

# Formulario de Operaciones

El paso a paso



1. Información General

Fecha de Captación / Publicación

Fecha de Reserva\*

Fecha de Cierre

Tipo de operación\*

Exclusividad de la Operación  
 Exclusiva  No Exclusiva

## 01. Información General de la Propiedad:

**Fecha de Captación:** Indica cuándo tomaste la reserva de la propiedad. Esto ayuda a medir en cuántos días promedio vendés.

### Fecha de reserva

La operación queda como "abierta" hasta el **cierre**.

**Tipo de operación:** venta, alquiler (temporal/tradicional), desarrollo inmobiliario, etc.

**Exclusividad:** marcá si la propiedad es exclusiva o no.

3. Valores y Comisiones

Valor de oferta / operación\*

Porcentaje punta vendedora\*

Porcentaje punta compradora\*

Porcentaje honorarios totales

Cantidad de puntas\*  
 Punta Vendedora  Punta Compradora

Asignar Gastos a la operación

## 03. Valores y comisiones

**Valor de la Propiedad:** Ingresa el monto por el cual se realizó la reserva

### Porcentajes de Puntas:

Porcentajes correspondientes a tu país de la parte vendedora y de la compradora. Cuando se actúa por la parte vendedora, se consignan los honorarios completos. Cuando se actúa por la parte compradora, solo se coloca lo que comparta la otra inmobiliaria.

En este caso, el casillero de parte vendedora se indica 0 (cero).

Si en la región se cobra solo a la parte vendedora, se consignan los honorarios completos, y en el casillero de la parte compradora se coloca 0.

**Tip Profesional:** Si en una operación no se cobra comisión a una de las partes, se coloca 0.

**Repartición de Honorarios:** Como asesor, indica el porcentaje que cobras sobre la comisión total (ej.50%)

**Tip Profesional:** si vos tenés la parte compradora y no tenés la vendedora, si no te participan; se pone 0.

**Puntas:** Selecciona si en la operación tienes la "punta vendedora", la "punta compradora" o ambas.

2. Ubicación

Dirección de la Operación\*

Número de Apto - Casa - Piso - Barrio - Más Info

## 02. Ubicación

**Dirección de la operación:** El sistema está geolocalizado (funciona en Argentina, Uruguay, Brasil y más).

**Piso - Unidad:** Podés especificarlo.

4. Reservas y Refuerzos

Tipo de reserva

Monto de Reserva

Tipo de refuerzo

Monto de refuerzo

## 04. Reservas y Refuerzos

Se coloca el tipo y el monto de cada una. Las reservas y los refuerzos pueden ser: cheques, efectivo, operaciones bancarias, entre otros.

# Formulario de Operaciones

El paso a paso



**5. Referencias y Compartidos**

**Datos Referido**  
Por ejemplo: Juan Pérez

**Porcentaje Referido**  
Por ejemplo: 25%

**Datos Compartido**  
Por ejemplo: Juana Pérez

**Porcentaje Compartido**  
Por ejemplo: 2%

## 05. Referencias y compartidos:

**Datos Referido:** Si un colega te refirió la propiedad, anota su nombre y el porcentaje de comisión que acordaron (ej. 20% o 25%).

### Datos Compartido:

Si tú compartes la comisión: Anota el porcentaje que le cedes a tu colega (ej. 2% o 3%).

Si te comparten la comisión a ti:  
Debes poner 0% en la parte que no te corresponde (ej. la vendedora) y tu porcentaje en la parte que sí te corresponde.

**6. Gestión de Honorarios**

**Importante:** Si sos Broker de una oficina o Team leader y comercializas propiedades, en el siguiente input debes poner el porcentaje que se lleva la franquicia o el broker respectivamente para poder calcular el neto de tu operación de manera correcta.

**Otros Honorarios**

**Porcentaje destinado a franquicia o broker**  
Por ejemplo: 11%

**Repartición de honorarios inmobiliarios a un asesor o corredor inmobiliario según acuerdo previo.**  
0

**Honorarios Asesores**

**Asesor que realizó la venta**  
Asesor que realizó la venta

**Porcentaje honorarios asesor\***  
Por ejemplo: 45%

**Agregar asesor adicional a la operación** **Crear Asesor**

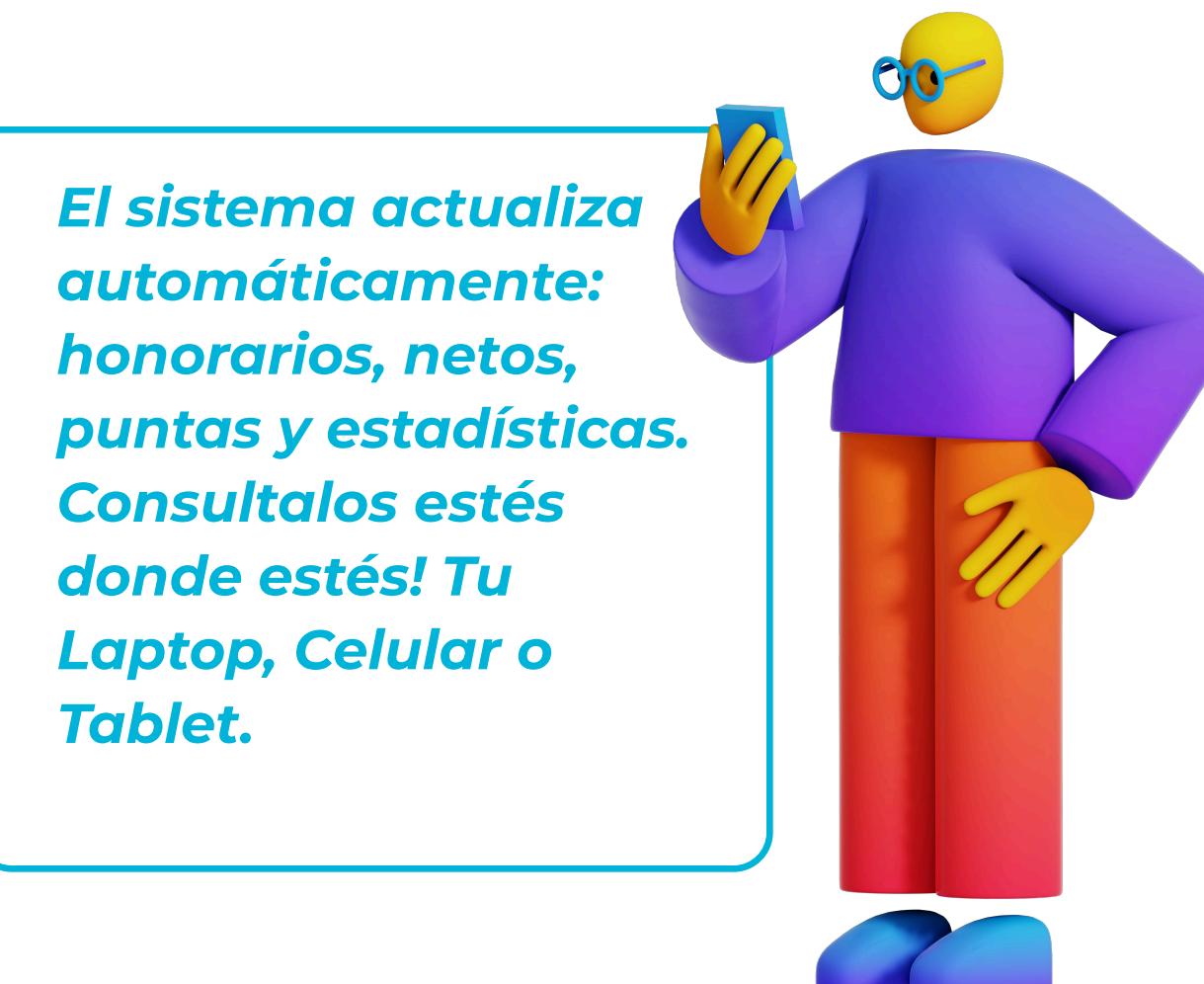
## 06. Gestión de honorarios:

Para Team Leaders y Brokers, cargar los datos de los asesores o corredores según acuerdo previo (Nombre y porcentaje correspondiente).

En la sección de **honorarios** podés agregar hasta dos asesores.

Si tenés una licencia de Team Leader y sumás uno o dos asesores, los porcentajes restantes se asignan automáticamente al Team Leader.

Si contás con un licencia de **Asesor**, únicamente podés registrar tu propio porcentaje.



**El sistema actualiza automáticamente: honorarios, netos, puntas y estadísticas. Consultalos estés donde estés! Tu Laptop, Celular o Tablet.**

## Guardar y actualizar



**Guardar**  
La operación queda "en curso"



**Si se cae**  
podés marcarla como "caída" o borrarla.



**Al cerrar la venta**  
Agregás fecha de cierre y pasa a "cerrada".