"GUIA TECNICA PARA AVALUADORES QUE INCURSIONAN EN VENTAS INMOBILIARIAS"

FERNANDO ALONSO PEREZ
Código: 20192117002

Monografía como Trabajo de Grado para optar al
Título de Especialista en Avalúos Urbanos

Director
DR. HERNANDO ACUÑA CARVAJAL
Avaluador e Ingeniero Catastral y Geodesta

UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSE DE CALDAS
FACULTAD DE INGENIERIA - POSGRADO EN AVALUOS
BOGOTA - AÑO 2020-2023

TABLA DE CONTENIDO

		Pág.
INTRODUCCION		07
1	**GENERALIDADES**	
1.1	ANTECEDENTES	09
1.2	**PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**	
1.2.1	Descripción del Problema	20
1.2.2	Formulación del Problema	20
1.3	**OBJETIVOS**	
1.3.1	Objetivo General	21
1.3.2	Objetivos Específicos	21
1.4	**JUSTIFICACION**	22
1.5	**DELIMITACION**	
1.5.1	Espacio	25
1.5.2	Tiempo	25
1.5.3	Contenido	25
1.5.4	Alcance	25
1.6	**MARCO DE REFERENCIA**	
1.6.1	**Marco Teórico**	27
1.6.2	**Marco Conceptual**	31
	A. Hábitos y Términos Técnicos del "Argot Inmobiliario"	**31**
1.6.2.1	¿Concepto de Bienes según el Código Civil?	32
1.6.2.2	¿Concepto de Mueble según el Código Civil?	32
1.6.2.3	¿Qué es Inmueble, Bienes Raíces, Predio según el Código Civil?	32
1.6.2.4	¿Concepto de Derechos y acciones según el Código Civil?	33
1.6.2.5	¿Concepto de dominio según el Código Civil?	33
1.6.2.6	¿Concepto Modos de adquirir el dominio según el Código Civil?	33
1.6.2.7	¿Concepto Contrato de Compraventa según el Código Civil?	33
1.6.2.8	¿Concepto Venta y Permuta según el Código Civil?	34
1.6.2.9	¿Qué es "Persona Hábil para contratar y Obligarse" según el Código Civil y el Código de Comercio?	34
1.6.2.10	¿Qué se entiende por Enajenación de Bienes Inmuebles?	34
1.6.2.11	¿Cómo define el Código Civil Colombiano a las personas?	35
1.6.2.12	¿Qué es la Costumbre Comercial o Mercantil?	35
1.6.2.13	¿Qué es Consignar o Captar un Inmueble?	35
1.6.2.14	¿Qué son las Comisiones de Venta Inmobiliaria?	37

1.6.2.15	¿Qué es Retención en la Fuente? Que son Los Impuestos?	37
1.6.2.16	¿Qué es el impuesto de Beneficencia y Registro?	38
1.6.2.17	¿Qué impuestos pagan las inmobiliarias en Colombia?	38
1.6.2.18	¿Qué son los Seguros de Arrendamiento?	39
1.6.2.19	¿Qué es Ley de Propiedad Horizontal?	39
1.6.2.20	¿Qué es Reglamento de Propiedad Horizontal?	40
1.6.2.21	¿Qué es Condominio y la diferencia con la Propiedad Horizontal?	40
1.6.2.22	¿Qué es Vivienda? Vivienda VIS ; VIP; NO-VIS	42
1.6.2.23	¿Qué significado emocional significa tener una Casa o un hogar?	43
1.6.2.24	¿Qué es Apartamento, Departamento, Piso, Dúplex?	43
1.6.2.25	¿Qué es un Lote de Terreno? ¿Una Casa-Lote?	44
1.6.2.26	¿Qué es Un Edificio Multifamiliar?	45
1.6.2.27	¿Qué es Una Finca, Hacienda, Quinta?	45
1.6.2.28	¿Secretos estándar para la venta de una vivienda al mejor precio?	45
1.6.2.29	¿Qué es un Inmueble en Predio Urbano?	46
1.6.2.30	¿Qué es un Inmueble en Predio Rural?	46
1.6.2.31	¿Qué es Precio?	46
1.6.2.32	¿Qué significa "Construir el Precio"?	46
1.6.2.33	¿Qué es Valor de Mercado?	47
1.6.2.34	¿De qué trata La Ley Del Avaluador en Colombia?	47
1.6.2.35	¿Qué hace un Avaluador Inmobiliario?	48
1.6.2.36	¿Qué hace un Agente de Bienes Raíces y/o Asesor Inmobiliario?	49
1.6.2.37	¿Qué es un Real Estate Agent	50
1.6.2.38	¿Qué es un Real Estate Broker	50
1.6.2.39	¿Qué Es "El Acto Jurídico De La Venta"?	50
1.6.2.40	¿Qué es y que hace Fedelonjas?	50
1.6.2.41	¿Qué es la Certificación RAA **-** "Registro Abierto de Avaluadores"?	51
1.6.2.42	¿Qué es la ERA - "Entidad Reguladora de Avaluadores"?	51
1.6.2.43	¿Qué estudiar para ser Avaluador?	53
1.6.2.44	¿Qué estudiar para ser Asesor Inmobiliario - Agente de Bienes Raíces?	59
1.6.2.45	¿*Qué estudiar para ser Vendedor de Inmuebles*?	66
	B. Términos Propios del argot en "el mundo de las Ventas"	
1.6.2.46	¿Qué Es "El Acto de La Venta" NO Jurídico?	68
1.6.2.47	¿Qué Es Vender Con Técnica?	69
1.6.2.48	¿Qué es cerrar un negocio?	70
1.6.2.49	¿ Qué diferencia hay entre Coach y Mentor en ventas?	70
1.6.2.50	¿Qué es Negociar y tener un "Margen de Negociación"?	71

1.7	**METODOLOGIA**	
1.7.1	Tipo de Estudio	71
1.7.2	Fuentes de Información	72
2.	**DESARROLLO DE LA METODOLOGIA TECNICA PERCIA[1] PARA LAS VENTAS INMOBILIARIAS**	
2.1	INTRODUCCIÓN, DESCRIPCIÓN Y ÁREAS DE ESTA TÉCNICA DE VENTAS	74
2.2	LISTA DE PASOS PARA DESARROLLAR LA METODOLOGIA TECNICA DE VENTAS PERCIA	74
2.3	DESARROLLO PASO A PASO DE LA METODOLOGIA TECNICA DE VENTAS PERCIA	
2.3.1	**PASO 1: TENGA CLARO SUS PRINCIPIOS PARA INICIAR RELACIONES PERSONALES Y COMERCIALES**	75
2.3.1.1	El Respeto	
2.3.1.2	La Confianza	
2.3.1.3	El Amor por la Vida	
2.3.2	**PASO 2: HAGA UN AVALUO SOLAMENTE PARA USTED - DETERMINE "*EL MARGEN DE NEGOCIACION*" – VALORE SI TOMA EL CASO**	76
2.3.3	**PASO 3: CAPTE EL INMUEBLE , HAGA "CONTRATO DE CORRETAJE" AL TIEMPO QUE PRESENTA "*EL MARGEN DE NEGOCIACION*"**	79
2.3.4	**PASO 4: HAGA UN ESTUDIO PRE-JURIDICO DEL BIEN INMUEBLE**	90
2.3.4.1	Certificado de libertad y tradición de los inmuebles objeto de compraventa.	91
2.3.4.2	Paz Y Salvo De Administración Vigente A la Fecha	91
2.3.4.3	Recibos Pagados de Impuesto Predial de los últimos 5 años.	92
2.3.4.4	Paz Y Salvo De Valorización Idu (Bogotá) Valido Para Trámite Notarial;	93
2.3.4.5	Fotocopias De Cedulas De Ciudadanía Al 150% de los propietarios;	93
2.3.4.6	Revisar la última Escrituras de Tradición Y el Reglamento De Propiedad	93
2.3.4.7	Estado De Cuenta De Deuda Hipotecaria O Leasing Que Tenga El Predio	93
2.3.4.8	Original O Fotocopia De Recibo De Servicios Públicos Domiciliarios	94
2.3.4.9	Boletín de Nomenclatura o Boletín Catastral	95
2.3.4.10	Actas e informes de Asamblea	95
2.3.5	**PASO 5: INVIERTA TIEMPO Y DINERO EN MARKETING DIGITAL, FOTOGRAFIA, VIDEO, LA PROMOCION, LA PUBLICACION Y VENTA DE LA PROPIEDAD - APOYESE DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL**	98
2.3.5.1	Estrategias de marketing digital para inmobiliarias	100

[1] Metodología de Ventas desarrollada por Fernando Alonso Pérez @PropiedadLatina – 2020

2.3.6	**PASO 6: EL PERFILAMIENTO** - CLASIFIQUE A SU TIPO DE COMPRADOR	102
2.3.6.1	El que compra con Crédito Hipotecario para habitar la vivienda.	102
2.3.6.2	El que compra de contado o en efectivo para habitar la vivienda.	103
2.3.6.3	El Inversionista "Tranquilo" que compra de contado o hipoteca para renta.	103
2.3.6.4	El Inversionista "Negociante intranquilo" compra de contado para reventa	104
2.3.6.5	El comisionista agente inmobiliario que representa a un comprador.	104
2.3.6.6	El Espía – Inmobiliario, Avaluador o particular que por algún extraño interés se dedica a conseguir información del inmueble y que hacen perder tiempo	105
2.3.7	**PASO 7: EL ACTO DE LA VENTA -** ENTRENE Y PREPARE EL GUION DEL ACTO DE LA VENTA	107
2.3.8	**PASO 8.: EL CIERRE - PRACTIQUE LA TECNICA DE CIERRE ALEX-DEY APLICADOS POR EL AUTOR AL NEGOCIO INMOBILIARIO EN EL ACTO DE LA VENTA**	
2.3.8.1	EL CIERRE POR CONCLUSIÓN.	109
2.3.8.2	EL CIERRE POR DOBLE ALTERNATIVA.	110
2.3.8.3	EL CIERRE POR AMARRE.	111
2.3.8.4	CIERRE POR AMARRE INVERTIDO.	111
2.3.8.5	CIERRE PUERCO ESPÍN.	112
2.3.8.6	CIERRE ENVOLVENTE.	112
2.3.8.7	CIERRE POR EQUIVOCACIÓN.	113
2.3.8.8	CIERRE POR COMPROMISO.	113
2.3.8.9	CIERRE POR ELIMINACIÓN DE OPCIONES	113
2.3.8.10	CIERRE REBOTE	114
2.3.8.11	TEORIA DEL SILENCIO EN EL CIERRE	114
2.3.8.12	CIERRE DE BENJAMIN FRANKLIN	114
2.3.9	**PASO 9: TOME LOS DATOS Y ELABORE EL BORRADOR CONTRATO PROMESA DE COMPRAVENTA**	116
2.3.10	**PASO 10: LA AUTOSUGESTION: PREPARE SU MENTE PARA LA SIGUIENTE VENTA**	
2.3.10.1	**LA LEY DE ATRACCION**	119
2.3.10.2	**LOS SECRETOS DE LA MENTE MILLONARIA**	122
2.3.11	**PASO 11: HAGA SERVICIO POST VENTA INMOBILIARIA**	122
3	**CONCLUSIONES**	123
4	**RECOMENDACIONES**	124

BIBLIOGRAFIA

LISTA DE FIGURAS y GRAFICOS

Figura 0	Frase de Benjamín Franklin	20
Figura 1	Print Screen Pagina web www.RAA.org.co Fecha Lunes 03 Agosto 2020	51
Figura 2	Pensum Académico en avalúos Especialización Universidad Distrital	57
Figura 3	Cursos Fedelonjas para profesionalizar al Agente Inmobiliario	60
Figura 4	Normas Técnicas Fedelonjas para la actividad Inmobiliaria	62
Figura 5	Comités Fedelonjas para Norma Técnica actividad Inmobiliaria	65
Figura 6	Estado del Arte Curso de Ventas Pensum Grupo Cima	67
Figura 7	Ejemplo formato real de “acuerdo de Corretaje” en una hoja	84
Figura 8	Formato de ejemplo para recolectar y comentar documentos 1	96
Figura 9	Formato de ejemplo para recolectar y comentar documentos 2	97
Figura 10	Formato Cierre Ventas para tomar datos del Borrador Promesa de Compraventa	117
Figura 11	Formato Metas mensuales a cumplir como producto de las ventas Inmobiliarias	121

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Mercado-Inmobiliario-Bogotá a diciembre 2019	11
Tabla 2	Categorías en las que los Avaluadores pueden inscribirse en el Registro Abierto de Avaluadores. Artículo 6° de la Ley 1673 de 2013	24
Tabla 3	Respuesta asertiva y empática a las observaciones del cliente	107
Tabla 4	Para averiguar Razones por las que Cliente no quiere comprar	115

"Dedico con amor este trabajo de grado a mis hijas Katerine & Julieth Alexandra Alonso Madrid
☺ Bebes espero aprovechen este nuevo conocimiento! Att. Fernando Alonso -. Mayo año 2023

INTRODUCCION

El presente texto pretende orientar en Técnica de Ventas y Cierre de Negocios Inmobiliarios a mujeres y hombres Profesionales en Avalúos como complemento a su importante rol en el Mercado de Los Bienes Raíces.

Existen marcadas diferencias y muchas semejanzas entre la profesión que desarrolla un ***Asesor Inmobiliario*** y un ***Avaluador Inmobiliario*** tanto así que a estos actores del mercado de Bienes Raíces por competencia de sus habilidades algunas veces se les confunde y otras veces ellos mismos tienden a fusionarse.

De tal manera que quien es *Avaluador* quisiera incursionar más adelante como Asesor Inmobiliario o Agente de Bienes Raíces y quien es *Asesor Inmobiliario* desearía profundizar sus conocimientos del mercado convirtiéndose en Avaluador o Tasador de Bienes Inmuebles.

En Colombia conforme a la Ley del Avaluador se tiene que para lograr la meta de ser *Profesional en Avalúos de Bienes Inmuebles* existen Universidades con Especializaciones Académicas de Posgrado como la de la *Universidad Distrital Francisco José de Caldas* en Bogotá; pero no existe en el mercado pensum similar o capacitación Universitaria para convertirse en Asesor Inmobiliario y esto es debido a que no existe Ley alguna que respalde esta actividad y la suba de categoría de ser un trabajo Informal a uno profesional.

Por esta razón es que el creador de este Texto se presenta ante el lector como un coach u orientador de la actividad de las Ventas Inmobiliarias para que toda persona y en especial con profesión de Avaluador tenga éxito en su incursión como asesor, vendedor y/o agente de bienes raíces por lo tanto esta es una guía metodológica basada en la experiencia en el cierre de negocios inmobiliarios.

Esta metodología de cierre de negocios en ventas Inmobiliarias la he bautizado como: **TECNICA PERCIA:** (**P**erfilamiento + **C**ierre + **A**utosugestión). Asi que este texto inicialmente pone en contexto conceptos generales del mercado Inmobiliario y luego desarrolla una metodología de ventas para el cierre de este tipo de negocios.

Se hablará de como un ***Asesor Inmobiliario*** gestiona habilidades de persuasión en ventas más sus habilidades ya adquiridas como ***Avaluador*** y como es que este último conocimiento le da una ventaja frente a la competencia para ganar dinero en cantidades importantes.

Este texto recolecta y expone conocimientos propios y de otros autores sobre cómo es de predecible el comportamiento humano cuando se trata de comprar y vender bienes inmuebles. Este trabajo de grado se terminó de editar en medio y en post-pandemia entre Enero 2021 y finales de 2022 y se comprobó que la Técnica de Ventas PERCIA funciona mejor con un mercado Inmobiliario abierto libre de políticas públicas que lleven a cuarentenas por virus y pandemias y/o libre de comunismo que coarte las libertades civiles y a la desprotección de la propiedad privada.

La Técnica de Ventas *PERCIA* para bienes raíces ha sido un descubrimiento personal por parte del autor de este texto cuya metodología la ha venido trabajando de hace algún tiempo y gracias a esta Especialización en Avalúos llego a la conclusión de que tenía que ponerle un nombre y compartir desde su Instagram @PropiedadLatina este conocimiento para que otros también se beneficien.

Asi que organizó las ideas y los conceptos y aplicando la técnica adecuadamente puede presentar que logró intermediar y cerrar por lo menos ocho (8) negocios de compraventa de bienes raíces y de todos esos negocios inmobiliarios se conservan los correspondientes contratos de corretaje y las copias de las Promesas de Compraventa con las Clausulas que nombran a Fernando Alonso Pérez como prueba jurídica de que si intermedió y hubo transacción gracias a su gestión como asesor inmobiliario. *Nota*: Las Matriculas Inmobiliarias son documentos públicos así que a continuación se comparten algunas donde Fernando actuó en la Intermediación en Época de Pandemia: 50N-20506271; 50C-34305; 50N-20380869; 50N-20176000; 50N-915217; 50N-20176438; 50N-20841092 y 300-405282 (predio en Bucaramanga propiedad de un compañero de la especialización de Avalúos)

Con la experiencia anterior se concluye que las ventas inmobiliarias no suceden por azar ni por suerte ni por el valor de avaluó que científicamente encuentre un Avaluador de un Inmueble sino por el esfuerzo humano que se imprime en un proceso de negociación donde el conocimiento es PODER.

Los expertos en ventas dicen que: "*El dinero es el que compra pero que el entusiasmo es el que vende*". Y si a esto le agregamos Entrenamiento en Avalúos, Técnica de Ventas y Actitud Mental Positiva cualquier persona también podrá incursionar fácilmente en las ventas inmobiliarias.

El Especialista en Avalúos ya tiene el entrenamiento técnico necesario para la tasación y valoración de bienes Inmuebles. Y aunque le falte la técnica de ventas para comerciar bienes raíces su conocimiento le da una ventaja que lo pondrá siempre un paso delante de cualquier competencia.

El Avaluador conoce a profundidad el producto que desea vender y con mayor confianza podrá desarrollar la habilidad de ventas sin que ello le represente un conflicto de intereses al presentarse como intermediario en una negociación. Este texto lo orientara en cómo manejar ese nuevo rol.

Finalmente esta monografía de grado trata de fortalecer esas capacidades que el Avaluador ya posee. Trata de entrenarlo en ventas para que practique y se llene de confianza, protagonismo, visión, fe y acción. Aquí entrelineas encontrará "empoderamiento" con el objetivo de cumplimiento de metas para el cierre de negocios inmobiliarios.

"Haz que tu pasión beneficie a otros!" –
Solangie Cándelo - Realtaria España

1. GENERALIDADES

1.1. ANTECEDENTES

"..***En la Vida haz algo que te guste mucho; te de mucho dinero y que no le haga daño a nadie***."
Carlos Espindola Pino – Exconsul Ecuador

El mercado de Bienes Raíces está compuesto por dos actores a saber: Propietarios y Compradores de productos inmobiliarios nuevos o usados. Es una lonja o mercado de ofertantes y consumidores que funciona las 24 horas y los 365 días del año siempre y cuando se cumplan dos (2) condiciones las cuales son:

1) Que en la mente del actor de este mercado haya una motivación para estar en él.
2) Y que el mercado esté abierto; o que exista mercado.

Ejemplo de países donde no existe mercado de bienes raíces son algunos países comunistas como Cuba. Y ejemplo de un "mercado cerrado" lo vivimos intensamente en el año 2020 por las Cuarentenas por pandemia para proteger a la sociedad de la transmisión persona-persona del Virus pulmonar Sars Covid19.

Entre los actores de este mercado tenemos El Estado, Las Constructoras, Las Personas Naturales, Las Personas Jurídicas y otros que tendrán en común infinidad de motivos para comprar, vender y arrendar Bienes Inmuebles.

Por lo general el dinero y los precios bajos no son el motivo principal que mueve este mercado; sino otro tipo de circunstancias como son las expectativas, el cumplimiento de metas personales o empresariales, ciclos que se cumplen en el uso y goce de una vivienda y las políticas públicas.

Así tenemos entonces definiciones generales que dicen que ".El Mercado Inmobiliario o de Bienes Raíces es el conjunto de las acciones de oferta y demanda de bienes inmuebles. La naturaleza de estos bienes pueden ser muy distintas, diferenciándose entre bienes de naturaleza residencial, comercial, industrial, rural, estatal, urbano y otros. Todas las operaciones que se produzcan relacionadas con la

compra y venta de este tipo de inmuebles ***forman el sector de los Bienes Raíces,*** esencial para el desarrollo de la economía sostenible de un país." [2]

Hay un actor intermediario de este mercado y son Los Agentes Asesores Inmobiliarios también llamados Agentes de Bienes Raíces (*Real Estate Agent)* que trabajan este oficio solos (independientes de alguna agencia) o empleados de una agencia Inmobiliaria o los que tienen una Agencia Inmobiliaria propia (*Brokers)* con personal idóneo y la responsabilidad total de los tramites y son líderes de grupos de ventas.

Para el Asesor Inmobiliario Latino que le guste profundizar en como venden propiedades en otros países el Inglés se convertirá en una obsesión o segunda lengua a dominar. Y descubrirá por ejemplo que la palabra Realtor® o Realtors® es una marca registrada de una agremiación llamada NAR que identifica al personal inmobiliario miembro de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios de los Estados Unidos de Norteamérica.

A nivel mundial siempre existirá el oficio de Asesor Inmobiliario. Estas personas operan en el mercado como intermediarios entre el comprador y el vendedor o entre un arrendador y un arrendatario con el objetivo de obtener unos honorarios llamados comisiones de venta o comisiones de arrendamiento por su labor.

Pero para que el Asesor Inmobiliario tenga éxito en ventas debe desarrollar mucha fortaleza física y mental. Es como la práctica del Arquero en el deporte Olímpico del Tiro con Arco. La puntería en ello no se deja al azar. Se hace con Técnica.

> …la demanda del cuerpo y de la mente son las metáforas del reto de la vida: ilustra nuestra historia, revela nuestras cualidades humanas, refleja nuestros sueños y aspiraciones…es potencia y precisión, es fuerte y delicado, es pasión y perseverancia, es dedicación y devoción, es intensidad e integridad… (World Archery, 2012)

[2] https://www.realia.es/que-es-mercado-inmobiliario

El Avaluador que actúe como Asesor Inmobiliario o Agente de Bienes Raíces encontrará que este mercado es local y mundial; que es un mercado abierto, muy competitivo de grandes satisfacciones y ocasionalmente tendrá una que otra frustración. Asi que debe estar preparado.

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE HÁBITAT

SECRETARÍA DISTRITAL DEL HÁBITAT - SDHT
SUBSECRETARÍA DE PLANEACIÓN Y POLÍTICA
SUBDIRECCIÓN DE INFORMACIÓN SECTORIAL
SISTEMA DE INFORMACIÓN DEL HÁBITAT

RESUMEN DEL INDICADOR
Bogotá D.C.
2019[P]

VOLVER AL INICIO

BOGOTÁ MEJOR PARA TODOS

Mercado Inmobiliario	Anual			Año corrido			Doce meses		
	Oct-18	Oct-19	%	Enero - octubre 2018	Enero - octubre 2019	%	noviembre 2017 - octubre 2018	noviembre 2018 - octubre 2019	%
Unidades Vendidas	**2.441**	**2.308**	**(5,4)**	**25.480**	**25.313**	**(0,7)**	**29.495**	**30.727**	**4,2**
Unidades VIP	4	111	2.675,0	274	1.138	315,3	340	1.189	249,7
Unidades VIS	1.380	1.095	(20,7)	14.335	13.591	(5,2)	15.780	16.932	7,3
Unidades No VIS	1.057	1.102	4,3	10.871	10.584	(2,6)	13.375	12.606	(5,7)
Unidades disponibles	**19.008**	**18.593**	**(2,2)**	**n.a**	**n.a**	**n.a**	**n.a**	**n.a**	**n.a**
Unidades VIP	110	74	(32,7)	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Unidades VIS	4.788	5.265	10,0	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Unidades No VIS	14.110	13.254	(6,1)	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Unidades Nuevas*	**1.711**	**1.537**	**(10,2)**	**24.328**	**24.489**	**0,7**	**29.232**	**30.312**	**3,7**
Unidades VIP	110	0	(100,0)	353	1.120	217,3	449	1.153	156,8
Unidades VIS	877	372	(57,6)	14.917	13.636	(8,6)	16.737	17.409	4,0
Unidades No VIS	724	1.165	60,9	9.058	9.733	7,5	12.046	11.750	(2,5)
Valor de viviendas vendidas**	**603.468**	**642.263**	**6,4**	**5.862.975**	**5.987.472**	**2,1**	**7.092.799**	**7.169.374**	**1,1**
Valor VIP	228	9.047	3.864,1	16.869	75.712	348,8	20.700	78.697	280,2
Valor VIS	165.507	149.117	(9,9)	1.659.817	1.796.685	8,2	1.817.679	2.212.830	21,7
Valor No VIS	437.732	484.100	10,6	4.186.288	4.115.076	(1,7)	5.254.420	4.877.847	(7,2)
Número de proyectos	**658**	**625**	**(5,0)**	**n.a**	**n.a**	**n.a**	**n.a**	**n.a**	**n.a**
VIP	3	2	(33,3)	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
VIS	66	70	6,1	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
No VIS	589	553	(6,1)	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a

Fuente: La Galería Inmobiliaria habitatencifras.habitatbogota.gov.co › boletines › AT_MVXLS
p: ** Cifra preliminar (en Millones) - Interpretado por el Autor

Tabla 1 – Mercado Inmobiliario Bogotá a Diciembre 2019; Proyectos para vivienda nueva VIP; VIS; NO-VIS – Fuente: Hábitat en cifras.habitatbogota.gov.co › boletines › AT_MVXLS

En este mercado de compradores y vendedores de Bienes Raíces es muy común aceptar y contratar la intermediación de un Asesor Inmobiliario por varias razones y entre ellas está quienes desean que la gestión de venta, compra, administración o arrendamiento la hagan terceras personas que tengan experiencia y/o que trabajen con buena salud mental, discreción, transparencia, imparcialidad, seguridad, agilidad, confiabilidad, conocimiento y respeto por el bien ajeno.

Así que el apoyo e intermediación que brindará el Asesor Inmobiliario en la transacción de compra y venta de Bienes Inmuebles es fundamental ya que la gestión directa de esta labor por parte de los Propietarios y Compradores puede

resultar desgastante y ellos mejor preferirían invertir su tiempo en otras actividades y a cambio pagar gustosamente altas comisiones por el servicio recibido por parte de este Agente de Bienes Raíces.

En América Latina aunque parezca complejo de entender y/o contradictorio Un Asesor Inmobiliario o Agente de Bienes Raíces asesorará al mismo tiempo a ambos actores del mercado (Propietario y Consumidor) de forma imparcial para el logro de la meta propuesta; independientemente de quien le esté pagando su comisión de venta o arrendamiento por su gestión de intermediación. Este negocio es así.

Asi que el Asesor Inmobiliario siempre será un conciliador lo que convierte su actividad en un arte! En donde primero debe ser leal a sus principios.

La transacción de bienes raíces son una negociación emocional constante. Se basa en el principio del "Ganar-Ganar" para las tres partes (gana el que compra, gana el que vende y ganas tu comisión como recompensa por tu labor), porque al final de cuentas en toda transacción inmobiliaria si algún actor del mercado (Incluyéndote a ti) queda decepcionado o con un sinsabor eso será responsabilidad del Agente de Bienes Raíces puesto que le faltó algo por hacer para poder realizar bien su trabajo y que todos quedaran felices.

En la compraventa de Bienes Inmuebles El Asesor Inmobiliario y/o Agente de Bienes Raíces actuará con Técnica de Ventas lo que le facilitara una gestión eficaz. La Técnica de Ventas se aplica tanto con el comprador como con el vendedor, ya que desde el primer contacto con este; el Asesor Inmobiliario le está comprando su predio mientras que se vende a si mismo.

Hay muchos propietarios que venden su predio directamente y sin intermediación y algunas veces ellos mismos "de oídas" le ponen precios absurdos, y argumentan que tienen un "buen precio" pero se demoran infinidad de tiempo en cerrar negocio y actúan como novatos en ventas de Bienes Inmuebles porque piensan que vender *es "simplemente mostrar el predio" con la expectativa que se venda solo.* Por lo tanto

no ven justificable el pago de comisión de venta porque lo pueden mostrar ellos mismos.

Hay propietarios que argumentan que no están dispuestos a “regalar dinero” o que otra persona gane plata “a costa de ellos”. Y/o piensan que el Asesor Inmobiliario siempre se gana el dinero fácil y que por esta razón no la merece. Actúan como si este trabajo no tuviera valor.

También hay muchos Asesores Inmobiliarios que no conocen de técnicas de ventas y de cierre de negocios y cuando van a mostrar un predio también esperan que este “se venda solo” no lo impulsan, se quedan mudos, no conocen su producto, no comentan nada, son negativos, le echan la culpa de algún fracaso a la administración de la copropiedad, al dueño del inmueble. Algunas veces se auto-sabotean y actúan de forma toxica contra sí mismos o lo hacen despectivamente contra el comprador. Por lo tanto no se entiende como están trabajando en esto y adicionalmente no saben cómo cerrar el negocio. Quieren depender solamente de su inercia pensando que su mera presencia y la del inmueble cerrará el negocio. En conclusión se atemorizan ante el cliente, muestran la propiedad “a ver si se vende” y no con el ánimo de concretar la venta. (*Alex-Dey*).

Cuando El Asesor Inmobiliario o el Propietario notan que el predio “*no se vende*” una de las causas más fuertes puede ser su actitud ante el cliente más que un Avalúo incorrecto o que simplemente estén desorientados y no saben cómo cerrar el negocio ya que concretar y saber vender es hacer mucho más, así la propiedad este a un precio muy inferior a lo que dicta el mercado.

Saber vender tiene que ver con saber perfilar el comprador potencial y como se ha dicho “…aprender a decir las palabras adecuadas en el momento preciso...” para concluir el acto de la venta con éxito desde el primer contacto con el cliente.

En caso de arrendamientos el *Asesor Inmobiliario Independiente* hará selección de clientes estudiara papeles y seleccionara uno con el apoyo y aprobación de una Aseguradora cuya póliza servirá como garantía de que el propietario recibirá el

canon de la renta, así el inquilino se atrase con el dinero mensualmente acordado, hará control de visitas al inmueble con cita previa o cita abierta (Open House), y cuando entregue el Inmueble al inquilino elaborará un inventario fotográfico al inicio y finalización de un contrato de arrendamiento. Si el Asesor Inmobiliario trabaja para una agencia de bienes raíces el predio será administrado por esta, es decir que la Agencia estará pendiente de los pagos mensuales de los Canones de renta y la administración, el pago del predial anual, la administración de los dineros de esos Canones de renta con la reparación de los daños que presente la propiedad, las cuotas extraordinarias de la administración, la participación en Asambleas y la gestión jurídica con la Aseguradora en casos de lanzamiento o desocupe obligatorio del inmueble entre otras actividades.

Por lo tanto si los Propietarios como actor del 50% del mercado inmobiliario deciden delegar las actividades relacionadas de compraventa, administración y/o arrendamiento de sus bienes inmuebles a una Agencia Inmobiliaria o un Agente independiente de Bienes Raíces siempre será una decisión acertada, puesto que algunas veces este tipo de gestiones se convierten en un vericueto de caminos estrechos, accidentados o generalmente altos por los que son difíciles de andar.

Un ejemplo de caminos difíciles de transitar en el ramo inmobiliario es intentar vender o arrendar inmuebles a los consumidores (que son el otro 50% del mercado) en épocas de pandemias y cuarentenas como la que se vivió en el año 2020 y de la cual ninguno de nosotros fuimos ajenos.

Igualmente El Agente de Bienes Raíces encontrará estas y otras situaciones y complicaciones que entorpecerán su gestión pero la buena noticia es que aprenderá a sortearlas todas y prevenirlas. Esto si se aferra a su técnica de ventas, a sus principios, a su intuición, a sus ahorros; a su capacidad de desprendimiento, a su habilidad de inversión de tiempo y dinero, a su conocimiento del comportamiento de los mercados y a su capacidad de negociación, como también a su habilidad para delegar, saber compartir y a su manejo de las redes sociales como mecanismo de persuasión.

Si el Asesor Inmobiliario quiere tener éxito en su gestión también debe ejecutar labores complementarias a su intermediación más allá que la de certificar que las partes se pusieron de acuerdo para una transacción inmobiliaria y debe encargarse de los pormenores de la negociación hasta llevarla a feliz término. Incluido labores de post-venta.

En general el Asesor Inmobiliario o Agente de Bienes Raíces ha de tener en cuenta que en el desarrollo de su Gestión algún actor del mercado le pedirá desarrollar actividades para los cuales quizás no esté preparado, o no tiene el conocimiento o no son su fuerte como por ejemplo ***el hacer Avalúos!*** El redactar contratos de arrendamiento; el redactar textos promesas de compraventa, el interpretar la contabilidad de la Propiedad Horizontal, el saber promocionar el inmueble en redes sociales. Es decir manejar temas que sabemos son profesiones especializadas que desempeñan un Contador quizás auditor; un Abogado en derecho comercial o en ejercicio de la actividad inmobiliaria, un especialista en Marketing digital o Inteligencia Artificial y/o suplir actividades propias de un ***Avaluador*** especialista en el ramo.

En Colombia la actividad de Asesor Inmobiliario es un Oficio que no tiene una regulación adecuada como si la tiene la profesión de Avaluador y que está regulada similarmente a lo que en otros países se le llamaría "*Tener una Licencia para ejercer su profesión como Avaluador*" ya que esta actividad tiene un impacto social delicado. Es decir que el Especialista en Avalúos debe estar Inscrito en una Asociación que lo califica como una persona idónea y certificada. Esta certificación se llama RAA (***Registro Abierto de Avaluadores***).

Finalmente El Asesor Inmobiliario si sabe trabajar en equipo se valdrá de los profesionales idóneos en su entorno para sacar adelante el proyecto de venta para el cual fue contratado. Y si se trata de la solicitud de elaborar un avalúo, mucho mejor para El Asesor Inmobiliario que este lo haga otra persona idónea y certificada y de esta forma "*se desvincula*" de toda clase de conflicto de intereses cuando se trata de establecer el valor de la propiedad en el mercado. Cumpliendo así con lo descrito en la *Ley del Avaluador* en este País. (Colombia)

Las Agencias Inmobiliarias grandes por lo general cuentan con todo tipo de personal de apoyo, sin embargo el pago de la comisión de venta por su gestión de intermediación es el mismo que se le paga a un Asesor Inmobiliario o Agente de Bienes Raíces que trabaje como independiente. (El humilde 3%)

La forma en que se pagan las comisiones de venta se vienen pactando mediante un estándar al que llaman "*La Costumbre Comercial*". Y esta costumbre esta tasada en la suma que represente el tres por ciento (3%) cobrado por el asesor inmobiliario sobre el precio finalmente negociado de compraventa entre comprador y vendedor si el predio es Urbano y se paga o cobra la tarifa de un cinco por ciento (5%) si el predio es Rural.

Aunque estos valores algunas veces son renegociados por los interesados con anterioridad o a mitad de camino dependiendo de las condiciones del negocio de compraventa a no ser que se haga respetar un previo contrato de corretaje firmado entre La Agencia o Asesor Inmobiliario y el Propietario del Bien Inmueble.

Por ejemplo si un bien Inmueble Urbano (Casa apartamento lote oficina local edificio) se vende en Us$90.000 dólares el Propietario pagará a la Agencia o directamente al Asesor Inmobiliario la suma de Us$2,700 dólares (90.000X3%) por sus servicios de Intermediación y cierre de negocios como Agente de Bienes Raíces. Y ciertamente eso no es tan significativo como el 97% que resta para el propietario del bien inmueble.

Y por ejemplo si el bien Inmueble es Rural una finca que se vende en Us$90.000 dólares se le pagara por costumbre comercial el 5% de comisión por venta al asesor inmobiliario es decir la suma de Us $4,500 dólares por sus labores de contacto e intermediación comprobada. Nota: Hemos de anotar que en alguno u otro caso NO es de obligatorio cumplimiento la elaboración o presentación de un contrato de corretaje para el cobro de estos honorarios según lo determina la Ley en Colombia. (Mayo 2023). – Con la mera palabra es más que suficiente.-

La legislación actual en Colombia es muy imprecisa y confusa y solamente dice que lo que llámese “las comisiones de intermediación” provienen de una transacción comercial y que serán pagados por los actores del mercado comprador y vendedor de forma solidaria. Es decir que ambas partes tienen esa responsabilidad y lo único que hace el intermediario para ganarse ese dinero es solamente presentarlos entre sí o ponerlos en contacto para que ellos hagan su negocio o transacción comercial en lo que NO interviene el intermediario.

Sin embargo aquí la *Costumbre Comercial* marca que es al propietario del bien inmueble a quien le corresponde el pago de las comisiones por venta. Esto se ve como un derecho consuetudinario o conjunto de costumbres, prácticas y creencias aceptadas como normas obligatorias de la conducta de una comunidad. (Wikipedia).

En otros países como dato curioso; dependiendo del tipo de contrato de corretaje se tiene que en Norteamérica (USA Y Canadá) un Comprador de un bien inmueble está representado por un Asesor Inmobiliario y un Propietario de un bien inmueble también está representado por otro Asesor Inmobiliario. De tal manera que el propietario del bien Inmueble tendrá que pagar dos (2) comisiones de venta es decir la de aquellos dos (2) Agentes Inmobiliarios. Y la Costumbre Comercial pactada en contrato de corretaje dice que los porcentajes de comisión son del ocho por ciento (8%) que lo distribuyen entre los Asesores Inmobiliarios así:

Un 3% de comisión de venta para el representante del Comprador y
Un 5% de comisión de venta para el representante del Vendedor

Por lo tanto en esos países esto es un motivador muy importante para trabajar allá en ventas inmobiliarias afiliándose como Realtor® ya que contar con el apoyo de esta agremiación viene con tecnología, asesoría en contratos, asesoría en los formatos para los créditos hipotecarios es decir asesoría total en la transacción para que el Agente de Bienes Raíces tenga éxito en su gestión de cierre de negocio. Es un gremio muy organizado respetuosamente similar a un monopolio o a un sindicato pero en el que todos ganan.

En Colombia todavía no existe una agremiación así. Vamos despacio. Por lo menos ya salió la Ley del Avaluador. Y está en curso radicado en el congreso la Ley de la Gestión Inmobiliaria. Aunque las agremiaciones son más de iniciativa privada que de Leyes y Políticas Publicas.

- ✓ ***Surge pregunta número uno (1):***

Entonces por qué un Asesor Inmobiliario o Agente de Bienes Raíces decide trabajar como independiente si cuenta con el apoyo de una Agencia Inmobiliaria que le asegura el pago de sus comisiones de venta, respaldo en la transacción del bien inmueble y apoyo total a su labor?

R/ Como posible respuesta tenemos que por lo general las comisiones de venta del 3% que un propietario paga directamente a la Agencia Inmobiliaria se reparten en tres partes iguales así: Un 1% para La Agencia Inmobiliaria; Otro 1% para el Director de Ventas de la Agencia y el otro 1% para el Agente de Bienes Raíces o Asesor Inmobiliario.

Así que muchos Asesores Inmobiliarios deciden ser independientes de la Agencia porque sienten que su trabajo vale más que un uno por ciento (1%); Sienten que su trabajo es el más importante de todos, ya que sin cierre de negocio no hay nada.

El Asesor Inmobiliario Independiente de la Agencia piensa que El predio no se vende solo. Que todo es gracias a Él, a su empatía con el cliente y a su habilidad para sacarle la oferta al cliente y cerrar el negocio.

También sabe que lo demás en cuanto a formalizar el negocio con documento promesa de compraventa lo puede hacer directamente en una Notaria, bajar formatos de internet o comprar estos formatos en una papelería o trabajar con formatos de algún negocio anterior. O simplemente ir a una notaría a firmar escritura pública de compraventa sin necesidad de elaborar documento llamado Contrato Promesa de Compraventa que podría elaborar un buen abogado.

Pero todo esto es delicado y arriesgado no solo para asesores vendedores novatos sino también para los experimentados porque cualquier cosa puede salir mal. Y si no

hay cláusulas bien redactadas que protejan las partes (sin que entorpezcan el negocio), la venta puede entrar en litigios o en limbos jurídicos.

El Asesor Inmobiliario debe tener en cuenta que cada negocio es diferente y tiene su propia configuración. Asi que es mejor contar siempre con el asesor jurídico de ambas partes (comprador y vendedor) y que estos tengan conocimiento en derecho comercial inmobiliario y fundamental que tengan empatía por el ganar-ganar (algo que no enseñan en las facultades de derecho).

- ✓ ***Surge pregunta número dos (2):***

Si un Asesor Inmobiliario o Agente de Bienes Raíces no sabe de Avalúos entonces como hace para determinar precios para vender o arrendar?

R/ Posible respuesta es que "*escucha al cliente propietario*"; indaga el mercado, hace alguna que otra pequeña investigación de precios del sector y saca promedios. Y así no tenga entrenamiento o conocimiento de Avalúos trabaja con la intuición, para ser contratado a veces trabaja con precios de especulación que encuentra en páginas web o trabaja con el precio que le "dice" el propietario del Inmueble. Muy pocas veces solicita mandar a hacer un avalúo certificado ya que equivocadamente "le da pena" hacer incurrir en gastos a la persona quien lo ha contratado como vendedor. (Eso pasa a veces con asesores empíricos)..

Otros asesores inmobiliarios sin ser Avaluadores son muy acertados porque hacen investigación de mercados, conocen la zona y se presenta porque es su cotidianidad allí las ventas y los arrendamientos.

Cuando contratan a un Asesor Inmobiliario y este vende cercano al precio que estima el propietario entonces queda "certificado" con el cierre del negocio que el propietario tenía la razón.

Pero por lo general la diferencia entre lo que el propietario pide y lo que realmente se vende es de un 10% o un 15% superior o inferior a lo que Él pensaba.

Por este motivo es que hay cierto grupo de Asesores Inmobiliarios que justifican ***el no entrenarse*** en cursos o especializaciones de Avalúos Profesionales porque como

están continuamente vendiendo y cerrando negocios a lo que el mercado los lleva entonces no lo ven necesario o les parece un gasto innecesario.

Y personalmente considero que es un error no invertir un porcentaje de sus ingresos en capacitarse o actualizarse en técnicas de Avalúos ya que el conocimiento es poder.



1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1 **Descripción del Problema**

Existen casos individuales de Avaluadores quienes desean incursionar en el ramo de las compraventas inmobiliarias pero no tienen entrenamiento en ventas, tienen un sentimiento equivalente a la pena, o teme por algún conflicto de interés o simplemente no son vendedores.

1.2.2 **Formulación del Problema:**

Cuál es el mejor mecanismo para que un Avaluador ingrese con seguridad en el ramo de las ventas de Bienes Inmuebles y se convierta en un excelente Asesor Inmobiliario para su cliente; actúe productivamente y con eficacia para que su trabajo se vea recompensado, hacer dinero de la nada y construir un capital (?)

El Avaluador de por sí, tiene una profesión técnica muy definida, pero siente temor hacia las ventas de tal manera que hay que entrenarlo en una nueva área del

conocimiento para que todo el tiempo este enfocado hacia el éxito en las ventas inmobiliarias; paralelo al cumplimento de sus metas personales y de los objetivos de los propietarios de los inmuebles que han confiado en El y en su capacidad de gestión inmobiliaria encargándole el cierre de los negocios de compra venta y arrendamiento.

1.3 **OBJETIVOS**

1.3.1 **Objetivo General**

Identificar los elementos de entrenamiento que convertirán al Avaluador en un gestor de transacciones Inmobiliarias teniendo en cuenta el tipo de consumidor de Bienes Raíces y cómo afecta esta caracterización del comprador la negociación en la construcción final del precio de compraventa.

1.3.2 **Objetivos Específicos**

1) Caracterización de elementos subjetivos de valor aportados por un propietario y que son determinantes en la compraventa o arrendamiento de un bien inmueble. Haciendo ver la diferencia entre valor emocional, valor avaluó y precio real de transacción en la compraventa de bienes inmuebles.

2) Caracterización del mercado especulativo de la vivienda. Observando la forma en que un propietario hace un avalúo de su propio bien sin ser Avaluador.

3) Caracterización de las ofertas que no se concretan; y que afectan el raciocinio que tiene un propietario sobre el valor de sus bienes inmuebles.

4) Identificar las situaciones en las cuales el Avaluador se deba declarar impedido para su gestión como Agente Inmobiliario.

5) Caracterización del tipo de presiones que tiene un propietario de un bien inmueble y que afectan el precio final de transacción en la compraventa.

6) Caracterización del trabajo de un Asesor Inmobiliario y como su intermediación de Agente de Bienes Raíces influye en el precio final de la compraventa.

7) Caracterizar al mercado inmobiliario compuesto en un 50% por propietarios y otro 50% por compradores entendiendo cómo un Avalúo afecta el precio de cierre debido a que su profundo estudio está más enfocado del lado del propietario que del consumidor y que no existe un estudio similar del lado del consumidor de bienes inmuebles que tenga en cuenta sus expectativas individuales igualmente importantes al hacer el avalúo de una propiedad.

1.4 **JUSTIFICACIÓN**

En Colombia al mes de Agosto años 2020-2021 existen dos entidades que agremian a los profesionales en Avalúos estas son:

1) A.N.A (Autorregulador Nacional de Avaluadores) y
2) A.N.A.V (Corporación Colombiana Autorreguladora de Avaluadores – dirigida por Antonio H. Salcedo).

Y para que un Avaluador pueda estar agremiado en alguna de estas dos entidades debe pagar una anualidad y demostrar estudios que certifican su conocimiento en la categoría del tipo de avalúos a la cual se quiera inscribir y así poder estar habilitados para trabajar como *Avaluador Certificado RAA.*

Entre ambas entidades suman promedio más de tres mil (3000) Avaluadores afiliados muchos de ellos habilitados en la Categoría número Uno (1) “Inmuebles Urbanos” y de esta manera pueden así presentar informes de Avalúos de Inmuebles Urbanos a sus clientes sean particulares personas naturales, personas jurídicas y el Estado.

Otros Avaluadores están afiliados a las demás categorías clasificadas por especialización de Avalúos[3] como por ejemplo categoría Avalúos de Inmuebles Rurales; Inmuebles Especiales; Inmuebles de Conservación Etc.; Todos estas personas en cualquier momento pueden desempeñar el oficio de Asesor Inmobiliario pero lo tienen que hacer con delicadeza y con Ética para que esto no genere un conflicto de intereses con su profesión de Avaluador.

Un conflicto de intereses se podría presentar cuando un Avaluador Regulado presenta con su firma y licencia valida un Informe de avalúo con un *Valor Cierto* o un *Valor Irreal* o falso o diferente del valor de mercado para venderlo EL mismo con el objetivo de enriquecerse.

Hasta el momento no existe ninguna Ley o directriz que impida o prohíba que un Avaluador de la ANA o la ANAV trabaje o asesore en venta de bienes inmuebles. En conclusión se presume que si un Avaluador Regulado trabaja como Asesor Inmobiliario lo hace sin faltar a la Ley del Avaluador. Por lo tanto NO puede presentar informes de avalúos que representen conflictos de intereses para El.

De tal manera que trabajando con Ética y apegado a la Ley 1673 de 2013 podrá ejercer el nuevo rol de Asesor Inmobiliario tranquilamente.

Asi que todas estas personas con estudios en Avalúos Inmobiliarios por su conocimiento técnico en tasación los convierte en un mercado interesante y potencial para promocionar entre ellos el entrenamiento y capacitación en ventas y cierre de negocios.

En conclusión está comprobado que en algún momento de su carrera profesional tarde que temprano los Avaluadores incursionaran directa o indirectamente en el campo de las ventas y transacciones inmobiliarias. De tal manera que su escuela y formación técnica para hallar valores de bienes inmuebles los puede convertir en excelentes vendedores y exitosos Asesores Inmobiliarios.

Adicionalmente lo que necesita el noble oficio de ser Asesor Inmobiliario es que este compuesto por personas técnicamente capacitadas en avalúos para así evitar los precios de especulación y las “burbujas inmobiliarias”[4].

[3] https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Nuestra_Entidad/Publicaciones/CARTILLA_AVALUADORES-VERSION_30_OCT.pdf

[4] incremento injustificado precio inmuebles sin razón Lógica ocasionado por la especulación. https://www.iahorro.com/diccionario/palabra/burbuja-inmobiliaria/

Nota: Para efectos de la inscripción en el RAA, los Avaluadores podrán inscribirse en una o más categorías o especialidades señaladas en la siguiente tabla, de acuerdo con los conocimientos específicos requeridos por la Ley, aplicados a los alcances establecidos para cada categoría de bienes a avaluar, debidamente acreditados, de conformidad con lo previsto en el artículo 6° de la Ley 1673 de 2013 **Pero esto no significa que aun siendo Avaluadores no puedan dedicarse a las ventas Inmobiliarias. Eso no está prohibido por la Ley.**

N°	CATEGORÍA	ALCANCES
1	INMUEBLES URBANOS	Casas, apartamentos, edificios, oficinas, locales comerciales, terrenos y bodegas situados total o parcialmente en áreas urbanas, lotes no clasificados en la estructura ecológica principal, lotes en suelo de expansión con plan parcial adoptado.
2	INMUEBLES RURALES	Terrenos rurales con o sin construcciones, como viviendas, edificios, establos, galpones, cercas, sistemas de riego, drenaje, vías, adecuación de suelos, pozos, cultivos, plantaciones, lotes en suelo de expansión sin plan parcial adoptado, lotes para el aprovechamiento agropecuario y demás infraestructura de explotación situados totalmente en áreas rurales.
3	RECURSOS NATURALES Y SUELOS DE PROTECCIÓN	Bienes ambientales, minas, yacimientos y explotaciones minerales. Lotes incluidos en la estructura ecológica principal, lotes definidos o contemplados en el Código de Recursos Naturales Renovables y daños ambientales.
4	OBRAS DE INFRAESTRUCTURA	Estructuras especiales para proceso, puentes, túneles, acueductos y conducciones, presas, aeropuertos, muelles y demás construcciones civiles de infraestructura similar.
5	EDIFICACIONES DE CONSERVACIÓN ARQUEOLÓGICA Y MONUMENTOS HISTÓRICOS	Edificaciones de conservación arquitectónica y monumentos históricos.
6	INMUEBLES ESPECIALES	Incluye centros comerciales, hoteles, colegios, hospitales, clínicas y avance de obras. Incluye todos los inmuebles que no se clasifiquen dentro de los numerales anteriores.
7	MAQUINARIA FIJA, EQUIPOS Y MAQUINARIA MÓVIL	Equipos eléctricos y mecánicos de uso en la industria, motores, subestaciones de planta, tableros eléctricos, equipos de generación, subestaciones de transmisión y distribución, equipos e infraestructura de transmisión y distribución, maquinaria de construcción, movimiento de tierra, y maquinaria para producción y proceso. Equipos de cómputo: Microcomputadores, impresoras, monitores, módems y otros accesorios de estos equipos, redes, main frames, periféricos especiales y otros equipos accesorios de estos. Equipos de telefonía, electromedicina y radiocomunicación. Transporte Automotor: vehículos de transporte terrestre como automóviles, camperos, camiones, buses, tractores, camiones y remolques, motocicletas, motociclos, mototriciclos, cuatrimotos, bicicletas y similares.
8	MAQUINARIA Y EQUIPOS ESPECIALES	Naves, aeronaves, trenes, locomotoras, vagones, teleféricos y cualquier medio de transporte diferente del automotor descrito en la clase anterior.
9	OBRAS DE ARTE, ORFEBRERÍA, PATRIMONIALES Y SIMILARES	Arte, joyas, orfebrería, artesanías, muebles con valor histórico, cultural, arqueológico, palenteológico y similares.
10	SEMOVIENTES Y ANIMALES	Semovientes, animales y muebles no clasificados en otra especialidad.

Tabla 2 – Categorías en las que los Avaluadores pueden inscribirse en el Registro Abierto de Avaluadores.
Artículo 6° de la Ley 1673 de 2013

1.5 **DELIMITACION**

1.5.1 **Espacio**. El presente texto se desarrolla en la ciudad de Bogotá Colombia y su contenido es de aplicación a nivel nacional e internacional; sobre todo en países capitalistas que tengan mercado Inmobiliario abierto de bienes inmuebles.

Hay profesionales en Avalúos Inmobiliarios en todo el planeta y sin importar el idioma se ciñen a normas internacionales para elaboración de Avalúos de Bienes Inmuebles; saben hallar valores de mercado y muchos de estos Avaluadores terminarán incursionando en las ventas y transacciones inmobiliarias.

1.5.2 **Tiempo**. Por motivos de pandemia el desarrollo de esta Monografía trabajo de Grado se elaboró entre los años 2020 y 2022. Este documento se ha hecho con esmero y dedicación y basados en hechos reales.

1.5.3 **Contenido** – Esta Monografía de Grado aparte de iniciar con unos importantes conceptos técnicos de los Bienes Inmuebles que se profundizan con un *Post-grado de Especialización en Avalúos* presenta también ***una técnica de ventas de Bienes Inmuebles*** que se desarrolla basada en conceptos generales expuestos en los años ochentas (80´s) por un conferencista internacional llamado ***Alejandro Torresdey "Alex-Dey"***[5] Mexicano y Ciudadano Americano nacido el 26 de junio de 1958 Discípulo y Estudioso de Tom Hopkins, Especialista en Oratoria Motivacional, Asesor de Ventas en Seguros y Automóviles y escritor de su mejor obra "*La Biblia del Vendedor*" cuyo mentor fue otro exitoso entrenador en ventas llamado ***Tom Hopkins[6].***

La historia de expositores y entrenadores sobresalientes en ventas se remonta a hace más de ciento cincuenta (150) años con personas exitosas tales como ***William Walker Atkinson[7]*** Estadounidense nacido el 5 de diciembre de 1862 de profesión Abogado, y quien trajo el Yoga a USA quien fue autor del libro "*La Clave de los Negocios*", siendo este una serie de lecciones en el magnetismo personal, la

5 https://en.wikipedia.org/wiki/Alex_Dey
6 http://www.tomhopkinsvt.com/
7 https://es.wikipedia.org/wiki/William_Walker_Atkinson

influencia Neurolingüística en la Reprogramación Mental (antes conocida como Influencia Psíquica), el pensamiento de fuerza, la fuerza de voluntad y la psicología práctica; ***Napoleón Hill***[8] Escritor Estadounidense, nacido el 26 de octubre de 1883 Es considerado el autor de autoayuda y superación más prestigioso del mundo. Fue asesor de varios presidentes de Estados Unidos. Su Libro "*Piense y hágase Rico*" (*Think and Grow Rich*) es considerado uno de los libros más vendidos del mundo; ***Tom Hopkins***[9] Nacido en USA en 1945 aprox. se hizo millonario a los 27 años, y a los 30 se convirtió en el más importante entrenador de ventas de bienes raíces de los Estados Unidos. A los 35 escribió el Bestseller "*Cómo dominar el arte de vender*", del cual se han vendido más de un millón doscientos mil ejemplares, en ocho idiomas y en 27 países diferentes. Desde 1976, Hopkins es presidente de *Tom Hopkins International*, y está reconocido como el más renombrado entrenador mundial de ventas y conferencista motivacional; ***Rhonda Byrne***[10] Australiana nacida el 12 de Marzo, 1951, es una conferencista, productora de radio y televisión que ha triunfado con sus publicaciones espirituales y de autoayuda. Conocida por su primer libro "***El Secreto***" que fue una adaptación de un documental que había producido sobre *la Ley de la Atracción* entre las personas. De ella se dice que "tiene una comprensión magistral de la mente humana" y a 2021 una de las 100 personas vivas más influyentes espiritualmente; ***T-Harv Ecker***[11] es un escritor, empresario y orador motivacional Canadiense, conocido por sus teorías sobre la riqueza y la motivación. Nacido el 10 de junio de 1954 Es autor del libro "*Los Secretos de la Mente Millonaria"*.

Por lo tanto *La Técnica de Ventas Inmobiliarias* ***PERCIA***[12] se suma al resultado práctico del estudio sobre el arte de vender que otros autores comprobaron en su momento de acuerdo a su propio estilo y forma de negociar.

Compartir todos estos conocimientos comprueba que "El Entrenamiento Ejecutivo o Executive Coaching "*es un proceso que persigue como objetivo principal el máximo*

8 https://es.wikipedia.org/wiki/Napoleon_Hill
9 http://www.tomhopkinsvt.com/
10 https://es.wikipedia.org/wiki/Rhonda_Byrne
11 https://es.wikipedia.org/wiki/T._Harv_Eker
12 Autor: Fernando Alonso – Instagram @PropiedadLatina

desarrollo profesional y personal de la persona que lo recibe, en donde realizado de forma óptima y adecuada, puede resultar en una gran transformación" [13]

1.5.4 **Alcance** – Este Texto no pretende ser un diccionario de conceptos técnicos del mundo inmobiliario que el lector posiblemente ya domine.

Lo que se pretende con este Texto es aprender a vender Inmuebles con la técnica de ventas adecuada. De esta forma el Avaluador que quiera ser Asesor Inmobiliario desarrollando la metodología aquí expuesta queda altamente entrenado para el probable cierre de negocios inmobiliarios de forma constante.

Ciertamente la forma de negociar bienes inmuebles que aquí se expone ha logrado superar las propias expectativas del autor de esta monografía de grado y por ello EL se siente preparado para entrenar a otras personas y enseñar cómo se aplica esta exitosa metodología logrando "***..Que quien venda lo haga a satisfacción y que quien compre lo haga con felicidad de tal manera que el trabajo del Asesor Inmobiliario se vea recompensado..***" [14]

1.6 MARCO DE REFERENCIA

1.6.1 **Marco Teórico** Hasta hace poco con el nacimiento de la Ley del Avaluador, esta actividad dejo de ser considerada un oficio y se convirtió en una profesión que requiere estudios y conocimientos técnicos al respecto. Y para hacer de su actividad algo bien profesional el Estado lo apoya permitiéndole adjuntar a sus informes valuatorios una Certificación vigente de acuerdo a su especialidad en Avalúos Urbanos, Rurales etc. Y que viene acompañada de una Certificación RAA.

Así que el Avaluador a diferencia del Agente de Bienes Raíces es un profesional altamente capacitado en sistemas de información geográfica, en el conocimiento de la Ley y en la Investigación científica del mercado inmobiliario; tiene el apoyo del

13 Frase fuente: Wikipedia
[14] *Frase autor: Fernando Alonso Pérez 2008*.

Estado y está sujeto a sanciones disciplinarias por el no cumplimiento de la Normatividad Vigente.

Por lo tanto podríamos concluir que a diferencia del Avaluador el Asesor Inmobiliario y/o Agente de Bienes Raíces en Colombia está prácticamente solo! Casi nadie lo apoya (..*ni siquiera entre ellos mismos* ..); El Asesor Inmobiliario *está catalogado como un oficio más* y que "*si le pagan pues bien y si no también*".

Su único respaldo por parte del Estado está por allá descrito en un par de líneas del código de comercio cuando dice ambiguamente que: "***artículos 1340 y 1341 el corretaje de Bienes Raíces es un servicio de simple contacto verbal que hace un intermediario, promotor, comisionista y/o agente inmobiliario entre dos personas naturales o jurídicas para que ellos hagan un negocio de compra y venta. Adicionalmente para la ejecución de esta actividad laboral no se requiere que medie un contrato escrito entre los interesados***.." FIN (Este es todo el apoyo por parte de la Legislación en Colombia al Asesor Inmobiliario).

Sin embargo para claridad y transparencia de los futuros negocios que haga el Asesor Inmobiliario se recomienda que siempre se pacte o medie un documento o acuerdo que se denominara: "***Contrato de Corretaje Inmobiliario***" para asegurar que el contratante pague los honorarios correspondientes.

A pesar de todo hay algunos esfuerzos y nobles ideales de Lonjas que pretenden profesionalizar esta actividad laboral así que a continuación se citan par de conceptos genéricos de artículos hallados en Internet que hablan de "*La certificación profesional como requisito del ejercicio inmobiliario en Colombia*" [15]:

"…En la actualidad la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (Fedelonjas) está impulsando con fuerza la certificación profesional como requisito del ejercicio inmobiliario en Colombia. Una de sus iniciativas es el convenio con La National Association of Realtors (NAR) que se propone alinear a los agentes inmobiliarios debidamente registrados con su código de ética internacional y así incrementar la

[15] *Cita MLA Hernández Beltrán, Sandra Catherine, and Hernando Perdomo. La Certificación Profesional Como Requisito Del Ejercicio Inmobiliario En Colombia. 2018*.

confiabilidad y competitividad del sector también lo es su estímulo por llegar a formalizar a nivel legal la regulación de quienes prestan este servicio..” ;

“..el ***Artículo 26 de la Constitución Política de Colombia*** *señala que: “Las ocupaciones, artes y oficios que no exijan formación académica son de libre ejercicio, salvo aquellas que impliquen un riesgo social” (Constituyente, 1991) en el caso de los agentes inmobiliarios su actuación se desarrolla en ocasiones en condiciones formales, pero también en informales; sus decisiones tienen un riesgo social inherente porque generan consecuencias en la economía del país y en el bienestar de las personas que invierten. En ese orden de ideas también es preciso tener en cuenta que muchas de las transacciones realizadas involucran los ahorros de toda una vida de las familias”* [16]

Así que del concepto general anterior se entiende que la Constitución Nacional de Colombia permite la identificación de oficios y ocupaciones que implican “***un riesgo social”*** y esta fue la base para el nacimiento de la Ley del Avaluador (Ley 1673 de 2013) y ***que tiene por objeto regular y establecer responsabilidades y competencias de los Avaluadores en Colombia para prevenir riesgos sociales de inequidad, injusticia, ineficiencia, restricción del acceso a la propiedad, falta de transparencia y posible engaño a compradores y vendedores o al Estado.***

Se tiene conocimiento de que *Fedelonjas* fue la entidad que dio impulso y gestión el desarrollo de esta Ley que profesionalizo el oficio del Avaluador convirtiéndolo en una Profesión de Calidad. Así mismo ahora está impulsando la creación de una Ley que cobije el oficio del Asesor Inmobiliario porque está más que comprobado que es una actividad que conlleva de igual forma un riesgo social.

Este proyecto de Ley se llama:

“PROYECTO DE LEY NUMERO 124 DE 2017 SENADO por medio del cual se dictan normas en intervención económica del Estado en la economía en materia de intermediación inmobiliaria y se establecen otras disposiciones en materia de control de calidad en la prestación de tales servicios”

[16] La certificación profesional como requisito del ejercicio inmobiliario en Colombia https://pdfs.semanticscholar.org/baca/b6f033fd6e7bd671a1d0cda95ddbf6fdc746.pdf

Pero a la fecha Mayo del año 2023 esta propuesta de Ley todavía no se le ha dado trámite en el congreso de la Republica y entretanto cualquier ciudadano puede consultar el contenido del texto completo y su radicado de la misma en el siguiente Link:
http://leyes.senado.gov.co/proyectos/images/documentos/Textos%20Radicados/proyectos%20de%20ley/2017%20-%202018/PL%20124-17%20Intermediacion%20Inmobiliaria.pdf

En resumen esta nuevo proyecto de Ley (124 de 2017) tiene como Objeto y comprende "el régimen normativo aplicable a los intermediarios inmobiliarios que operen en el territorio nacional , con el fin de establecer sus derechos y obligaciones, de manera tal que se generen mecanismos de protección de frente a los eventuales riesgos sociales derivados de la actividad .Igualmente, esta Ley propende por el reconocimiento general de la actividad de los intermediarios inmobiliarios y el control de calidad de tales servicios" (http://leyes.senado.gov.co/proyectos/index.php/textos-radicados-senado/p-ley-2017-2018/1014-proyecto-de-ley-124-de-2017)

En conclusión lo hasta aquí expuesto comprueba que hay una afinidad entre las Profesiones de Avaluador y la de Asesor Inmobiliario y que ambas tienen en común que conllevan un Riesgo Social. Y que ambas deben ser reguladas, y que una puede ser consecuencia de la otra, que son integradoras y que dependiendo de la interpretación podrían ser o no excluyentes para evitar el conflicto de intereses. (Nótese que esto último no se contempla en ninguno de los apartes del proyecto de Ley 124 de 2017)

Por último: no hay nada mejor para un Asesor Inmobiliario que ***vender con Avalúo en Mano!*** puesto que una vez hallado el valor de mercado[17] se evitan los precios de especulación y las burbujas inmobiliarias.

[17] "Desde el punto de vista del ofertante y estudio concienzudo del tipo de consumidor" (concepto personal)

1.6.2 **Marco Conceptual.** Para marcar diferencias a continuación se presentan algunas definiciones sobre conceptos generales del sector Inmobiliario. Esto debido a que en el mercado algunas personas confundan la labor de un Asesor Inmobiliario o Agente de Bienes Raíces que impulsa una venta con la labor de un Avaluador creyendo que el Asesor Inmobiliario también hace las actividades de tasador[18].

Por ello es importante conocer las diferencias entre agente asesor inmobiliario y la de valuador inmobiliario[19] uno u otro juegan un rol fundamental en la compraventa de una propiedad. A pesar de que sus actividades ocasionalmente pueden coincidir frecuentemente estos actores llegan a diferentes conclusiones acerca del valor de un mismo inmueble.

A. Hábitos y Términos Técnicos del "Argot Inmobiliario"

A continuación presento algunos conceptos generales del mundo Inmobiliario y otros conceptos traídos del Código Civil Colombiano que se basa en Derecho Romano. Estos conceptos son importantes porque un Asesor Inmobiliario Agente de Bienes Raíces debe conocer bien el producto que está vendiendo. Un Código Civil es un conjunto unitario, ordenado y sistematizado de normas de Derecho privado, es decir, un cuerpo legal que tiene por objetivo regular las relaciones civiles de las personas físicas, jurídicas, privadas o públicas. En este último caso siempre que actúen como particulares desprovistas de "imperium".

Imperium es un término latino que se traduce como «dominio» y cuyo significado moderno es el poder público. En la Antigua Roma significaba el poder de mando y castigo, de índole militar, del gobernante sobre los ciudadanos convocados a la guerra y el dominio sobre los territorios conquistados.

Con esto último se debe tener en cuenta que este trabajo monografía de grado trata de ejercicios de compraventa de bienes inmuebles entre particulares y no entre el

[18] Un Tasador o Tasadora es quien determina el valor de una propiedad mueble o inmueble. Un Tasador puede ser cualquier persona que cumpla la premisa de estar formado como valuador e informado de la realidad del mercado.
[19] https://es.aidy.co/agente-inmobiliario-vs-valuador-inmobiliario/

Estado y los Particulares o viceversa. Debido a que (como bien se sabe) cuando el Estado ofrece comprar simplemente adquiere y no hay posibilidad de ningún tipo de negociación. A esto le podremos llamar *enajenación forzada* así sea que se concrete precio mediante avalúos en donde se halló valores de mercado.

1.6.2.1 ¿**Concepto de Bienes según el Código Civil?**

En Derecho, *bien* es todo inmueble, mueble o derecho valorizado en dinero o susceptible de ser valorizado, que tiene su propia individualidad y, casi siempre utilidad para quien es su dueño o poseedor.

1.6.2.2 ¿**Concepto de Mueble según el Código Civil?**

Para esta definición debemos empezar fragmentando el Código Civil desde el CAPÍTULO I. DE LAS COSAS CORPORALES cuando dice que:

Artículo 654. Las cosas corporales: Las cosas corporales se dividen en muebles e inmuebles.

Artículo 655. Muebles: Muebles son las que pueden transportarse de un lugar a otro, sea moviéndose ellas a sí mismas como los animales (que por eso se llaman semovientes), sea que sólo se muevan por una fuerza externa, como las cosas inanimadas.

1.6.2.3 ¿**Qué es Inmueble, Bienes Raíces, Predio según el Código Civil**?

Del LIBRO II Código Civil, De los bienes y de su dominio, posesión, uso y goce tenemos:

Artículo 653. Concepto de Bienes**:** Los bienes consisten en cosas corporales o incorporales.

Corporales son las que tienen un ser real y pueden ser percibidas por los sentidos, como una casa, un libro. *Incorporales* las que consisten en meros derechos, como los créditos y las servidumbres activas.

Artículo 656. Inmuebles: Inmuebles o fincas o **bienes raíces** son las cosas que no pueden transportarse de un lugar a otro; como las tierras y minas, y las que adhieren permanentemente a ellas, como los edificios, los árboles las casas y veredas se llaman **predios** o fundos.

1.6.2.4 **¿Concepto de Derechos y acciones según el Código Civil?**

Artículo 667. Derechos y acciones: Los derechos y acciones se reputan bienes muebles o inmuebles, según lo sea la cosa en que han de ejercerse o que se debe. Así, el derecho de usufructo sobre un inmueble, es inmueble. Así, la acción del comprador para que se le entregue la finca comprada, es inmueble; y la acción del que ha prestado dinero para que se le pague, es mueble.

1.6.2.5 **¿Concepto de dominio según el Código Civil?**

Artículo 669. Concepto de dominio: El dominio que se llama también propiedad es el derecho real en una cosa corporal, para gozar y disponer de ella, no siendo contra ley o contra derecho ajeno.

1.6.2.6 ¿**Concepto Modos de adquirir el dominio según el Código Civil**?

Artículo 673. Modos de adquirir el dominio: Los modos de adquirir el dominio son la ocupación, la accesión, la tradición, la sucesión por causa de muerte y la prescripción.

1.6.2.7 **¿Concepto Contrato de Compraventa según el Código Civil?**

Artículo 1849. **Concepto De Compraventa**. La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquélla se

dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio.

En el Código Civil español se tiene la siguiente definición: “Caracterizándolo como aquél por el que una persona (vendedor) se obliga a entregar una cosa determinada a otra (comprador), y este se obliga a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente”.

1.6.2.8 **¿Concepto Venta y Permuta según el Código Civil?**

Artículo 1850. **Venta y Permuta**. Cuando el precio consiste parte en dinero y parte en otra cosa, se entenderá permuta si la cosa vale más que el dinero; y venta en el caso contrario.

1.6.2.9 **¿Qué es “Persona Hábil para contratar y Obligarse” Según el Código Civil y el Código de Comercio?**

En el Código Civil: *de la capacidad para el contrato de venta* dice El Artículo 1851. <CAPACIDAD>. Son hábiles para el contrato de ventas todas las personas que la ley no declara inhábiles para celebrarlo o para celebrar todo contrato.

Asi mismo El Código de Comercio Colombiano expresa en su Artículo 12. <PERSONAS HABILITADAS E INHABILITADAS PARA EJERCER EL COMERCIO>. Toda persona que según las leyes comunes tenga capacidad para contratar y obligarse, es hábil para ejercer el comercio; las que con arreglo a esas mismas leyes sean incapaces, son inhábiles para ejecutar actos comerciales.

1.6.2.10 **¿Qué se entiende por Enajenación o venta de Bienes Inmuebles?**

La enajenación de bienes es el derecho a la acción de traspasar bienes de un patrimonio a otro, y puede ser debido a un hecho o acto jurídico. La transmisión de un bien puede darse de diferentes formas tales como: Compra; Venta; Renta; Donación.

En un sentido jurídico, desde el punto de vista del Derecho Civil; la enajenación implica la transferencia de un derecho real de un patrimonio a otro. En un sentido

amplio, enajenación implica la transferencia del dominio o cualquier otro derecho real entre dos patrimonios.

Los *bienes Inmuebles* se podrán *enajenar o vender* como regla general por ejemplo por medio de una venta directa, habiendo negociado entre comprador y vendedor previamente su valoración en el mercado.

1.6.2.11 **¿Cómo define el Código Civil Colombiano a las personas?**

Persona es todo ente susceptible de tener derechos y contraer obligaciones. El Código Civil la define en su artículo 73 y 74, el primero las clasifica en naturales y jurídicas; y el segundo las define como todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, estirpe o condición.

1.6.2.12 **¿Qué es la Costumbre Comercial o Mercantil?** [20]

Según la Cámara de Comercio de Bogotá son "Hábitos que crean Normas" y expresa argumentando que "Costumbre Mercantil es el conjunto de prácticas que se repiten y aplican reiteradamente por un grupo de personas frente a un hecho o tema determinado y adquiere obligatoriedad por el hecho mismo de ser una norma creada para usos sociales, siempre que estas no sean contrarias a la ley y se ejecuten de manera reiterada, pública y uniforme".

1.6.2.13 **¿Qué es Consignar o Captar un Inmueble?**

Es un Contrato con el propietario de un bien Inmueble para listarlo o ponerlo en venta en el mercado inmobiliario. Este contrato puede ser verbal o escrito.

A la hora de listar, captar o consignar un inmueble muchos asesores inmobiliarios, agentes de bienes raíces, vendedores o comisionistas, consideran muy importante que el propietario del bien les dejé comercializar solo a él o ella el inmueble de forma exclusiva.

[20] https://www.ccb.org.co/Transformar-Bogota/Costumbre-Mercantil

Aquí se elabora un documento que se nombrara como “Contrato de Exclusividad” que por lo general intimida por su letra menuda al propietario cuando se hace mención del mismo y es entendible que el Asesor Inmobiliario desee querer amarrar su labor a un contrato para no perder tiempo y dinero.

Tan importante como un contrato de consignación por escrito es tener con el propietario un “contrato de confianza”[21]. Las ventas inmobiliarias son un negocio de relaciones y de saber llegar a las personas por lo tanto se debe hacer todo lo posible por ganarse la confianza y el respeto del cliente.

“La confianza es más importante que el dinero. Si tienes confianza, no necesitas dinero”.

El Asesor Inmobiliario debe hacer ver al Propietario que consignar su inmueble para venderlo o arrendarlo tiene sus ventajas ya que Si está buscando ayuda para vender su propiedad o para ponerla en arriendo, este servicio le servirá mucho. La consignación se trata de dejar su inmueble en manos de un experto independiente o una inmobiliaria consolidada para que ellos busquen por El un cliente interesado.

Ventajas si consigna para arriendo un inmueble:

1. La inmobiliaria le cancela su arrendamiento mes a mes así el arrendatario no pague mientras que el inmueble esté ocupado. (Sea con recursos propios de la Agencia Inmobiliaria o con recursos de una Aseguradora).

2. Podrá tener publicidad gratis. El inmueble se gestionará a través de la plataforma de la inmobiliaria, o del Asesor Inmobiliario; periódicos y páginas web especializadas, marketing digital e inteligencia artificial.

3. Tendrá a su disposición Asesores Inmobiliarios de calidad que le ofrecerán el mejor servicio.

[21] https://www.academiainmobiliaria.com/contrato-propietario-poder-listar-consignar-inmuebles/

4. Al dejar en consignación el inmueble al ser devuelto lo entregarán en las mismas condiciones en las que fue entregado.

Ventajas al vender el inmueble consignado:

1. El Asesor Inmobiliario o la Agencia garantizarán que la negociación sea transparente y sin ningún riesgo social o estafa.

2. Para mayor efectividad se publicará el inmueble en páginas web y periódico sin ningún valor.

3. La Inmobiliaria o el Asesor Inmobiliario visitará la propiedad para tomar fotografías y avaluar el valor del predio en el mercado para venderlo con técnicas de marketing digital e inteligencia artificial.

4. La Inmobiliaria o el Agente de Bienes Raíces Independiente también hará todo el papeleo necesario para vender la propiedad. El Asesor Inmobiliario debe hacer ver al propietario que Él no se debe preocupar de nada.

1.6.2.14 **¿Qué son las Comisiones de Venta Inmobiliaria?**

Es un importe económico que recibe un vendedor o Asesor Inmobiliario como ganancia por las ventas realizadas en un periodo de tiempo. La función de ésta comisión es beneficiar también a la Agencia Inmobiliaria con el aumento de ingresos y a los vendedores o Agentes de Bienes Raíces con un pago total o adicional de su salario base por generar flujo de efectivo.

1.6.2.15 **¿Qué es la Retención en la Fuente? Que son Los Impuestos?**

Los impuestos son tributos que cada persona, familia o empresa debe pagar al Estado para costear las necesidades colectivas, contribuyendo así con una parte de sus ingresos. Los impuestos son los tributos más importantes, a través de los cuales, se obtiene la mayoría de los ingresos públicos.

La retención en la fuente es una forma de recaudar anticipadamente el impuesto de la renta, el cual el Estado Colombiano cobra anualmente. Existen otras retenciones, como el reteica del Impuesto de Industria y Comercio y el Reteiva del Impuesto al Valor Agregado. El Impuesto de retención en la fuente se cobra y lo recogen en las notarías al momento de una transacción de compra y venta. Este impuesto es cobrado al vendedor del bien inmueble y es equivalente al uno por ciento (1%) del valor del contrato de compraventa en escritura pública.

Nota: Las notarías cobran impuesto de IVA del diecinueve por ciento (19%) por sus servicios de protocolo, papelería y copias de toda la transacción a los otorgantes de la escritura pública. A esto le llaman “los gastos notariales” (comprador y vendedor).

¿Son las transacciones inmobiliarias objeto de multas por el impago de impuestos?

Sí. En la práctica algunas veces se ve el fenómeno de que las personas venden a un precio real de transacción escrito en la promesa de compraventa (documento privado) pero en escrituras (documento público) registran un precio inferior para evitar pagar altos impuestos. Y como el Estado sabe esto expidió una Ley prohibiendo esta costumbre y multas al respecto.

1.6.2.16 **¿Qué es Impuesto de Beneficencia y Registro?**

Este par de impuestos son cobrados al comprador del bien inmueble. Son Impuestos municipales (Gasto de beneficencia): Representa el uno por ciento (1%) del valor total de la compra del inmueble. Asi mismo existen Impuestos para los derechos de registro de la transacción inmobiliaria en los Certificados de Tradición: Equivale al 5x1.000 sobre el valor total de la venta más el 5x1.000 al valor de la hipoteca en caso dado.

1.6.2.17 ***¿Qué impuestos pagan las inmobiliarias en Colombia?***

Por regla general el arrendamiento de bienes inmuebles está gravado con el impuesto a las ventas a la tarifa general (hoy 19% año 2020-2023) para los rentistas de capital. El arrendamiento de bienes como casas, apartamentos, establecimientos de comercio, locales comerciales, oficinas, bodegas, lotes, etc., está gravado con

ese impuesto. Por lo tanto si la actividad principal para generar ingresos de un propietario son los arrendamientos entonces debe estar inscrito en la DIAN (La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) como "*Rentista de Capital*" a través del RUT (Registro Único Tributario) para así expedir factura El mismo y/o a través de una inmobiliaria puedan recaudar este impuesto para el Estado.

1.6.2.18 **¿Qué son los Seguros de Arrendamiento?**

El seguro de arrendamiento, o póliza de arrendamiento, es una garantía que le permite al arrendador de un inmueble recibir de forma oportuna los valores acordados por arrendamiento, en caso de presentarse un incumplimiento de impago por parte del inquilino.

1.6.2.19 **¿Qué es Ley de Propiedad Horizontal?**

La propiedad horizontal es una institución jurídica que hace alusión al conjunto de normas que regulan la división y organización de diversos inmuebles, como resultado de la segregación de un edificio o de un terreno común.

La ley de propiedad horizontal es una legislación que regula los derechos y las obligaciones de las comunidades de propietarios en conjuntos residenciales edificios condominios, centros comerciales etc.

Esta Ley regula la forma especial de dominio, denominada propiedad horizontal, en la que concurren derechos de propiedad exclusiva sobre bienes privados y derechos de copropiedad sobre el terreno y los demás bienes comunes, con el fin de garantizar la seguridad y la convivencia pacífica en los inmuebles.

En Colombia se trata de La Ley 675 del 2001 o Ley de Propiedad Horizontal y regula los inmuebles donde confluyen derechos de propiedad exclusiva sobre bienes privados, y derechos de copropiedad sobre el terreno y los demás bienes comunes.

1.6.2.20 **¿Qué es Reglamento de Propiedad Horizontal?**

El Reglamento de Copropiedad es un estatuto que fija los derechos y obligaciones de los titulares de las unidades de propiedad horizontal, determinando así los límites que recíprocamente se imponen los copropietarios para la buena convivencia.

Además del contenido básico que en Colombia presenta la Ley 675 de 2001; los reglamentos de propiedad horizontal incluirán las regulaciones relacionadas con la administración, dirección y control de la persona jurídica que nace por ministerio de esta ley y las reglas que gobiernan la organización y funcionamiento del edificio o conjunto.

La forma de funcionar de la Propiedad Horizontal es la siguiente: “yo soy propietario, por ejemplo de un piso (apartamento), y como tal soy independiente de los demás propietarios, pero a la vez soy propietario, con todos los demás, de los elementos comunes del edificio entero (escaleras, ascensor…) en ese orden de ideas para la sana convivencia y mantenimiento de esas zonas comunes el reglamento de propiedad horizontal establece mecanismos para el cobro de expensas comunes o cuotas mensuales de administración basados en los coeficientes de participación de las expensas comunes”.

El coeficiente de participación o coeficiente de copropiedad, es el porcentaje asignado a cada propietario en función solo de la superficie del inmueble de su posesión en metros cuadrados sobre el total del terreno del conjunto residencial.

En cuanto a los edificios constituidos en el régimen de propiedad horizontal de la Ley 675 de 2001, se prevé que los coeficientes se deben calcular con base en el área privada construida de cada bien de dominio particular, con respecto al área total privada del edificio o conjunto.

1.6.2.21 ¿Qué es Condominio y la diferencia con la Propiedad Horizontal?

Un condominio es un bien cuya propiedad recae en más de una persona. No obstante, el término se utiliza con más que todo para referirse a un inmueble

habitado por muchas personas que comparten algunos espacios comunes, espacios que son gestionados y cuidados solidariamente y no por coeficientes de participación.

Un condominio por ejemplo puede ser un edificio de residencias universitarias o apartaestudios (exclusivo para arrendamiento) administrado por una asociación de propietarios o de inversionistas, donde cada unidad habitacional podría tener un dueño o una participación accionaria de este tipo de proyecto de inversión. Un ejemplo en Bogotá lo podríamos encontrar con el proyecto *City U*[22] localizado en el barrio Las Aguas que puede albergar 1700 personas distribuidas en tres (3) edificios de hasta 30 pisos de construcción.

Los condominios y los conjuntos residenciales son espacios que comparten similitudes estructurales. Y con estos dos tipos de vivienda tenemos que:

"Condominio[23], equivale a que varios propietarios son dueños de un bien o parte de ese bien (bienes comunes), pero cada uno a su vez es propietario singularmente de un área en la que están los inmuebles.

Por ejemplo, una extensión de terreno puede ser propiedad de varios dueños, y cada uno opta por tener un lote o parcela de esa extensión grande (condominio) y seguir teniendo otra u otras partes del lote en comunidad o copropiedad para que sirvan a sus lotes individuales; tal como el área de la piscina, la cancha de golf, la carretera de ingreso al interior, los parqueaderos interiores, las cercas.

Con la ley 675 de 2001, art. 84 se posibilita a este tipo de inmuebles someterse a la ley de propiedad horizontal. Y en el Artículo 85. Una figura similar es la **Parcelación**: Cuando una parcelación está conformada por lotes de terreno de dominio particular y por bienes comunes, sus propietarios podrán someterse a las disposiciones de esta ley, en todo cuanto le sea aplicable, en especial a las normas que hacen relación al surgimiento de la persona jurídica, la administración de la parcelación, el

[22] https://www.metrocuadrado.com/noticias/guia-de-propiedad-horizontal/que-diferencia-existe-entre-un-condominio-y-un-conjunto-residencial-2491/
[23] https://diariolaeconomia.com/construyendo/item/4699-city-u-un-concepto-habitacional-exitoso-que-le-apunta-a-la-expansion.html

carácter indivisible de los bienes comunes, el pago de expensas, el cálculo de coeficientes de copropiedad, la resolución de conflictos y las sanciones.

Por el contrario cuando se habla de un proyecto sometido a propiedad horizontal, este nace desde un comienzo con base en lo siguiente: Unidades privadas que tienen salida a la vía pública, y bienes comunes que son de todos los propietarios de unidades privadas en proporción a los coeficientes que establece el propietario inicial o constituyente según los parámetros que consigna la misma ley."

Nótese que no toda co-propiedad de bienes es propiedad horizontal, ni tiene personería; más sin embargo pueden someterse a la ley de propiedad horizontal, en todo cuanto le sea aplicable, en especial a las normas que hacen relación al surgimiento de la persona jurídica, la administración de la parcelación, el carácter indivisible de los bienes comunes, el pago de expensas, el cálculo de coeficientes de copropiedad, la resolución de conflictos y las sanciones.

Hay otra figura parecida es "**La comunidad**" y de ella habla el artículo 2338 del Código Civil y siguientes y se refiere al contrato de cuasi comunidad de una cosa universal o singular entre dos o más personas, que ninguna de ellas haya contratado sociedad, o celebrado otra convención relativa a la misma cosa.**"**

1.6.2.22 **¿Qué es Vivienda? Vivienda VIS; vivienda VIP; vivienda No-Vis?**

La vivienda es un lugar cubierto; es una edificación cuya principal función es ofrecer refugio y habitación a las personas, protegiéndolas de las inclemencias climáticas y de otras amenazas. Es un espacio individual o colectivo donde también se puede construir un hogar. Otras denominaciones de vivienda encontradas son: apartamento, aposento, casa, domicilio, estancia, hogar, lar, mansión, morada, piso, etcétera.

Las viviendas de interés social VIS - es un programa público nacional que busca proveer de una vivienda digna a las personas de menores ingresos dentro del territorio Colombiano, siendo su valor no mayor entre 70 y 135 salarios mínimos. Por otra parte, las Viviendas de Interés Prioritario -VIP- , están dirigidas a la población más pobre del país con precios de hasta 70 salarios mínimos vigentes.

La vivienda VIS está diseñada para que las familias o jóvenes profesionales que quieran comprar su primera vivienda puedan hacerlo gracias a que sus precios son mucho más accesibles y cuenta con subsidios e incentivos económicos que otorga el Gobierno, Cajas de Compensación y ayudas de los municipios de manera permanente.

La vivienda No Vis está diseñada para familias con mayores ingresos, pues este tipo de viviendas cuentan con servicios adicionales que incrementan su valor como cuarto útil, parqueadero sencillo, doble o lineal, prima de altura y normalmente se encuentran en estratos del 4 en adelante, es decir su costo de vida es mayor a la vivienda VIS[24]

1.6.2.23 **¿Qué significado emocional significa tener una Casa?**

Según la Real Academia Española, una casa se identifica como un "edificio de una o pocas plantas destinado a vivienda unifamiliar". Por otro lado, un hogar es un "centro de ocio en el que se reúnen personas que tienen en común una actividad, una situación personal o una procedencia". Un hogar construido en una casa "..es tu centro. Es el lugar desde el cual te enfrentas al mundo y al que acudes para defenderte de él. Como refugio te protege del exterior, asegura tu intimidad y te da una identidad." [25] Por esta razón es que aparte de desear abundancia, prosperidad y riqueza casi todo ser humano quiere tener una vivienda propia que sea su casa de habitación donde pueda construir un hogar. (Kapri)[26]. Allí es donde el Asesor Inmobiliario tiene la oportunidad de hacer un buen negocio que le favorezca económicamente a Él y ayude a otros; con los principios de un ganar-ganar sin hacerle daño a nadie.

1.6.2.24 **¿Qué es Apartamento, Departamento, Piso, Dúplex?**

Un apartamento, departamento o piso, Es un tipo de alojamiento o una unidad de vivienda de una copropiedad que comprende una o más habitaciones diseñadas

[24] https://contex.com.co/vivienda-vis-y-no-vis/
[25] https://www.estudioperpendicular.com/tu-refugio-emocional-el-hogar/
[26] *Kapri* - Término acuñado por Fernando Alonso: "Casa, Abundancia, Prosperidad y Riqueza"

para proporcionar instalaciones completas para un individuo o una pequeña familia. Un apartamento Tipo dúplex: es una vivienda constituida por la unión de dos pisos superpuestos, conectados interiormente por una escalera.

1.6.2.25 **¿Qué es un Lote de Terreno? ¿Una Casa-Lote?**

Lote es sinónimo de la palabra parcela. Proviene del francés *parcelle* y hace referencia a una porción de terreno que puede ser utilizada de diferentes formas. La palabra parcela se usa frecuentemente en el planeamiento urbanístico.

¿Cuál es la diferencia entre un lote y un terreno?

En primer lugar, todos los lotes pueden considerarse terrenos, pero no todos los terrenos pueden considerarse lotes. El lote es una propiedad lista para construir una casa o un edificio de acuerdo a una norma urbanística y de eso depende su valor en el mercado.

En el mercado se podrá encontrar que esta para la venta una Casa-Lote en zonas urbanas; es decir es la costumbre comercial con que se denota el ofrecimiento en compraventa de un terreno que posee una casa construida que ya cumplió su vida técnica o que está en ruinas y que demoliéndola o reformándola presenta la oportunidad de un gran negocio.

Un terreno, por ejemplo, puede dividirse en varios lotes. Es habitual el uso de la noción de lote para hacer referencia a la parcela obtenida mediante la división de una superficie que será destinada a la edificación. Una superficie, en este marco, puede dividirse en varios lotes.

Es frecuente hablar de lotes al referirse a las partes en que se subdivide un terreno, que puede destinarse a la construcción o a actividades agropecuarias, que teniendo en su origen un único dueño, al lotearse, permite que el dominio sea adquirido por varias personas que serán propietarios de cada lote.

1.6.2.26 **¿Qué es Un Edificio Multifamiliar?**

Es un recinto donde unidades de vivienda superpuestas albergan un número determinado de familias, cuya convivencia no es una condición obligatoria.

Aquí el edificio está constituido por viviendas agrupadas con accesos y elementos comunes, resolviendo en régimen de propiedad horizontal o comunidad de propietarios el mantenimiento y utilización de los elementos y servicios comunes y las reglas de vecindad.

Para marcar diferencias tenemos que vivienda unifamiliar: Es aquella en la que una única familia ocupa el edificio en su totalidad a diferencia de las viviendas colectivas con propiedad horizontal.

1.6.2.27 **¿Qué es Una Finca, Hacienda, Quinta?**

La noción de finca se emplea para nombrar a un inmueble, que puede ser una propiedad urbana o rural. ... Una finca, por lo tanto, puede tratarse de una vivienda con diferentes características, aunque el término suele asociarse a la tierra o al predio en general que incluye el edificio en cuestión. La finca representa el bien inmueble por excelencia: la tierra.

Entonces tenemos que Una finca es un terreno delimitado que puede ser tanto urbano como rural. Una hacienda es una finca rural destinada a uso agrícola. Y una quinta suele referirse a una casa de campo que se utiliza como recreo o para vacaciones.

1.6.2.28 **¿Secretos estándar para la venta de una vivienda al mejor precio?**

A continuación rediseño un artículo visto en la BBC[27] Online según mi criterio:

1. Empezar a preparar todo lo antes posible meses previos sanear documentos
2. Buscar ayuda profesional de un Avaluador y un Asesor Inmobiliario
3. Remodela, acomoda, limpia, juega al rol de comprador, practica vender
4. Controle sus gastos de remodelación. Evita sobrecostos que no se recuperan
5. Deje trabajar al Asesor Inmobiliario quien sabrá cómo vender. No lo interrumpa
6. Venda con "*avalúo en mano*" para mantener el ritmo y estar dentro del valor de mercado para su tipo de propiedad. *Si no hay cierre de Negocio no hay venta!*

[27] https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/06/150603_vert_cap_finde_como_vender_casa_en_un_mes_yv

1.6.2.29 **¿Qué es un Inmueble en Predio Urbano?**

Son aquellos inmuebles que se encuentran en zonas así catalogadas por los Planes de Ordenamiento Territorial y la Norma Urbanística, tales como casas, edificios, locales y terrenos urbanos urbanizables.

Los predios urbanos se encuentran en sitios poblados. Suele designarse así a todo predio favorecido con los servicios públicos de municipio como acueducto, alcantarillado, energía, calles, andenes, carreteras etc.

1.6.2.30 **¿Qué es un Inmueble en Predio Rural?**

Son aquellos inmuebles de uso agrario, ubicados en zona rural destinados a la actividad agropecuaria y catalogado así por el plan de ordenamiento territorial y normas urbanísticas. Comprende también a aquellos predios ubicados en área de expansión urbana destinados a alguna actividad agropecuaria y que no cuentan con habilitación urbana.

1.6.2.31 **¿Qué es Precio?**

Precio es un término que se utiliza para la cuantía que se solicita, ofrece o paga por un bien o servicio. El precio de venta de un bien inmueble es un hecho histórico ya sea de conocimiento público o confidencial.

1.6.2.32 **¿Qué significa “Construir el Precio”?**

Para mi concepto personal construir el precio es llegar a un punto de equilibrio entre comprador y vendedor de un inmueble. Es decir que el precio se construye entre los dos actores del mercado: El Propietario y el Consumidor de tal manera que Un precio justo para las partes será aquel en que quien venda lo haga a satisfacción y que quien compre lo haga con felicidad, con agrado, con esperanza, con la expectativa de que hizo una excelente inversión. Es decir aquí hubo un ganar-ganar para las partes. Independientemente si se compra o vende a valor de mercado.

1.6.2.33 **¿Qué es valor de Mercado?**

El valor de mercado es el precio de un producto, bien o servicio de acuerdo a la oferta y demanda del mercado, en un determinado momento del tiempo.

Etimológicamente VALOR es una cualidad que confieren las personas a las cosas comunes o hechos. Es una estimación ya sea positiva o negativa. Se puede decir que la existencia de un valor es el resultado de la interpretación que hace el sujeto de la utilidad, deseo, importancia, interés, belleza del objeto.

1.6.2.34 **¿De qué trata La Ley Del Avaluador en Colombia?** :

Se trata de la **LEY 1673 DE 2013** (Julio 19), Por la cual se reglamenta la actividad del Avaluador.

Esta Ley tiene como objeto regular y establecer responsabilidades y competencias de los Avaluadores en Colombia para prevenir riesgos sociales de inequidad, injusticia, ineficiencia, restricción del acceso a la propiedad, falta de transparencia y posible engaño a compradores y vendedores o al Estado. Igualmente la presente ley propende por el reconocimiento general de la actividad de los Avaluadores. La valuación de bienes debidamente realizada fomenta la transparencia y equidad entre las personas y entre estas y el Estado colombiano.

Definiciones importantes que se describen esta Ley:

a) **Valuación**: Es la actividad, por medio de la cual se determina el valor de un bien, de conformidad con los métodos, técnicas, actuaciones, criterios y herramientas que se consideren necesarios y pertinentes para el dictamen. El dictamen de la valuación se denomina avalúo;

b) **Avalúo Corporativo**: Es el avalúo que realiza un gremio o lonja de propiedad raíz con la participación colegiada de sus agremiados;

c) **Avaluador**: Persona natural, que posee la formación debidamente reconocida para llevar a cabo la valuación de un tipo de bienes y que se encuentra inscrita ante el Registro Abierto de Avaluadores;

d) **Registro Abierto de Avaluadores - RAA**: Protocolo a cargo de la Entidad Reconocida Autorregulación de Avaluadores en donde se inscribe, conserva y actualiza información de los Avaluadores, de conformidad con lo establecido en la presente ley;

e) **Sector Inmobiliario**: Sector de la economía nacional compuesto por las actividades y servicios inmobiliarios que involucran las siguientes actividades: Valuación de todo tipo de inmuebles, venta o compra, administración, construcción, alquiler y/o arrendamiento de inmuebles, promoción y comercialización de proyectos inmobiliarios, consultoría inmobiliaria, entre otras actividades relacionadas con los anteriores negocios.

1.6.2.35 ***¿Qué hace un Avaluador Inmobiliario*?**

Un valuador inmobiliario, también conocido como tasador, (*appraisals*) se encarga de examinar la propiedad para determinar su valor en el momento de la venta o promoción. Para conocer su valor en el mercado, el Avaluador inspecciona personalmente cada propiedad para reunir datos como: Medidas de terreno y construcción; Planos y fotografías del sector interior y exterior de toda la propiedad; información sobre el uso de la propiedad de conformidad con la Normatividad Urbana; información de la vetustez y calidad arquitectónica de toda la propiedad; las características de la propiedad que pueden afectar su valor comercial.

De por si el Avaluador Inmobiliario tiene ciertas responsabilidades como son examinar de cerca las condiciones del mercado actual donde se encuentra ubicado el inmueble objeto de Avalúo. Debe incluir en sus informes análisis de "comparaciones", o propiedades similares que estén en venta o se hayan vendido en la zona recientemente cuyos precios históricos estén cerca al valor del inmueble en cuestión.

Durante todo el proceso los profesionales en Avalúos Inmobiliarios mantienen un registro constante de sus observaciones y los datos que han obtenido con el fin de verificar y respaldar el valor estimado final, así como lo hace *Tinsa* que es un grupo europeo especializado en servicios de valoración inmobiliaria, desde tasaciones de

inmuebles con visita de técnicos especialistas hasta el desarrollo de software y generación de datos para que otras instituciones y empresas realicen sus propias valoraciones estándar en Europa.

Nota importante: A diferencia de los Asesores Inmobiliarios a los Avaluadores no se les paga sus honorarios por comisión, sino que cobran un monto fijo y no adquieren un interés en las necesidades de los clientes más allá de proveer una estimación de la venta o de la compra.

De hecho, En Colombia los Avaluadores deben indicar claramente que son profesionales en avalúos prestando su servicio técnico y no defensores de compradores o clientes. Es decir que los informes de avalúos que presentan con firma y Registro RAA son imparciales para así evitar las malas interpretaciones y el conflicto de intereses.

A pesar de esto muchas Agencias Inmobiliarias destacan en sus brochures y portafolio de servicios que "hacen Avalúos" sin tener en cuenta que deben ser elaborados por un especialista colegiado con RAA. Por lo tanto el que contrate un Avalúo Inmobiliario a través de una Agencia Inmobiliaria debe cerciorarse que el Informe final de Avalúo sea presentado por una persona idónea y con Certificación RAA. De lo contrario se estaría transgrediendo la Ley y normatividad vigente.

1.6.2.36 ***¿Qué hace un Agente de Bienes Raíces y/o un Asesor Inmobiliario****?*

Un Agente de Bienes Raíces Asesor Inmobiliario es una persona que promociona, asesora y ayuda a sus clientes a arrendar comprar o vender sus propiedades comerciales o residenciales. Estos asesores inmobiliarios generalmente trabajan con Brokers o directores de una Agencia Inmobiliaria, quienes en algunos países a diferencia de Colombia están certificados para gerenciar una agencia inmobiliaria.

Algunos agentes también son Brokers, pero prefieren trabajar únicamente como agentes, porque puede que no quieran agregar la responsabilidad y carga de trabajo como manager de una agencia inmobiliaria. Una Agencia Inmobiliaria por lo general trabaja con Ventas y su fuerte sobretodo son los arrendamientos.

Por lo general los Asesores Inmobiliarios Independientes carecen de la infraestructura que puede proveer un Broker o tener un agencia propia. Los Brokers o directores de agencia también son conocidos como “Corredores Inmobiliarios” y los Asesores Inmobiliarios son conocidos como “Comisionistas de Ventas Inmobiliarias”.

Hacerse “Vendedor a comisión” puede ser muy rentable si logra dominar alguna técnica de ventas que lo convierta en un vendedor profesional.

Un Asesor Inmobiliario trabaja estrechamente con los clientes para determinar lo que ellos desean en una posible compra o venta, y conociendo cuál es su presupuesto disponible así mismo le presenta y ayuda a encontrar el predio que mejor se ajuste a sus necesidades y expectativas. Acompaña al cliente comprador o al cliente vendedor en el proceso de cierre de negocio, ayudándoles a navegar por el complicado papeleo y evadiendo los obstáculos que se puedan presentar.

1.6.2.37 **¿Qué es un *Real Estate Agent:***

Es decir “Agente de Bienes Raíces como alguien que organiza la venta, alquiler o administración de viviendas, terrenos y edificios para los propietarios”

1.6.2.38 **¿Qué es un *Real Estate Broker:***

Es decir “Corredor de Bienes Raíces como una persona o una empresa que compra y vende casas, terrenos y edificios para sus propietarios”

1.6.2.39 Qué es **“El Acto Jurídico de La Venta”?**

El acto Jurídico de la Venta es un contrato en virtud del cual una parte se compromete a entregar una cosa determinada, y la otra a pagar por ella un precio cierto expresado en dinero. Por ejemplo la firma de *una Promesa de Compraventa* o la firma de *La Escritura Pública de Compraventa.*

1.6.2.40 **¿Qué es y que hace *Fedelonjas?***

La “Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz”, Fedelonjas, agremia a 20 Lonjas de propiedad raíz, con más de 1.000 miembros y 10.500 agentes

inmobiliarios, tiene más de 40 años de trayectoria en la construcción de un mercado inmobiliario de calidad, responsabilidad y compromiso con el desarrollo del país." [28]

1.6.2.41 **¿Qué es la Certificación RAA *"Registro Abierto de Avaluadores"?***

Se entiende que es una certificación del Avaluador y de los avalúos que El realiza y se consigue a través de la página web www.RAA.org.co. Esta Web site es una plataforma (colegiatura) en donde cualquier ciudadano puede consultar Online el Código asignado a un Avaluador y la validez del certificado que haya adjuntado a algún informe Valuatorio hecho por este.



Figura 1 – Print Screen Pagina web www.RAA.org.co a Fecha Lunes 03 Agosto 2020

1.6.2.42 **¿Que es la *ERA* - "*Entidad Reguladora de Avaluadores*"?**

ERA es la Sigla de un organismo disciplinario llamado "Entidad Reguladora de Avaluadores" de las cuales hasta la fecha (Agosto año 2020) solamente existen dos

[28] https://www.fedelonjas.org.co/

(2) en el mercado y que por sus siglas son reconocidas como A.N.A (Autorregulador Nacional de Avaluadores) y A.N.A.V (Corporación Colombiana Autorreguladora de Avaluadores) ambas han cumplido con los requerimientos para ejercer su función y han sido autorizadas por la Superintendencia de Industria y Comercio para ello.

Como dato curioso se tiene que las oficinas donde funciona www.RAA.org.co son externas a la Superintendencia de Industria y Comercio y son contiguas dentro del mismo edificio donde funciona A.N.A y donde también funciona las oficinas del RNA (Registro Nacional de Avaluadores) y esto se entiende porque así lo determino la Ley del Avaluador y es que a las ERAS les asiste la administración de esa plataforma tecnológica.

Como sea el Gremio Avaluador todavía está en un importante proceso de caos y ajustes, construcción del mercado de agremiaciones ERA; delegación de funciones y aunque el RAA no es perfecto por lo menos la súper delego en su momento a quienes sabían cómo construir ese mercado.

Esto se asemeja al control de la música que tiene en Colombia Sayco & Acinpro en donde no se reconoce más operadores para esta actividad. O al sistema RUNT para los vehículos donde se validan las Revisiones Tecnicomecanicas y el SOAT.

En conclusión el redactor de esta Monografía de Grado como concepto personal opina que el RAA podría ser mejor una *Asociación Publico Privada* que y que ojala existiesen muchas ERAS en el mercado para que el Avaluador tenga opciones de colegiatura de donde escoger para afiliarse

La competencia es buena y para que las ERAS mantengan a sus afiliados deben ofrecer cosas que no hagan los otros como por ejemplo cursos de capacitación, precios bajos de afiliaciones, servicios de abogados, principios bien definidos, disciplina y apoyo en procesos jurídicos.

Asi la Superintendencia de Industria y Comercio velaría que la sana competencia no controvierta el espíritu y principio funcional de la ERA es decir la disciplina, la

vigilancia y control para que sus Avaluadores se ciñan a la Ley del Avaluador. La *Súper* ejercerá sus funciones de forma totalmente imparcial y en donde la interpretación de la norma será una sola.

A no ser que las ERAS se dediquen a certificar solamente la idoneidad del Avaluador y de sus informes valuatorios con lo que están haciendo vigilancia y control pero no deberían ejecutar acciones disciplinarias en contra de sus afiliados porque recordando en su momento a el Ex –Magistrado y Especialista en Derecho constitucional Alfredo Bernal Sierra[29] e interpretando sus conceptos podemos decir que "..se delega en terceros la responsabilidad del Estado en la función de investigar y adelantar juicios disciplinarios contrariando El principio de favorabilidad (artículo 53 de la Constitución Política y articulo 21 del Código Sustantivo del Trabajo) que consiste en que al ciudadano se le aplicara la ley más favorable a sus intereses, o la menos restrictiva..".

Esto sucede cuando la ley que regula un aspecto específico cambia, y la nueva ley resulta más favorable para el contribuyente o ciudadano. Pero qué hacer si a la larga las ERAS crean y adoptan sus propias reglas de autorregulación convirtiéndose ellas en "pequeños juzgados" motivo por el cual un Avaluador determine abandonarla y pasarse a otra ERA menos inquisidora (?).

En resumen respecto al trabajo del Avaluador se opina que para ejercer un control judicial de actos Administrativos disciplinarios en contra de Él; los casos deben ser resueltos directamente por una Entidad del Estado y no por terceros.

1.6.2.43 ***Qué estudiar para ser Avaluador***?[30]

Para ser Avalador en Colombia entre otras cosas se requieren conocimientos técnicos en planes de ordenamiento territorial POT, conocimientos económicos y arquitectónicos. El gremio de Avaluadores en Colombia es muy variado, está conformado por profesionales, técnicos y tecnólogos de toda índole, lo que deja un

[29] https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=63600
[30] https://www.larepublica.co/especiales/especial-avaluos-septiembre-2019/profesionales-tecnologos-y-tecnicos-pueden-ser-evaluadores-de-predios-2915170

margen de interpretación muy amplio sobre cuáles son las capacidades académicas que debe tener un Avaluador.

La Ley 1673 de 2013, por la cual se reglamenta la actividad del Avaluador, específica que puede ejercer el oficio como profesión todo aquel que esté inscrito en el Registro Abierto de Avaluadores (RAA), y delegó a las Entidades Reconocidas de Autorregulación (ERA) la función de examinar a cada aspirante y, después de un estudio individual, inscribirlo en el registro, que es único, oficial y nacional. Aunque la ley exige que los Avaluadores tengan ciertos conocimientos específicos y generales, no determina cuáles profesiones son propias del ejercicio de avaluar. Esto permite a las ERA examinar un amplio número de aspirantes que demuestren tener la experiencia o competencias para esta profesión.

Para ser Avaluador es obligatorio presentar ante las ERA el programa de estudios profesional, Especialización de Posgrado[31], técnico o tecnólogo que cursó en una institución avalada por el Ministerio de Educación Nacional, pues la Ley exige a estas entidades la lectura y análisis del programa para determinar si el aspirante tiene los conocimientos requeridos ya que esta actividad implica "*Un Riesgo Social*".

"La Ley exige tener un comité de decisiones, que está conformado por Avaluadores, profesionales de toda índole, que han ayudado a encasillar los programas académicos de los candidatos", explica el director jurídico del Autorregulador Nacional de Avaluadores (ANA), una de las entidades ERA acreditadas.

Expertos en Avalúos piensan que "todos los Avaluadores deben estar capacitados para valorar las diferencias geográficas, topográficas de los terrenos, su componente económico área, ubicación, estado de conservación y demás condiciones de los inmuebles antes de dar el respectivo informe técnico de Avalúo".

La Ley no diferencia sobre quién puede o no ser Avaluador. Los aspirantes a esta profesión solo deben demostrar ante las ERA tener los conocimientos para ejercer en alguna de las trece (13) categorías del gremio demostrando más de 750 horas de capacitación.

[31] El mejor de todos es el Pensum Académico de Especialización en Avalúos de la Facultad de Ingeniería de La Universidad Distrital Francisco José de Caldas en Bogotá; donde cada materia tiene docentes especializados unos con Maestrías y otros con Doctorados en curso. https://ingenieria.udistrital.edu.co/mod/page/view.php?id=254

Las profesiones más afines con el oficio de Avaluador son Arquitectos para avaluar inmuebles; ingenieros ambientales para avaluar recursos naturales; ingenieros civiles para obras de infraestructura; restauradores para edificaciones de conservación; expertos en computación para maquinaria fija y móvil; mecánicos de trenes y naves para maquinaria de equipos especiales; artistas para obras de arte y orfebrería; veterinarios y zootecnistas para semovientes y abogados para intangibles especiales.

Como experiencia personal el creador de esta Monografía de Grado comenta que El tiene un título profesional como *Administrador de Empresas de la Universidad del Valle* y por motivos laborales trabaja en el Sector Inmobiliario como Agente de Bienes Raíces y Asesor Inmobiliario. y para mejorar su desempeño planea graduarse como Especialista en Avalúos de la Universidad Distrital FJC y escogió esta Universidad luego de comparar pensums académicos de diferentes academias llegando a la conclusión que el ofrecido en Bogotá por la Universidad Distrital Francisco José de Caldas es el mejor sobre todo porque esta Universidad también ofrece la carrera de Ingeniería Catastral y Geodesia única en su sector y muchos de sus docentes capacitan en la Especialización en Avalúos Facultad de Ingeniería.

En la Fundamentación de esta Especialización en Avalúos se ven asignaturas como Geomática el cual es un tema importantísimo para conocer de Topografía sin ser Topógrafo, Cartografía y manejo de Sistemas de Información Geográfica (SIG) con software especializado tal como Arcgis de Esri.[32]

Esri es una empresa fundada por Jack Dangermond en 1969 que en sus inicios se dedicaba a trabajos de consultoría del territorio. Actualmente desarrolla y comercializa software para Sistemas de Información Geográfica y es una de las compañías líderes en el sector a nivel mundial.

Arcgis es el nombre de un conjunto de productos de software herramientas o programas SIG. Programado en: Visual C++ y Python; muy completo y que permite recopilar, organizar, administrar, analizar, compartir y distribuir información geográfica. Y esto es fundamental para que el Asesor de Bienes Raíces conozca

[32] https://resources.arcgis.com/es/help/getting-started/articles/026n00000014000000.htm

geográficamente el producto Inmobiliario Urbano o Rural el cual desea promover compra-venta. Por este camino es como se aprende a interpretar el Catastro. (Materia también integrada a este pensum).

Con la Asignatura de asuntos contables y financieros son temas importantes para que el Asesor Inmobiliario interprete los Informes de Asamblea de Una Copropiedad. Hemos de recordar que muchos compradores "que saben comprar" predios de propiedad horizontal solicitaran la última Acta de Asamblea como para determinar porque razón es tan alto el costo mensual de administración de su predio escogido para comprar, ver en que invierten esas cuotas mensuales, analizar el estado de la cartera deudores morosos y cuáles son los proyectos y problemas que enfrentara cuando sea propietario y como esa comunidad acostumbra a solucionarlos. El Asesor Inmobiliario debe recordar que el cliente no solamente está comprando las cuatro paredes del apartamento de su interés sino también parte del Conjunto Residencial a través de algo que se llama "los índices de participación de la copropiedad".

Con la Asignatura Legislación se comprende el contexto y el marco legal por el que transitara el Asesor Inmobiliario Agente de Bienes Raíces así que sin necesidad de que Él sea Abogado tendrá fuertes herramientas para interpretación de la Ley. Con la materia Construcciones observara en pocas horas como es que se construye una casa o un edificio para más adelante saber cómo avaluarlo. Con la materia Metodología de la Investigación el Asesor Inmobiliario aprenderá que el Avaluador es un constante investigador sobre el comportamiento de los mercados y como eso afecta el valor de un Inmueble. Con Economía y Ética tendrá fuertes fundamentos para desarrollar y expresar su posición frente al valor de las cosas.

A continuación se comparte el Pensum académico año 2020 Posgrado llamado **"*Especialización en Avalúos"*** de la Universidad distrital Francisco José de Caldas. Para mayor información puedese consultar el link: https://ingenieria.udistrital.edu.co/mod/page/view.php?id=254

FUNDAMENTACION

ASIGNATURA	TEMATICA
GEOMATICA	Topografía Cartografía SIG
ASUNTOS CONTABLES Y FINANCIEROS	Contabilidad Matemáticas Financieras
LEGISLACIÓN	Legislación General Legislación Valuatoria Derecho inmobiliario
FORMACION BASICA	Metodología de Investigación Ética y Filosofía Construcciones
ECONOMIA	Teoría del valor
CATASTRO	Introducción a Catastro Zonas homogéneas

AVALUOS URBANOS

ASIGNATURA	TEMATICA
AVALUOS URBANOS I Y II	Metodología mercado Método residual
AVALUOS URBANOS III	Método Capitalización de Rentas Método de Costos
AVALUOS URBANOS IV	Plusvalía Indemnizaciones
NORMATIVIDAD URBANA	Normatividad Urbana POT Patrimonio Norma Internacional Seminario
AVALUOS CATASTRALES MASIVOS Y URBANOS	Econometría Zonas homogéneas Geoeconómicas Avalúos catastrales
PROYECTO	Proyecto de grado
ELECTIVA	

AVALUOS RURALES

ASIGNATURA	TEMATICA
AVALUOS CATASTRALES Y MASIVOS RURALES	Suelos Zonas Homogéneas físicas y Geoeconómicas Rurales
METODOLOGIAS VALUATORIAS	Método residual Metodología mercado Método de Costos Método de Rentas
NORMATIVIDAD RURAL	Recursos naturales POT Ley de tierras
AVALUOS RURALES	Avalúos Rurales I Avalúos rurales II
VALORACIONES ESPECIALES	Construcciones Valoración ambiental Servidumbres Cultivos
PROYECTO	Proyecto de grado
ELECTIVA	Electiva

AVALUOS ESPECIALES

ASIGNATURA
VALORACION AMBIENTAL
PATRIMONIO Y BIENES DE INTERES
VALORACION EMPRESARIAL
VALORACION DE JOYAS Y ARTE,
MAQUINARIA Y EQUIPO
PROYECTO
ELECTIVA

Figura 2 -Pensum Académico en Avalúos; Especialización Universidad Distrital

- " ***LÍNEA DE PROFUNDIZACIÓN AVALÚOS URBANOS***

El mercado inmobiliario, medio Valuatorio y legislación urbana conllevan a exigir suficiente preparación para que un Avaluador acepte un encargo Valuatorio urbano. Es necesario capacitar a los Avaluadores para que tengan el conocimiento y las suficientes competencias para adelantar avalúos en procesos judiciales requeridos por los entes de control estatales que han detectado detrimentos de tipo patrimonial.

Los avalúos Urbanos hacen referencia a una normatividad que enmarca geográficamente esa clasificación determinada en los POT y en la Ley 388 de 1997.

Para esta línea el mercado requiere un sin número significativo de Avaluadores especialistas, en consideración del gran número de créditos hipotecarios, inmuebles requeridos por el Estado para obras públicas, el gran número de transacciones urbanas para citar solo estos casos.

- ***LINEA DE PROFUNDIZACION EN AVALUOS RURALES***

El mercado inmobiliario, medio Valuatorio y legislación rural conllevan a exigir suficiente preparación para que un Avaluador acepte un encargo Valuatorio rural.

Las exigencias de formación y capacitación se plasman en la reciente Ley 1673 de 2013 que de manera obvia nos obliga a crecer y profundizar en los temas que ha venido ofreciendo la Universidad.

Los Avalúos Rurales hacen referencia a una normatividad que enmarca geográficamente esa clasificación determinada en los POT, en la Ley 388 de 1997 (Reforma Urbana) y Ley 165 de 1994 (Reforma Agraria).

En concordancia con lo anterior en la actualidad, se adelantan importantes proyectos de gobierno relacionados con restitución de tierras, ley de víctimas, catastro rural, obras públicas rurales entre otras, que requieren de avalúos de tipo rural.

Para esta línea el mercado requiere un número significativo de Avaluadores especialistas en consideración de los programas de gobierno actuales y tradicionales desde la época de INCORA y el gran número de créditos hipotecarios agrarios.

- ***LINEA DE PROFUNDIZACION EN AVALUOS ESPECIALES***

En esta línea se enmarcan los avalúos que no son urbanos ni rurales. Bien podría decirse que es un campo sin norte ni reglas claras, sin normatividad específica ni metodologías reguladas en las que el mismo Estado está ausente.

El mercado para este medio Valuatorio y la falta de legislación conllevan a exigir suficiente preparación para que un Avaluador acepte un encargo Valuatorio de este tipo.

Los avalúos especiales se orientan a temas tan particulares como específicos relacionados con el medio ambiente, empresarial, inventarios y valoración de activos, arte e intangibles.

Para esta línea el mercado requiere un número significativo de Avaluadores especialistas en consideración del gran número de créditos hipotecarios, actualización de activos requeridos por las normas de la Contaduría General de la Nación, remates de martillo, compensaciones por patrimonio, obras de infraestructura especiales, para citar solo estos casos.

- ***ELECTIVAS***

La Especialización, como una forma de flexibilización ofrece varios seminarios electivos con el propósito que el estudiante pueda profundizar en temas que son de su agrado y necesidad como son: las Servidumbres, Las Expropiaciones, Valoración de muebles, Econometría etcétera.

1.6.2.44 ***¿Qué estudiar para ser Asesor Inmobiliario - Agente de Bienes Raíces***?

Como se ha podido comprobar, los estudios de Agente Inmobiliario son una mezcla muy personal de Psicología, Emprendimiento, Mercadeo, Marketing Digital, Jurídica, Actuación, Conciliación, **Ventas**, Finanzas y Avalúos.

Ninguno de estos conocimientos son complicados de adquirir. Por ello es que a esta actividad se le cataloga como "**un Oficio**" como si ello no implicara *Un Riesgo Social*

Muchos de estos conocimientos se podrán aprender mediante cursos especializados en propiedad raíz en las Lonjas Inmobiliarias de cualquier ciudad. Por ejemplo una de las misiones de Fedelonjas Bogotá es propender por la profesionalización de la Actividad del Asesor Inmobiliario y tiene dentro de su departamento de capacitación una serie de cursos especializados que comparto a continuación:



Figura 3 –Cursos Fedelonjas para profesionalizar al Agente Inmobiliario para mayor información consulte: https://www.fedelonjas.org.co/formacion/formacion-fedelonjas

Asi mismo Fedelonjas tiene un departamento dentro de su estructura organizacional que han denominado comités para la "Normalización Inmobiliaria"[33] que en definición de ellos "es la creación de parámetros o requisitos técnicos para las actividades y servicios inmobiliarios que fundamentan la competitividad del sector. Fedelonjas lidera la Unidad Sectorial de Normalización de Servicios Inmobiliarios (USN SI), organismo competente para elaborar normas técnicas de aplicación voluntaria para el sector que incluyen los lineamientos internacionales de la mano del Ministerio de Comercio y el Icontec en Colombia.

[33] https://www.fedelonjas.org.co/normalizacion-inmobiliaria

Desde el inicio de sus operaciones en 2013**, la USN SI ha convocado a expertos en temas inmobiliarios como academia, gobierno, gremios, empresas de servicios públicos, organizaciones científicas, prestadores del servicio inmobiliario, Icontec y usuarios para que construyan los requisitos que van a aplicarse en las diferentes actividades inmobiliarias y que quedarán registrados en un documento normativo (norma o guía técnica sectorial).

Uno de los grandes beneficios del proceso de normalización inmobiliaria es que contribuye a generar confianza ya que tiene como principio fundamental la protección de los usuarios y del consumidor con lo que alimenta los procesos de innovación y mejora de los servicios e impulsa la búsqueda de nuevos nichos de mercados gracias al incremento de la competitividad.

Los expertos que realizan la construcción, estudio y análisis de las normas técnicas son integrantes de Comités Técnicos de Normalización en Servicios Inmobiliarios. En la actualidad la USN SI cuenta con cuatro comités técnicos de normalización."

Como logros de las gestiones de estos comités Fedelonjas ha documentado toda su labor en unos textos al que llaman "normas técnicas sectoriales, aplicables a las actividades inmobiliarias"[34] que según definición de ellos: "inician con la identificación de las necesidades de nuestro sector y su viabilidad de desarrollarlas, convocando a expertos de diversos intereses (academia, gobierno, gremios, prestadores de servicios, usuarios e intereses generales) y sometiendo a la consideración de los interesados los resultados del trabajo desarrollado por estos expertos (consulta pública).

Después de ello, el documento resultante (proyecto de norma técnica) es considerado por un estamento independiente (Consejo Técnico) para avalar las decisiones tomadas."

"Los expertos que realizan la construcción, estudio y análisis de las normas técnicas son integrantes de Comités Técnicos de Normalización en Servicios Inmobiliarios.

[34] https://www.fedelonjas.org.co/como-se-construye

En la actualidad la USN SI cuenta con cuatro comités técnicos de normalización:

232 “***Compraventa de inmuebles***”: Normalización en el campo de las actividades de compraventa que se realicen sobre los diferentes tipos de inmuebles.

233 “***Arrendamiento de inmuebles***”: Normalización en el campo de las actividades de arrendamiento que se realicen de los diferentes tipos de inmuebles.

234 “***Propiedad horizontal***”: Normalización en el campo de las actividades de administración de propiedad horizontal para los inmuebles que se encuentran bajo este régimen.

235 “***Calidad de los servicios inmobiliarios***”: Normalización de los lineamientos generales que enmarcan los atributos con los que debe contar un prestador de servicios inmobiliarios.” “

Continuamente invitan a la comunidad a través de su página web a que manifiesten su interés de participación activa del proceso de normalización que viene desarrollando la Unidad Sectorial de Normalización de Servicios Inmobiliarios -USN SI-



Figura 4 –Normas Técnicas propuestas por Fedelonjas para la actividad Inmobiliaria de uso voluntario por parte del Asesor Inmobiliario Agente de Bienes Raíces

En consecuencia de lo anterior Fedelonjas tiene en venta los textos[35] con estas normas ya construidas así:

- **Norma NTS S1 01** *Código de conducta del inmobiliario. Servicios de arrendamiento o venta de inmuebles*.

Esta Norma Técnica Sectorial es una guía clara y específica para quienes ofrecen los servicios de arrendamiento o venta de inmuebles para que sus actuaciones siempre defienda los derechos e intereses de sus clientes, eliminen prácticas que perjudiquen a los colegas, al prestigio de los inmobiliarios y al público en general y controlar las prácticas desleales que vayan en contra de la sana y libre competencia. ¿Qué es un conflicto de intereses?, ¿cuál es la conducta correcta ante los colegas, los empleados y los clientes?, ¿qué aspectos éticos deben incluirse en el contrato? y ¿cuáles son las conductas correctas en negocios compartidos? son sólo algunas de las preguntas que resuelve esta norma de autorregulación que cumplen los más de 10.500 agentes y directivos de las 1.100 empresas afiliadas a las Lonjas de Propiedad Raíz agremiadas en Fedelonjas.

- **Norma NTS SI 02** Inmuebles en propiedad horizontal de uso residencial. Requisitos de Administración.

¿Qué procedimientos debe seguir el administrador de copropiedades para cumplir los requisitos de ley?, ¿Cómo demuestra que sí los ha cumplido?, ¿Cómo elaborar un plan de trabajo para cubrir desde la convivencia hasta los temas financieros y de seguridad?, ¿qué debe incluir un presupuesto?, ¿cómo definir y manejar un plan de compras y mantenimiento? y ¿cómo definir y aplicar las estrategias para minimizar riesgos y vulnerabilidades? Estas y otras dudas las resuelve la Norma Técnica Sectorial NTS SI 02

[35] https://www.fedelonjas.org.co/index.php/publicaciones

- **Norma NTS SI 03** Actividad Inmobiliaria de Venta de Vivienda Nueva diferente de vivienda de Interés Social

La comercialización de inmuebles destinados a vivienda constituye una de las actividades de mayor impacto económico a nivel nacional, en la cual se han identificado diversas problemáticas en cuanto a garantizar la satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente. Por eso resulta oportuno contar con mecanismos o medios que permitan prestar un mejor servicio inmobiliario de venta de vivienda nueva.

- **Norma NTS SI 04** Servicio de Arrendamiento de Bienes Inmuebles. Requisitos.

El servicio de arrendamiento de bienes inmuebles busca acercar al propietario de un inmueble al arrendatario que lo requiere para atender su necesidad de vivienda o para desarrollar una actividad comercial. En este sentido, los inmobiliarios ejecutan la función de mediación, asesoramiento y gestión de las transacciones inmobiliarias para que, tanto propietarios como interesados en el inmueble, se relacionen de manera adecuada, mediante procedimientos eficaces y transparentes.

- **Norma NTS SI 05** Código de Conducta del Administrador de Copropiedades

La ética y la buena conducta han sido valoradas en diferentes épocas de la historia; han pasado de ser un tema meramente filosófico, para formar parte de todos los aspectos de la vida de las personas y de las organizaciones. Por tanto, la transparencia, la responsabilidad, la actitud de servicio, el respeto, la integridad, entre otros principios y valores, son parte fundamental de la conducción de cualquier negocio, y por tal razón, de la prestación del servicio de administración de las copropiedades.



Figura 5 – Comités de Fedelonjas para la construcción de las Normas Técnicas aplicables a la actividad Inmobiliaria

1.6.2.45 ***¿Qué estudiar para ser Vendedor de Inmuebles*?**

En el mercado hay muchas opciones de cursos sobre entrenamientos en ventas.

Vendedor esta palabra etimológicamente viene del verbo activo transitivo «vender» y del sufijo «dor» que indica el que suele realizar la acción y como agente o causante, también del latín «vendĭtor». Es un oficio desempeñado por aquella persona que tiene encomendada la venta o comercialización de productos o servicios de una compañía. Y que en nuestro caso serán productos Inmobiliarios tales como Casas, Apartamentos, Fincas, Lotes, Oficinas, Locales Comerciales, Centros comerciales, Inmuebles especiales como de Patrimonio Arquitectónico o Hospitales, Colegios, Club Campestres y hasta participaciones en porcentajes de los mismos, derechos y acciones.

Según el sector o la cultura organizacional de la compañía a la cual se encuentre inscrito el vendedor puede recibir diferentes nombres como por ejemplo: agente comercial, representante, ejecutivo de ventas, etc. Y Para el caso que nos atañe se llamará Asesor Inmobiliario o Agente de Bienes Raíces, es decir la persona que promoverá un negocio a cambio de una comisión por venta.

Notemos que hacer énfasis en que la palabra AGENTE quiere decir impulsador; el que lleva a cabo algo y para el caso que nos atañe hará una gestión total para la compra y venta de bienes raíces.

Si una persona quiere conocerse así mismo y ver si sirve para las ventas puede hacer un auto-ensayo así: "*Salga a la calle e intente vender un balín*". Se va a encontrar con muchas objeciones empezando por su propia forma de pensar, la estrategia, la meta, el motivo, el convencimiento hasta el punto de que empieza a cuestionarse y hasta piensa que le da pena hasta de sí mismo "de verse en esas".

Pero si Ud quiere ser un emprendedor pues aprenderá a superar todas esas dificultades conociendo como funciona "*el patrón del dinero*" de las personas como lo consiguen y como se lo gastan y cómo puede el Asesor Inmobiliario mediar para ganar algo con eso. Por este motivo debe empezar a entrenarse en ventas *de cualquier cosa* a continuación comparto un volante de una capacitación dictada por

un Instituto de Educación no formal en Bogotá llamado: Grupo CIMA[36] Instituto Pedro H Morales quien promociona un "*Programa de Formación Integral en Ventas*" Llamado "*Vendedor Extraordinario":* - ESTADO DEL ARTE -

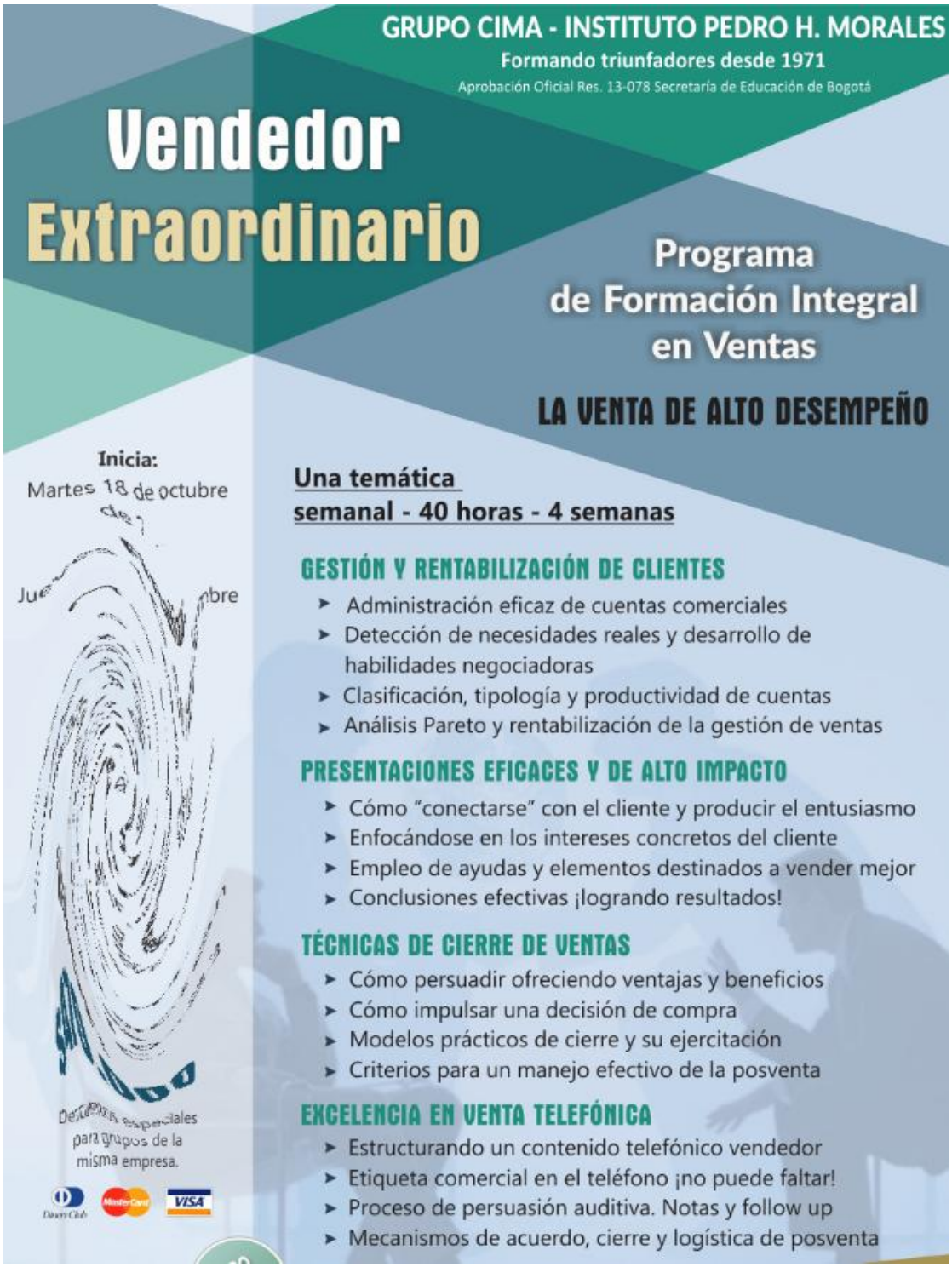


Figura 6 Estado del Arte Curso de Ventas-Pensum Instituto Pedro H Morales. Grupo CIMA

[36] https://grupocima.co/

Como recomendación de esta Monografía de Grado si el Avaluador quiere incursionar en el mundo de las transacciones y ventas Inmobiliarias podría empezar por aprender la metodología aquí desarrollada llamada *Técnica de Ventas PERCIA* aplicada a las Ventas Inmobiliarias.

Esta Técnica es una Metodología ya comprobada por el autor de esta obra; pero la garantía de Éxito depende de quien la aplique y cuáles sean sus expectativas de logro. Por lo tanto se debe tomar como una orientación y el resto dependerá de las capacidades de persuasión para el cierre de negocio del Asesor Inmobiliario.

Esta Técnica consta de cuatro (4) áreas en su orden a saber:

1. **Per**filamiento del Prospecto de Cliente
2. Acto de la venta
3. **Ci**erre del Negocio
4. **A**utosugestión

B. Términos Propios del argot en "el mundo de las Ventas"

1.6.2.46 **¿Qué es "El acto de La Venta NO Jurídico?"**

El **ACTO DE LA VENTA** NO jurídico es aquella actuación teatral[37] HONESTA que hace una persona para convencer a un tercero para lograr una transacción económica que le favorezca a todos los involucrados.

En el mundo de las ventas EL ACTO DE LA VENTA HONESTO que nos interesa dominar, es el que hace el Asesor Inmobiliario para lograr el cierre de negocio y la transacción entre comprador y vendedor para que este Asesor obtenga la tan anhelada comisión por venta.

Tenemos entonces que si el Avaluador desea incursionar en las ventas inmobiliarias debe reinventarse y asumir un nuevo ROL esta vez como vendedor y para que esta adaptación sea fácil existe el mecanismo de aprender a actuar y desarrollar una representación teatral cuyo guion estará definido según el tipo de cliente que haya previamente perfilado. Asi que en adelante todas sus acciones estarán enfocadas a la promoción del bien inmueble representando a un Asesor Inmobiliario y de esta manera lograr interiorizar o Incorporar a la propia manera de ser, de pensar y de sentir, ideas o acciones ajenas y propias de un vendedor.

[37] https://acortar.link/9fuvCE

"*El comercio no es ajeno al teatro. De hecho un comercio está expuesto a clientes constantemente y su cuenta de resultados está muy condicionada por el papel que el vendedor tiene en el establecimiento*" [38]

1.6.2.47 **¿Que Es Vender Con Técnica?**

La técnica se refiere a los procedimientos y recursos que se emplean para lograr un resultado específico. Las técnicas tienen el objetivo de satisfacer necesidades y requieren compromiso de quien las aplica. Cualquier actividad que es realizada en la vida diaria sigue un método o procedimiento, es decir, una técnica.

Vender con técnica se refiere a utilizar una metodología comprobada paso a paso que conduce al logro del objetivo propuesto. Es Vender de forma ordenada, con lógica, con entusiasmo y con el poder de la sugestión.

Las Técnicas de Ventas[39] constituyen el cuerpo de métodos usados en la profesión de las ventas. Todas las técnicas necesitan algo de experiencia y se mezclan un poco con la psicología para conocer qué motiva a otros a comprar algo que uno les quiere vender.

Las técnicas de entrenamiento en ventas incluyen una gran cantidad de material de motivación y la preparación dada por profesionales de la psicología o ex vendedores adiestrados llamados mentores o coachers. Estos suelen ser gerentes o vendedores con larga trayectoria.

Existen diferentes técnicas o metodologías tradicionales de ventas Face to Face desarrolladas por todo tipo de vendedores profesionales entre las que cabe destacar:

- Método AIDDA (**Atención, Interés, Demostración, Deseo y Acción**) desarrollada por el Instituto Alexander Hamilton, de Estados Unidos, a fines del siglo XIX y difundida por medio de sus cursos por correspondencia.

[38] https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/06/30/autonomos/1435673298_910035.html
[39] https://es.wikipedia.org/wiki/T%C3%A9cnicas_de_venta

- Método SPIR (**Situación, Problema, Implicación, Resolución**) desarrollada en 1990 por Rank Xerox. (El de las fotocopiadoras)

- Método Percy H. Whitting AICDC (**Atención, Interés, Convicción, Deseo y Cierre**), que aparece en su libro "Las cinco grandes reglas de la venta". (Traducción española por editorial Omega, Barcelona).

- Método: **PERCIA** Es una Técnica de Ventas basada en el Perfilamiento, Acto De La Venta, Cierre de negocio y La Autosugestión para la Venta Inmobiliaria que propuso el Colombiano Fernando Alonso Pérez (@PropiedadLatina) mientras que cursaba estudios en Avalúos Urbanos en Bogotá Agosto del año 2020. Basado en Teorías de experiencias propias y aprendidas de los *Coaching* Alex-Day y T-Harv Ecker.

1.6.2.48 **¿Qué es cerrar un negocio?**

El cierre de un negocio es la última fase de un ciclo de ventas.

"Closing es una expresión angloamericana que significa "cerrar". En marketing, el cierre se refiere a la finalización de una venta o la firma de un contrato. Por lo tanto, es una técnica de venta para concluir una transacción." [40]

Asi como lo define el *Coaching* en Ventas Alex-Dey el cierre de un negocio es "***EL AYUDAR A LA GENTE A TOMAR DESICIONES QUE SON BUENAS PARA ELLOS***" Asi que para la Técnica PERCIA El cierre de un negocio proviene de un Acto de Venta exitoso luego de haber perfilado correctamente al comprador potencial.

1.6.2.49 **¿Qué diferencia hay entre Coach y Mentor en ventas?**[41]***:***

El "mentor" es un individuo con amplia experiencia y con numerosos contactos en determinada área, que apoya, recomienda y guía a aquellos emprendedores que inician algún proyecto. Sin duda alguna, el "Mentoring" es una de las actividades más enriquecedoras dentro de los ecosistemas empresariales y los espacios de Coworking o ambientes compartidos de trabajo. El Mentoring puede apoyar a los

[40] https://www.proinfluent.com/es/lo-que-esta-cerrando/
[41] https://www.launchcoworking.cl/el-mentor-una-nueva-figura-en-los-espacios-de-coworking/

emprendedores a definir el producto y la misión de la empresa, estudiar el mercado, fijar objetivos a corto, mediano y largo plazo, crear un plan de acción estratégico y de marketing o probar su rentabilidad. El mentor es un individuo que se desarrolla al mismo tiempo que ayuda a otros a desarrollarse personal y laboralmente.

Mientras que el mentor se ocupa de orientar y asesorar, el entrenador o coach se ocupa de formar. En este caso, el coach entrena a la persona para que esta pueda desarrollar las habilidades necesarias para alcanzar sus objetivos.

1.6.2.50 **¿Qué es Negociar y tener un "Margen de Negociación"?**

La negociación se puede definir como: "un proceso de comunicación entre al menos dos partes dirigido a alcanzar un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes. Esta habilidad se basa en la capacidad de un individuo para participar en el proceso de forma cooperativa, usando habilidades de comunicación respetuosa y asertiva, con el fin de llegar a acuerdos beneficiosos y aceptables para todas las partes involucradas." [42] ; "La negociación es una etapa del proceso de ventas donde el vendedor y comprador dialogan para llegar a un acuerdo. El cliente se enfoca en lo que necesita, valora y le duele. El vendedor analiza esta información y muestra los beneficios que puede ofrecer su producto o servicio." [43]

Etimológicamente las palabras "rango" y "margen" son diferentes. Estadísticamente con rango podemos escoger un número dentro de esa medida de dispersión y con margen según el contexto aquí se usará como medida financiera, espacio o margen de maniobra para negociar y llegar a un acuerdo satisfactorio para las partes.

UN MARGEN DE NEGOCIACION: "Es la distancia entre la propuesta inicial y el límite mínimo que estamos dispuestos a aceptar para llegar a un acuerdo. El margen de negociación. Es la distancia que hay entre la demanda de una de las partes y la oferta de la otra." [44]

1.7 METODOLOGIA

1.7.1 Tipo de Estudio

El tipo de estudio adoptado en este texto es la MONOGRAFÍA ya que es un documento que trata un tema en particular como las Ventas Inmobiliarias y en donde se utilizan diversas fuentes compiladas y procesadas por uno o por varios autores.

En la técnica de ventas aquí propuesta se reúnen diversos puntos de vista sobre el tema a tratar para ser aplicado por el gremio Avaluador como una contribución importante original y personal del autor de este trabajo de grado.

[42] https://www.unicef.org/lac/misi%C3%B3n-8-negociaci%C3%B3n
[43] https://www.pipedrive.com/es/blog/negociacion-de-ventas
[44] http://www.camarafp.org/portal/index.php

1.7.2 Fuentes de Información

El presente trabajo se basa en experiencias personales en ventas del autor de este texto, mas conceptos propios de diversos Coaching, Mentores, emprendedores y conferencistas internacionales en neurolingüística y crecimiento personal que pueden ser consultados en internet, como también material de archivo de ventas inmobiliarias del autor al igual que el uso de sus formatos de trabajo en ventas inmobiliarias que aquí recopila y comparte. En específico el paso "Cierre de Negocios" de la Técnica de Ventas PERCIA se inspira y desarrolla en los conocimientos expuestos por el Coaching y mentor México-Americano Alex-Dey; y los norteamericanos T-Harv Ecker y Brian Tracy en plena pandemia del año 2020.

Respecto al concepto de que el Avaluador debe convertirse en un Actor teatral para el cierre de negocios inmobiliarios es el mecanismo que encuentro para reinventarse y lograr desempeñar el nuevo rol como Asesor Inmobiliario y/o Agente de Bienes Raíces.

El Avaluador es un Profesional idóneo que prepara informes técnicos de avalúos no es un actor por lo tanto no es vendedor. Esto quiere decir que todos los vendedores son actores que promocionan y sacan adelante un negocio. Si el Avaluador sigue los preceptos aquí descritos podrá empezar a desempeñar un nuevo y exitoso rol para el que nunca pensó estar preparado y convertirse así en un excelente vendedor!

En síntesis el Avaluador para pasar psicológicamente de lo que ya sabe hacer bien a desempeñar un oficio complementario uno de los mecanismos "puente" es que debe aprender a actuar teatralmente.

Un actor o una actriz es una persona que interpreta a un personaje en teatro radio cine o televisión para una obra teatral, cinematográfica o de otro tipo. La actuación[45] teatral está definida como un proceso de investigación personal que hace el actor para descubrir a un futuro personaje a representar. (Ejemplo al Asesor Inmobiliario).

[45] https://es.wikipedia.org/wiki/Actuaci%C3%B3n Definición de Actuación

Para aprender a actuar dicho proceso de investigación comienza desde una interiorización para conocer el principio del personaje que quiere representar y traerlo desde lo más profundo de su ser y transformarlo en un personaje integrado a su personalidad.

De tal manera que el Avaluador Inmobiliario cuyo siguiente objetivo sea vender algo que sabe que tiene un buen precio ejecutará el rol de ASESOR INMOBILIARIO de forma convincente porque tiene un motivo cargado de una intención positiva para los involucrados que permitirá que el observador (comprador) se estimule y logre recibir el mensaje en su totalidad.

La ***Autosugestión*** diversos autores la han definido como: "*la influencia que tienes sobre ti mismo con tus propios pensamientos y emociones*", *explicó así la Dra.* ***Martha Durán,*** *psicóloga de Asesoría y Consejería del Tec de Monterrey- México* y complementa diciendo desde un punto de vista médico que "La autosugestión puede traer ansiedad, incertidumbre, preocupación, miedo, agobio y hasta falta de energía, por lo que es importante estabilizar tus pensamientos y emociones".

Asi que si un Vendedor Asesor Inmobiliario se encuentra en este estado anímico como se espera de Él su mejor desempeño?

La Autosugestión (también se conoce como autohipnosis) es una técnica psicológica relacionada con el efecto placebo, desarrollada por el psicólogo y farmaceuta Francés *Émile Coué* a principios del siglo XX. Se trata de una forma de autosugestión, en la cual el individuo guía sus propios pensamientos, sentimientos o comportamientos de forma positiva hacia el bien propio y el de los demás.

2. DESARROLLO DE LA METODOLOGIA TECNICA PERCIA[46] PARA LAS VENTAS INMOBILIARIAS

2.1. INTRODUCCION Y DESCRIPCION: Esta Técnica es una Metodología de Venta Inmobiliaria que propongo para que el Avaluador se desempeñe en adelante como Gestor o Asesor Inmobiliario y consta de cuatro (4) grandes áreas así:

1. **Perfilamiento del Prospecto de Cliente**> Para saber quién llama y planillarlo
2. **Acto de la Venta**> Mecanismo Guion para la presentación del Inmueble
3. **Cierre del Negocio**> Mecanismo para ayudar al cliente a tomar la decisión de la compra
4. **La Autosugestión**> Mecanismo para la automotivación. Desarrollo Interior.

2.2 LISTA DE PASOS PARA DESARROLLAR LA METODOLOGIA TECNICA DE VENTAS PERCIA: La propuesta es que esta Técnica de Venta Inmobiliaria en su totalidad se desarrolle en Once (11) pasos así:

PASO 1: TENGA CLARO LOS PRINCIPIOS PARA INICIAR RELACIONES PERSONALES Y COMERCIALES

PASO 2: HAGA UN AVALUO PRIVADO SOLAMENTE PARA USTED

PASO 3: CAPTE EL INMUEBLE HAGA UN CONTRATO DE CORRETAJE PERO ANTES DETERMINE CON EL PROPIETARIO "EL MARGEN DE NEGOCIACION":

PASO 4: HAGA UN ESTUDIO PRE-JURIDICO DEL BIEN INMUEBLE – REUNA LOS DOCUMENTOS DEL PREDIO A VENDER Y CONSULTE SUS APRECIACIONES CON UN ABOGADO ESPECIALIZADO

PASO 5: INVIERTA TIEMPO Y DINERO EN MARKETING DIGITAL, FOTOGRAFIA, VIDEO, LA PROMOCION, LA PUBLICACION Y VENTA DE LA PROPIEDAD Y APOYESE DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL:

PASO 6: **EL PERFILAMIENTO**: IDENTIFIQUE EL TIPO DE CLIENTE (COMPRADOR POTENCIAL) QUE CONSULTA TELEFONICAMENTE SOBRE BIENES INMUEBLES EN COMPRAVENTA Y PLANILLE SUS EXPECTATIVAS:

PASO 7: **EL ACTO DE LA VENTA** - ENTRENE Y PREPARE EL GUION DEL ACTO DE LA VENTA:

PASO 8. **EL CIERRE** - PRACTIQUE LOS DOCE (12) TIPOS DE CIERRE DEL NEGOCIO INMOBILIARIO INTEGRANDOLOS AL ACTO DE LA VENTA

PASO 9: TOME DATOS Y ELABORE EL BORRADOR PROMESA DE COMPRAVENTA

PASO 10: **LA AUTOSUGESTION**: PREPARE SU MENTE PARA LA SIGUIENTE VENTA

PASO 11: HAGA SERVICIO POST VENTA INMOBILIARIA

[46] Desarrollada por Fernando Alonso @PropiedadLatina

2.3 DESARROLLO PASO A PASO DE LA METODOLOGIA TECNICA DE VENTAS PERCIA:

2.3.1 PASO 1: TENGA CLAROS SUS PRINCIPIOS. PARA INICIAR RELACIONES PERSONALES Y COMERCIALES

El Agente de Bienes Raíces tendrá como base de trabajo los siguientes principios que le ayudaran a establecer todo tipo de relación personal y de negocios a los cuales debe acudir para las situaciones que se le presenten en su vida como Asesor Inmobiliario.

Estos principios son:

- El Respeto
- La Confianza
- El Amor por la Vida

2.3.1.1 ***El Respeto*** por si mismo y por el cliente y por sus propiedades es fundamental porque así como se vende un predio de $25,000 dólares con la misma técnica y el mismo esfuerzo se logrará vender uno de Un millón de dólares! En conclusión no hay cliente pequeño, a todos se les debe tratar por igual y entre más se entrene las técnicas de ventas con uno y otro mejores serán los ingresos del Agente Inmobiliario, las relaciones comerciales y las personales.

2.3.1.2 ***La Confianza*** en sí mismo es fundamental y para despertar confianza en los demás el Agente de Bienes Raíces debe ser una persona digna de confianza. Una señal de que el cliente está confiando en ti son los referidos que él te envía y como esto se trata de dinero quién tiene, quién no, cómo cuándo y dónde la confianza es altamente importante construirla, conservarla y valorarla.

2.3.1.3 ***El Amor por la Vida*** y el amor propio en este negocio son fundamentales. Toda acción tiene una reacción sea positiva o negativa y los negocios inmobiliarios mal administrados pueden generar consecuencias tristes entre las personas. El

Agente de Bienes Raíces observará que no todos los problemas generados por la insatisfacción de algún actor de transacciones inmobiliarias se arreglan en juzgados y con largos procesos jurídicos. Por lo tanto El Asesor Inmobiliario siempre actuará con honestidad y con estos principios sin importar que pierda dinero ya que es fácil recuperarlo.

2.3.2 PASO 2: HAGA UN AVALUO SOLAMENTE PARA USTED - DETERMINE "EL MARGEN DE NEGOCIACION" – VALORE SI TOMA EL CASO

EL Asesor Inmobiliario se preguntará ¿para qué avaluar si todavía no me han contratado ni he captado el inmueble?
Como respuesta tener presente que muchas veces por contactos de referidos le van a solicitar que Ud ayude con la promoción y venta de una propiedad pero no todos esos casos va a querer Ud aceptarlos por diversas razones, o por estado jurídico en papeles o por estado de la vivienda o por expectativas muy altas del propietario en cuanto al precio a recibir etc. O finalmente porque el propietario no está dispuesto a aceptar el valor de avalúo hallado por el profesional en avalúos y mucho menos está dispuesto a vender su inmueble dentro del margen de negociación en que se podrían mover las futuras ofertas por su propiedad.

En este paso numero dos (2) El Agente de Bienes Raíces o Asesor Inmobiliario al que le han solicitado la venta de un inmueble **hará un Avalúo del predio para sí mismo de forma privada** y con todas las medidas técnicas de rigor. Establecerá los Pro y los Contra respecto a lo que encontró en el mercado desde el punto de vista comparativo e identificará y asesorara en cómo se puede preparar, remodelar o embellecer el predio para que sea competitiva en el mercado y se haga una venta rápida. Y determinara quien podría comprar ese predio y según sus características a que nicho de mercado esta dirigido.

Se asegurará que el precio de expectativa a recibir por parte del propietario este en concordancia con ese valor de avalúo encontrado. En el Paso tres (3) Se asegurará que el propietario acepte y tenga en su mente el "***margen de negociación***" donde podrían caer las posibles ofertas.

El Asesor Inmobiliario debe tener en cuenta el precio de expectativa de ingreso que tiene el propietario por la venta de su propiedad. Ya que El hace cálculos relacionados con sus propias metas y quiere sentir “que le alcanzará” para pagar los gastos notariales, impuestos Retención en La fuente DIAN y también para pagar con gusto la comisión de venta del 3%. o lo previamente pactado.

Este valor de comisión de venta es una Costumbre Comercial que el propietario por lo general acepta pagar con gusto en su totalidad y sin quejas con tal que le ayuden con todo lo que haya que hacer. Este pago es aceptado sobre todo por aquellos propietarios quienes también en algún momento han trabajado y percibido ingresos por comisiones de venta y/o porque les gusta respetar los acuerdos así sean verbales y respetar el trabajo de la persona que les ayuda a vender.

Pero El Agente de Bienes Raíces observara que por alguna extraña razón algunos propietarios anticipadamente o posteriormente sin previo aviso se negaran a pagar en su totalidad o parte de la comisión por venta y/o propondrán solamente pagar la mitad (1.5%) o un 1% así medie un acuerdo por escrito con acuerdos diferentes.

Se ha observado que Si el propietario de un Bien Inmueble es de sexo masculino se arriesgará a tantear y/o quedar mal con el pago de la eventual comisión de venta pactada a ver cómo reacciona el Agente Inmobiliario. Caso contrario sucede cuando el propietario de un bien inmueble es de sexo femenino. Con ellas casi nunca ocurre eso. Y no es por temor sino por respeto por el trabajo ajeno (ya que algunos agentes inmobiliarios consideran que su ingreso por esta labor es algo sagrado para el sostenimiento de su familia). Así que según lo observado se puede concluir que en cuanto a transacciones inmobiliarias las mujeres son más “de palabra” que de contratos a diferencia de los varones.

Como sea; también se han observado casos contrarios en los que si el propietario ha encontrado (El mismo) al comprador de su inmueble de todas formas muy agradecido pagara con gusto la comisión pactada al Agente de Bienes Raíces aunque Este NO haya conseguido el cliente.

Asi que todo es cuestión de “tantear” o averiguar de manera sutil como el propietario pagará los honorarios al Asesor Inmobiliario con disimulo y determinar si por esta u otras razones valdrá la pena tomar el caso de compraventa o no.

Tristemente se puede decir que uno debe ser cauto en este negocio porque la vida está llena de engaño. Hay personas que contratan al Asesor Inmobiliario y cuando este culmina su labor no le quieren pagar sea por mezquindad, tacañez, envidia o por descuido así medie un contrato de corretaje firmado.

En conclusión El Asesor Inmobiliario también observará que si el propietario de un bien inmueble anticipadamente a la compraventa no está de acuerdo en pagar totalmente la comisión por venta y/o propone que se haga un contrato de corretaje por un valor inferior puede ser por alguna de las siguientes razones:

a) Porque siente que “no le va a alcanzar” para el cumplimiento de sus metas y se va a descapitalizar.

b) Menosprecia y determina sin comentarlo “*que es mucho dinero*” por un trabajo que El mismo puede hacer.

c) Que el Agente de Bienes Raíces simplemente no lo merece y se compara con El y piensa que se gana la vida fácilmente y a costa de los demás.

d) Que el Agente de Bienes Raíces independiente trabaja “solo” y que por esta razón no se puede comparar el cierre de negocio que este haga con el cliente ya que el cierre de Negocio que haga una Agencia Inmobiliaria establecida lo hace con toda una infraestructura a su servicio.

   Pero esto es injusto porque el esfuerzo es el mismo y muchas veces superior y se demuestra cuando un agente de bienes raíces independiente entrenado en avalúos y estrategia de ventas le gana la apuesta a la Agencia Inmobiliaria. Por lo tanto se debe premiar su esfuerzo y no castigarlo.

2.3.3 PASO 3: CAPTE EL INMUEBLE HAGA "CONTRATO DE CORRETAJE" AL TIEMPO QUE PRESENTE "*EL MARGEN DE NEGOCIACION*":

El Asesor Inmobiliario se estará preguntando ¿Cómo se haya el margen de negociación de un bien inmueble?
R/ Esta es la pregunta del millón! Asi que clásicamente podríamos recordar cómo se haya márgenes de negociación de productos o por ejemplo Si un artículo tiene un precio de $ 12 dólares pero le cuesta a la empresa $ 8, el porcentaje de margen de beneficio es del 50%. Pero en bienes raíces yo tengo una propuesta que está relacionada con "el tipo de comprador" o el nicho de mercado al cual está dirigido el inmueble que se quiere comerciar. El comprador es un observador y dependiendo de su oportunidad de comparación, su expectativa, su presupuesto y de los ojos, con que El mire la propiedad así mismo ofertará.

Cuando un Agente de Bienes Raíces trabaja como independiente es una costumbre comercial elaborar un contrato de corretaje con el propietario de un bien inmueble para asegurar sus honorarios o el pago de su comisión por venta la cual siempre será una importante cantidad de dinero.

Pero sinceramente a este tipo de contratos como dice el argot popular en Colombia son fáciles de "mamarles gallo". Y para que eso no suceda un contrato comercial "bien jalado" tendría que contener una docena de cláusulas incluida la de exclusividad del Agente Inmobiliario para que este no pierda su inversión de tiempo y dinero en mercadeo de la propiedad consignada. Este tipo de contratos bien completos por lo general un propietario de un bien inmueble no los quiere firmar por tratarse de exclusividad y por tener "demasiadas clausulas" y teme que su predio sea invendible por sus propias altas expectativas y/o teme como se quita de encima a la agencia o como deshace ese negocio de corretaje si El mismo encuentra el cliente que le compre su inmueble.

También hay muchos Asesores Inmobiliarios exitosos que trabajan con acuerdos verbales o con contratos Whatsapp o de email o textos con par de cláusulas en una simple hoja tamaño carta. A lo que El propietario prefiere por "menos enredos".

Y como los acuerdos verbales son legales y están contemplados en el código de comercio tanto el propietario como el Asesor Inmobiliario se sienten seguros y protegidos. "..*entre comillas*.."

Muchas Agencias Inmobiliarias para que les firmen sus contratos de corretaje con exclusividad, venden el concepto de que son Persona Jurídica con respaldo e infraestructura con un batallón de vendedores a su servicio y disposición y prometen que lograran cerrar negocio de compraventa en el menor tiempo posible.

Pero el Avaluador ahora convertido en Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces observará que así trabaje independiente tiene a su haber el conocimiento técnico en Avalúos y con la metodología de ventas adecuada es muy posible que pueda vender el predio en el mismo o menor tiempo que la Agencia promete ganando a todo ese ejército de vendedores.

Mas adelante en la Figura 2; se presenta a modo propuesta un modelo básico de "Contrato de Corretaje" de una sola hoja con el título: "***Formato de Autorización para le venta de bienes Raíces"*** con el que El Asesor Inmobiliario puede "*medir el aceite*" y ver cómo reacciona el propietario de un bien inmueble cuando le sea presentado este para que lo firme. (así trabajan centenares de asesores inmobiliarios en Colombia).

Y el Asesor se podrá encontrar con la respuesta "..yo no le firmo nada todavía. esperemos a que se venda". Aquí es donde el Asesor Inmobiliario podrá medir el riesgo y ver si capta el inmueble o no. O espera a que haya firma de promesa de compraventa e inserta allí una cláusula que lo nombre y describa cual será el valor de su comisión por venta y quien la pagará y de qué modo o anticipo, sea prorrateado o sea un 100% contra firma de escritura de compraventa. Nota: El Asesor Inmobiliario firmará esta promesa de compraventa como Testigo del negocio.

Por esto es que el autor de este trabajo de grado comenta que debe existir una clara reglamentación que proteja los derechos y deberes del Asesor Inmobiliario y que por obligación esa cláusula de corretaje se inserte también en la Escritura Pública de Compraventa sin importar que corresponda por ello pagar impuestos por su trabajo como autónomo y que en últimas también beneficiará al Estado.

En conclusión: Es un ganar-ganar por parte del Estado cuando apoya al agente inmobiliario en su labor sea de Independiente o de Agencia.

Es importante entonces asegurar la comisión de venta del Asesor Inmobiliario y establecer con anticipación cuáles serán las reglas de juego antes de que se empiece con la promoción y venta del predio.

Nota: En el momento que el Asesor Inmobiliario este haciendo la presentación de su contrato de corretaje paralelamente debe iniciar con delicadeza otros temas a dialogar con el propietario.

Esos otros temas están relacionados con las expectativas que el propietario tiene en mente frente al precio que piensa vale su propiedad y lo que encontró científicamente el Avaluador en un informe que comentará pero que nunca presentará por escrito para no caer en conflicto de intereses.

Aquí se hablará con suavidad de los pro y los contra de la propiedad y de las cosas que un metro cuadrado NO MIDE O NO TIENE EN CUENTA sean positivas o negativas como la seguridad del edificio, la seguridad del barrio, el estado del inmueble, los vecinos internos, el vecindario, las vías de acceso, la vista interior o exterior, las terrazas, humedades, el incremento de cuotas de administración a lo largo del tiempo, las pésimas administraciones, los problemas del predio expuestos en actas asambleas, los problemas de saneo jurídico del inmueble, las hipotecas y los embargos pendientes por cancelar, los impuestos que se adeuden y demandas, los embargos remanentes por mal comportamiento crediticio, los problemas personales con la administración y los vecinos los problemas que acarrea vender un predio sin parqueadero o pretender cobrar metro cuadrado por tener terrazas techadas que son de uso exclusivo pero finalmente de la copropiedad, las sucesiones y las peleas de herencia entre hermanos, los pagos pendientes a prestamistas gota a gota que no quieren firmar la cancelación de hipoteca, la esposa que no quiere levantar la afectación a vivienda familiar por disgustos con el marido etc, etc ***¡ quien dijo que vender era fácil? O que el Asesor gana el dinero fácil?***

LO IMPORTANTE CON LO ANTERIOR ES QUE TODO ESO INFLUYE DIRECTAMENTE EN EL PRECIO FINAL DE COMPRA Y VENTA YA QUE QUIEN SABE COMPRAR ANALIZA TODO ESO Y LE PONE UN PRECIO A LA VIVIENDA SIN IMPORTAR LO QUE DIGA EL AVALUO HECHO CON LA TECNICA ADECUADA.

Aquí El Asesor Inmobiliario ha de recordar dos cosas:

a) Que los compradores tienen el 50% del mercado y finalmente en lo que estos consumidores estén dispuestos a pagar *por lo general* es en lo que se vende la vivienda. Y aunque el propietario como vendedor y del lado del otro 50% del mercado no esté dispuesto a aceptar esas ofertas de cierre pues no podrá hacer mucho sino esperar a que pase el tiempo o sanee todas sus cosas para así lograr el mejor precio.
b) Que el Avaluador ahora convertido en Asesor Inmobiliario debe ser realista y ponderar cuanto está dispuesto a pagar un consumidor por el predio para así tener un margen de negociación y las ofertas caigan allí. UNA TECNICA BASICA PARA HACER ESA PONDERACION ES ESCUCHAR. Es decir escuchar del mercado de consumidores cuanto están ellos dispuestos a pagar por esa vivienda a sabiendas de todos los problemas o beneficios que pueda tener. Y una prueba está en que si se escuchan un mismo rango de ofertas similares de familias y grupos diferentes de personas QUE NO SE CONOCEN ENTRE SI es porque para la época la vivienda no cuesta más en el mercado.

Cuando esté firmando el contrato de corretaje también puede romper el hielo y dialogar con el propietario sobre las expectativas que tiene a futuro y que nueva inversión hará con el dinero neto que vaya a obtener de este negocio. Pregunte con delicadeza ¿cuál será su próxima inversión? (dato importante para saber hasta dónde puede aceptar o rechazar ofertas de compraventa). Y si en este instante de la conversación el Asesor Inmobiliario encuentra retroalimentación de su interlocutor será el momento perfecto para presentar el "*Margen de Negociación*" hallado por parte del Asesor Inmobiliario. *Anotando que lo va a comprobar escuchando ofertas*.

A continuación presento el siguiente mecanismo para que el propietario acepte con gusto trabajar con Usted como Asesor Inmobiliario:

Ejemplo: Si luego de hacer el avalúo El Avaluador ahora Agente de Bienes Raíces determina y comenta al propietario que el predio cuesta Us $10,000 dólares pero el rango en el que posiblemente se muevan las ofertas (margen de negociación) está entre $5,500 y $7.500 dólares pregunte:

- ¿aceptaría una oferta de compra por su vivienda de $6000 dólares? Si responde que Si, haga una segunda pregunta:

  ¿El 3% de Comisión de Venta es la suma de Us $180 dólares. Esta Ud de acuerdo con eso? Si responde que Si Llene el Formato Contrato de Corretaje y que lo firme. Si responde que NO espere a que El mismo diga cuál es el precio final dispuesto a aceptar para pagar la comisión de venta con gusto y agrado.

También tenga en cuenta que aunque el propietario entrado en razón solicite "que habría que subirle un poquito al precio" para sacar la comisión de venta a un lado y "subirle otro poquito más" para sacar los gastos notariales y trasteo todos estos valores no deben superar el rango establecido en el margen de negociación. Porque si no el Asesor Inmobiliario se queda sin rango con que negociar. Ya que la probabilidad de que el consumidor haga ofertas que superen ese margen de negociación son muy pocas.

En este momento de captación del inmueble el Asesor Inmobiliario debe hacer un cálculo aproximado de cuanto va gastar el propietario en todo este proceso incluido pago por comisión de venta, gastos notariales e impuestos. Esto llenara de confianza y quedaran claras las cosas desde un principio.

Finalmente comente al propietario que en adelante van "*a vender en equipo*" Y no cada uno por su lado y que posiblemente escuchará en privado de uno que otro cliente presentado por el Asesor a modo de traición "***hagamos negocio directo sin el intermediario***" para que esté preparado a dar respuesta así: "***con Asesor Inmobiliario o sin Él este inmueble tiene el mismo precio***" Y explique al propietario que la estrategia de venta será ofrecer la vivienda en el valor 100% de avalúo comercial hallado y que ni usted ni El van a comentar el precio mínimo del "margen de negociación puesto "se tiran el negocio". (VENTA EN EQUIPO)



xxxxxxxxxxxxxxx - AGENTE DE BIENES RAICES
CORREDOR INMOBILIARIO - NIT:
CELULAR: xxxxxxxxxxxxx NOTIFICACIONES:
EMAIL:

Logo de la Agencia o del Agente Inmobiliario

— NOVIEMBRE .2019

FORMATO AUTORIZACION PARA LA VENTA DE BIENES RAICES

ACUERDO DE CORRETAJE SIN EXCLUSIVIDAD ART.1340-41/42/43/44 CODIGO COMERCIO

EL SEÑOR(A): _____ CC_____:

TELEFONO: _____ EMAIL: _____

EN CALIDAD DE CONTRATANTE AUTORIZA AL AGENTE DE BIENES RAICES SEÑOR **xxxxxxxxx** C.C: xxxxx PARA OFRECER EN COMPRAVENTA UN BIEN INMUEBLE QUE SE NOMBRA A CONTINUACION Y SI HAY NEGOCIO A CAMBIO ENTONCES LE PAGARA UNA COMISION POR VENTA DEL **TRES (3%)** SOBRE EL PRECIO FINAL QUE NEGOCIE CON EL COMPRADOR PRESENTADO.-

DIRECCION EN CUERPO CIERTO PREDIO A VENDER:

_____

REGLA DE JUEGO DE ESTE ACUERDO COMERCIAL

QUE ES A EL CONTRATANTE A QUIEN LE ASISTE O CORRESPONDE DETERMINAR EL PRECIO FINAL DE COMPRA Y VENTA ***EL CUAL CONTENDRA INCLUIDA LA COMISION DE VENTA DEL TRES POR CIENTO (3%)*** SOBRE EL PRECIO FINAL QUE NEGOCIE CON EL INTERESADO QUE SEA PRESENTADO POR EL AGENTE XXXXXXXXXXXXXXXXXX.--

ESTE ACUERDO INICIA DE BUENA FE HOY _____ AÑO _____.
FIRMAS:

_____ _____

FIRMA AGENTE DE BIENES RAICES FIRMA DE QUIEN PAGARA LA COMISION POR VENTA

OBSERVACIONES REGLAS O CONDICIONES ADICIONALES:

Figura 7. - Ejemplo formato real de “acuerdo de Corretaje” en una hoja!

Diseño propio @PropiedadLatina

Este estilo de acuerdo o Contrato de Corretaje es real y ha servido muchísimo para asegurar el pago de la comisión por venta. Brilla por lo simple pero es eficaz. El propietario se siente 100% comprometido y con este formato se ha logrado captar más de 100 inmuebles de los cuales más del 90% han sido negocios culminados con éxito. Los demás han sido porque las ofertas se caen. O los negocios no se dan.

Este formato de corretaje es válido a la luz de El artículo 1495 del código civil colombiano, cuando define que un contrato es “un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa”.

En la misma normativa, se indica que los requisitos para obligarse son:

ARTICULO 1502. <REQUISITOS PARA OBLIGARSE>. Para que una persona se obligue a otra por un acto o declaración de voluntad, es necesario que las partes contratantes sean legalmente capaces, es decir, que tengan capacidad legal para poder obligarse. Que se dé el consentimiento y este se encuentre libre de vicio, es decir, que de manera libre y espontánea se dé la aceptación. Que recaiga sobre un objeto lícito, es decir, que no sea contra las leyes. Que tenga causa licita.

Asi que en virtud a lo expuesto, si un contrato no cumple estos requisitos, está viciado de nulidad ya sea relativa o absoluta; la nulidad absoluta es aquella que no puede ser subsanada mientras que la nulidad relativa solo puede ser declarada judicialmente a petición de parte, a diferencia de la nulidad absoluta esta si puede sanearse ya sea por el lapso del tiempo o por ratificación de las partes.

Como sea; El objetivo de este formato es captar el inmueble y cerrar negocio con el propietario del predio para que moralmente sepa que hay unas reglas de juego claras y establecidas previamente. Y no espantarlo con contratos de corretaje que contienen docenas de cláusulas.

El Asesor Inmobiliario observará que en este formato de corretaje no se nombra al contratante "**como el propietario**" esto debido a que la persona que se compromete a pagar la comisión de venta no necesariamente tiene que ser el dueño del bien inmueble. O es un hermano con poder jurídico y que representa a muchos o es otro familiar intermediario autorizado por los jurídicamente propietarios.

NOTA: Un poseedor de un inmueble puede vender constituyendo una *falsa tradición* anotación que quedara así en el certificado de tradición del inmueble. Pero más adelante ese negocio se puede ratificar por parte del verdadero propietario que jurídicamente lo compruebe. (ESTO ES TELA DE OTRO COSTAL ASI QUE ES MEJOR NO DECANTAR ESO TODAVIA). Pero este fenómeno se ve mucho cuando grandes constructoras venden sus proyectos no terminados a otras sin que hayan desenglobado o saneado la posesión. O en la transferencia de fincas o en estafas.

También a veces se compromete en el pago de la comisión de venta un apoderado, un hermano encargado o un líder de la familia. Así que el paso importante que el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces debe seguir es asegurarse de que la eventual promesa de compraventa *si sea firmada por el verdadero propietario* o por el apoderado anexando a esta promesa el original o fotocopia del texto del poder previamente revisado en la notaria de donde proviene; gestión que puede hacerse personalmente o mirar que los poderes específicos tienen un código de seguridad que se puede consultar en los repositorios notariales para tal fin.

Nota: Los poderes específicos se reconocen o identifican fácilmente puesto que están escritos en una o dos hojas papel tamaño carta u oficio. En cambio existe otro tipo de poder que se llama "*Poder Mediante Escritura Pública*" que viene escrito en "*Papel Notarial oficial*" y al cual debe adjuntársele algo que se llama "*La Vigencia del Poder*" con el que la notaria donde reposa ese poder certifica que NO ha sido revocado y/o carezca de validez jurídica.

Así que el poder que presente el vendedor apoderado puede ser en fotocopia simple no autentica pero la vigencia si debe ser en todo caso en papel notarial autentico color rosado y firmada por el Señor Notario de donde proviene. Este papel también debe revisarse minuciosamente su originalidad y nada mejor que ir a la notaria para constatarlo o confirmarlo y dar lectura total al poder original que allí reposa.

Como sea, si hay negocio gracias a la labor del Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces, este se asegurara que en la eventual promesa de compraventa haya una cláusula que asegure el pago de sus honorarios que diga más o menos así como por ejemplo:

> *"..DÉCIMA PRIMERA: **CLAUSULA DE CORRETAJE INMOBILIARIO:** DE CONFORMIDAD A ACUERDO DE CORRETAJE Y CÓDIGO DE COMERCIO (ARTÍCULOS 1340/41) EL SEÑOR **FULANITO DE TAL** SE COMPROMETE A PAGAR HONORARIOS DEL TRES POR CIENTO (3%) SOBRE EL VALOR TOTAL DE ESTE CONTRATO AL ASESOR INMOBILIARIO FULANO ABC NIT/CEDULA: _____ POR SUS SERVICIOS DE INTERMEDIACIÓN COMO ASESOR INMOBILIARIO AGENTE DE BIENES RAÍCES."*

Es importante también anotar que en este Modelo Contrato de Corretaje (Figura 2) dice:

> "***QUE*** *ES A EL CONTRATANTE* ***A*** *QUIEN LE ASISTE O CORRESPONDE DETERMINAR EL PRECIO FINAL DE COMPRA Y VENTA* ***EL CUAL CONTENDRA INCLUIDA LA COMISION DE VENTA DEL TRES POR CIENTO (3%)*** *SOBRE EL PRECIO FINAL QUE NEGOCIE CON EL INTERESADO QUE SEA PRESENTADO POR EL AGENTE DE BIENES RAICES XXXXXXXXXXXXXXXXX" (Nombre del Asesor Inmobiliario)*

Lo anterior se describe así para que quede claro que es a esa persona ojala propietario quien tiene la última palabra en cuanto al precio final de compraventa. Precio que no le corresponde determinar al Asesor Inmobiliario por varias razones y entre ellas están:

1) Evitar el conflicto de intereses ya que El mismo le hizo un Avalúo al predio así no haya presentado el informe técnico al propietario.

2) Para Evitar "*el quite*" al pago de la comisión de venta por parte del Propietario o contratante. Esto debido a que si Ud hizo un avalúo y el predio se vendió por debajo de lo que Ud determinó en cuanto a valor de mercado será difícil justificar la razón de porque razón no se vendió a precio comercial.

3) De igual manera así el predio se venda muy por encima del valor de avalúo y del margen de negociación se busca que el propietario este tranquilo en que solo pagará el porcentaje acordado. Se debe respetar el contrato de corretaje también por parte del Asesor Inmobiliario.

4) Hacer que el precio final incluya el 3% o el 5% del valor de comisión por venta es fundamental para trabajar en equipo y vender junto con el propietario el bien inmueble. No sea que el interesado en comprar identifique que usted como Agente de Bienes Raíces "pide un precio" y el propietario pida otro diferente y a veces inferior. Hará que el comprador cuestione esta equivocada

estrategia de venta y hará que el comprador busque directamente al propietario para una transacción privada.

5) Vender en equipo o QUE PROPIETARIO Y COMISIONISTA “pidan” lo mismo por el inmueble evitará que el propietario responda al interesado que NO PUEDE “bajarle” MAS al precio de compraventa debido “a que tiene que pagar comisión”.

El Asesor Inmobiliario debe entender que no es acertado, está prohibido por la salubridad del negocio y es delicado aceptar trabajar por sobre-precio Lo anterior puede generar “un sinsabor” en la negociación y cierre de la venta. Ya que pueden pasar tres cosas:

Primero: Que el Interesado salga espantado porque no entiende la situación de disparidad en el precio entre el propietario y su Asesor Inmobiliario y se pierda este cliente.

Segundo: Que el Interesado en comprar ya no quiera tener más relación de negocios con el Asesor Inmobiliario porque sabe que a donde este lo lleve a ver inmuebles “le saldrá caro” y se pierda el cliente para el Agente de Bienes Raíces.

Tercero: Que el interesado en comprar vuelva a visitar el predio “a escondidas” del Asesor Inmobiliario para allí si entenderse directamente con el propietario pagarle su precio que es mucho menor porque siente y ve que hace “un ahorro importante” así estén conscientes de que ambas partes actúan de forma deshonesta.

Y aunque se esté trabajando en equipo y “pidiendo” lo mismo por el predio; entonces que debe hacer el Agente de Bienes Raíces si lo sacan del negocio para no pagarle su comisión de venta?

Respuesta: Los expertos abogados en derecho comercial recomiendan instaurar par de acciones querellantes en su orden así:

1) Hacer un llamado al propietario y comprador en una casa de la justicia o un Centro de Conciliación o entre todos levantar por Notaria un “Acta de Conciliación” con el fin de recuperar el pago de la comisión por venta.

2) Si no hay acuerdo y no prospera la cita de conciliación porque nadie se presentó entonces se instaura una demanda en un Juzgado Civil para “Constitución de Prueba” y una vez sea aceptada la demanda y sean allanadas las pruebas que pueda presentar el Asesor Inmobiliario sobre su gestión entonces inicia otro proceso que se llama “Mandamiento de Pago” permitiendo al juez embargar el bien inmueble que estuvo en negociación.
   hasta que le sea reconocida la comisión por venta a la que tuvo derecho el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces ya que El presentó a las partes (comprador y vendedor) para que hicieran su negocio jurídico de compraventa.

En qué momento el propietario de un inmueble le pide al Asesor Inmobiliario que trabaje por sobre-precio?:

1) Cuando el Asesor Inmobiliario le da a conocer el valor de avalúo y no está dispuesto a aceptar ningún margen de negociación.
2) Cuando ante cualquier desacuerdo frente al precio a publicar el inmueble el propietario dice: *“Entonces gánese su comisión de venta por encima de ese valor de Avalúo! Así que súmele a ese precio el 3% o el 5% y véndalo por encima! O mejor aún pida lo que quiera por encima de eso y gánese lo que usted quiera! que yo le respeto eso! Es decir si mi predio vale $10,000 dolares y usted lo vende en $15,000 dólares entonces $5000 son suyos! Y recuerde que de su plata me tiene que pagar mis gastos notariales. Así que “póngase” su comisión*!”

Por esta razón es que el Avaluador ahora Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces a veces debe presentar el valor hallado de mercado suavemente y debe empezar a tantear al propietario con que si puede aceptar la cifra X o Y. En el mejor de los casos es preferible construir juntos el “Margen de Negociación” donde se sabrá que se moverán las ofertas y que el propietario entienda lo que es “vender juntos”.

Un Asesor Inmobiliario también debe actuar como si fuera El un consumidor o *comprador profesional* de bienes inmuebles y jugar a ese rol con el propietario ya que usted está estudiando y evaluando la reacción del propietario frente a posibles ofertas reales.

Observará que así mismo como el propietario reacciona frente a usted, así mismo lo hará frente a un potencial comprador presentado mas adelante.

Frente a propuestas del propietario de trabajar por "sobre-precio" el Asesor Inmobiliario responderá delicadamente lo siguiente:

Que usted NO acostumbra a trabajar por "sobre-precio" que prefiere cobrar el humilde 3% o 5% porque eso "daña el mercado" y el propietario se verá abocado a recibir propuestas indecentes por parte de compradores potenciales como por ejemplo que "saquen" al Asesor intermediario del negocio para así ahorrarse un dinero lo que lo pondrá en una situación incómoda. Etc. Etc.

2.3.4 PASO 4: HAGA UN ESTUDIO JURIDICO DEL BIEN INMUEBLE - REUNA LOS DOCUMENTOS DEL PREDIO A VENDER Y CONSULTE SUS APRECIACIONES CON UN ABOGADO ESPECIALIZADO

El Asesor Inmobiliario podrá hacer un análisis básico pre-jurídico de los documentos del Inmueble que va a vender para determinar lo que este a su alcance para sanear y colaborar con esa gestión. Esta será una actividad previa al Estudio profundo Jurídico que hará el Abogado del comprador o el Abogado de la notaria y así evitar que haya sorpresas que dilaten los negocios.

Todo con el objetivo de vender con tranquilidad. Así que cuando el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces capte un bien inmueble deberá asegurarse que el propietario esté 100% preparado para la transferencia jurídica del inmueble y pueda cerrar negocio teniendo saneados y fotocopiados la siguiente lista de documentos:

2.3.4.1 Certificado de libertad y tradición de los inmuebles objeto de compraventa: (Ejemplo Apartamentos, Parqueaderos y Depósitos):

Con este documento a veces se detectan cosas a sanear por errores humanos de digitación, números de cedula, pasaporte y escrituras que no coinciden, nombres mal escritos, cancelaciones de hipotecas muy antiguas pendientes de registro, patrimonio de familia inembargable, prohibición de enajenar por parte del Ejercito Nacional, Cancelaciones de Embargos de Administración pendientes de Pago y Registro, anotaciones de plusvalía y gravámenes por valorización, embargos preventivos por liquidación de sociedad conyugal, anotaciones de Leasing Habitacional donde registra que el propietario es un Banco o entidad financiera y se requiere su aval para la transferencia del inmueble. Hipotecas personales o Bancarias pendientes por cancelar y registrar. Embargos múltiples por parte de particulares, oficina de impuestos, fiscalía o tránsito. Herencias a favor de 10 hermanos pero no están los poderes listos. Anotaciones de Falsa Tradición sin la ratificación correspondiente del negocio como cuando constructora vende sin el aval de una fiduciaria Etc. Etc.

2.3.4.2 Paz Y Salvo De Administración Vigente A la Fecha:

Con este documento el Agente Inmobiliario se cerciorara de que el predio no tiene importantes deudas pendientes de pago de administración que afecten su comercialización por embargos y procesos jurídicos en curso. Aquí el propietario se espera que sea honesto y exponga los motivos de no pago de administración indagar sobre cómo está la relación con el administrador del Edificio o Conjunto Residencial y su Abogado y cuáles son las expectativas de honorarios de este para el caso en que haya que levantar algún embargo y una vez canceladas las cuotas pendientes de pago de administración.

Tenga presente que un embargo de estos es sencillo desembargar y se puede sanear con las “arras” del negocio. Y el comprador debe estar encima de eso para que se cumplan las cosas con la ayuda del Asesor Inmobiliario.

Así mismo para otros casos de embargo y cancelaciones de hipoteca vigentes Bancarias. En cualquiera de alguno de estos casos el Agente Inmobiliario se cerciorara que el potencial comprador este enterado del asunto pendiente y que si hay negocio el comprador expida un cheque de gerencia directamente al acreedor y no le entregue dinero directamente al propietario para que este no “lo embolate” y el negocio se dilate o se deshaga por alguna falta de cuidado o irresponsabilidad.

Se recomienda al Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces principiantes que si detecta en un certificado de tradición más de dos embargos uno bancario, otro de alguna persona jurídica y de pronto otro embargo personal es mejor que NO tome este caso y se enfoque mejor en captar otro negocio.

Porque ese tipo de situaciones demuestra irresponsabilidad por parte del propietario en el manejo de sus bienes inmuebles y la probabilidad de que el bien tenga otros embargos remanentes es alta y que no le paguen al Asesor Inmobiliario su comisión de venta también es alta porque el propietario al salir de todas esas deudas es probable que se quede ilíquido, vendió para sanear deudas y sanear su nombre en el sistema financiero y con el poquito dinero que le sobro lo dejara para El y se olvidara del Asesor Inmobiliario quien fue la persona que le ayudó a vender su propiedad sacándolo de esos problemas.

2.3.4.3 Recibos Pagados de Impuesto Predial de los últimos 5 años:

Aquí el Asesor Inmobiliario se podrá encontrar con que así el propietario haya sido muy juicioso con el pago de sus impuestos en la página web de la “Ventanilla Única de Registro” www.Vur.gov.co no este actualizada la información ni aplicados los pagos correspondientes por lo tanto el Asesor debe ir a sanear eso al Supercade o a donde lo envíe la oficina de Hacienda. Esta plataforma web es la que consultan las Notarías a nivel nacional para autorizar las transacciones de bienes inmuebles.

Además la página web de hacienda puede mostrar que el predio tiene deuda de impuestos por más de 5 años. De tal manera que el Asesor Inmobiliario

debe sugerir al propietario haga una carta ejemplo a Hacienda Bogotá solicitando que “borren” esos registros de deudas antiguas por vencimiento y prescripción así está contemplado en la Ley.

2.3.4.4 Paz Y Salvo De Valorización Idu (Bogotá) Valido Para Trámite Notarial:

Este es un papel que se puede bajar de la página web del Vur.gov.co o la del IDU. Sin este documento el Notario no autoriza la firma de escritura. Además el Asesor Inmobiliario observara que lo que haya que pagar de valorización a veces son valores muy altos y debe preguntar al propietario si El lo va a cancelar o espera que esta deuda la asuma el nuevo comprador ya que será quien “disfrutara” de esas nuevas obras. Este aspecto hay que tenerlo muy en cuenta porque puede dañar un negocio de compraventa ya cerrado.

2.3.4.5 Fotocopias De Cedulas De Ciudadanía Al 150% Propietarios:

Es importante que si son varios los propietarios estén muy atentos de sus documentos de identificación o contraseñas y pasaportes y que su nombre allí escrito coincida con lo escrito en el certificado de tradición y escrituras y que cuando vayan a vender lo hagan con el mismo estado civil de cuando compro y si lo hizo con el apellido de soltera. También que si compro identificándose con pasaporte y este se venció el nuevo pasaporte tendrá un número diferente que algunas veces no coincidirá con el escrito en el certificado de tradición.

2.3.4.6 Revisar la última Escritura de Tradición Y el Reglamento de Propiedad Horizontal:

Es importante que si son varios los propietarios de un bien inmueble y vivan fuera de la ciudad estén listos los poderes específicos o generales con sus correspondientes vigencias en donde autoricen al líder de la familia a vender.

Caso contrario el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces debe elaborar esos poderes cuyo modelo lo puede conseguir en alguna notaria y hacerlo revisar del asesor jurídico de la notaria antes de hacerlo firmar.

El Asesor Inmobiliario tendrá en cuenta que si un Inmueble está hipotecado la primera copia de escritura de compraventa reposa en el Banco acreedor (puesto que es la presta merito ejecutivo para solicitar un embargo o un mandamiento de pago en un Juzgado).

Por lo tanto no es de preocuparse si el propietario de un bien inmueble responde que no la tiene y que no sabe dónde está. Así que una segunda copia solicitada a la Notaria donde reposa la escritura original sirve para estudio de títulos y avanzar en el negocio de la compraventa.

La escritura de Reglamento de Propiedad Horizontal es diferente a la Ley de Propiedad Horizontal. El reglamento se elabora y se basa en la Ley. Asi que debe tener lista una fotocopia del mismo que muestre las 5 primeras hojas y las 5 últimas, los coeficientes de participación en las expensas comunes, los linderos del edificio o conjunto y los linderos del apartamento parqueadero y deposito en compraventa. Algunas veces los linderos allí nombrados no coinciden con la realidad que el Agente Inmobiliario observa ni con la nomenclatura por lo tanto deberá asegurarse de que está vendiendo lo que se supone que es en cuerpo cierto y hallar las explicaciones de rigor puesto que será consultado por parte del interesado en comprar.

2.3.4.7 Estado De Cuenta De Deuda Hipotecaria O Leasing Que Tenga El Predio:

Este estado de cuenta es importante para conocer el saldo de la deuda total de hipoteca. Dato MUY importante puesto que será el primer pago que hará el comprador del Bien Inmueble en cheque de gerencia dirigido directamente al Banco acreedor. También es bueno conocer el valor de la cuota mensual por si el comprador quiere “subrogar” ese crédito hipotecario y quedarse con esa deuda bancaria con el aval del banco.

2.3.4.8 Original O Fotocopia De Recibo De Servicios Públicos Domiciliarios:

Aquí es importante tener en cuenta que algunos propietarios aún están pagando por ejemplo el Calentador de Agua a gas Natural a 20 años y va en la segunda cuota ..Además a veces se presenta el fenómeno de que el propietario compra electrodomésticos cuyo valor es cobrado con la factura recibo de energía . Por lo tanto todos estos puntos si es del caso deben ser saneados o hablados con el comprador a tiempo para evitar tropiezos en la negociación.

2.3.4.9 Boletín de Nomenclatura o Boletín Catastral:

Este documento es fundamental para conocer la variación en precio de avalúo catastral porque muchas veces sucede que un predio no se vende siquiera por ese valor sino por un precio muy por debajo pero los impuestos si son cobrados en notaria por el valor más alto según Catastro. Y este es un tema que debe ser acordado entre comprador y vendedor para evitar tropiezos en la negociación, los impuestos y temas de ganancia ocasional cuando aplica.

2.3.4.10 Actas e informes de Asamblea:

Este documento es muy importante conocer puesto que algunas veces es solicitado por el potencial comprador de un bien inmueble para conocer en detalle en que se invierte el dinero recaudado de las cuotas mensuales de Administración, verificar estado de la cartera y los proyectos y problemas de la copropiedad. Puesto que ciertamente no se está comprando solamente la casa o apartamento sino parte del conjunto y vecindario también!

EJEMPLO FORMATO SOBRE INFORME ESTUDIO DE DOCUMENTOS ELABORADO POR ASESOR INMOBILIARIO

Y PENDIENTE DE REVISION POR ASESOR JURIDICO DE ALGUNA NOTARIA O ABOGADO DEL COMPRADOR

DOCUMENTO SOLICITADO	APORTADO	MOTIVO CARACTERISTICAS	RESULTADO ANALISIS ESTUDIO COMENTARIOS – GENERALES	RECOMENDACIONES
CERTIFICADO TRADICION APARTAMENTO **50N-2064.706X**	SI	CONSTATAR TITULO DE PROPIEDAD CON LA ESCRITURA Y POSIBLES ERRORES DE REGISTRO Y PROPIEDAD HORIZONTAL Y VER GRAVAMENES O LIMITACIONES AL DOMINIO	EL CERTIFICADO DE TRADICION PRESENTADO DE APARTAMENTO SI CONCUERDA CON EL TEXTO DE LA ESCRITURA EN TODAS SUS ANOTACIONES	ESTA BIEN – VERIFICAR Y CONSTATAR EL REGISTRO DE LA CANCELACION DE HIPOTECA CON COLPATRIA NOTARIA 29
CERTIFICADO TRADICION PARQUEADERO **50N-2064.701X**	SI	CONSTATAR TITULO DE PROPIEDAD CON LA ESCRITURA Y POSIBLES ERRORES DE REGISTRO Y PROPIEDAD HORIZONTAL Y VER GRAVAMENES O LIMITACIONES AL DOMINIO HIPOTECAS EMBARGOS O AFECTACIONES	EL CERTIFICADO DE TRADICION PRESENTADO DE PARQUEADERO SI CONCUERDA CON EL TEXTO DE LA ESCRITURA EN TODAS SUS ANOTACIONES	ESTA BIEN – VERIFICAR Y CONSTATAR EL REGISTRO DE LA CANCELACION DE HIPOTECA CON COLPATRIA NOTARIA 29
ESCRITURA 45X 27 FEBRERO 2013 NOTARIA 52 DE BOGOTA	SI	CONSTATAR TITULO DE PROPIEDAD CON EL CERTIFICADO TRADICION Y POSIBLES ERRORES DE LA NOTARIA Y VER GRAVAMENES O LIMITACIONES AL DOMINIO HIPOTECAS EMBARGOS O AFECTACIONES USUFRUCTO PORCENTAJE DE PROPIEDAD	LA ESCRITURA PRESENTADA SI CONCUERDA EN TODO CON LOS FOLIOS DE MATRICULA INMOBILIARIA.	TODO OK. FALTARIA COTEJARLA CON LA DE LA NOTARIA 52 PARA VERIFICAR FIRMAS Y PROCEDENCIA CONSTATAR CANCELACION A AFECTACION A VIVIENDA FAMILIAR MAS ADELANTE
PREDIAL APARTAMENTO 3 - 901	SI	CHIP **AAA.0226.SLXX** ESTRATO ¿?	ESTAN PAGADOS A 5 AÑOS ANTERIORES E INCLUIDO EL AÑO 2019 (VUR.GOV.CO ¿?)	ACORDAR CON LOS PROPIETARIOS EL PRORRATEO SI ASI LO EXIGEN
PREDIAL PARQUEADERO 144	SI	CHIP **AAA.0226.SSMX** CHIP CUADRA CON LOS CERTIFICADO TRADICION	ESTAN PAGADOS A 5 AÑOS ANTERIORES E INCLUIDO EL AÑO 2019 DE ACUERDO A LO EXIGIDO POR LA NORMA TAREA: VERIFICAR EL V.U.R EN LA NOTARIA PAGOS APLICADOS	ACORDAR CON LOS PROPIETARIOS EL PRORRATEO SI ASI LO EXIGEN
PAZ Y SALVO ADMINISTRACION Y **FACTURA MENSUAL CUENTA COBRO**	SI MAS O MENOS	VERIFICAR CARTERA DEUDAS Y CUOTAS EXTRAORDINARIAS	VALIDO AL DIA SIN DEUDAS SIN EXTRAORDINARIAS Y CON VIGENCIA A 30 DE MAYO 2019 – CUANTO PAGAN MENSUAL CON O SIN INCREMENTO ¿?	EDITAR Y CORREGIR NOMENCLATURA DEL APARTAMENTO Y CORREGIR # CEDULA
PAZ Y SALVO VALORIZACION	**NO**	VERIFICAR DEUDAS Y PAGOS PENDIENTES CEDULA CATASTRAL APTO - 009114330300 3090X PQ - 009114330300 3911X	EL PAZ Y SALVO QUE PRESENTA ES DEL AÑO 2018 CON VENCIMIENTO A AGOSTO DE ESE MISMO AÑO	IR A LAS OFICINAS DEL IDU EN LA SEPTIMA CON 21 Y QUE EXPIDAN LA FACTURA QUE ESTA VIGENTE DE VALORIZACION EL PAZ Y SALVO O LA CARTA DE COMPROMISO DE PAGO FUTURO O PAGAR PRORRATEADO. $1,820.000 APROXIMADAMENTE

Figura 8 - Formato de ejemplo para recolectar y comentar documentos Pág. 1

COPIA ACTA ASAMBLEA AÑO 2019	SI	PARA REVISAR COMO ESTA LA PROPIEDAD EN CUANTO A MANEJO DE DIVERSAS SITUACIONES QUE SE PRESENTAN CON LA COPROPIEDAD	DE CARTERA APARENTEMENTE ESTA BIEN. TIENEN REVISOR FISCAL Y PARECE CONJUNTO ORGANIZADO PARECE QUE NO METIERON UNA DEMANDA A LA CONSTRUCTORA Y DEJARON PASARA LA GARANTIA – ERROR DE LA ADMINISTRACION - EL TEMA DEL ASENTAMIENTO SIN CONTROL O PERITAJE TIENDE A EMPEORAR Y SI LA CONSTRUCCION DEL CONJUNTO ESTA CERCANO A UNA AVENIDA PRINCIPAL COMO LA BOYACA DONDE TRANSITAN TRACTOMULAS Y CAMIONES HACEN QUE LA ONDA DEBIDO AL MOVIMIENTO DE MASAS DE TIERRA ACELERE EL PROCESO DE ASENTAMIENTO DE TORRES ALEDAÑAS LOS ESTUDIOS DE SUELOS LE TUVIERON QUE HABER INDICADO A LA COSNTRUCTORA EN SU MOMENTO QUE HAY RIOS SUBTERRANEOS A MENOS DE 10 METROS DE PROFUNDIDAD DESDE EL NIVEL DE TIERRA Y ESTO HARA QUE SIEMPRE HAYA HUMEDADES EN PRIMEROS PISOS Y SOTANOS.	ES UN CONJUNTO RESIDENCIAL VOLUMINOSO ENTRA Y SALE MUCHA GENTE ASCENSORES OCUPADOS Y MUCHO TRAFICO VEHICULAR EN SOTANOS – UNA SOLICITUD A CUZESAR NO ES UNA DEMANDA FORMAL ANTE UN JUZGADO PARA QUE REPONDAN Y SE LAVARON LAS MANOS CON EL TEMA DE LA GARANTIA. LA ADMINISTRACION DEL CONJUNTO ESTA DEMORADA EN CONTRATAR FIRMA DE INGENIEROS QUE CONCEPTUALICE EL POSIBLE DESNIVEL O INCORRECTO ASENTAMIENTO DE ALGUNAS TORRES DEL CONJUNTO. Y ESTABLECER PROCEDIMIENTOS ANUALES DE VIGILANCIA Y CONTROL DE ESO. (PILOTIAR) COMO NO AFECTA ESO A LA TORRE A COMPRAR NO SIGNIFICA QUE NO PADECERA DE LO MISMO. COMO ESTO ES PROPIEDAD HORIZONTAL EL PROBLEMA ES DE TODOS Y HABRA A FUTURO MUY IMPORTANTES CUOTAS EXTRAORDINARIAS PARA SOLUCIONARLO.
BORRADOR PROMESA COMPRAVENTA	SI	PARA VERIFICAR CLAUSULAS QUE CUMPLA CON LO REQUERIDO POR EL BANCO BANCOLOMBIA EN CUANTO A CONSTITUCION DE NUEVA HIPOTECA Y OBJETO DE COMPRAVENTA	EN GENERAL ESTA BIEN DETERMINAR NOTARIA FECHA Y HORA TENTATIVA A LO QUE DIGA BANCOLOMBIA FALTA PACTAR FECHA DE FUERZA MAYOR PARA FIRMA DE ESCRITURA EL PAGO DE $151.500.000 DEBE HACERSE EL DIA FIRMA DE ESCRITURAS	NO FIRMAR PROMESA HASTA QUE NO VENGA EL AVALUADOR DE BANCOLOMBIA Y EL DESEMBOLSO SE HARA CUANDO SALGA EL NUEVO CERTIFICADO DE TRADICION
CEDULAS CIUDADANIA	SI	DOCUMENTO OFICIAL PARA CONSTATAR ANCEDENTES JUDICIALES O DE POLICIA EN PAGINA WEB	LA PAREJA DE VENDEDORES ES DE NACIONALIDAD VENEZOLANA. LA SEÑORA TIENE LA CEDULA EXTRANJERIA VENCIDA ANTECEDENTES OK.	LA PAREJA DEBE FIRMAR JUNTOS TODOS LOS DOCUMENTOS O ELLA DARLE PODER A EL. PRESENTAR ANTES DE CUALQUIER FIRMA EN NOTARIA EL PASAPORTE DE ELLA PARA VALIDEZ EN CASO NO SERVIR LA CEDULA EXTRANJERIA VENCIDA.
BOLETIN CATASTRAL O DE NOMENCLATURA	NO	. VARIACION DEL PRECIO A LO LARGO DE LOS AÑOS EN AVALUO CATASTRAL		

Figura 9 - Formato de ejemplo para recolectar y comentar documentos Pág. 2

2.3.5 PASO 5: INVIERTA TIEMPO Y DINERO EN MARKETING DIGITAL, FOTOGRAFIA, VIDEO, LA PROMOCION, LA PUBLICACION Y VENTA DE LA PROPIEDAD - APOYESE DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL:

Este paso es importante para encontrar a las personas quienes les pueda interesar este tipo de inmueble y sus características.

El marketing inmobiliario son las acciones que el Asesor agente de Bienes Raíces realiza para establecer contactos con los potenciales clientes o inversores[47]. Es decir, conseguir que los potenciales clientes se conviertan efectivamente en compradores del predio en venta o en arriendo.

La experiencia ha demostrado que *el mercado inmobiliario es un negocio rentable pero muy cambiante*. Por lo tanto, si el Asesor Inmobiliario se fijara en la coyuntura social y económica, podrá establecer las estrategias de marketing inmobiliario necesarias para tener éxito en el sector. Por ejemplo en el Cómo vender en épocas de Pandemias y Cuarentenas.

Podrá colocar avisos, carteles en las ventanas del predio en mención, diseñar un video de máximo 4 minutos para montarlo en redes sociales y pautar clasificados en prensa, radio y televisión. Así como invertir clasificados en redes sociales, portales web especializados en ventas Inmobiliarias y posicionamiento dentro de los mismos en para salir en primera página con su aviso destacado. Esta muy de moda en contratar youtubers con prestigio puesto su cantidad de seguidores los hace influencers.

Se le recomienda al Agente de Bienes Raíces que cuando tome fotografías para página web o para compartir por Whatsapp sean como mínimo 4 y máximo 21 fotos.

La hora del día perfecta para unas hermosas fotografías son a las 9:00am y a las 4:00 pm esto debido a que el secreto de unas buenas fotografías está en la Luz. Y está comprobado que esta hora del día es funcional para fotografía profesional.

El truco de una bella fotografía está en la Luz.

[47] http://iniciamarketing.com/que-es-y-como-hacer-marketing-inmobiliario/

El Asesor Inmobiliario debe tomar las fotos haciendo una composición que enfoque piso techo y paredes y NO a los muebles. Asi mismo con el tiempo aprenderá que es más fácil vender una propiedad con muebles que sin ellos porque el potencial comprador puede hacerse una idea de como quedaran los suyos cuando este habitando la propiedad y empezara a visualizar eso en su mente viendo una fotografía o visitando el predio personalmente.

El Asesor Inmobiliario tendrá listas las fotografías videos y textos copy para diseñar campañas de marketing digital en Instagram, Tik Tok, Twitter, Facebook y Whatsapp. Para esto sino sabe cómo hacerlo y tiene poco presupuesto puede apoyarse con los prompts adecuados en inteligencias artificiales avanzadas con plugins de *ChatGpt* y otros que pueden catapultarlo para captar clientes en diversas redes sociales.

Aunque el cierre de negocios en bienes raíces es face-to-face hoy día casi todo el mercado de compradores y vendedores se encuentran navegando en el mundo digital y el metaverso. Lo interesante del tema es entender cómo usar las redes sociales para hacer que el cliente venga a ver al propiedad y que la competencia “no se robe el cliente propietario”.

Es precisamente en el **marketing en Internet** donde puede captar a la mayor parte de potenciales compradores de inmuebles que buscan una inversión y comparan entre toda la información disponible en la red que oportunidades hay vigentes. Si un Agente Inmobiliario por seguridad no quiere hacer presencia en redes sociales posiblemente el consumidor si encontrara a su competencia allí. (El marketing digital es un arma de doble filo).

De acuerdo al presupuesto del Asesor Inmobiliario podrá contratar una agencia de publicidad para **crear un plan de marketing inmobiliario**,[48] Esta estrategia se compone de varios elementos a analizar y establecer:

- Estudiar los textos de los clasificados y Estudiar el mercado, la competencia, y los “plus” que su inmueble puede ofrecer y que lo diferencia de los demás.

[48] http://iniciamarketing.com

- Establecer los objetivos y las estrategias a seguir con el inmueble en venta si no se logra captar el cliente interesado con la actual política de marketing.

2.3.5.1 Estrategias de marketing digital para inmobiliarias:

Las **agencias inmobiliarias** tienen que adaptar su comunicación a las tendencias de las **nuevas técnicas en marketing online**, ya que en Internet es donde se encuentra la mayor parte del público objetivo.

Para captar clientes El Asesor Inmobiliario establecerá estrategias de marketing inmobiliario en Facebook Ads que es perfecto para dar visibilidad, mejorar el posicionamiento crear comunidad y reconocimiento de marca. Y si lo que busca es crear o aprovechar su posicionamiento con Google Ads encuentra mercado para atraer a clientes que ya están en el proceso de investigación de compra y tienen un interés determinado.

Con YouTube Ads tiene una plataforma tecnológica para anunciantes de YouTube. Se gestiona a través de la plataforma de anuncios de Google: Google Ads. La plataforma de vídeo pone a disposición de los anunciantes diferentes formatos de anuncios, tanto de vídeo como estáticos y distintos objetivos para las campañas.

Está muy de moda el **marketing inmobiliario de contenidos o inbound marketing**, que viene a ser la creación de contenidos de interés para nuestros potenciales clientes, bien sea a través de un blog, un canal de YouTube, y con buenas fotografías.

Y esto se consigue a través del *posicionamiento SEO*, o lo que es lo mismo, la mejora de la página web del Agente de Bienes Raíces y su visibilidad en buscadores como Google, para aparecer en las primeras posiciones de las búsquedas no pagadas.

Otro de los aspectos a tener en cuenta es el *posicionamiento SEM*, o medio para aparecer en los primeros resultados de los buscadores pero pagando. Esto se consigue entrando en **Google Adwords**, es decir, comprando una **campaña de**

publicidad para inmobiliarias, o bien insertando **publicidad en un portal inmobiliario** o un medio de comunicación.

También encontramos el **email marketing para inmobiliarias**, que se basa en enviar los tradicionales boletines de noticias a través de correo electrónico a nuestros clientes o público objetivo.

Por último, recordar que en las **redes sociales** del Asesor Inmobiliario este debe crear una relación directa y de confianza con sus seguidores CREANDO CONTENIDO DE VALOR que enganche con llamados a la acción que conecte su cliente potencial con una Landing page para captura de los datos de su nuevo cliente o que esta Landing page sea un link directo a su Whatsapp y así logrará contactos importantes que conducirán a posibles ventas.

El contenido de valor es aquel que te ayuda a atraer a los clientes que te interesan. Debe ser planificado, organizado y único. Para lograr un buen contenido debes definir y conocer tu nicho de mercado, conocer a tu audiencia y contar con un buen guion que sepa comunicar y transmitir el mensaje de tu marca. Algunos ejemplos de contenidos de valor incluyen videos de temas específicos en bienes raíces, estudio de casos, análisis de investigaciones, documentos técnicos, ofertas promocionales, tutoriales, publicaciones en blogs, y todo lo que tenga que ver con Marketing de Contenidos y sus buenas prácticas.

Alguno de los **ejemplos de marketing inmobiliario** que ayudará al Agente de Bienes Raíces a captar potenciales compradores están en la grabación de vídeos cortos y presentados por un vendedor animado[49] en YouTube o en Tik Tok o un video al estilo clásico con música de fondo[50] sobre el predio en venta y sus alrededores, porque es más fácil que un cliente se vea atraído por una imagen que leyendo un texto con descripciones y características. Una imagen vale más que mil palabras.

[49] https://youtu.be/LyEvPyfQqJo Coreano venta de Inmuebles en Mexico
[50] https://www.youtube.com/user/propiedadlatina/videos Propiedad Latina Colombia

2.3.6 PASO 6: EL PERFILAMIENTO: IDENTIFIQUE EL TIPO DE CLIENTE (COMPRADOR POTENCIAL) QUE CONSULTA TELEFONICAMENTE O EN REDES SOCIALES SOBRE BIENES INMUEBLES EN COMPRAVENTA Y PLANILLE SUS EXPECTATIVAS:

Una vez el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces haya captado el comprador potencial lo atenderá telefónicamente y/o por Whatsapp y antes de la presentación del Inmueble identificará y registrará en un formato sus expectativas, presupuesto, forma de pago, pregunte si tiene crédito hipotecario aprobado o si está en estudio o esta apenas cotizando precios de mercado, preguntará cuantos predios ha visitado y clasificará a su comprador potencial en alguno de los siguientes tipos de prospecto de cliente o "*Lista tipo de comprador de Bienes Raíces*" [51]:

2.3.6.1 El que compra con Crédito Hipotecario para habitar la vivienda.
2.3.6.2 El que compra de contado o en efectivo para habitar la vivienda
2.3.6.3 El Inversionista "Tranquilo" que compra de contado para que habite un tercero y tener una renta
2.3.6.4 El Inversionista o "Negociante intranquilo" que busca el mejor precio y compra de contado barato para revender el inmueble a precio más caro.
2.3.6.5 El comisionista agente inmobiliario que representa a un comprador
2.3.6.6 El Espía – Inmobiliario o Avaluador o persona particular que por algún extraño interés se dedica a conseguir información del inmueble y hacen perder tiempo

Todos los anteriores prospectos de clientes son fáciles de identificar y dependiendo de la percepción y de la habilidad desarrollada por el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces este lograra atenderlos, planillarlos en un formato para darle a todos el tratamiento que cada uno necesita.

De acuerdo a la experiencia del autor de esta Monografía Grado a continuación se caracteriza el comportamiento y expectativas de cada uno de esos prospectos de clientes:

2.3.6.1 El que compra con Crédito Hipotecario para habitar la vivienda::

Este es el mejor cliente que un Asesor Inmobiliario puede tener. Es la persona que vive en pareja y que por lo general rondan entre los 23 y 35 años de edad. Están gestionando su primera compra de vivienda juntos, tienen muchas metas

[51] Lista tipo de cliente comprador basada en la vida real con la experiencia de atención de 2500 llamadas que el autor de esta monografía de grado atiende anualmente.

en común ya han pasado por un ciclo de vivir en “apartamento borrador” para disfrutar de su juventud mientras “sientan cabeza” .Ahora planean tener hijos, un estudio, un cuarto adicional para la suegra que cuide los bebes mientras trabajan para pagar la cuota hipotecaria y al momento de cerrar el negocio con ellos su oferta rondara entre un 5% a un 10% menos del precio pedido en compraventa por el Agente Inmobiliario. Es al tipo de cliente al que se le puede hacer una contrapropuesta de precio diciéndole “súmele a su oferta $xx dólares más y el predio es suyo” a lo que ellos lo aceptan con alegría porque saben que están comprando con dinero que es prestado y aprobaciones de crédito no dan todos los días.

2.3.6.2 El que compra de contado o en efectivo para habitar la vivienda.

Este es el tipo de cliente perfecto para un Asesor Inmobiliario ya que su interés es cambiar de sector de donde vive porque ya cumplió un ciclo, desea ubicarse cerca del colegio de los niños y de su empleo, quiere bajar costos de servicios públicos y cuotas de administración, tener mejores vías de acceso y de transporte y a veces quiere subir o bajar de estrato porque no está a gusto donde se encuentra. Su edad promedio ronda entre los 35 y 50 años de edad.

2.3.6.3 El Inversionista “Tranquilo” que compra de contado o con hipoteca para que habite un tercero y tener una renta buscando que la hipoteca del predio “se pague sola”.

Este es el tipo de cliente excelente para el Asesor Inmobiliario porque como el predio no es para habitar puede usted venderle propiedades en estrato diferente al que está acostumbrado a vivir con tal que le genere la mayor cantidad de renta posible con la menor inversión en dinero.

Muchos entienden esto pero otros tantos no, porque piensan que deben comprar algo que se ajuste su estrato socio-económico en el evento hipotético que tengan que habitarlo por necesidad y piensan que la reventa debería ser “fácil”. Su edad ronda entre los 45 y 55 años de edad.

2.3.6.4. El Inversionista "Negociante Intranquilo" que compra de contado barato para revender el inmueble a precio más caro.

Este es el tipo de cliente "*más peligroso*" que puede tener el Asesor Inmobiliario puesto que siempre buscara la oportunidad de hacerlo a un lado para negociar el predio directamente con el propietario y ahorrarse el pago de la comisión por venta que finalmente sale de su bolsillo. Actúan sin ningún tipo de escrúpulos sin querer decir que todos los de este tipo de cliente actúan de la misma manera.

Se identifican telefónicamente fácilmente puesto que empiezan la conversación sin saludar y preguntando ¿hablo con el propietario o con el comisionista? ¿Esta es una venta directa o a través de inmobiliaria? "deme el teléfono del propietario!"; "Dígame cual es la dirección exacta! que voy a ver el inmueble por fuera y si me gusta programare cita!" ; "Voy a hacer una compra de estricto contado!" "Tengo unos carros y un apartamento para permutar" Etc. Etc. También se identifican porque cuando al Asesor Inmobiliario lo lleva a ver un inmueble el inversionista intranquilo a escondidas toma fotografías de teléfonos en cartelera y ventanas buscando encontrar en ellos el teléfono directo del propietario del inmueble.
Su edad ronda entre los 48 y 68 años de edad.

2.3.6.5 El comisionista agente inmobiliario que representa a un comprador.

Este es el tipo de cliente que al darse cuenta que el predio es vendido por otro Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces propone que trabajen juntos el predio ya que uno tiene el comprador y el otro tiene al propietario de tal manera que podrán compartirse la comisión por venta en un 50% para cada uno.

Aquí es donde el Asesor Inmobiliario debe actuar con cautela y "malicia indígena" y antes de trabajar con El verificar antecedentes y hoja de vida de ese otro asesor para evitar problemas futuros. Ya que no se sabe con quién se está hablando y si está diciendo la verdad, no se sabe cómo reaccionara si las cosas no salen bien como por ejemplo si el propietario del bien inmueble decida no pagar la comisión de venta acordada Asi medie un contrato de corretaje por escrito etc., etc.

Asi que si el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces decide compartir la comisión de venta debe asegurarse de conocer personalmente quien es su interlocutor averiguar sus referencias, experiencia y expectativas y que en el mejor de los casos trabaje autónomo y no para otra agencia inmobiliaria para evitar le quiten el predio y exigirle que usted será la persona quien manejara directamente la negociación y llevara el control y asegurarse de que habrá "un solo canal de comunicación" con el propietario como si fuera un cliente propio ya que posiblemente el negocio se vuelva "un teléfono roto".

Si el caso es contrario y usted tiene el cliente comprador asegúrese de ser Ud la persona que elabore la promesa de compraventa e inserte la cláusula de corretaje inmobiliario que nombre a los dos intermediarios y no permita que hayan tercerías, es decir que de parte del otro intermediario empiece a decir que El tiene que compartir la comisión de venta con otro u otros "socios" a no ser que se refiera a que compartirá su 1.5% con ellos y no el 3% entre varios desconocidos presentados por El. Esto se prestará para que él ponga lo que se denomina "*payasos*" que se hagan pasar como socios quien dio el contacto y le quiten a usted su comisión de venta en un alto porcentaje.

2.3.6.6 ***El Espía*** **-** Inmobiliario, Avaluador o persona particular que por algún extraño interés se dedica a conseguir información del inmueble y que hacen perder tiempo.

Personas que por algún extraño interés o al servicio de alguien, se hacen pasar como compradores potenciales para conseguir información secreta y que hacen perder tiempo valioso.
Este tipo de prospecto se ven todos los días. Aquí aplican desde amantes decepcionadas, esposas engañadas, pandillas, Agentes Inmobiliarios que quieren "*robarse el cliente propietario*", otros vendedores de la misma propiedad, el mismo propietario haciendo "pruebas de lealtad" hermanos que pelean por una herencia, hasta Avaluadores que están haciendo investigación de mercados para su

informe técnico y no se identifican plenamente pensando en que no se les va a atender ni se les va a brindar información amablemente.

Los Avaluadores son fáciles de identificar porque hacen preguntas precisas que solamente las haría una persona de su perfil. ☺

2.3.7 **PASO 7: EL ACTO DE LA VENTA - ENTRENE Y PREPARE EL GUION DEL ACTO DE LA VENTA:**

Invite al cliente previamente perfilado a conocer a propiedad. Y tenga siempre presente que el verdadero *guion del acto de la venta* es aprender a cerrar el negocio!

Aquí el Asesor Inmobiliario recordará que en este paso su **ACTO DE LA VENTA** será una representación teatral que sucederá de entre 5 a 7 minutos como máximo. En este lapso de tiempo Ud se dará cuenta *si vendió o no vendió*. Que Si tuvo éxito o no lo hizo. Y lo importante es que aprendió algo más. Es decir NO perdió su valioso tiempo.

El Avaluador que ahora desempeña el ROL de Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces recordará que en este rango entre cinco (5) y siete (7) minutos será el tiempo perfecto para "sacarle" una oferta al prospecto de cliente y cerrar negocio. Y que luego de ese tiempo nunca más lo volverá a ver a no ser que concrete y CIERRE negocio y empiece una corta y productiva relación comercial que inició con un Perfilamiento. (Recuerde que cuando perfiló al cliente le hizo indirectamente muchas preguntas de cierre sin necesidad de que haya venido a ver la propiedad). Por lo tanto Ud ya tiene a su prospecto de cliente "*psicológicamente preparado para comprar*".

Por lo tanto el Acto de la Venta se concreta con el cierre de palabra y posterior con la firma de la promesa de compraventa y se perfecciona este cierre con la firma de la escritura pública de compraventa y entrega de la posesión del predio y llaves de este inmueble vendido.

En este paso el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces ya tiene identificado el tipo de comprador, así que deberá preparar el ***guión*** con la técnica de cierre y el orden[52] en que le va a ofrecer el predio cara a cara (venta tradicional face to face).

El secreto del Éxito de esta reunión está en que a medida que Ud vaya hablando con el Cliente debe hacer que él vaya diciendo **que "Si" a todo lo que Ud diga**. Cuando este presentando el inmueble. (a esto le podemos llamar cierres prueba).

Para que Él prospecto de cliente diga que "Si" en todo momento el Asesor Inmobiliario no necesariamente debe escuchar esa palabra, por lo que con gestos y ademanes positivos del cliente ya está diciendo que Si!

Y pasar del "Si" a "cerrar negocio" y estrechar las manos con un "trato hecho" solo hay un paso que consiste en decir las palabras adecuadas en el momento preciso ayudándole al comprador a tomar esa decisión tan importante de vida. **Recuerde que las personas compran más por emoción que por Lógica** y que al cliente le gusta ser escuchado y usted debe estar devolviéndole suavemente las mismas observaciones y preguntas que El haga agregando textos como por ejemplo:

OBSERVACION DEL CLIENTE	RESPUESTA DEL ASESOR INMOBIIARIO PARA AYUDARLES A TOMAR DECISIÓN DE COMPRA
..ahh tiene 4 alcobas!	… Cuatro alcobas son importantes para Ud?
…..este apartamento nos gusta, apenas estamos empezando y tenemos un crédito pre-aprobado con el Banco de xxxxx …	…construir desde jóvenes un hogar es tan importante como tener metas en común no cierto?
…Fernando será que esta casa me la dejan en Us$8000 dólares?	… Sra. Julieth si le dejo esta casa en Us$8000 dólares Usted la compra?

Tabla 3 – Respuesta asertiva y empática a las observaciones del cliente

Estimado lector: Aprender a dominar el arte de la venta inmobiliaria cerrando negocios hará la diferencia entre "los que venden y los que casi casi venden".

[52] El Agente Inmobiliario debe estar preparado psicológicamente porque cualquier cosa puede pasar, como por ejemplo presenciar que el comprador se vende a si mismo la propiedad!

Pero recuerde que algunas veces va a suceder un fenómeno muy particular en las ventas *face to face* que frente a algún argumento de venta que diga el Asesor de Bienes Raíces *Si lo dice El* "no es cierto" ; *pero si lo dice el Cliente* "si es cierto".

Esto pasa por alguna extraña razón psicológica pero el Asesor Inmobiliario no debe objetar sino escuchar ya que está observando como el mismo cliente se vende a sí mismo la propiedad.

El cierre es una actividad placentera debido a que se relaciona con la palabra "sí", que, como hemos visto, es una palabra relacionada con la satisfacción. ¿A quién le gusta que le digan "no"? (Tom Hopkins)

Cuando un vendedor sabe cerrar, cierra desde el saludo. El cliente no se siente acosado, sino aliviado. Siente que está en buenas manos, no en medio de tiburones que solo están al acecho de su dinero, como ocurre en algunos negocios. Es cierto que estamos hablando de negocios, pero ¿es necesario hacerlo tan evidente que huela a codicia y usura? (Tom Hopkins)

Por lo tanto el inmueble que usted esta presentando al comprador potencial debe llenar todas sus expectativas PERO eso NO es garantía de que el negocio se va a hacer y que el cliente va a comprar! Asi que el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces debe hacer un esfuerzo extra y aplicará la Técnica "Cierre del Negocio Inmobiliario" para sortear todas las objeciones al momento de la visita.

Asi haya perfilado bien al cliente El Asesor Inmobiliario debe saber identificar y qué hacer si el cliente que está atendiendo "quiere champaña, pero solo tiene presupuesto para cerveza". En palabras de Sandra Rinomato[53] Broker Canadiense.

El Asesor Inmobiliario debe saber manejar las objeciones a lo que vaya presentando el inmueble. Las objeciones en ventas inmobiliarias pueden resolverse escuchando, reconociendo y tratar de no responder nada. Ni siquiera impulsivamente. Es importante mantener la conversación evitar entrar en conflicto o alinearse a todo lo que su interlocutor diga; es mejor escuchar lo que el cliente tiene por decir y en el mejor de los casos abordar sus inquietudes con respuestas empáticas. (Vender es todo un arte!).

[53] https://en.wikipedia.org/wiki/Sandra_Rinomato

2.3.8 **PASO 8. *EL CIERRE -* PRACTIQUE LA TECNICA DE CIERRE ALEX-DEY AJUSTADOS Y APLICADOS POR EL AUTOR DE ESTE TEXTO AL NEGOCIO INMOBILIARIO EN EL ACTO DE LA VENTA.**

El siguiente texto es una adaptación de la técnica de ventas del Coaching Alex – Dey que ha sido desarrollada y puesto en práctica con éxito por Fernando Alonso Autor de esta Monografía Trabajo de Grado quien da Fe; de que realmente funciona!

2.3.8.1 EL CIERRE POR CONCLUSIÓN.

Haciendo de cuenta que es un apartamento lo que se va a vender, El cierre por conclusión se refiere a que el Agente Inmobiliario debe llagar a la conclusión de que el prospecto de cliente al cual le está mostrando la propiedad SÍ LA QUIERE por más mala cara que haga y/o critique a la propiedad.

Más que aplicar este cierre con el cliente, es un cierre para aplicarlo a Usted mismo.

Primero tienes que venderte la propiedad a ti mismo. Así que, antes de hablar o responderle al prospecto de cliente sus objeciones, repita mentalmente tres veces: *sí lo quiere*, *sí lo quiere*, *sí lo quiere* Y recuerde que el consumidor también podría estar haciendo su show o acto teatral de compra.

El cierre por conclusión es un estado mental que permitirá al Asesor Inmobiliario mantener una actitud positiva que arrasa con las ventas. Al interiorizar que *sí lo quiere*, el Agente de Bienes Raíces dará lo mejor de sí mismo, se esforzará por lograr la venta. Y no sólo logra una venta, sino que logrará muchas más.

En tu intimidad entrena para antes de una cita con un cliente y repita cien veces: sí lo quiere, sí lo quiere. Aunque sepas que el apartamento no tenga parqueadero, la baldosa de cocina y baños este deficiente y haya que cambiar pisos y techos. Pero la realidad es que aunque el Agente de Bienes Raíces haya compartido por Whatsapp fotografías del predio en mención y se esté vendiendo a precio justo de mercado por algo será que el cliente desea ver la propiedad y es o porque le gusta lo que vio en fotos, se ajusta a su presupuesto y/o porque siente que puede quebrar el precio con su oferta, o que cualquier oferta que haga podría ser aceptada..

2.3.8.2 EL CIERRE POR DOBLE ALTERNATIVA.

El cierre por doble alternativa consiste en que el Asesor Inmobiliario agente de Bienes de Raíces ofrezca al cliente, al menos dos alternativas de apartamentos que estén en venta en el mismo sector y con características similares.

Si damos dos opciones al comprador, él podrá elegir entre A y B. De esta manera, es más fácil elegir para el cliente. Si el Asesor Inmobiliario no brinda dos o más alternativas al cliente, él las buscará en la competencia y la venta se le puede ir de las manos. El Agente de Bienes Raíces recordará que el comprador tiene una lista de predios que él tiene planeado visitar y que por lo general no comprara el primer apartamento que vea pero si el segundo o tercer predio visitado pero como eso no lo sabemos (cuantos predios ha visitado y cuantos le faltan por visitar) el Asesor de Bienes Raíces indagará al potencial comprador preguntando así: ¿Qué opina Ud de este apartamento respecto a los otros que ha visitado? Frente a la respuesta que reciba El Agente Inmobiliario preguntará ¿Calificando entonces esta propiedad de 1 a 10 que numero le daría? Va ganando? Si le responden que es muy superior debe intentar cerrar negocio disimuladamente con alguna de las técnicas de cierre aquí expuestas haciendo de cuenta que toma apuntes sobre los aspectos de comparación que le parecen importantes al comprador y luego va escribiendo el nombre de Él y su email con el argumento de que le mandará el certificado de tradición.

El cierre *por doble alternativa* también permite concretar una cita, ahorrar tiempo en identificar lo que quiere el comprador, facilitando su toma de decisión.
Por ejemplo: El Asesor Inmobiliario dirá “Señor cliente, mi Agencia tiene para ofrecerle una casa ***Tipo A*** que incluye apartamento parqueadero y depósito O si gusta puede inclinarse por la casa ***Tipo B*** que también le ofrece esto y aquello”.
El prospecto responderá: “Envíeme las fotos y programemos una cita para verlas. Tú le dirás: PARA CONCRETARLO Y NO EVADA LA CITA “…le parece bien el viernes o el sábado? Por la mañana o por la tarde? a las tres o a las cinco? El viernes a las tres PM Listo. Lo espero en portería! …”
Asi es como se puede confirmar que una persona tiene un interés genuino de compra y no son espías que quieren entorpecer un negocio.

2.3.8.3 EL CIERRE POR AMARRE.

Al utilizar el cierre “amarre”, El Agente de Bienes Raíces terminará siempre la presentación de una idea, con una pregunta que implique una afirmación positiva del prospecto de cliente. Por ejemplo decir que:

- Tomar buenas decisiones en compra de vivienda para el futuro de nuestros hijos, es sumamente necesario hoy en día **verdad?**
- Un auto hoy en día no es un lujo, es una necesidad y por eso la importancia de tener un apartamento con dos parqueaderos **no le parece?**

  Ejemplos de preguntas, tipo cierre amarre, son:

- Verdad? No crees? No le parece? No es cierto? Sí o no? Verdad que sí?

  El Asesor Inmobiliario utilizara este tipo de preguntas con el objetivo de que el prospecto de cliente vaya realizando afirmaciones positivas de manera seguida. Y, de esta forma se vaya preparando psicológicamente para el cierre.

Nota: Luego de que el Asesor Inmobiliario realice cada pregunta amarre, debe callarse, guardar total silencio y dejar que el prospecto de cliente asimile la información y asienta afirmativamente con la cabeza. Recuerde que en ventas “El primero que habla, pierde”. Por eso mantenga el silencio cuando es debido. O diga solo lo necesario.

2.3.8.4 CIERRE POR AMARRE INVERTIDO.

El cierre por amarre invertido es similar al anterior. La única diferencia radica en que, en vez de realizar la pregunta amarre al final, la hacemos al principio.

Por ejemplo:

- Verdad qué comprar un apartamento con una alcoba adicional, es una buena decisión?
- No le parece que tener un parqueadero cubierto es algo que su carro merece?

El cierre por amarre invertido se utiliza, para variar la presentación del inmueble. De esta manera, la actuación del Asesor Inmobiliario no parecerá monótona y el prospecto de cliente no se sentirá acorralado. Asi que se debe acompañar la presentación del inmueble con estas preguntas, con un lenguaje corporal adecuado y con una buena modulación de la voz.

2.3.8.5 CIERRE PUERCO ESPÍN.

El cierre puerco espín consiste en responder una pregunta del prospecto de cliente, con otra pregunta. El Asesor Inmobiliario debe estar atento a que en el proceso de la venta, *el que pregunta es quién tiene el control*.

Además que, al hacer la mayor cantidad de preguntas, el Asesor Inmobiliario podrá entender de mejor manera lo que quiere el cliente. Por ejemplo: el prospecto pregunta al Asesor Inmobiliario:

- no le parece que la casa está muy cara?, tú le respondes Cara respecto de qué?, el prospecto te aclara es que la competencia ofrece una casa similar por menos precio? A lo que el Asesor Inmobiliario podría responder:

  Señor prospecto: Permítame hacerle una pregunta: ¿la casa que le ofrecen está construida con mampostería estructural o vigas y columnas que le aumentan diez años más de vida útil a la vivienda?

  El prospecto responde:

  "no, no contiene ese material. Entonces tú le haces notar respondiéndole que:

  " no le parece mejor invertir en este tipo de casa que le estoy ofreciendo una sola vez que tener que remodelar la vivienda dentro de un par de años? Asi que viéndolo de esta manera, cuál le saldría más barata?
- El prospecto de cliente a modo de objeción dice que: "Esta casa no me gusta!" no tiene otra de color azul? Y usted inmediatamente debe responder LE GUSTARIA UNA DE COLOR AZUL? "

  Asi que muy seguramente el cliente va a responder que SI – y eso es una señal de que el Asesor Inmobiliario ya está cerrando negocio. Por lo tanto solo falta definir el precio.

2.3.8.6 CIERRE ENVOLVENTE.

Se trata de envolver al cliente antes de comprar. Esto se logra mediante preguntas de doble alternativa para que, de esta manera, el Asesor Inmobiliario ayude al prospecto a que el proceso de venta sea más natural. Por ejemplo: Señor cliente desea que yo redacte la Promesa de Compraventa a nombre suyo o a nombre de su esposa? Para cuándo quiere la casa desocupada; para el viernes fin de mes o para la semana próxima?

2.3.8.7 CIERRE POR EQUIVOCACIÓN.

Como su nombre lo dice, el cierre por equivocación consiste en utilizar una equivocación intencionada sobre un tema que el Asesor Inmobiliario ya conoce la respuesta, para saber si el prospecto está preparado para comprar.

Por ejemplo, el Asesor Inmobiliario dice: “entonces para la adquisición de esta casa compra usted con Crédito hipotecario de Bancolombia?.

> “…. a lo que el cliente responde y corrige diciendo: NO, yo compro con crédito de Colpatria”

Esta es una excelente señal de que ya cerraste la venta! Ahora solo resta llenar la papelería con los datos necesarios para para elaborar el borrador promesa de compraventa.

2.3.8.8 CIERRE POR COMPROMISO.

El cierre por compromiso ocurre cuando el prospecto de cliente menciona al Asesor Inmobiliario una objeción que puede ser rebatida con una nueva oportunidad de venta. Por ejemplo; si el prospecto dice: me gusta este tipo de casas, pero no la tendrá con pisos laminados? Entonces tú respondes: si le consigo una casa con pisos laminados, la compra hoy? De esta manera, conviertes lo que aparentemente es una barrera que impide la venta, en una puerta que te abre la oportunidad de lograr la venta de esta misma vivienda u otra.

2.3.8.9 CIERRE POR ELIMINACIÓN DE OPCIONES.

Luego de varios cierres infructuosos, y el Asesor Inmobiliario no sabe por qué este cliente no quiere comprar y no dice la razón entonces debe actuar así:

“Toma sus cosas, sus papeles y hace como si se estuviera retirando. Se despide del prospecto de cliente, se acerca a la puerta y cómo si se olvidara de algo, le pregunta al prospecto; Hay algo que no le gustó de este apartamento que tengo en venta? No! Humm, Usted no desea comprar por la reputación de mi Agencia? No! Humm Es por la calidad de la Construcción? No. Humm; Es por mí? No. Humm **Entonces es por la inversión que hay que hacer en remodelación**? SI **DICE QUE SÍ**” es la objeción principal o autentica de por qué no quiere comprar. Una vez conocemos la objeción real del prospecto, ya sabes cómo manejar la misma. Es muy importante para el

Asesor Inmobiliario conocer la objeción real de por qué razón el cliente no quiere comprar la vivienda. Esto le permitirá al Asesor Inmobiliario hacer un cierre efectivo o que paso seguir u otra vivienda que mostrar.

En otras palabras; identificando el problema, la necesidad verdadera, el Asesor Inmobiliario podrá proponer una solución ajustada a la situación del prospecto de cliente, sea preguntando por su mejor oferta para que le alcance presupuesto para remodelaciones. Y si esa mejor oferta está dentro del precio mínimo del margen de negociación YA VENDISTE!!

2.3.8.10 CIERRE REBOTE.

Esta técnica consiste en convertir la objeción del cliente en una nueva oportunidad de venta. Por ejemplo, cuando el cliente diga: “humm no sé; me parece muy caro este apartamento.”. … Aquí el Asesor Inmobiliario responderá: Si yo le puedo demostrar y para su satisfacción confirmar que por metro cuadrado este apartamento es muy económico e incluso ahorraría muchísimo dinero, lo compraría hoy mismo?

2.3.8.11 TEORIA DEL SILENCIO EN EL CIERRE.

La mayoría de las personas no sabemos cuándo callar. Es lógico y comprensible, el silencio es un tanto incómodo. Sin embargo, el Asesor Inmobiliario como vendedor profesional debe saber manejarlo y utilizarlo de manera que le ayude a lograr más ventas. La teoría del silencio en el cierre consiste en que, luego de realizar la pregunta de cierre, debe quedarse callado. No añada ninguna palabra.

En ventas, el primero que habla: pierde. Saber esta teoría es muy importante porque, aunque un vendedor sepa mil técnicas de cierre, si no sabe manejar el silencio, nunca tendrá éxito.

2.3.8.12 CIERRE DE BENJAMIN FRANKLIN. Para saber por qué el cliente no quiere comprar si todo apunta a que llena sus expectativas:

Este cierre es conocido como el padre de todos los cierres. Consiste en que, cuando el potencial comprador de la vivienda le diga al Asesor Inmobiliario "***que lo quiere pensar***", Esta es una señal de que la venta está perdida. Y que no hubo cierre.

PERO EL PROSPECTO DE CLIENTE NO DICE LA RAZON DE PORQUE NO QUIERE COMPRAR. Entonces aquí el Asesor Inmobiliario guarda sus cosas abre la puerta, da las gracias al prospecto por venir y hace como si todos se fueran a marchar.

En ese momento el cliente potencial queda confundido, piensa que lo están echando.
Y posiblemente piense para sí mismo "es que este vendedor tiró la toalla y no va a tratar de convencerme?"

Es en ese momento, cuando el prospecto está desconcertado y el Asesor Inmobiliario interviene diciendo:

- Me imagino que si lo quiere pensar es porque quiere tomar una buena decisión verdad? (mezclado con cierre amarre).
  No obstante, imagino que Ud si escucho al menos el 25% de toda la información de ventajas que le conté que tiene esta vivienda no cierto?
  "*MAS bien permítame yo mejor se las escribo para que las tenga como punto de referencia y las compare con otra vivienda que vaya a visitar más tarde*."

a continuación el Asesor Inmobiliario debe dibujar en un papel el siguiente cuadro:
y hablando en voz alta pondrá dos títulos asi:

RAZONES POR LAS QUE SI QUIERE COMPRAR	**RAZONES POR LAS QUE QUIERE ESPERAR**
Primero: Se ajusta a su presupuesto … Segundo: Tiene 4 alcobas … Tercero: Tiene dos parqueaderos … Cuarto: Hay zonas verdes para los niños … Quinto: Esta cerca del Transmilenio. …	**Aquí es donde el Asesor Inmobiliario pregunta y hace que escribe cuales son las razones por las que no quiere comprar la vivienda…**

Tabla 4 – Para averiguar las Razones por las que un cliente NO quiere comprar

Con la elaboración del cuadro anterior frente al cliente es altísimamente probable que Él exponga la razón por la cual no quiere comprar la propiedad, de esta manera así es como el Asesor Inmobiliario **sacarle esa información** y puede retomar la venta, revertir esa objeción e intentar cerrar nuevamente.

NOTA: Al autor de esta Monografía Trabajo de Grado le ha sucedido muchas veces que el cliente no compra pero si se lleva ese papel y efectivamente compara otras viviendas con lo que está allí escrito y vuelve!! O llama para hacer una oferta y cerrar negocio!.

2.3.9 PASO 9: TOME LOS DATOS Y ELABORE EL BORRADOR PROMESA DE COMPRAVENTA

El Asesor Inmobiliario sabe que cerro la venta cuando al preguntar detalles de la negociación el prospecto de cliente responde y dicta sus datos personales y comenta cómo será su forma de pago. Asi que aquí tenemos "**La culminación del cierre después del acto de venta**"

Entonces cuando el Asesor Inmobiliario en el acto de la venta detecta que el cliente está decidido a comprar debe aprovechar esa oportunidad para tomar esos datos y planillarlos en un formato similar como el que se presenta a continuación explicando que son para el siguiente paso de elaborar ***El Borrador*** contrato Promesa de Compraventa:

Llenar el siguiente formato es una señal de Éxito! Es una señal de que El Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces hizo un trabajo excelente por sacar adelante esta venta y aplico muy bien la técnica de venta PERCIA aquí expuesta!



Propiedad Latina.com

DATOS CIERRE DE NEGOCIO – COMPRA Y VENTA:

PROPIEDADLATINA@YAHOO.COM – JUL- 25 2019
FORMATO DE DATOS PARA ELABORAR LA PROMESA DE COMPRAVENTA – AGENTE: FERNANDO ALONSO CELULAR: 311-356-58-91

1.- DATOS DEL COMPRADOR – POTENCIAL: PRECIO FINAL Us $100 DOLARES

NOMBRE PROMITENTE COMPRADOR	CEDULA DE:	ESTADO CIVIL	TELEFONO Y CELULAR	DIRECCION NOTIFICACION	E-MAIL	APODERADO
FULANITO DE TAL	123445	UNION LIBRE	31504055	CALLE 5 KRA 4	F@GMAIL	--

FORMA DE PAGO: EXISTEN ARRAS MIENTRAS FIRMAN LA PROMESA ¿SI-NO ? $ _____

	ANTICIPO VALOR $	CONDICIONES	FIRMA DE PROMESA EN FECHA – HORA – NOTARIA	FORMATO PAGO – EFECTIVO O CREDITO ENTIDAD BANCARIA?
1	$ 15 DOLARES	A FIRMA PROMESA DE COMPRAVENTA	NOTARIA 99 UNICENTRO	$10 PARA CANCELAR HIPOTECA PREVIA Y $5 EFECTIVO
2	$ 15 DOLARES	A FIRMA PROMESA DE ESCRITURA	NOTARIA ASIGNADA POR COLPATRIA	CHEQUE DE GERENCIA CUANDO ESTE LEVANTADA LA PRENDA
3	$ 70 DOLARES	DESEMBOLSO COLPATRIA	15 DIAS HABILES DESPUES DE FIRMA ESCRITURA	TRANSFERENCIA DE COLPATRIA A SU BANCO

1. VALOR CLAUSULA PENAL: _____5%_____ FECHA ENTREGA LLAVES DE LA VIVIENDA: _____AL DESEMBOLSO _____

2. LISTA DE ENSERES INCLUIDOS EN LA VENTA: ____CORTINAS EN TODAS LAS ALCOBAS, LAMPARAS, CALENTADOR DE GAS _____

3. SERVICIOS AL DIA? BANDA ANCHA – PARABOLICA – TELEFONO – FACTURA GAS NATURAL – ADMINISTRACION – PRORRATEO PREDIAL – VALORIZACION?

Figura 10 - Formato Cierre Ventas para tomar datos del Borrador Promesa de Compraventa

Con este formato el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces ya cerro negocio verbalmente pero debe ser consciente de que el negocio ha avanzado apenas en un 70%; ya que viene la firma de la promesa de compraventa y que según la forma de compra hay que tener paciencia hasta el día de firma de escritura pública de compraventa que es el día en que verdaderamente se podrá cantar victoria! Y decir ***Vendí*** !

Han sucedido casos donde “en la puerta del horno se quema el pan” como por ejemplo que al llegar a la Notaria algún actor del mercado se disculpa diciendo “no le puedo comprar o no le puedo vender” por alguna X o Y razón y entonces no hay firma de promesa, es decir no hay venta.

También los negocios no se dan porque el Abogado del comprador en calidad de “protector de su cliente” le recomienda no seguir adelante con el negocio hasta sanear algo en el certificado de tradición y para ello se requiere mucho tiempo y el comprador no está dispuesto a esperar, o porque el Banco no le dio el crédito Etc.

El Asesor inmobiliario también debe tener en cuenta que cada negocio tiene una configuración diferente pero en esencia las promesas de compraventa contendrán siempre las mismas clausulas sin embargo debe estar atento a utilizar un formato estándar que tenga un clausulado ganar-ganar, y hacer revisar la promesa por parte de los dos abogados tanto del comprador como del vendedor quienes pulirán el texto y harán observaciones.

Si alguna de las partes no tiene abogado, recomiende solicitar un modelo de promesa a la notaria y/o llevar el texto de la promesa que tenga listo a la notaria para que allá la oficina jurídica valide la información antes de firma.

Los contratos Promesa de Compraventa más utilizados son los que hablan de negocios donde el pago es con desembolso de crédito hipotecario aquí se recomienda NUNCA firmar promesa de compraventa hasta que el Avaluador del Banco no haya presentado el informe técnico de avalúo al Banco y este de su aprobación de que el predio es garantía para el Banco. (Recordar que hay arras en juego que hay que cuidar porque quien tiene todo por perder es el comprador y allí hay un Riesgo Social que hay que cuidar y respetar para el feliz término de la negociación)..

El otro modelo de promesa más utilizado es el que habla sobre negocios donde la forma de pago es en efectivo o de contado. Aquí debe tener presente que se puede pactar un anticipo del 20% y a la firma de escritura pública de compraventa y entrega del predio desocupado se pagara el 80% mediante de cheque de gerencia certificado o consultado por ventanilla para mayor seguridad. NUNCA recibir cheques personales ni dinero en efectivo por fuera de la entidad bancaria.

Si el Asesor Inmobiliario desea que el autor de este texto de una opinión sobre esas promesas puede consultarlo en sus redes sociales @PropiedadLatina

2.3.10 **PASO 10: LA AUTOSUGESTION: PREPARE Y ENTRENE SU MENTE PARA LA SIGUIENTE VENTA**.

2.3.10.1 La Ley de atracción[54]

Muchas personas no creen que la mente humana es muy poderosa y capaz de hacerle creer a uno lo que ella misma piensa.

La ley de la atracción es la creencia de que los pensamientos (conscientes e inconscientes) influyen sobre las vidas de las personas, argumentando que son unidades energéticas que devolverán a la persona una onda energética similar a la emitida. Algunos de los teóricos de la "Ley de la Atracción" adjudican sus raíces a la física cuántica. Según ellos, los pensamientos tienen una energía la cual genera energía similar. Para poder controlar dicha energía, sus proponentes afirman que deben seguirse cuatro pasos:

1. Saber qué es lo que uno quiere y pedirlo al universo (siendo "el universo" cualquier cosa que el individuo acepte, como Dios).
2. Enfocar los pensamientos de uno mismo sobre el objeto deseado con sentimientos como entusiasmo o gratitud.
3. Sentir o comportarse como si el objeto deseado ya hubiera sido obtenido.
4. Estar abierto a recibirlo.

Recomiendo e invito al Asesor Inmobiliario que investigue sobre lo que es La Ley de Atracción y aplique estos conceptos místicos a las Ventas Inmobiliarias.

Paralelamente el Asesor Inmobiliario agente de Bienes Raíces debe aprender de memoria todos los cierres de venta aquí expuestos y el paso a paso de la Técnica PERCIA. Debe prepararse mentalmente y VISUALIZAR que está cerrando negocio y estrechando la mano del cliente diciéndole "trato hecho", o "codito con codito!" (…si estamos en época de pandemia!) Practique en su mente el éxito que esta teniendo, déjese llevar por su intuición, practique La Ley de Atracción y deje fluir el negocio!

[54]La Ley de Atracción - https://youtu.be/rMS89PP3qaI

Y paralelamente a estos deseos debe recordar que SI LA FE VA ACOMPAÑA POR ACCION, AMBAS LO LLEVARAN AL ÉXITO EN VENTAS.

El Asesor Inmobiliario entre más practique la venta real o personal *Face to Face* y empiece a cerrar negocios más lo llenará de confianza en sí mismo observara que lo cada vez lo hace mejor y lo convierte en mejor persona sobre todo cuando piense positivamente y sobre en sus principios aquí expuestos. Analice cada vez en lo que hizo bien y en lo que dejo de hacer. En adelante todos sus pensamientos y sus acciones lo conllevaran a excelentes resultados y así será un muy buen vendedor de bienes inmuebles prestando un servicio justo a la sociedad.

Recuerde que vender NO es mostrar por mostrar el inmueble a ver qué pasa, porque si el Asesor Inmobiliario se dedica a eso estaría dependiendo solamente de su inercia para vender, para cerrar. El inmueble "NO se vende solo" por lo tanto debe trabajar en ello porque para eso es que lo han contratado. PARA VENDER.

Pensando en la Ley de Atracción El Asesor Inmobiliario debe hacer un dibujo sobre como se ve El en cinco (5) años y hacer una línea del tiempo sobre lo que sucederá año tras año con su vida y su entorno familiar.

Dibuje los logros y metas personales o materiales que desea conseguir y todo gracias a lo bien que sabe hacer su trabajo como Asesor Inmobiliario y por su amor al prójimo.

Observe como era Ud cinco (5) años atrás y que le falta por lograr para marcar la diferencia. Póngale fechas a ese dibujo y también un título. Llámelo si quiere "Mapa de la Prosperidad". Ud no está solo. Tenga presente que empresas grandes como Microsoft y muchas otras como La junta directiva de IBM tiene uno similar en sus oficinas principales de USA y les sirve como derrotero sobre los pasos siguientes que marcaran su destino.

Por algo será que el slogan de Microsoft es "*hasta donde quieres llegar hoy*?"

- *Where do you want to go today -*

A continuación el autor de esta monografía de grado comparte un Formato visto en agenda de adolescentes *Jean Book* que personalmente le encanta porque mes a mes con este formato programa metas de ingresos por ventas sean reales o no, programa pequeños logros que provienen de grandes éxitos! Y Sirve también para programar la mente y visualizar cierre de negocios de compraventa. Recomienda que manejar una Agenda diaria es importante y muy útil Y ver todos los días este formato lo mantendrá encausado en el camino del Éxito:

PIENSE EN SUS METAS TODO EL TIEMPO HASTA QUE ESTO SE CONVIERTA EN UN HABITO! - ESTE FORMATO SE DEBE LLENAR MES A MES -

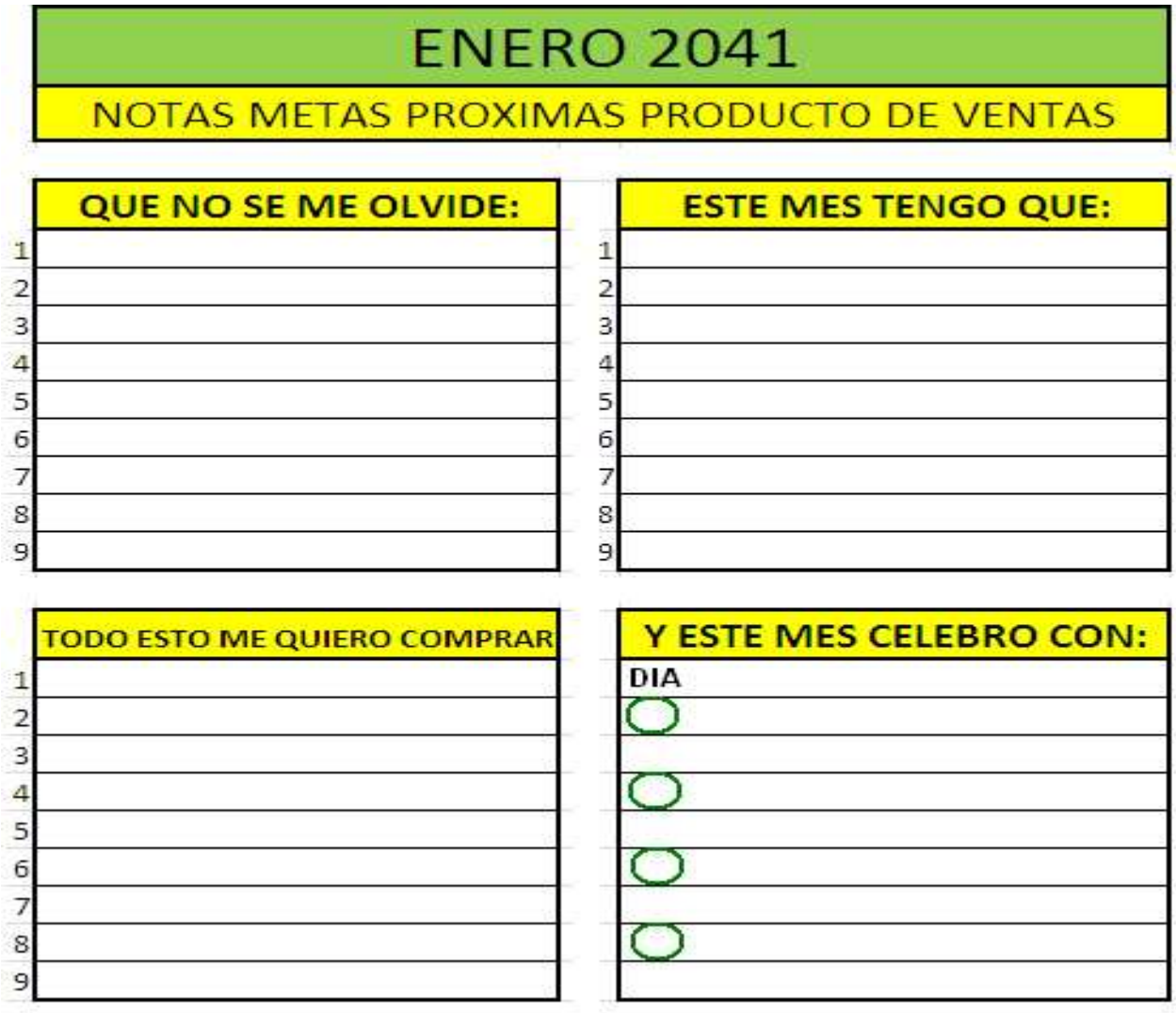


Figura 11 - Formato Metas mensuales a cumplir como producto de las ventas Inmobiliarias

2.3.10.2 Interiorice lectura sobre "*Los Secretos de La Mente Millonaria*"

Este es el título de un libro escrito por el Coaching Internacional T-Harv Ecker y que se puede conseguir en muchas librerías y/o escuchar su audio por YouTube y le servirá al Agente de Bienes Raíces para conocer cómo se crea en la mente humana la concepción relacionada con el dinero y su manejo. Como piensan las personas que han logrado acumularlo fácilmente y cómo piensan las que no les gusta escuchar hablar de dinero pero quieren ser exitosos en ventas.

Todo Agente de Bienes Raíces asesor Inmobiliario debería leer o escuchar este texto con detenimiento porque a medida que vaya haciendo negocios con presupuestos grandes o pequeños se va a dar cuenta que en ellos están inmersas personas que tienen diferentes formas de pensar frente al dinero y conocer con anticipación esos estilos de comportamiento humano le hará programar con mejor asertividad el Acto de La Venta. =>> https://youtu.be/a-JMAFQj6wI

- ✓ También se recomienda estudiar con especial énfasis al Coaching Brian Tracy con su módulo de crecimiento personal numero 9 denominado "*COMO PROGRAMAR SU MENTE PARA EL EXITO*" =>> https://youtu.be/xWxz1s6NpY8

2.3.11 **PASO 11: HAGA SERVICIO POST VENTA INMOBILIARIA**:
Llame al cliente y pregunte con calidez como le ha ido con nueva vivienda, como se siente y ofrezca en que más le puede ayudar.

Recolecte por parte de sus felices clientes una Encuesta de Satisfacción, comparta y publique los comentarios positivos que le hagan en su blog, acepte e invite al cliente a que haga esos mismos comentarios en su Facebook e insértelos en su web site, Twitter, Instagram y otras redes sociales.

Aquí el Agente de Bienes Raíces asesor Inmobiliario notará que clientes satisfechos le empezaran a dar contactos nuevos y referidos para que haga futuros negocios de compra venta y arrendamiento ya que lo consideran a Él como una persona confiable y eficaz. - *LO QUE SIEMBRAS SERA COSECHADO* - Fin

3. CONCLUSIONES

Se pretendió con este documento crear un modelo de apoyo y entrenamiento técnico en ventas para que el Avaluador incursione con seguridad y éxito en el sector económico de las transacciones inmobiliarias.

La fusión de la profesión de Avaluador con El oficio de Asesor Inmobiliario parece inminente pero debe tenerse en cuenta que es mejor que se mantengan como el agua y el aceite. Es decir que puedan vivir juntas pero no revueltas porque siempre avaluar algo para luego intentar venderlo puede ser un arma de doble filo cuando se convierte eso en un conflicto de intereses.

Un Avaluador podrá hacer el trabajo de un Asesor Inmobiliario y desempeñarlo con éxito si vende con técnica. PERO un Asesor Inmobiliario no tiene permitido presentar informes técnicos de Avalúos a no ser que esté capacitado en ello y cuente con la Certificación RAA.

Si un Avaluador actuando en el Rol de Asesor Inmobiliario conoce los tipos de comprador que existen en el mercado de consumidor de bienes inmuebles podrá perfilar mejor a esos interesados para tener un mayor éxito en su labor.

En las ventas inmobiliarias no se triunfa por casualidad sino por mucha preparación.

Y por lo general la oportunidad de cierre de negocio está en entender que la gente compra más por emoción que por la lógica determinada por valor de Avalúo.

4. RECOMENDACIONES

Cuando usted vaya a hacer un Avalúo inmobiliario, preséntese como Avaluador!
Pero si usted desea ayudar a vender un bien inmueble y si quiere ejercer el Rol de **Asesor Inmobiliario** preséntese entonces como ***Agente de Bienes Raíces*** y con orgullo diga soy Vendedor!

Cerciórese de que el Propietario de un Bien Inmueble y todos sus agentes Inmobiliarios por El contratados estén pidiendo el mismo precio de compraventa para así evitar que el negocio se le salga de las manos al Agente de Bienes Raíces.

Si usted tiene un contrato de exclusividad no necesita cerciorarse de que efectivamente se está cumpliendo. La probabilidad de que el propietario venda directamente el predio sin tenerlo a Ud en cuenta es muy alta. El predio lo puede comprar un vecino un hermano o un familiar cercano. A no ser que el contrato de corretaje se estime una cláusula que hable al respecto y obligue a que el propietario no pueda vender a nadie sin pagarle su comisión por venta así no se la haya ganado ☹
Pero esto es algo que no recomiendo clausular porque no siempre las propiedades se venden; pero si recomiendo que si un contrato de corretaje tiene una cláusula así, no sea un contrato mayor a tres meses y sin prórroga automática.

Disimuladamente haga “Pruebas de Lealtad” con la persona quien lo ha contratado a usted como Asesor Inmobiliario así Ud detecta o recibe señales de que el propietario es leal con su trabajo o caso contrario puede resultar “incumplido”

Si Ud detecta que el propietario puede resultar incumplido al comprador o a Ud mismo aléjese de ese negocio. Deshaga el contrato de corretaje. No siga insistiendo en ese negocio y enfóquese en la venta de otro predio diferente. La premisa dice que “*En caso de duda abstente*”.

El autor de esta obra recomienda al Estado que debiera existir una directriz por parte de la Superintendencia de Notariado y Registro en donde se obligue a todos los

notarios del País a anexar y protocolizar en cada transacción de bienes inmuebles *un avalúo comercial* con el que fácilmente puede ayudar a:

a. Certificar de primera mano el valor de un inmueble en el mercado como medida de control del pago de impuestos al Estado.
b. Confirmar que el Avaluador que incursione en la venta de Bienes Inmuebles siempre lo haga con Ética y respaldo de su gremio.
c. Garantizar que al Asesor Inmobiliario testigo de esta transacción se le paguen sus honorarios por comisiones de venta a la vez que el Estado pueda certificar esos ingresos generando y cobrándole de una vez sus impuestos de retención en la fuente correspondiente a la vigencia tributaria de la época en que se encuentre.
d. Que una vez comprobada esta compraventa mediante escritura pública se monte en una base de datos abiertos de internet el precio final de esta transacción identificando el predio con la manzana catastral facilitando así la actualización de los avalúos catastrales, conocer de primera mano los precios reales de transacciones inmobiliarias, cotejar las disparidad entre avalúos y precios del sector hasta identificar quien es el mejor Vendedor o Agente de Bienes Raíces de esa zona.-

La construcción es lo que mueve la economía de un País. Si se logra construir un gremio que premie a sus mejores Asesores Inmobiliarios por su Ética, Su Compromiso y sus Ventas se fortalecerá esta actividad como una profesión que merece reconocimiento.

Para tener éxito en ventas Inmobiliarias entrene y visualice constantemente. Y si la orientación aquí brindada le ha servido a Usted para aprender de ventas inmobiliarias no olvide compartir en adelante sus experiencias y/o comisiones de venta con el creador de esta obra en sus redes sociales @PropiedadLatina

Tenga en cuenta que "*Nunca pasa nada mientras que nadie venda nada*" a veces es duro reconocerlo pero si monta una Agencia Inmobiliaria el negocio dependerá del Gestor Inmobiliario. El responsable siempre será El. y no el inmueble porque para todo hay cliente. Si desea que las cosas cambien o mejoren hay que reinventarse y estar mejorando la técnica. Esto es como un juego de estrategia en los que el factor inteligencia, habilidades de persuasión, planificación y visualización pueden impulsar al jugador hacia la victoria del juego.

Bibliografía

https://www.realia.es/que-es-mercado-inmobiliario . (s.f.).

habitatencifras.habitatbogota.gov.co › boletines › AT_MVXLS

https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/indice-precios-vivienda-usada-ipvu

https://youtu.be/MGCR1rf6Ra8

https://mashouse.com.co/

http://www.sdp.gov.co/gestion-estudios-estrategicos/estudios-macro/boletines-y-estudios

http://www.sdp.gov.co/gestion-estudios-estrategicos/estudios-macro/boletines-y-estudios

https://www.eventbrite.co/organizer/overview

http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/vivienda20200213.pdf

https://www.valoraanalitik.com/

https://www.fundeu.es/recomendacion/bienes-raices-mejor-que-real-estate/

https://app-eu.readspeaker.com/cgi-bin/rsent?customerid=8942&lang=es_mx&readid=embhl&url=https%3A%2F%2Fwww.fundeu.es%2Frecomendacion%2Fbienes-raices-mejor-que-real-estate%2F

https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/ingles/real-estate-agent

https://www.metrocuadrado.com/noticias/guia-de-arriendo/arrendar-directo-o-con-una-inmobiliaria-estas-son-las-diferencias-2433

https://www.rna.org.co/certificacion/

https://rna.org.co/wp-content/uploads/2020/06/DIRECTORIO-JUNIO-2020-_Sec.BOGOTA.pdf

https://es-la.facebook.com/rna.org.co/videos/%C3%A9ste-es-un-mensaje-para-todos-los-avaluadores/821708024680387/

https://www.raa.org.co/

https://anav.com.co/

https://issuu.com/avaluadores/docs/la_cartilla_de_la_sic_que_induce_en

https://www.ana.org.co/wp-content/uploads/2019/01/Ley-1673-de-2013.pdf

https://www.procuraduria.gov.co/relatoria/media/file/flas_juridico/1890_CE-Rad-2011-00316-00(SU)%20Piedad%20Cordoba.pdf

https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=38183

https://www.asuntoslegales.com.co/analisis/estefanny-pardo-515736/la-vigencia-del-codigo-general-del-proceso-2355496

https://es.wikipedia.org/wiki/Agente_inmobiliario

http://leyes.senado.gov.co/proyectos/images/documentos/Textos%20Radicados/proyectos%20de%20ley/2017%20-%202018/PL%20124-17%20Intermediacion%20Inmobiliaria.pdf

https://www.eltiempo.com/economia/sectores/proyecto-de-ley-impulsa-la-intermediacion-inmobiliaria-166388

https://es.aidy.co/agente-inmobiliario-vs-valuador-inmobiliario/

https://youtu.be/mWaKZ5BaOak Asesor Inmobiliario en Mexico VS Avaluador

https://www.youtube.com/watch?v=DTTPfsG4ZKU%20 Solangie Candelo Mentor Inmobiliario España

https://youtu.be/qqqsxyVvrls Solangie Candelo - Realtaria España

https://www.rna.org.co/directorio/
http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1119172
http://iniciamarketing.com/que-es-y-como-hacer-marketing-inmobiliario/
https://www.launchcoworking.cl/el-mentor-una-nueva-figura-en-los-espacios-de-coworking/
https://www.fedelonjas.org.co/publicaciones
https://www.restituciondetierras.gov.co/documents/10184/242186/doc83.pdf/2755206c-170f-4e3e-9697-08482b025d89?version=1.0
http://www.afydi.com/media/LEY%201673%20DE%202013.pdf
https://innovacionpymes.com/12-que-pasa-si-no-vendes-nada-serie-cuanto-has-vendido-esta-semana/
https://leyes.co/codigo_civil/1849.htm
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_civil_pr057.html
https://www.lifeder.com/enajenacion-de-bienes/
https://www.ccb.org.co/Transformar-Bogota/Costumbre-Mercantil
https://www.academiainmobiliaria.com/contrato-propietario-poder-listar-consignar-inmuebles/
http://segurosyfincaraiz.com/ventajas-de-consignar-un-inmueble-para-venderlo-o-arrendarlo/
https://bupaesmas.com/crece-tu-empresa/capacitaciones/los-5-mejores-consejos-de-tom-hopkins-el-guru-de-las-ventas