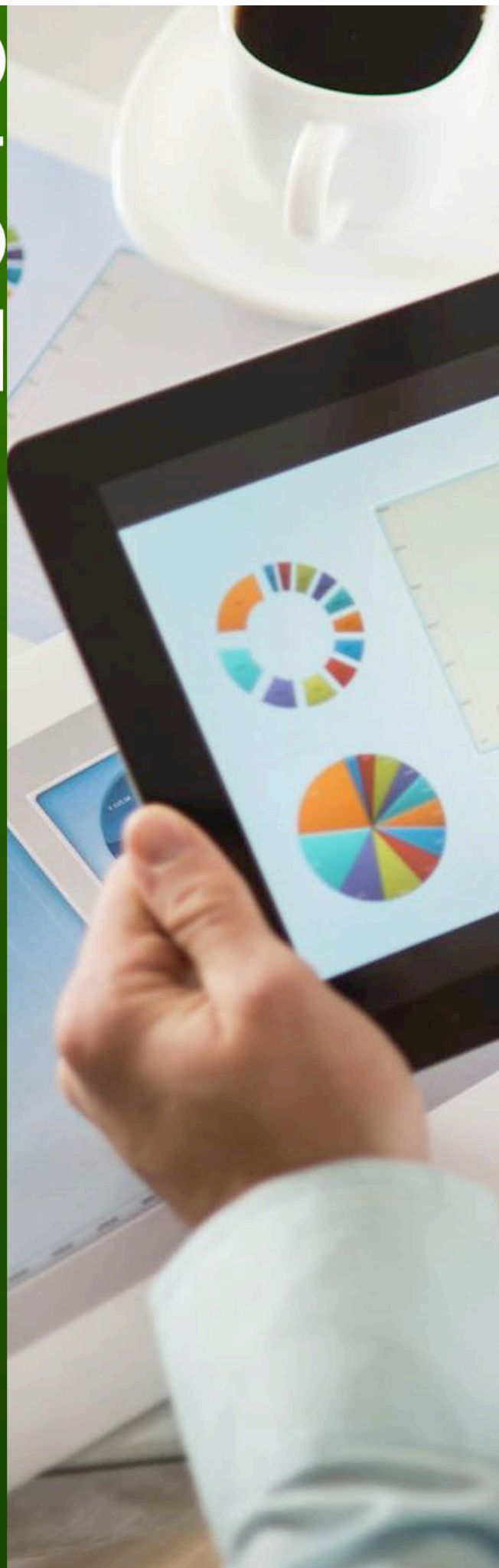


2016

# Guia del Vendedor

COMUNIDADES GREINCOR

 **greincor**  
comunidad  
CONSTRUYENDO HOGARES



	<b>CONTENIDO</b>	<b>Página</b>
I.	<b>Filosofía de GREINCOR</b>	
	I.1. Introducción	
	I.2. Visión	
	I.3. Misión	
	I.4. Valores Organizacionales	
II.	<b>La Venta Personalizada</b>	
	II.1. El Asesor Inmobiliario como Generador de Valor	
	II.2. El Concepto de valor	
	II.3. La política de ventas de GREINCOR	
	II.4. Conociendo el proceso de Ventas	
III.	<b>El rol del Asesor Inmobiliario</b>	
	III.1. El rol en la primera etapa: Promoción del Proyecto	
	III.2. El rol en la segunda etapa: PreVenta	
	▪ Identificando la capacidad de pago del comprador	
	▪ Conociendo el Producto Inmobiliario	
	▪ Efectuando la colocación del inmueble	
	III.3. El rol en la tercera etapa: Venta	
	▪ Gestión de la solicitud de crédito	
	▪ Gestión de la Protocolización de la venta	
	III.4. El rol en la cuarta etapa : Post venta – Entrega del inmueble	
	▪ Facilitando la instalación	
	▪ Organización Administrativa	
	▪ Asegurando el valor del inmueble	

## I. Filosofía GREINCOR

---

### Introducción

**GREINCOR** cuenta con una filosofía basada en valores importantes que la organización ha seguido a lo largo de su historia: agregar valor al cliente alcanzando la excelencia en el diseño y la construcción, a través del desarrollo de relaciones duraderas y maximizar los beneficios, aumentando la productividad y la eficiencia, lo que asegura el éxito y crecimiento de la organización.

---

### Visión

Ser una empresa líder en la construcción y en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, de prestigio nacional, que opere con la más alta rentabilidad de la industria.

---

### Misión

Promover y construir desarrollos inmobiliarios integrales e innovadores que garanticen nuestro liderazgo, en términos de calidad y rentabilidad, y que generen beneficios a nuestros accionistas, clientes, colaboradores y a la sociedad

---

## I. Filosofía GREINCOR

---

### Valores Organizacionales

- Cumplimiento

Realizar los compromisos establecidos asegurando el tiempo, el costo y la calidad, de acuerdo a nuestros estándares y políticas.

- Rentabilidad

Obtener las utilidades y la liquidez ofrecidas a los inversionistas, de acuerdo a los parámetros del mercado asegurando el crecimiento sustentable de la empresa.

- Satisfacción del Cliente

Entregar a nuestros clientes su casa con la calidad, precio y tiempo pactados, brindándoles el mejor servicio antes, durante y después de la venta.

- Trabajo en Equipo

Lograr las metas de la organización mediante la identificación de todos sus integrantes con objetivos y valores comunes, e interactuando coordinadamente en un ambiente de apoyo, compañerismo y respeto.

- Mejora Continua

Proporcionar cada día la superación personal y el perfeccionamiento de nuestro trabajo mediante la medición, control y optimización de los procesos.

- Desarrollo Humano

Valorar, reconocer y potencializar las competencias personales y profesionales de nuestros colaboradores a través del aprendizaje continuo y de la creación de condiciones de trabajo que mejoren su calidad de vida y motiven la generación de aportaciones, la efectividad y el orgullo de pertenencia.

- Honestidad

Tener un conducta permanente acorde a la verdad y sustentada en los principios de honradez, lealtad, ética y transparencia

---

## II. La Venta Personalizada

---

### Introducción

La **Guía de Venta para el Asesor Inmobiliario** es un instrumento de trabajo orientado a hacer del proceso de venta de inmuebles un proceso fluido y de ganancia para los participantes: **El Comprador, El Asesor Inmobiliario y GREINCOR.**

Cada uno de estos participantes cumple un rol, es decir, desempeñan un conjunto de actividades las cuales generan intercambios entre uno y otro.

El punto crucial está en generar de estos intercambios, relaciones que **Agreguen Valor** a cada uno de ellos, y esto sólo se cumple si comprendemos el **proceso de venta** y manejamos adecuadamente los **procedimientos internos** de la empresa.

Deseamos que esta sea **Tu** Guía de referencia y te ayude a alcanzar tus objetivos de trabajo de manera expedita y confiable

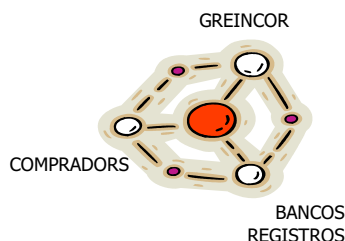
---

### El Asesor Inmobiliario como un generador de valor

En tu rol de **Asesor Inmobiliario**, tú eres el interlocutor de la empresa, la persona que servirá de puente entre el comprador y **GREINCOR** en el proceso de compra – venta del inmueble.

Actúas como **facilitador** de una de las decisiones más importantes de una persona - la adquisición de su vivienda - . por lo tanto, la atención y servicio otorgado, así como la información y orientación que le brindes será factor clave de éxito en la relación e intercambios que establezcas con el comprador.

---



### FORMULA DE VALOR

VALOR = RELACION + TRANSACCION

---

## II. La Venta Personalizada

---

### El concepto de Valor

Vamos ahora a tratar un concepto importante, muchas veces utilizado y pocas veces comprendido en su impacto real en el día a día de nuestra vida laboral. Se trata del concepto de **VALOR** y como lo creamos o destruimos en nuestra diaria gestión

En términos generales, cuando una persona tiene una necesidad busca la fuente que brinde la ayuda, la guía o la orientación a fin de satisfacer esa necesidad, es decir, comienza a establecer contactos con otras personas y a generar vínculos. Estos vínculos se materializan en intercambios, los cuales se manifiestan en forma de preguntas solicitando información, entregando documentos o recaudos, etcétera.

Cuando estos vínculos sirven a la persona, la percepción que tiene es que esa **RELACION** es valiosa y, por lo tanto, ese contacto se convierte en un referente continuo al cual se acude cuando se desea satisfacer una necesidad. En caso contrario, cuando esos vínculos no sirven y no se percibe utilidad en las transacciones realizadas, la persona rompe esa relación, dado que no le agrega valor tenerla

---



Es importante que tomes conciencia, a través de la comprensión del concepto de **VALOR**, del impacto que generas en el comprador y en tus compañeros de trabajo al desempeñar tus actividades y tareas, así como la responsabilidad que tienes de crear relaciones útiles y sólidas en tu entorno laboral

---

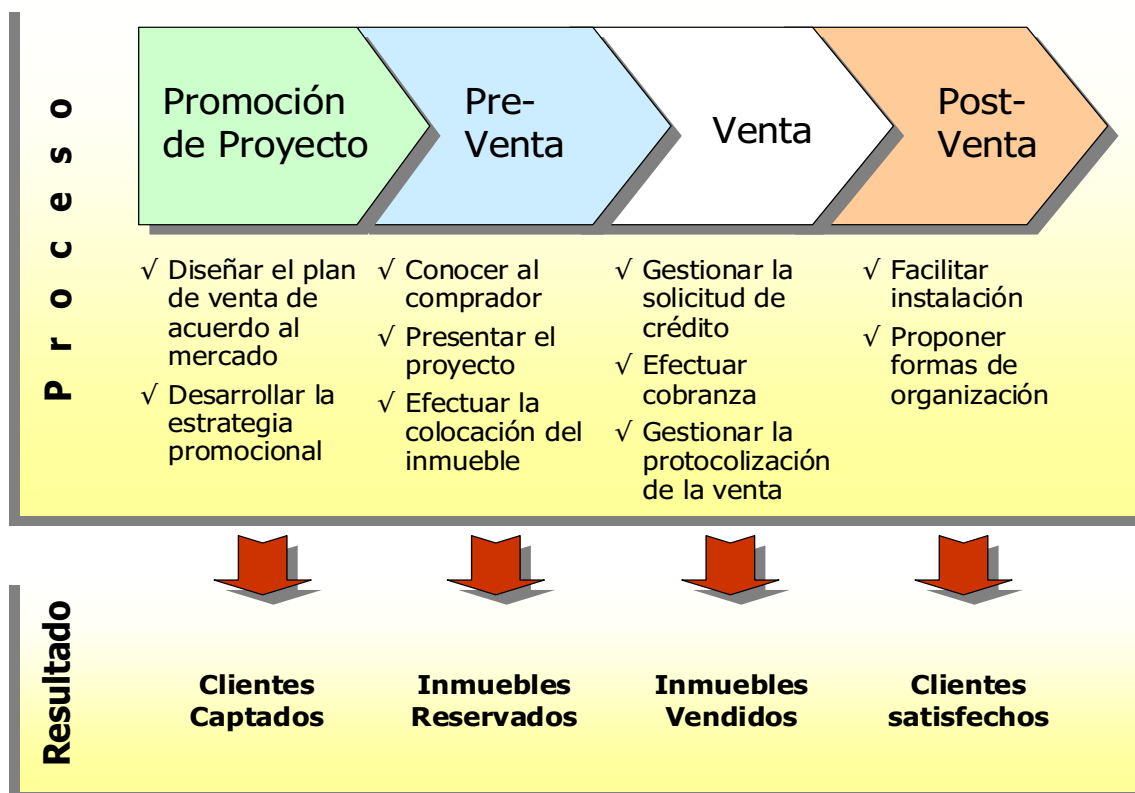
## II. La Venta Personalizada

### Política de Ventas de GREINCOR

**GREINCOR** asegurará la colocación oportuna de los proyectos inmobiliarios desde el momento de su concepción hasta su total y debida finalización, a través de los canales de venta y oficinas de representación ubicadas en el territorio nacional.

Para asegurar el éxito de las estrategias de promoción y comercialización establecidas, **GREINCOR** ofrece una experiencia consolidada en la programación oportuna de las actividades requeridas para la venta de las unidades de los proyectos inmobiliarios. En el marco de los servicios integrales que presta, la empresa ofrece todo el apoyo que requiere el comprador para negociar condiciones de financiamiento y asume el compromiso de entregar el inmueble adquirido, en las condiciones de calidad, precio y tiempo acordadas antes, durante y después de la venta.

El siguiente gráfico presenta una visión macro del proceso de ventas **GREINCOR**. A continuación encontrarás una explicación breve de las actividades que implica y los resultados generados.



## II. La Venta Personalizada

---

### Conociendo el Proceso de Ventas

En **GREINCOR**, el proceso se inicia con la **Promoción del Proyecto**, el cual consiste en el diseño y elaboración de las estrategias publicitarias que permitan dar a conocer los proyectos inmobiliarios en el mercado a fin de desarrollar la cartera de clientes requerida.

Luego tenemos la etapa de **Pre-venta**, cuyo objetivo es asegurar la colocación efectiva del inmueble en el mercado, a través de la identificación y reconocimiento del perfil de los compradores, así como también la adecuación de sus necesidades de vivienda con el proyecto inmobiliario desarrollado por **GREINCOR**. Esta fase concluye con la reserva del inmueble y la firma del contrato de opción a compra.

Pasamos entonces a la etapa de **Venta**, la cual está orientada a facilitar y gestionar las actividades tanto financieras como administrativas relacionadas con la adquisición del inmueble. Comprender esta etapa en todos sus detalles, es lo que garantizará unas transacciones fluidas para el comprador y la calidad de gestión interna que minimice los retrasos y retrabajo en la ejecución del proceso de ventas. Al concretar la venta con la firma del documento de propiedad del inmueble, se inicia la última etapa: **Post Venta**.

En la **Post-venta o Entrega del Inmueble**, el comprador recibe de **GREINCOR**, toda la información necesaria para facilitar su instalación en la vivienda. Esto implica realizar las actividades de apoyo en la verificación de las condiciones de entrega del inmueble, gestionar la instalación de servicios y proponer formas de organización administrativas orientadas a sistematizar las actividades de mantenimiento para asegurar la revalorización de la propiedad.

---

A continuación detallamos cada una de estas etapas a fin de que te familiarices con los procedimientos internos asociados a la venta del inmueble.

---



### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### **Primera Etapa:**

#### **Promoción del Proyecto**

La promoción del proyecto implica dos niveles de análisis para la elaboración del Plan de venta correspondiente, un primer nivel: **estratégico** y un segundo nivel: **operativo**.

En el nivel estratégico, la **Unidad de Ventas** recibe de la Gerencia General, **la(s) Memoria(s) Descriptiva** de los desarrollos inmobiliarios en proyectos o concluidos. La Memoria Descriptiva incluye: el precio de venta, el plan de financiamiento, la entidad financiera para opciones de crédito, las características del inmueble y planos del mismo.

Luego, el responsable de la Unidad de Ventas evalúa la(s) Memoria(s) Descriptiva y analiza las condiciones de cada una, para proponer los planes de venta que se ajusten a las oportunidades identificadas en la zona en la cual se ejecutan los desarrollos inmobiliarios.

Seguidamente, en conjunto con el **Asesor Inmobiliario**, evalúan las condiciones del mercado inmobiliario de la zona, tomando en cuenta:

- Características demográficas( actividad económica, nivel de desarrollo comercial e industrial, vías y medios de comunicación y transporte, accesibilidad del área)
- Presencia de otros desarrollos inmobiliarios (características, calidad, precio, facilidades de financiamiento, etcétera).
- Ventajas comparativas del desarrollo de GREINCOR frente a otros desarrollos presentes en la zona (precio, calidad de la vivienda y complejo inmobiliario, facilidades de financiamiento, etcétera).

A continuación

Finalmente, se diseña un plan operativo que incluye las actividades de promoción adecuadas al mercado y a las características del desarrollo inmobiliario. Estas actividades comprenden:

- Distribución de folletos informativos.
- Contactos telefónicos a potenciales compradores en lista de espera, en los casos que existiera una.
- Plan para publicidad en medios.
- Distribución de cartas de oferta con folleto promocional de la obra.
- Cronograma de visitas a empresas de la zona, en los casos en que aplique.

El resultado de esta etapa es el conocimiento de las condiciones del mercado y dar a conocer el proyecto inmobiliario

---

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### Segunda Etapa:

#### Pre - Venta

El desarrollo de la Pre – Venta, requiere la ejecución de dos actividades fundamentales:

- El conocimiento del perfil del comprador
  - El conocimiento del producto inmobiliario
- 

#### Conociendo al comprador

La evaluación del perfil de todo cliente se realiza con el propósito de determinar si este reúne las condiciones necesarias para calificar como un **potencial comprador** .

Al identificar la capacidad de pago del potencial comprador obtenemos los parámetros necesarios para realizar esta evaluación. Los criterios que debes utilizar, son aquellos que usualmente toman en consideración las instituciones financieras al momento de otorgar un crédito. Existen 5 factores claves para evaluar el **perfil del cliente**:

1. Nivel de ingresos
2. Deudas actuales y capacidad de pago
3. Experiencia en el pago de las deudas pasadas
4. Estabilidad laboral
5. Referencias personales, comerciales y de trabajo

Anexo a la Guía encontrarás el formulario **Listado de evaluación del comprador potencial**, para tu uso en el momento de interacción con el cliente.

---

#### Identificando la capacidad de pago del comprador

Al solicitar un financiamiento de vivienda, el comprador debe declarar sus ingresos y como los distribuye en pagos de bienes y servicios así como también sus deudas actuales. Esto servirá de base para identificar la capacidad de pago a futuro.

Con la finalidad de que cuentes con más elementos para cumplir con tu rol de **Asesor Inmobiliario**, te presentamos una tabla de distribución de ingresos, la cual está relacionado con los factores Ingreso y Deudas actuales antes mencionados.

Lo importante a destacar de esta tabla es la consideración que hace a la distribución del ingreso familiar mensual, el cual no deberá destinar más del **40%** al servicio de pago de deudas financieras. Y, dentro de estas deudas financieras, si el porcentaje del ingreso destinado al pago de otras deudas, tales como: automóvil, tarjeta de crédito u otro, excede del 10%; el mismo es rebajado del porcentaje razonable que se dedica al pago mensual de la deuda hipotecaria, disminuyendo el monto máximo del crédito a solicitar.

---

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

Tabla de Distribución del ingreso (*)	
% Ingreso Familiar	Destino de pagos
30%	Cuotas crédito hipotecario Satisfacer necesidad de vivienda
10%	Cuotas mensuales otras deudas Satisfacer necesidad de crédito al consumo
60%	Satisfacer necesidades de alimentación, vestido, medicinas, educación, diversión, ahorro, etc.

#### Identificando la capacidad de pago del comprador: Caso práctico

Supongamos existen tres potenciales compradores con un mismo nivel de ingreso familiar, cuyo monto es de Bs. 1.000.000,00.

En el **primero de los casos**, paga por concepto de otras deudas financieras (vehículo, tarjetas de crédito u otro) un total de Bs. 100.000,00. Esto representa un 10% del ingreso familiar, con lo cual puede asumir un 30% de su ingreso para el pago de sus cuotas de crédito hipotecario, dejando el resto para la satisfacción de necesidades varias.

En el **segundo caso**, paga por concepto de otras deudas financieras (vehículo, tarjetas de crédito u otro) un total de Bs. 250.000,00. Esto representa un 25% del ingreso familiar, el cual está por encima de lo establecido y, sumando el 30% del ingreso que destinaría al pago de cuotas hipotecarias, estaría el cliente en una situación de sobreendeudamiento. Esta situación, reduce la posibilidad de optar a un crédito de vivienda, puesto que no cumple con la cuota mínima necesaria para el pago de las cuotas hipotecarias.

En el **tercer caso**, paga por concepto de otras deudas financieras (vehículo, tarjetas de crédito u otro) un total de Bs. 50.000,00. Esto representa un 5% del ingreso familiar, el cual está por debajo de lo establecido y, sumando el 30% del ingreso que destinaría al pago de cuotas hipotecarias, no estaría el cliente en una situación de sobreendeudamiento, presentando el cliente, inicialmente, un buen perfil para optar a un financiamiento de vivienda.



Conocer el perfil del comprador te ayudará a clasificar a los clientes y focalizar tu atención en aquellos que pasan de la categoría de potencial comprador a cliente efectivo para la venta.

---

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

		% máximo pago deuda hipotecaria	% máximo pago otras deudas	Satisfacción necesidades varias	Ingreso Familiar
<b>Caso 1</b>	<b>%</b>	30%	<b>10%</b>	60%	100%
	<b>Monto</b>	300.000	<b>100.000</b>	600.000	1.000.000
<b>Caso 2</b>	<b>%</b>	15%	<b>25%</b>	60%	100%
	<b>Monto</b>	150.000	<b>250.000</b>	600.000	1.000.000
<b>Caso 3</b>	<b>%</b>	30%	<b>5%</b>	65%	100%
	<b>Monto</b>	300.000	<b>50.000</b>	650.000	1.000.000

#### Conociendo el producto inmobiliario: Presentación del Proyecto.

Una vez que has determinado si el cliente califica para la compra del inmueble, inicias la siguiente actividad: ofrecer el producto inmobiliario y presentarlo como la mejor opción para la inversión en vivienda.

Es aquí cuando se inicia la tarea de "**venta**" del Asesor Inmobiliario, la cual va a estar sustentada principalmente, en las ventajas comparativas que ofrecen los desarrollos inmobiliarios ejecutados por **GREINCOR**.

Estas ventajas se basan en cuatro aspectos fundamentales:

- La **trayectoria** de la empresa, con más de treinta años de presencia del mercado, brindando opciones inmobiliarias de calidad y que se revalorizan continuamente.
  - El **cumplimiento de las normas COVENIN** en el diseño de los proyectos inmobiliarios.
  - La **responsabilidad** de la empresa ante el cliente al presentar las garantías de la construcción de la vivienda.
  - La **seguridad** de entrega de la vivienda en el plazo establecido y con las características especificadas.
- 



Es tu responsabilidad, como Asesor Inmobiliario, hacer del proyecto desarrollado por la empresa, la opción más atractiva para el potencial comprador.

---

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### Efectuando la colocación del inmueble

Cuando el cliente manifiesta su intención de compra por el inmueble, se inicia el camino de la consolidación de la venta, la cual se concreta con **la reserva del inmueble y la firma de opción a compra**.

En este momento, recibirás del potencial comprador una **carta de intención** donde este expresa su deseo de adquirir una vivienda.

A continuación deberás elaborar un plan compra y presentarlo al cliente. Si el plan propuesto es aprobado y procede la solicitud, entregarás un folleto informativo sobre los recaudos para optar a la adquisición del inmueble, verificando que el comprador comprenda claramente los requisitos solicitados a fin de evitar retrasos en la gestión de solicitud del crédito. (Anexo a la Guía se encuentra el formulario **Listado de Solicitud de Crédito por la Ley de Política Habitacional**).

Paralelamente a esta última actividad, elaborarás un plan de pago de la inicial, tomando en cuenta el plan de financiamiento presentado por el comprador, el cual se deberá ajustar a su perfil de ingreso.

Una vez que esté listo el plan de pago, se procede a elaborar el **documento de opción a compra** de la vivienda, el cual deberá ser revisado y firmado por el cliente.

Finalmente, el cliente entregará el monto para **la reserva del inmueble**, el cual será depositado en la institución bancaria correspondiente. El recibo de este depósito, conjuntamente con el plan de pago aprobado, deben ser incorporados en la carpeta del proyecto inmobiliario.



Recuerda que la Pre Venta debe concluir con la reserva del inmueble. En esta fase la condición cambia de potencial cliente a **“comprador”**

---

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### Tercera Etapa: Venta

La etapa de venta comprende dos sub-procesos. El primero de ellos está relacionado con la **Gestión de Solicitud de Crédito** y el segundo con las actividades llevadas a cabo para la **Protocolización de la Venta**.

---

#### Gestión de Solicitud de Crédito

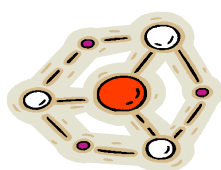
La **gestión de la solicitud de crédito** comprende todos los trámites para canalizar la aprobación del financiamiento seleccionado por el comprador. El financiamiento podrá realizarse a través de dos mecanismos: Financiamiento con institución bancaria o Financiamiento con plan de vivienda empresarial.

- Si el financiamiento lo otorga una institución bancaria, deberás verificar que estén presenten todos los recaudos solicitados previamente (**Listado de Solicitud de Crédito por la Ley de Política Habitacional**).
- Si el financiamiento se otorga a través de un plan de vivienda empresarial, deberás solicitar:
  - Carta de la empresa con monto del aporte para la compra
  - Condiciones contractuales para el plan de vivienda.

El Asesor Inmobiliario deberá asegurarse de implementar los mecanismos de seguimiento y control necesarios para la tramitación de la solicitud. En caso que esta sea rechazada, analiza la o las causas de dicho rechazo, notifica al comprador y reinicia la solicitud del crédito con las modificaciones pertinentes.

Una vez aprobado el crédito, coordina:


- La apertura de la cuenta bancaria a nombre del comprador, en la cual se realizará el abono del monto aprobado
  - La elaboración del documento de compra - venta.
- 



- ❑ Paralelo al desarrollo de esta fase de la etapa de Venta, se estará ejecutando la **gestión de cobranza** de la inicial del inmueble.
  - ❑ Dicha gestión será realizada por el mismo **Asesor Inmobiliario** y está conectada directamente con la Gerencia de Administración de **GREINCOR**.
-

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

 La comprobación de la calidad de la construcción del inmueble es un pre-requisito clave para la protocolización de la venta

---

#### Comprobando la calidad de la Construcción

Cada desarrollo residencial tiene características de diseño y construcción pensadas en función de las necesidades del grupo familiar, y siguiendo las especificaciones de proyectos establecidas tanto por la normativa vigente como las aprobadas por los organismos competentes. Es importante destacar que nuestros inmuebles cumplen con las normas COVENIN en su diseño.

Antes de la protocolización de la venta, tu deberás facilitarle al propietario una lista de chequeo en la cual se indicarán las observaciones que puedan surgir durante la inspección previa a la entrega definitiva de la vivienda. **(Ver Lista de Chequeo anexa)**

---

#### ? ¿Por qué debes hacer énfasis en el chequeo del inmueble y en las especificaciones de la construcción?

① En primer lugar porque, como en toda adquisición bienes o servicios, la compra de un inmueble no escapa de la verificación de las condiciones establecidas en los acuerdos de compra – venta.

② La normativa vigente, en materia de protección al consumidor, conocerá cualquier denuncia por irregularidades o ilícitos inmobiliarios cometidos por personas dedicadas a la promoción, construcción, comercialización, arrendamiento y/o financiamiento de viviendas en inmuebles

③ Los defectos identificados oportunamente en el inmueble, bien sea por materiales de construcción o mano de obra, podrán ser presentados para reconocimiento de la promotora, en el marco de las **garantías de la construcción** vigentes.

---



- ❑ Durante el cierre de la venta, tu como **Asesor Inmobiliario** eres una pieza clave para facilitar al propietario todas las instrucciones pertinentes para lograr el adecuado uso y manejo de todas las instalaciones del inmueble y sus áreas comunes.
- ❑ El fin último de todo este proceso es lograr que los compradores disfruten al máximo de las ventajas que le ofrece su nueva vivienda

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### Las garantías de la construcción

Debes enfatizar que la vivienda cumple con las mejores condiciones de diseño arquitectónico e ingeniería por lo que el requerimiento de alteraciones internas debe ser mínimo. Cuando el propietario del inmueble deseara realizar alguna modificación, es necesario que tenga en cuenta que:

- ① En beneficio de la revalorización del inmueble debe protegerse el diseño arquitectónico original, por lo que las propuestas deberán ser diseñadas por profesionales en el área.
  - ② Las alteraciones de las estructuras tales como, columnas o vigas pueden causar perjuicios al inmueble y en consecuencia, comprometer las garantías que concede el promotor a la construcción.
  - ③ Las posibles modificaciones y ampliaciones de la vivienda deberán estar permisadas por los organismos competentes.
  - ④ Toda modificación o ampliación de la vivienda, deberá respetar la normativa especificada en los documentos correspondientes. (Documento de Parcelamiento, Documento de Propiedad.)
- 

#### **PARA Y RECUERDA**

- La promotora ofrece, durante el primer año a partir de la protocolización del documento de compra, garantías sobre defectos de la siguiente naturaleza:
  - Materiales de la construcción
  - Mano de obra
  - Estructurales
  - Instalaciones sanitarias o eléctricas
- En caso que el propietario manifieste interés por realizar alteraciones mayores a la construcción, hay que indicarle que es necesario presentar su propuesta a la promotora
- La promotora no procesará reclamos por daños o defectos derivados de ampliaciones o remodelaciones del inmueble.
- Cualquier observación para ajustes o remates que sean necesarios en el inmueble, debe realizarse por escrito y presentarse a la constructora en un plazo no mayor de dos semanas a partir de la fecha de protocolización



El **Manual del propietario** entregado por la promotora, contiene la normativa para modificaciones y ampliaciones de la vivienda así como también el régimen de reparaciones en garantía.

---



### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### Gestión de Protocolización de la Venta

Con la **Protocolización de la venta** se concreta la adquisición del inmueble, y es importante verificar antes de la firma, que el comprador no tenga saldos pendientes por pagar de la inicial fraccionada. En caso que queden cuotas pendientes, el **Asesor Inmobiliario** debe revisar los saldos por cobrar y realizar los ajustes de precio correspondientes, de acuerdo con los siguientes conceptos:

- Índice de precios al consumidor (IPC).
- Intereses
- Tamaño de la parcela

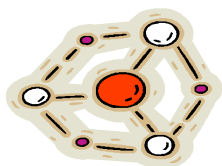
Adicionalmente a los pagos antes mencionados, el comprador deberá cancelar los conceptos exigidos por las instituciones bancarias, tales como gastos administrativos y comisiones.

Para realizar la firma de la opción de compra – venta ante el Registro Subalterno es necesario cumplir con una serie de gestiones legales y administrativas, las cuales comprenden:

- Elaboración del Documento de propiedad, |
- Cancelación de aranceles y
- Solicitud de fecha para firma en el registro subalterno.

Una vez realizada la firma, el **Asesor Inmobiliario**, retirará el documento de compra – venta registrado, y elaborará las copias correspondientes para la constructora (GREINCOR), para el comprador y para la alcaldía de la zona.

---



#### RECAUDOS SOLICITADOS PARA LA PROTOCOLIZACIÓN

- Carta de oferta de compra
- Tipo de inmueble seleccionado
- Condiciones de la venta
- Características del inmueble
- Documento de propiedad de la parcela
- Permiso de construcción
- Resultados de chequeo de referencias en el SICRI
- Fotocopia de los tres últimos estados de cuenta
- Copia del poder de GREINCORa la Unidad de Ventas
- Copia CI del apoderado

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---



**¿Qué esperamos de ti en esta etapa?**

En esta etapa, tu rol será el de **apoyar "efectivamente" al cliente** para hacer **rápidas y seguras** las gestiones de solicitud de crédito y protocolización de la venta.

① Es importante que **informes claramente** cada uno de los recaudos y requisitos solicitados en los diferentes momentos de la relación con el cliente, tales como: la gestión de solicitud de crédito ante la entidad financiera, la protocolización de la venta, entre otros. Esto implica explicar en detalle y verificar la comprensión del cliente sobre el para qué de cada uno de ellos.

Hacer esto facilitará tu trabajo y evitará repeticiones innecesarias y pérdida de tiempo para ambos.

② Identificar a las **personas "clave"** con las cuales te relacionas en esta etapa, es de mucha ayuda para facilitar las diferentes actividades a realizar. Conocer, por ejemplo, quién es la persona responsable del análisis de las solicitudes de crédito o la encargada del registro del documento de compra-venta, son puntos de contacto que agilizan las gestiones y brindan datos valiosos para nuestra labor.

③ Así como es importante conocer a las personas, también es importante entender los **procesos internos que se ejecutan en los diferentes entes externos** con los cuales mantienes relación, puesto que ello te ayudará a reconocer el estilo de cada entidad en el proceso de análisis de solicitudes de crédito, o el momento y forma más adecuada para el registro de documentos, por ejemplo.

④ Es parte de tu rol efectuar la **gestión de cobranza** de la inicial del inmueble, la cual deberás mantener actualizada a fin de garantizar un cumplimiento oportuno del cliente de sus obligaciones para con la empresa y, con ello, obtener un aval de su capacidad de pago, lo cual agregará puntos al momento de gestionar la solicitud de crédito.

---

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### Cuarta Etapa: Post venta o Entrega del Inmueble

Cuando el nuevo propietario se instala en el inmueble recién adquirido, asume un conjunto de relaciones que se enmarcan en las siguientes dimensiones:



Para **GREINCOR** es importante que el propietario conozca y entienda que en cada una de estas dimensiones se generan relaciones que implican deberes y responsabilidades, en las cuales es fundamental el compromiso y la participación del propietario.

Todas las decisiones que se toman a partir del momento de la instalación del propietario deben tener en perspectiva la maximización del valor del bien adquirido, lo cual está estrechamente relacionado con la forma en que se maneja una propiedad

A continuación te indicamos todos los aspectos que puedes sugerir al propietario para el uso y disfrute del inmueble, con el propósito de asegurar que este se mantenga en el tiempo no sólo como un punto de atracción, sino también que la inversión realizada sea lo más eficiente y efectiva posible

---

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### Facilitando la instalación

Cuando el nuevo propietario reciba las llaves de su inmueble, es importante que te asegures que previamente este haya realizado la comprobación de las condiciones de la vivienda que esta por recibir, en cuanto a que cada uno de los componentes estén debidamente ubicados, terminados y en correcto funcionamiento

---

#### Instalación de los Servicios

Durante la fase de instalación del propietario en su inmueble, es conveniente que informes con anticipación de las solicitudes y documentos que serán necesarios para tramitar la activación de los servicios de agua potable, gas y electricidad en el inmueble ya que estos son indispensables para habitar la vivienda.

---

#### ? ¿Qué aspectos debes conocer para recomendar la elaboración de las solicitudes?

- Las características de los puntos y tipos de acometidas que han sido instaladas por el constructor.
  - Documentos y recaudos solicitados por las empresas de la zona proveedoras de los servicios
- 



El Manual del propietario describe las características de los sistemas de electricidad, agua y gas que han sido instalados en los inmuebles.

---

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### **Organización Administrativa**

Las instancias competentes para la canalización de responsabilidades relacionadas con la administración y gerencia de los intereses de los miembros de la comunidad, se constituyen a través de las **Asociaciones Civiles de Propietarios** o las **Juntas de Condominios**

---

#### **? ¿Qué actividades debes cumplir en esta Fase?**

Tu, como **Asesor inmobiliario** deberás informar a los nuevos propietarios la importancia de tales órganos administrativos, ya que será a través de estos que se canalizará a la promotora cualquier requerimiento del interés común

- Informar que la supervisión del mantenimiento y de los servicios para las áreas comunes, tales como áreas verdes, vialidad, recolección de basura y vigilancia del conjunto residencial entre otros, están dentro del área de responsabilidad de su respectiva organización vecinal.
  - Informar que la normativa que regula las actuaciones de estos órganos administrativos están determinadas por los siguientes instrumentos:
    - **Documento de propiedad**
    - **Documento de parcelamiento**
    - **Ley de propiedad Horizontal**
-

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

#### **Asegurando el valor del inmueble**

La revalorización de todo bien inmueble en el tiempo está estrechamente relacionada con el buen mantenimiento y la conservación de la propiedad, tanto en el área residencial privada como en las área de uso común.

Los propietarios deben plantearse como una meta en común, la implementación de planes que incluyan actividades periódicas orientadas a la conservación de los elementos del diseño del conjunto así como también a la prevención de problemas específicos que puedan comprometer la calidad de vida de sus habitantes o la inversión que los propietarios han realizado

---

#### **Ⓟ PARA Y RECUERDA**

- Es función de la Organización Administrativa designada, proporcionar bienestar a los residentes del Conjunto, velando porque las instalaciones comunes de este mantengan impecables
  - La constitución de los órganos administrativos, es responsabilidad de los propietarios.
-

### III. El rol del Asesor Inmobiliario

---

**?** ¿Qué actividades debe cumplir el Asesor Inmobiliario en esta Fase?

- Indicar las áreas del conjunto residencial destinadas para el uso de la comunidad
    - Áreas verdes
    - Calles
    - Vialidad
    - Casetas de vigilancia
    - Parque infantil
    - Cercas
    - Muros perimetrales
  - Informar que el mantenimiento y los servicios para las áreas comunes, ocasionan gastos que deben ser distribuidos entre todos los miembros de la comunidad.
  - Sugerir que existen formas de organización para los miembros de la comunidad, destinadas a facilitar la gestión administrativa del conjunto residencial. Dependiendo del tipo de conjunto variará el tipo de organización
    - **Asociación Civil** para conjunto residenciales de casas.
    - **Juntas de Condominio** para conjunto residenciales de apartamentos.
- 

#### **P** PARA Y RECUERDA

- Tu, como **Asesor Inmobiliario** en esta fase de la venta, eres responsable por facilitar toda la información necesaria para asegurar el óptimo desenvolvimiento del nuevo propietario en su inmueble y en la comunidad del conjunto residencial.

**i** El **Manual del Propietario** incluye las actividades sugeridas para el mantenimiento del área residencial privada así como también de las áreas comunes.

---