

**TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE COMERCIALIZACIÓN
DE LAS UNIDADES HABITACIONALES DESARROLLADAS A TRAVÉS DEL
FIDEICOMISO BIESS LOS ESTEROS MARATEA**

1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

1.1. El Fideicomiso Mercantil de Tenencia, Administración y Gestión Inmobiliaria BIESS – LOS ESTEROS, se constituyó el 19 de mayo de 2012, en la Notaría Décima Novena del cantón Quito, compareciendo el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social - IESS, en calidad de Constituyente Propietario, el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social BIESS, en calidad de Constituyente Ejecutante, la Fiduciaria del Pacífico S.A. FIDUPACÍFICO, como Fiduciario.

1.2. El 17 de enero de 2012, se firmó la escritura de adhesión y reforma parcial al FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO BIESS LOS ESTEROS, con la comparecencia del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social BIESS, como Constituyente Ejecutante; la CFN en representación del FIAIDMI, como Adherente y Beneficiario; HGL&M S.A. como adherente y beneficiario; y la Fiduciaria del Pacífico S.A. FIDUPACÍFICO, como administrador.

1.3. El Fideicomiso BIESS Los Esteros, se constituyó con el objeto de desarrollar el Proyecto Inmobiliario denominado URBANIZACION MARATEA LOS ESTEROS, ubicado en la Parroquia Los Esteros de la ciudad de Manta, Provincia de Manabí.

1.4. El 01 de agosto de 2012, se procede a suscribir el “Contrato de Comercialización” entre el Fideicomiso Mercantil Los Esteros y la empresa HGL&M Construcciones.

1.5. Con el fin de cumplir con el objeto del Fideicomiso BIESS LOS ESTEROS, el cual consistió en el desarrollo de 275 unidades habitacionales, sobre el cual, una vez verificadas las condiciones técnicas, legales y financieras, se emprendió la promoción y desarrollo de un proyecto inmobiliario, el cual se encuentra culminado a la presente fecha. Sin embargo, se mantienen pendientes aún unidades habitacionales por comercializar. El actual proceso encaminado a la contratación de nuevos participantes en la comercialización se debe orientar a plantear una política comercial enmarcada en la normativa vigente aplicable, considerando precios promedios actuales de conformidad al nicho de mercado en el que el proyecto se encuentra situado, lo antes mencionado, con la finalidad de culminar a través de la gestión comercial el proceso de transferencia definitiva a terceros; así como la administración operativa de las ventas de las unidades habitacionales que conforman el proyecto Maratea lo Esteros, ubicado en la provincia Manabí, en la ciudad de Manta, parroquia Los Esteros.

1.6. Esta Gerencia de Proyecto en el ámbito de sus competencias procede a generar los presentes Términos de Referencia que se detallan a continuación, mismos que permitan dar inicio al proceso de contratación de una nueva Comercialización del Proyecto Inmobiliario Los Esteros, de conformidad a los parámetros establecidos en el REGLAMENTO GENERAL PARA PROCESOS DE CONTRATACION EN LOS NEGOCIOS

TÉRMINOS DE REFERENCIA RELACIONADOS AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS LOS ESTEROS MARATEA

FIDUCIARIOS emitido en de julio de 2023, ANEXO Nro. 5 parámetros generales para la contratación de la comercialización.

1.7. Los presentes términos de referencia deberán ser puestos a consideración de la Junta del Fideicomiso, para su respectivo conocimiento y aprobación lo cual permita el inicio del proceso precontractual de contratación.

2. OBJETIVOS DE LA CONTRATACIÓN

El presente termino de referencia tiene como objetivo la contratación de una persona natural o jurídica que se encargue de la comercialización, venta, promoción y gestión de los bienes inmuebles del fideicomiso inmobiliarios; en atención a la política comercial del fideicomiso y acorde a los lineamientos dispuestos por la Junta de Fideicomiso.

3. ALCANCE

La contratación de los servicios requeridos incluye, pero no se limitan a:

- Comercialización y venta:

Se realizará de conformidad a la certificación del inventario de bienes inmuebles disponibles de propiedad del Fideicomiso, emitida por la Fiduciaria mediante oficio Nro. FP-Q-0070-2025 de 06 de febrero de 2025, conforme el siguiente detalle:

Nº	CASA	NOMBRE	Estatus	CLAVE CATASTRAL	valor de venta
1	A-3	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-42-03-000	59.990,00
2	A-4	CORONEL ALCIVAR LUCILA	Reserva	2-04-42-04-000	59.990,00
3	A-18	ESPINOZA MACIAS JOSE VICTOR	Promesa	2-04-42-18-000	62.390,00
4	B-15	MOLINA PICO MARITZA	Reserva	2-04-43-15-000	85.000,00
5	C-3	CASA MODELO	Disponible	2-04-44-03-000	85.000,00
6	E-5	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-46-05-000	85.000,00
7	E-12	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-46-12-000	70.577,10
8	E-32	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-46-32-000	85.000,00
9	F-7	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-47-07-000	69.890,00
10	F-27	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-47-27-000	80.000,00
11	F-30	ARROYO SONIA	Promesa	2-04-47-30-000	68.890,00
12	G-1	Fideicomiso (Disponible)	Reserva (en proceso)	2-04-48-01-000	67.390,00
13	G-6	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-48-06-000	82.000,00
14	G-12	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-48-12-000	82.000,00

TÉRMINOS DE REFERENCIA RELACIONADOS AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS LOS ESTEROS MARATEA

15	G-13	VELIZ ROSA	Promesa	2-04-48-13-000	72.746,00
16	G-16	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-48-16-000	82.000,00
17	G-18	QUIÑONEZ SILVIA	Reserva	2-04-48-18-000	69.890,00
18	G-19	FERRIN FABRICIO	Reserva	2-04-48-19-000	69.890,00
19	G-20	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-48-20-000	82.000,00
20	H-3	LUCAS MARCILLO VERONICA	Reserva	2-03-49-06-000	69.890,00
21	H-6	Barragan Espinoza José Marcelo	Promesa	2-04-49-06-000	69.890,00
22	H-7	GARCIA MERO PABLO	Reserva	2-04-49-07-000	69.890,00
23	H-8	LUCAS MARCILLO CHRISTIAN	Reserva	2-04-49-08-000	69.890,00
24	H-12	COLORADO GAVIDIA CARLOS	Reserva	2-04-49-12-000	71.939,00
26	H-17	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-49-17-000	69.890,00
27	H-19	Edilma Mendoza	Reserva	2-04-49-19-000	80.000,00
28	J-12	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-12-000	76.000,00
29	J-13	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-13-000	76.000,00
30	J-14	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-14-000	76.000,00
31	J-15	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-15-000	76.000,00
32	J-16	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-16-000	76.000,00
33	J-17	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-17-000	76.000,00
34	J-18	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-18-000	78.000,00
35	J-19	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-19-000	78.000,00
36	J-20	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-20-000	78.000,00
37	J-21	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-21-000	78.000,00
38	J-22	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-22-000	80.000,00
39	J-23	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-23-000	80.000,00
40	J-24	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-24-000	78.000,00
41	J-25	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-25-000	78.000,00
42	J-26	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-26-000	80.000,00
43	J-27	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-27-000	82.000,00
44	J-28	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-28-000	78.000,00
45	J-29	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-51-29-000	85.000,00
46	J-30	PEREZ GUERRERO VALENTINA	Reserva	2-04-51-30-000	78.000,00
47	K-1	PEREZ GUERRO FRANCYS	Reserva	2-04-52-01-000	75.000,00
48	K-4	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-04-000	85.000,00
49	K-5	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-05-000	80.000,00
50	K-7	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-07-000	78.000,00
51	K-8	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-08-000	78.000,00
52	K-9	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-09-000	78.000,00

TÉRMINOS DE REFERENCIA RELACIONADOS AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS LOS ESTEROS MARATEA

53	K-10	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-10-000	80.000,00
54	K-11	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-11-000	82.000,00
55	K-13	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-13-000	80.000,00
56	K-14	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-14-000	80.000,00
57	K-15	CEDEÑO OSTAIZA WASHINGTON	Reserva	2-04-52-15-000	80.000,00
58	K-16	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-16-000	82.000,00
59	K-17	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-17-000	82.000,00
60	K-18	Fideicomiso (Disponible)	Disponible	2-04-52-18-000	82.000,00

El alcance de la contratación es administrar y gestionar el proceso de comercialización, la operatividad de las ventas, desde el primer contacto con el cliente, hasta que se realice el desembolso de los créditos hipotecarios, incluido el seguimiento de cancelación total del precio del bien inmueble. De igual manera, el contratista se encargará de gestionar la entrega de los bienes hasta la suscripción del acta de entrega recepción definitiva con el cliente, y se entregue al Fideicomiso la respectiva escritura de compraventa debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad respectivo.

En consideración de lo mencionado, el alcance del trabajo que ejecutará la contratista, será el siguiente:

Promoción y comercialización de los inmuebles a través de diversos canales (web, medios impresos, eventos, etc.)

Asesoría a compradores potenciales, incluyendo visitas a las propiedades.

Gestión de contratos de compra – venta y coordinación de todos los trámites legales asociados con la venta.

Coordinar y monitorear los contratos de reserva de los inmuebles con las personas interesadas en adquirir los inmuebles del Fideicomiso BIESS – Los Esteros y hacer el seguimiento respectivo para obtener la suscripción del contrato de promesa de compraventa por parte de los comparecientes.

Coordinar y monitorear el perfeccionamiento de los contratos de promesa de compraventa de los inmuebles con las personas interesadas en adquirir los inmuebles del Fideicomiso BIESS – Los Esteros.

Presentar a la Junta de Fideicomiso estrategias comerciales y de Ventas, en conformidad con la situación actual del mercado y del estado de los bienes al momento de la contratación. Con base en el desarrollo de la demanda, proponer las actualizaciones necesarias a dicho plan, en conformidad con las conclusiones y recomendaciones emitidas en su informe mensual de gestión.

Presentar mensualmente un informe de su gestión en el que se indique el número de inmuebles comprometidos en venta, nombres y datos de contacto de los promitentes compradores, los precios pactados, la forma de pago, los valores recaudados, las cuotas en mora y demás tareas pertinentes; informe que deberá contener de igual manera, un análisis de la demanda con sus conclusiones y recomendaciones

para la continuidad del proceso comercial. En el informe en mención, el comercializador deberá efectuar las recomendaciones que, basadas en su criterio experto, coadyuven a la toma de decisiones que faciliten la comercialización del proyecto en las mejores condiciones posibles.

Coordinar con las personas interesadas en adquirir los inmuebles del Fideicomiso BIESS – Los Esteros la tramitación de préstamos con instituciones financieras, cuyos recursos serán aplicados al pago del precio de los inmuebles.

Coordinar la elaboración de las minutas de los contratos de compraventa con las personas interesadas en adquirir los inmuebles del Fideicomiso BIESS – Los Esteros, una vez que hayan pagado la totalidad del precio pactado en los respectivos contratos de promesa de venta.

En caso de que los inmuebles materia de la compraventa deban ser hipotecados a una institución financiera como garantía por los créditos otorgados, la CONTRATISTA deberá coordinar con el respectivo acreedor la instrumentación y perfeccionamiento del contrato.

El precio, forma de pago y demás condiciones que la CONTRATISTA deberá pactar en los contratos de reserva de venta, promesa de compraventa, o compraventa, serán los determinados por la JUNTA DEL FIDEICOMISO o en la política de ventas previamente aprobada por el cuerpo colegiado.

4. METODOLOGÍA DE TRABAJO

4.1. Servicio de Comercialización

Los servicios de comercialización y venta comprenderán lo siguiente:

- Sondeo de mercado inmobiliario en la totalidad de la ciudad de MANTA.
- Analizar el mercado inmobiliario de los proyectos ubicados en la ciudad de Manta de similares características al PROYECTO MARATEA LOS ESTEROS, para conocer el precio de venta, así como la oferta y demanda disponible en la zona.
- Prospección y manejo de una cartera de clientes.
- Levantamiento de información acerca de inmuebles de similares características, consideradas competencia directa e indirecta en la ciudad de MANTA.
- Coordinar las actividades de amoblamiento de la casa modelo, una vez que se asigne el presupuesto por parte de la junta de fideicomiso, a través de mobiliario, afiches, etc., que permitan mostrar comercialmente el proyecto a los potenciales clientes.
- Comercializar las unidades habitacionales con base en el detalle de los inmuebles disponibles en el proyecto.

4.1.1. Ventas

La venta de las unidades habitacionales deberá realizarse en el siguiente marco:

- Fuerza de ventas con experiencia y en horarios flexibles.

- Definición de las metas mensuales de ventas a cumplir.
- Precalificación del cliente.
- Convenios de reserva (2.00%).
- Promesas de Compraventa.
- Contrato de Compraventa.
- Cierre de la venta.
- Entrega de las unidades inmobiliarias.

4.1.2. Operatividad de ventas

Una vez cerrada la venta se deberá gestionar todos los pasos que se describen a continuación:

- Coordinar la entrega de documentación del cliente, exigida por la Unidad de Análisis Financiero a la Fiduciaria.
- Coordinar la suscripción y entrega de las escrituras de promesa de compra venta con el Fideicomiso.
- Coordinar la recaudación oportuna de los pagos según la forma de pago establecida en las promesas de compra venta. El comercializador está prohibido de recibir pagos directos, los pagos deben ser directamente al fideicomiso.
- Se deberá reportar de manera mensual a la Gerencia de proyecto y Fideicomiso los ingresos por ventas.
- Recaudación de documentos habilitantes necesarios para continuar con la operatividad de la venta.
- El contratista es el responsable de recopilar los documentos y habilitantes exigidos a los adquirientes de los inmuebles, para la celebración de los contratos correspondientes, tales como cédulas, certificados de votación, poderes, capitulaciones matrimoniales, partidas de matrimonio marginadas, certificados de gravámenes, de expensas, nombramientos, formularios exigidos por la UAFE, entre otros que se requieran.
- Reportes de manera mensual en lo relacionado a la comercialización integral del proyecto.
- Archivos de convenios de reserva que se deben remitir al Fideicomiso.
- Realizar la gestión de cobranza, seguimiento de los valores que los promitentes compradores han comprometido a favor del Fideicomiso, por concepto de las obligaciones contraídas mutuamente, bajo los términos de los respectivos contratos de promesa de compraventa.
- Viabilizar la consecución de créditos hipotecarios de los clientes con el BIESS o cualquier otra Institución Financiera calificada por la SBS.

4.1.3. Requisitos mínimos y documentos para la venta

Toda venta deberá respaldarse como mínimo con los siguientes documentos debidamente llenados y con firmas de responsabilidad de comprador y vendedor:

- Cotización emitida y aprobada por cliente

- Formato de Inscripción y Reserva. (Estipula las penalidades) o Autorización de revisión de buró de crédito o Perfil "Conozca a su cliente" persona natural o jurídica
- Estado de situación clientes o Formulario de Declaración de Licitud de fondos.
- Declaración de Persona Políticamente Expuesta, en caso de aplicar.
- Promesas de compra – venta, estipulará las penalidades.
- A la entrega del inmueble, se coordinará la entrega - recepción con la Fiduciaria.
- Todos los depósitos se realizarán en la cuenta del Fideicomiso.
- La comercializadora deberá continuar con el proceso de venta ejecutando las siguientes acciones:
- Realizar el seguimiento de los potenciales Promitentes Compradores y acompañarles en todo el Proceso hasta la entrega de sus escrituras y unidades habitacionales.

4.2 Plan de medios

- Manejo y seguimiento de redes sociales.
- Casa modelo; establecimiento y ambientación.
- Carpeta del cliente; y toda su documentación

5. Metodología de Supervisión:

El fideicomiso designará un supervisor que será responsable de verificar el cumplimiento de las condiciones del contrato, relacionado a la comercialización de los inmuebles. El contratista deberá presentar informes mensuales detallando los avances en la venta de las viviendas.

6. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DEL CONTRATISTA

Planificación de la comercialización y venta:

- Deberá establecer un plan de trabajo que le permita alcanzar un nivel óptimo de ventas.
- Elaborar y mantener el control de las ventas de los inmuebles el cual tendrá la información de las unidades habitacionales.
- La gestión de ventas deberá realizarse en la ciudad de Manta, y contará con la infraestructura necesaria y el personal idóneo para su desarrollo; adicionalmente, es facultad de la comercializadora realizar la gestión de ventas en otras ciudades del país o fuera de él, en el caso de que el cliente objetivo se encuentre fuera de la ciudad.
- Establecer un plan de medios a través del cual se difundirá la publicidad y promoción del proyecto, que deberá ser entregado en un término de 30 días, a partir de la suscripción del contrato, dicho documento deberá respetar la política comercial y el plan de trabajo, el cual será debidamente revisado por la Gerencia de Proyecto y aprobado por la Junta del Fideicomiso.
- La estructura comercial deberá contemplar: la definición del producto, proporcionar asesoría de mercadeo y ventas, asesoría técnica, y brindar una permanente actualización de la oferta y demanda del sector inmobiliario en el que está ubicado el proyecto.

- La comercializadora será responsable de la administración general de la venta y brindar permanente información comercial y estadística del proyecto, con el fin de reportar mensualmente a Gerencia de Proyecto y a la Junta del Fideicomiso. En este sentido, el contratista deberá presentar informes mensuales sobre el proceso de comercialización.
- Verificar de manera periódica con la Gerencia de Proyecto la disponibilidad de las unidades inmobiliarias a ser comercializadas.
- Coordinar con los clientes, Gerencia de Proyecto y el Fideicomiso la firma de las actas de entrega recepción de las unidades inmobiliarias.
- Asesorar a la Gerencia de Proyecto en caso de existir una variación o establecimiento importante de precios conforme el desempeño del mercado inmobiliario, de ser el caso este informe puede ser puesto en conocimiento de la Junta de Fideicomiso para su resolución.
- 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 con base al desarrollo de la demanda proponer las actualizaciones a dicho plan emitiendo las conclusiones y recomendaciones.

Determinación del cliente objetivo:

- Identificar el segmento de mercado al que corresponde la comercialización de los bienes inmuebles del proyecto MARATEA LOS ESTEROS, objeto del Fideicomiso BIESS – Los Esteros.
- La empresa seleccionada elaborará estrategias de ventas con el fin de encontrar nichos de mercado para dinamizar la venta de los inmuebles detallados anteriormente.
- Realizar la precalificación de los clientes para determinar si sus niveles de ingresos le permiten acceder al bien ofertado y si son sujetos de crédito en el sistema financiero nacional.
- Brindar la asesoría técnica necesaria a los clientes potenciales y dar acompañamiento y seguimiento durante todo el proceso de venta.

Administración de la cartera:

- Mantener un archivo digital actualizado de cada uno de los reservantes del proyecto que incluya los documentos habilitantes, convenio de reserva, recibos de cobro, etc., y cuyas copias deberán ser proporcionadas al Fideicomiso en físico y en digital para el control correspondiente.
- Coordinar con la Fiduciaria la entrega de las promesas de compra venta notariada a los clientes del proyecto.
- Se encargará de coordinar con los clientes, la entrega al Fideicomiso de los valores por concepto de reservas, pagos, cobros por multas, etc., los que serán depositados en la cuenta corriente del Fideicomiso BIESS - Los Esteros, y entregará a los clientes sus respectivos recibos de cobro.
- Coordinará la ejecución de las cláusulas de penalización en caso de que exista resciliaciones de promesas de compraventa.
- La administración de la cartera deberá realizarse a través de un software que permita obtener información de los clientes de forma eficiente, confiable, oportuna y segura.
- Realizar las acciones necesarias para la instrumentación de los préstamos hipotecarios de los clientes en el BIESS o demás instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos o la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

- Gestionar la entrega al Fideicomiso de una copia certificada y debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad correspondiente, de la escritura de compraventa de cada inmueble, así como del acta de entrega recepción definitiva suscrita por el cliente.
- Coordinar con los compradores la entrega de cada unidad habitacional y/o inmueble una vez haya sido cancelado el precio total de la misma.
- En caso de ser necesario, la implementación de arreglos en las unidades inmobiliarias, previo a la entrega a los clientes, la comercializadora será la encargada de realizar el proceso respectivo que permita contar con el presupuesto de arreglos, y el proceso para la ejecución de estos.

Plan de Trabajo

- Sondeo de mercado, política comercial y estrategias a efectuarse en el proyecto.
- Plan de medios y promoción, Análisis Situacional, objetivos y Estrategias.
- Análisis Situacional de las ventas efectuadas y ajuste en el caso de corresponder de manera oportuna.

6. INFORMACIÓN QUE DISPONE LA ENTIDAD

La información que proporcionará el Fideicomiso BIESS - Los Esteros, corresponde a la siguiente:

Para el servicio de comercialización, promoción y publicidad:

- Ubicación del proyecto MARATEA LOS ESTEROS.
- Características constructivas del proyecto MARATEA LOS ESTEROS.
- Copia de la escritura de constitución del Fideicomiso inscrita en el Registro de la Propiedad.
- Demás información que se requiera.

Política Comercial:

La comercializadora para proponer las estrategias de venta debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:
Características de las unidades habitacionales disponibles en el proyecto.

Consideraciones del precio de ventas:

Corresponden a la establecidas en la política comercial aprobada. Consideraciones especiales de la política de venta

Descuento por ventas en efectivo:

INCENTIVOS POR PAGO DE CONTADO DEL BIEN INMUEBLE			
% DE PAGO EFECTIVO	EN	% DESCUENTO	

TÉRMINOS DE REFERENCIA RELACIONADOS AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS LOS ESTEROS MARATEA

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%

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.

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.

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 que refleje la situación del mercado, proponiendo de ser el caso los precios ajustados de venta. Este informe deberá ser considerado por los miembros de la Junta de Fideicomisos para su resolución.

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, aplicando de ser el caso las penalidades correspondientes.

7. PRODUCTOS O SERVICIOS ESPERADOS

Estrategias de venta (en físico y digital) que contenga:

- Objetivos.
- Ubicación.
- Entorno del proyecto.
- Localización de proyectos cercanos a la zona de influencia con sus instalaciones, precios, tipo de construcción y de acabados.
- Descripción de las unidades inmobiliarias.
- Detalle de precios de venta para las unidades del proyecto conforme lo aprobado por la junta de fideicomiso.

- Canales de comercialización.
- Estrategias de comunicación.
- Alcance.
- Descripción del Proyecto.
- Reservas y ventas: (reservas, resciliaciones, cesión de derechos)

Servicios de comercialización publicidad para ejecutar la venta de los bienes inmuebles del proyecto MARATEA LOS ESTEROS del Fideicomiso BIESS – LOS ESTEROS, ubicado en la ciudad de MANTA, Provincia de Manabí:

- Gestión de la publicidad y promoción.
- Precalificación del cliente.
- Reservas de unidades.
- Promesas de compraventa.
- Cierre de Ventas.
- Operatividad de ventas.
- Planificación de la comercialización.
- Plan de mercadeo, Plan de medios y promoción.

Soporte post-venta:

Administración de la cartera.

Instrumentación de préstamos hipotecarios.

Legalización e inscripción de las escrituras de compraventa.

Condiciones Adicionales

El contratista deberá mantener confidencialidad sobre toda la información relacionada con los bienes inmuebles, compradores, y cualquier otro dato sensible del fideicomiso.

Cualquier incumplimiento de los términos acordados será causal de rescisión inmediata del contrato.

8. PLAZO DE EJECUCIÓN: PARCIALES Y/O TOTAL

El plazo de la contratación es de 12 meses, contados a partir de la fecha de suscripción del contrato, prorrogable en caso de requerirlo dependiendo de los resultados obtenidos en términos de ventas; a través de acto administrativo que se efectuará mediante notificación, previa autorización de Junta de Fideicomiso.

9. PRESUPUESTO REFERENCIAL

Comercialización y venta:

El presupuesto referencial para el servicio de comercialización, promoción, publicidad y venta ha sido establecido en función al porcentaje de comisión equivalente al 3,00% más IVA sobre el total de ingresos por ventas de las unidades habitacionales.

Arreglo y mantenimiento:

Para los casos que correspondan, el Gerente de Proyecto de manera conjunta con el Comercializador, remitirán un informe que contenga la situación de las unidades habitacionales, la memoria fotográfica, un informe de necesidad simplificada, y las proformas que contengan el detalle de los servicios a efectuarse para análisis y aprobación de la Junta de Fideicomiso.

10. FORMA Y CONDICIONES DE PAGO

Comercialización y venta:

El presente procedimiento no contempla anticipo, los pagos se realizarán una vez que se haya concretado la venta del bien inmueble.

Los pagos se realizarán conforme el tipo de venta realizada y de acuerdo a la siguiente forma de pago establecido en el Anexo 5 del Reglamento General para Procesos de Contratación en los Negocios Fiduciarios, y que a continuación se detalla:

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 al banco que financiara el crédito hipotecario y el 40% a la cancelación de la totalidad del precio y la escritura de compraventa inscrita en el registro de la propiedad.

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.

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.

La comisión será cancelada por nomenclatura de inmueble, a fin de evitar duplicidad en los pagos, excepto en los casos en los que se cobre la multa por desistimiento del promitente comprador y el valor de la multa cubra el valor total de la nueva comisión a cancelar. En caso de que un promitente comprador desista de una compraventa, se suscribirá la escritura de resciliación, con la finalidad de volver a colocar dicho inmueble como disponible para la venta.

La comercializadora de manera expresa acepta, que las ventas se realizarán de acuerdo a los parámetros sobre las políticas de comercialización que constan en el Reglamento General para Procesos de Contratación en los Negocios Fiduciarios.

11. PROPIEDAD INTELECTUAL

Al Fideicomiso BIESS – Los Esteros, le pertenecerán los derechos de propiedad intelectual sobre documentos y trabajos realizados, a quien se le reconocerá la autoría intelectual sobre los mismos, de acuerdo con las normas de propiedad intelectual vigentes.

12. PARÁMETROS GENERALES PARA LA CONTRATACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN

1. Requisitos

- 1.1. RUC;
- 1.2. Licencia profesional de corretaje en caso de tratarse de Persona Natural; y/o certificación que avale la experiencia en comercialización de unidades habitacionales.
- 1.3. Tener presencia en la plaza en la cual se encuentra ubicado el proyecto, se dará prioridad a comercializadoras con presencia nacional. (2 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 UAFFE;
- 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 (2 certificados).

13. PERSONAL TÉCNICO / RECURSOS / EQUIPO DE TRABAJO

Personal Mínimo:

ITEM.	FUNCIÓN/CARGO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	MEDIO DE COMPROBACIÓN
1	Jefe de ventas (Comercialización)	1	5 años de experiencia en ventas inmobiliarias y/o liderazgo de equipos comerciales Corredor de Bienes Raíces acreditado; y/o certificación que acredite experiencia	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados que avalen la experiencia en la comercialización de unidades inmobiliarias.

TÉRMINOS DE REFERENCIA RELACIONADOS AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS LOS ESTEROS MARATEA

2	Ejecutivos de ventas (Comercialización)	1	3 años de experiencia en venta de bienes inmuebles.	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados que avalen la experiencia.
---	--	---	---	---

El personal técnico mínimo asignado a la prestación del servicio de comercialización del Proyecto MARATEA LOS ESTEROS, debe cumplir los horarios y permanencia de acuerdo al Plan de Trabajo ofertado.

Experiencia General y Específica Mínima del Equipo

No.	TIPO	DESCRIPCIÓN	MEDIO DE COMPROBACIÓN
1	Experiencia General	Venta de proyectos inmobiliarios y/ o inmuebles en general	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados que avalen la experiencia.

Equipo Mínimo:

No.	EQUIPOS INSTRUMENTOS	Y/O	CANTIDAD	CARACTERÍSTICAS
1	Equipo de computación		1	PC o laptop
2	Impresora multifunción		1	Blanco, negro y color.

14. CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS.

Mediante la aplicación de la metodología “cumple o no cumple” (o “check list”), donde se verifica la autenticidad de la documentación, el cumplimiento de parámetros generales, fechas de emisión y la vigencia de la documentación, para lo cual se utilizará el siguiente formato:

No.	PARAMETROS ANEXO 5	CUMPLIMIENTO DE ESPECIFICACIONES	CUMPLIMIENTO CONDICIONES GENERALES Y VIGENCIA
1	RUC		
2	Licencia Profesional de corretaje; y/o certificación de experiencia en corretaje		

TÉRMINOS DE REFERENCIA RELACIONADOS AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS LOS ESTEROS MARATEA

3	Tener presencia en la plaza en la cual se encuentra ubicado el proyecto, se dará prioridad a comercializadoras con presencia nacional. (3 certificaciones);		
4	Tener asesores comerciales acordes al plan comercial (hojas de vida);		
5	Contar con el manual de procedimiento de lavado de activos, en caso de persona jurídica;		
6	Certificado de no estar en base de la UAFFE;		
7	Certificados de estar al día en el pago de las obligaciones con el SRI, IESS, SERCOP, Superintendencia de compañías (persona jurídica); y,		
8	Certificados de experiencia en comercialización de proyectos inmobiliarios (3 certificados).		

15. INHABILIDADES.

No podrán participar en los procesos de contratación las siguientes personas:

- a) Las personas naturales o jurídicas y sus socios o accionistas mayoritarios que se encuentren en mora en el Sistema Financiero Nacional, con el Servicio de Rentas Internas, Servicio Nacional de Contratación Pública, Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social o con el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social;
- b) Las personas naturales o jurídicas y sus socios o accionistas mayoritarios, que sean miembros del Directorio del BIESS o de la Fiduciaria, así como todo servidor de la institución que hubiere participado en cualquiera de las fases del proceso de contratación; sus cónyuges o parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, y;
- c) Las personas naturales o jurídicas en las que sus socios o accionistas mayoritarios, hayan trabajado en las áreas de gestión, seguimiento y control de los negocios fiduciarios en el BIESS.

TÉRMINOS DE REFERENCIA RELACIONADOS AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS LOS ESTEROS MARATEA

Si la Fiduciaria, los constituyentes o la Comisión de Selección comprobaren la participación de un oferente inhábil, este quedará descalificado en cualquier fase del proceso de contratación. Las inhabilidades se incluirán en los Términos de Referencia y serán verificadas en la fase de selección.

Atentamente.

Antonio González L.
Gerente General
HGL&M Construcciones S.A.
Gerente de Proyecto