

**PROCESO DE CONTRATACIÓN DE SERVICIO DE COMERCIALIZACIÓN DE BIENES INMUEBLES  
DEL FIDEICOMISO MERCANTIL BIESS BIENES REMANENTES MBL**

**CÓDIGO: SCFMBR-01-2024**

**PARÁMETROS GENERALES PARA LA CONTRATACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN**

**1. Requisitos**

- 1.1. RUC;
- 1.2. Licencia profesional de corretaje;
- 1.3. Tener presencia en la plaza en la cual se encuentra ubicado el proyecto, se dará prioridad a comercializadoras con presencia nacional. (3 certificaciones);
- 1.4. Tener asesores comerciales acordes al plan comercial (hojas de vida);
- 1.5. Contar con el manual de procedimiento de lavado de activos, en el caso de persona jurídica;
- 1.6. Certificado de no estar en base de la UAFE;
- 1.7. Certificados de estar al día en el pago de obligaciones con el SRI, IESS, SERCOP, Superintendencia de compañías (persona jurídica); y,
- 1.8. Certificados de experiencia en comercialización de proyectos inmobiliarios (3 certificados).

**2. Lineamientos para la política de ventas y plan comercial**

La empresa comercializadora deberá considerar como mínimo los siguientes puntos:

**2.1. Oferta y demanda**

- 2.1.1. Proponer la estrategia de mercadeo para la efectiva comercialización de los inmuebles.

**2.2. Política de ventas**

La comercializadora para proponer la política de venta debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

2.2.1 Características por tipo de inmueble:

- 2.2.1.1. Casas
- 2.2.1.2. Departamentos
- 2.2.1.3. Locales Comerciales
- 2.2.1.4. Parqueaderos
- 2.2.1.5. Bodegas, Y
- 2.2.1.6. Terrenos

2.2.2. Consideraciones del precio de ventas:

- 2.2.2.1. El precio de venta será aprobado por la Junta de Fideicomiso en base a: los estudios de factibilidad, de mercado, avalúos actualizados.
- 2.2.2.2. Política de descuentos basados en los avalúos, estudio de mercado, sondeo comercial en campo, diferenciación en el precio en función de oportunidad

de mercado, aprobada por la Junta de Fideicomiso.  
2.2.2.3. Sujetarse a la Política de Prevención de Lavado de Activos.

2.2.3. Políticas de Reservas y Referidos:

2.2.3.1. Reserva: hasta el 5% del valor del bien

2.2.3.2. Plazo referido para pago reserva: 30 días máximo

2.2.4. Ventas a crédito

2.2.1.1 Con el precio de venta se debe establecer el valor de la reserva y porcentajes para la entrada, con lo cual se debe firmar la promesa de compra-venta y un plan de pagos hasta completar el porcentaje pactado de entrada.

2.2.1.2 Penalidad: 10% del valor del bien

**2.3 Consideraciones especiales de la política de ventas**

2.3.1 *Descuento por ventas en efectivo:*

| INCENTIVOS POR PAGO DE CONTADO DEL BIEN INMUEBLE |       |             |
|--|-------|-------------|
| % DE PAGO EN EFECTIVO                            |       | % DESCUENTO |
| DESDE  | HASTA |             |
| 31%  | 40%   | 4.00%       |
| 41%  | 50%   | 4.50%       |
| 51%  | 60%   | 5.00%       |
| 61%  | 70%   | 5.50%       |
| 71%  | 80%   | 6.00%       |
| 81%  | 90%   | 6.50%       |
| 91%  | 100%  | 7.00%       |

2.3.2 *Descuento por canjes:* Se contempla la posibilidad de canjes de las unidades con subcontratistas o proveedores de la obra, para el cuál se tendrá un descuento de hasta el 5% en el precio de venta de la unidad, descuento que debe ser aprobado por la Junta de Fideicomiso.

2.3.3 *Descuento por antigüedad entre 3 y 5 años:* En el caso de que los bienes inmuebles tengan una antigüedad de más de 3 años, se deberá realizar un avalúo, el que determinará el nuevo precio de venta, mismo que deberá ser aprobado por la Junta de Fideicomiso.

2.3.4 *Descuento por antigüedad de más 5 años:* En el caso de que existan propuestas de compra por las viviendas que tengan más de cinco años de antigüedad y cuyo precio de venta sea menor al establecido por la Junta de Fideicomiso; la comercializadora deberá presentar un informe respecto al comportamiento de la demanda, los precios de mercado y un avalúo que respalde la venta del bien inmueble conforme la propuesta presentada. Este informe deberá ser conocido y aprobado por la Junta de Fideicomiso.

2.3.5 *Descuento por factores exógenos;* En el caso de que existan factores exógenos que afecten al mercado inmobiliario del país y por ende al precio de venta de las viviendas que conforman el patrimonio autónomo de los Fideicomisos, la comercializadora contratada deberá presentar un informe técnico reflejando la situación del mercado, proponiendo los nuevos precios de venta. Este informe deberá ser considerado por los miembros de la Junta de Fideicomisos para su

resolución.

#### **2.4 Comisión de ventas**

La comisión por la comercialización de los bienes será máximo el 3% más IVA y la forma de pago a la empresa comercializadora, será de la siguiente manera:

- 2.4.1 Ventas a crédito; El 30% de la comisión a la firma de la escritura de promesa de compra venta, 30% al ingreso de la carpeta al proceso hipotecario y el 40% a la cancelación de la totalidad del precio y la escritura de compraventa inscrita en el registro de la propiedad.
- 2.4.2 Ventas al contado; El 100% de la comisión será pagado a la firma de la escritura y cancelación total del precio del bien e inscrita en el registro de la propiedad.
- 2.4.3 En los casos en que el cliente cuente con dinero abonado y desista de la compra, se procederá a realizar la devolución menos la penalidad indicada en los documentos de reserva, o en la promesa de compra y venta firmada. A su vez se procederá a cancelar a la comercializadora el porcentaje que apruebe la Junta de Fideicomiso.

#### **2.5 Retiros y devoluciones**

En los casos en que el cliente desista de la compra y anteriormente haya abonado dinero, se procederá a realizar la devolución de este valor conforme lo establecido en la promesa de compra venta.

#### **2.6 Requisitos y documentos para la venta**

- 2.6.1 Toda venta deberá respaldarse como mínimo con los siguientes documentos debidamente llenados y con firmas de responsabilidad de comprador y vendedor:
  - 2.6.1.1 Cotización emitida y aprobada por cliente
  - 2.6.1.2 Formato de Inscripción y Reserva. (Estipula las penalidades)
  - 2.6.1.3 Autorización de revisión de buró de crédito
  - 2.6.1.4 Perfil "Conozca a su cliente" persona natural o jurídica Estado de situación clientes
  - 2.6.1.5 Formulario de Declaración de Licitud de fondos.
  - 2.6.1.6 Declaración de Persona Políticamente Expuesta, en caso de aplicar.
  - 2.6.1.7 Promesas de compra – venta, estipulará las penalidades.
  - 2.6.1.8 A la entrega del inmueble, se coordinará la entrega - recepción con la Fiduciaria.
  - 2.6.1.9 Todos los depósitos se realizarán en la cuenta del Fideicomiso.
- 2.6.2 La comercializadora deberá continuar con el proceso de venta ejecutando las siguientes acciones:
  - 2.6.2.1 Realizar el seguimiento de los clientes que visitaron el Proyecto.
  - 2.6.2.2 Realizar el seguimiento a las carpetas ingresadas en las entidades bancarias.
  - 2.6.2.3 Informar y orientar a los compradores hasta el cierre final de la venta (Acta E/R).
  - 2.6.2.4 Coordinar el proceso de precalificación y calificación de créditos hipotecarios.

#### **2.7 Plan de medios**

- 2.7.1 Manejo y seguimiento de redes sociales.
- 2.6.1 CRM (Customer Relationship Management). - organizará y administrará las relaciones e información de cada cliente.
- 2.6.2 Departamento / casa modelo; establecimiento y ambientación.
- 2.6.3 Carpeta del cliente; recopilar información requerida a clientes.

## **2.8 Responsabilidades (mínimo):**

La comercializadora deberá cumplir con lo siguiente:

- 2.8.1 Elaborar y mantener el libro de ventas los inmuebles el cual tendrá: planos ambientados de cada modelo de inmueble, las plantas de ubicación, el emplazamiento y detalles arquitectónicos y técnicos.
- 2.8.2 Presentar informes mensuales sobre el proceso de comercialización (Evolución de ventas, situación del mercado, conclusiones y recomendaciones).
- 2.8.3 Elaborar y gestionar el presupuesto de promoción, publicidad y del plan de medios.
- 2.8.4 Mantener personal mínimo de atención en el Proyecto en horarios establecidos.
- 2.8.5 Actualizar el inventario entregado por Gerencia de Proyecto o por quien corresponda;
- 2.8.6 Presentar a la Junta de Fideicomiso el Plan Comercial y de Ventas de conformidad con la situación actual del mercado y del estado de los bienes; de ser necesario, y en base al desarrollo de la demanda proponer las actualizaciones a dicho plan emitiendo las conclusiones y recomendaciones.
- 2.8.7 Presentar mensualmente un informe detallado de su gestión, informe que deberá contener un análisis de la demanda con sus conclusiones y recomendaciones para la continuidad del proceso comercial.