precios a cobrar por los propietarios son iguales para todos los propietarios y apartamentos del edificio:

PRECIOS PROPIETARIOS 17-18			
OCUPACIÓN	BAJA	MEDIA	ALTA
	COST	COST	COST
4	75.00	100.00	160.00
5	110.00	135.00	190.00
6	110.00	135.00	190.00
7	125.00	160.00	205.00
8	130.00	180.00	215.00

Nov 2017	Dic 2017	Ene 2018
01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Feb 2018	Mar 2018	Abr 2018
01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

Con la finalidad de aumentar la ocupación en los días valle vamos a sacar una oferta de 3 x 2 días en noches de entre semana (de domingo a jueves) y siempre que no coincida con ningún puente o festivo de alta disponibilidad.

Esta promoción no se realizará por defecto ni para todos los apartamentos, si no en función de cómo vaya la ocupación y del consentimiento de cada propietario:

☐

Autorizo a que se realice la oferta 3x2 en mi apartamento, siempre y cuando me informen previamente de las fechas en las que se realizará la promoción.

Propietario: _____

