

Formulario de Operaciones

El paso a paso



1. Información General

Fecha de Captación / Publicación
dd/mm/aaaa

Fecha de Reserva*
dd/mm/aaaa

Fecha de Cierre
dd/mm/aaaa

Tipo de operación*
Selecciona el 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.

2. Ubicación

Dirección de la Operación*
Por Ejemplo: Caldas 123

Número de Apto - Casa - Piso - Barrio - Más Info
Por Ejemplo: Piso 4 - Apto D - Balvanera - Etc.

02. Ubicación

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

Piso - Unidad: Podés especificarlo.

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.

3. Valores y Comisiones

Valor de oferta / operación*
Por ejemplo: 200000

Porcentaje punta vendedora*
Por ejemplo: 3%

Porcentaje punta compradora*
Por ejemplo: 4%

Porcentaje honorarios totales
0.00%

Cantidad de puntas*
☐ Punta Vendedora ☐ Punta Compradora

Asignar Gastos a la operación
Por ejemplo: 500

03. Valores y comisiones

Valor de la Propiedad: Ingresar 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.

4. Reservas y Refuerzos

Tipo de reserva
Por ejemplo: Sobre n° / Transferencia

Monto de Reserva
Por ejemplo: 2000

Tipo de refuerzo
Por ejemplo: Sobre n° / Transferencia

Monto de refuerzo
Por ejemplo: 4000

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%

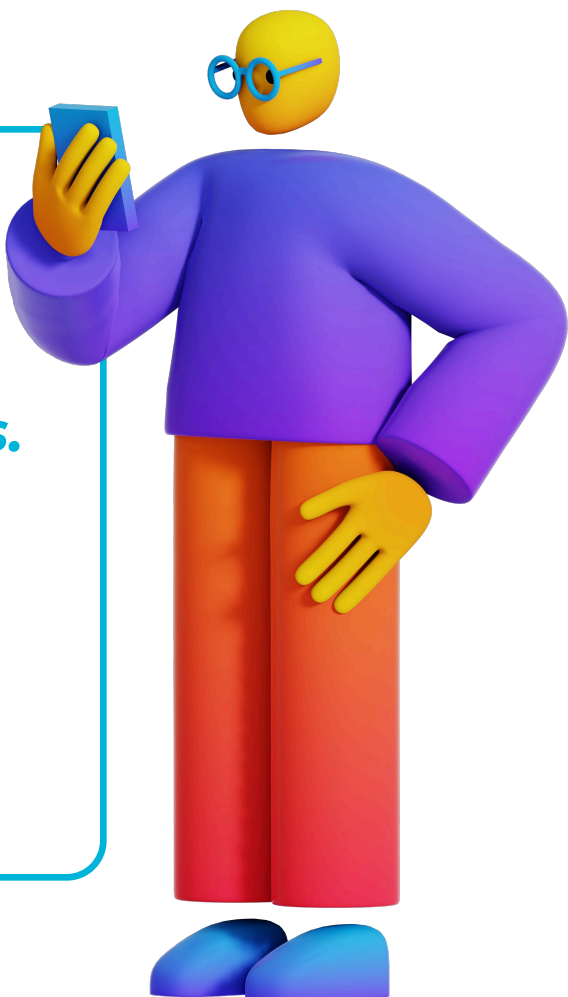
Agregar asesor adicional a la operación

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”.