# INFORME DE SUPERVISIÓN FEBRERO 2018.
# CONTRATO COMERCIALIZACIÓN DE ACTIVOS

## 1. ASPECTO GENERALES DEL CONTRATO.

| | |
|---|---|
| Número del Contrato | 011 – 2015 |
| Nombre del Contratista | Central de Inversiones S.A. – CISA |
| Objeto | CISA prestara el servicio de comercialización para la venta de inmuebles a un tercero, si ello resulta posible, los cuales serán incorporados por SAE mediante actas de inclusión que harán parte del Contrato. |
| Plazo de ejecución: | 12 meses prorrogables a solicitud de las partes |
| Fecha de inicio: | 25 marzo de2015 (Acta de inicio) |
| Fecha de terminación: | 24 marzo de 2019 |
| Valor: | Sera el que resulte de Sumar la totalidad de las comisiones de éxito, causadas dentro de la ejecución del contrato. |
| Periodo Evaluado | Febrero de 2018 |

## 2. ESTADO FINANCIERO DEL CONTRATO.

El siguiente cuadro contiene la información y relación de los pagos realizados en virtud de la ejecución del contrato.

| Factura | MES FACTURADO | VALOR DE LA FACTURA |
|---|---|---|
| 3506 | dic-15 | $ 54,974,126.00 |
| 3548 | ene-16 | $ 36,828,942.00 |
| 3584 | mar-16 | $ 138,871,154.00 |
| 3641 | jun-16 | $ 148,158,455.00 |
| 3666 | jul-16 | $ 152,740,612.00 |
| 3694 | ago-16 | $ 54,835,201.00 |
| 3705 | ago-16 | $ 16,696,047.00 |
| 3737 | oct-16 | $ 38,803,002.00 |
| 3756 | nov-16 | $ 9,272,782.00 |
| 3786 | dic-16 | $ 88,128,645.00 |
| 3808 | ene-17 | $ 26,763,227.00 |
| 3841 | feb-17 | $ 47,326,777.00 |
| 3843 | feb-17 | $ 279,868,003.00 |
| 3856 | mar-17 | $ 17,387,328.00 |

| Factura | MES FACTURADO | VALOR DE LA FACTURA |
|---|---|---|
| 3872 | abr-17 | $ 36,119,832.00 |
| 3886 | may-17 | $ 197,049,081.00 |
| 3923 | ago -17 PUBLI COLA DEL ZORRO | $ 4,035,611.00 |
| 3942 | PUBLICIDAD CASA GACHA | $ 5,494,742.00 |
| 3966 | sep-17 | $ 200,385,608.00 |
| 3982 | oct-17 | $ 219,827,272.00 |
| 3984 | oct-17 PUBLI TITOS BOLOS Y CARLOS HOLGUIN | $ 25,328,585.00 |
| 4010 | nov-17 | $ 95,014,550.00 |
| 4009 | nov-17 PUBLI CARLOS HOLGUIN | $ 5,494,742.00 |
| 4010 | ene-18 | $ 503,848,468.00 |
| 0160-3 | feb-18 | $ 2,074,571,298.00 |
| **VALOR TOTAL** | | **$ 4,477,824,090.00** |

## 3. INFORMACIÓN SOBRE EL AVANCE DEL CONTRATO.

El siguiente cuadro informa el estado de los inmuebles que SAE ha traslado a CISA, con el fin de realizar la comercialización de los activos, es así como se puede apreciar que, desde la firma del contrato al cierre de enero de 2018, se han logrado gestionar ventas por valor de $135.608 Millones de pesos y se encuentra en puja un inmueble que representa la suma de $168 Millones de pesos.

| ESTADO | No. Inm. | No. Matrículas | VALOR AVALÚO | PRECIO BASE DE VENTA | PASIVOS INCAUTACIÓN | VALOR VENTA |
|---|---|---|---|---|---|---|
| DISPONIBLE | 102 | 133 | $ 159,496 | $ 167,012 | $ 0 | |
| EN PUJA | 1 | 1 | $ 117 | $ 168 | $ 0 | |
| APROBADO | 2 | 2 | $ 1,983 | $ 2,217 | $ 0 | $ 2,217 |
| PROMETIDO | 39 | 50 | $ 65,419 | $ 65,856 | $ 18 | $ 64,321 |
| ESCRITURADO | 14 | 19 | $ 5,833 | $ 5,833 | $ 18 | $ 6,762 |
| REGISTRADO | 153 | 271 | $ 59,476 | $ 60,489 | $ 105 | $ 51,707 |
| NO DISPONIBLE | 146 | 246 | $ 86,397 | $ 87,731 | $ 0 | |
| EN REVISIÓN | 6 | 9 | $ 1,640 | $ 1,890 | $ 1 | |
| SUBTOTAL | 463 | 731 | $ 380,360 | $ 391,176 | $ 142 | $ 135,608 |
| RETIRADO | 65 | 301 | $ 8,166 | $ 8,798 | $ 127 | |

*Cifras en millones de pesos*

De otra parte, CISA cuenta con un total de 133 matrículas inmobiliarias disponibles para su comercialización por un valor base de venta de $167.012 Millones de pesos.

Dentro del proceso de comercialización, el operador comercial adelanto actividades de promoción tales como:

- ✓ Publicación en la página WEB de CISA,
- ✓ Labores de reconocimiento,
- ✓ Actividades de señalización
- ✓ Registro fotográfico.
- ✓ Publicaciones en Finca Raíz y Metrocuadrado.
- ✓ Atención de llamadas a través de Call Center.
- ✓ Envío de comunicaciones vía mailing
- ✓ Atención de clientes de manera presencial.

Las gestiones realizadas por el operador comercial, se encuentran detalladas en el informe mensual de gestión que fue entregado por CISA a SAE.

## COMERCIALIZACIÓN A TRAVÉS DE PUJA.

En el mes de febrero CISA, con autorización de SAE, inició con la venta de los inmuebles que cumplieron más de 180 días de publicados a través de la aplicación de los modelos de valoración de CISA. Producto de la aplicación de este modelo, en el presente mes se activo la siguiente puja por valor de $ 168 Millones de pesos.

| No. | ID CISA | ID SAE | DIRECCIÓN | CIUDAD | TIPO | PRECIO BASE DE VENTA |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 549 | 20019 | Carrera 35 No. 48-94 | VILLAVICENCIO | CASA | $ 168 |
| | | | TOTALES | | | $ 168 |

*Cifras en millones de pesos*

Producto del sistema empleado por CISA para la comercialización de los inmuebles denominado "Puja", se ha logrado incrementar las ofertas por encima del Precio Base de Venta en un 101%. En el siguiente cuadro se muestra la eficiencia en ventas de las ofertas aprobadas. Conviene aclarar que el índice de Eficiencia en Ventas está determinado por el valor de la venta sobre el Precio Base de Venta.

| SUCURSAL | No. Inm. | PRECIO BASE DE VENTA | VALOR VENTA | EFICIENCIA |
|---|---|---|---|---|
| BOGOTA | 79 | $ 81,673 | $ 82,320 | 101% |
| BARRANQUILLA | 2 | $ 595 | $ 617 | 104% |
| CALI | 74 | $ 19,166 | $ 19,349 | 101% |
| MEDELLIN | 53 | $ 32,941 | $ 33,322 | 101% |
| TOTAL | 208 | $ 134,375 | $ 135,608 | 101% |

*Cifras en millones de pesos*

## 4. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

### 4.1. Encuesta de visita inmuebles

Se seleccionó una base de 2 clientes a quienes se les programó visita comercial a los inmuebles de SAE, de los cuales 1 cliente atendió a la encuesta, los clientes seleccionados son los siguientes:

| ID SAE | ID CISA | DIRECCIÓN | TIPO | SUCURSAL | NOMBRE OFERENTE | TIPIFICACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 5713 | 226 | KRA 114 NO 147A 17 APTO 101 | APARTAMENTO | BOGOTA | CARDENAS ROMAN | CONTACTADO |
| 5713 | 226 | KRA 114 NO 147A 17 APTO 101 | APARTAMENTO | BOGOTA | IVAN ARIAS | NO CONTESTAN |

Al cliente contactado, CISA le formuló las siguientes preguntas:

- Fue fácil para usted solicitar la cita para visitar el inmueble? (si o no)
- Si la respuesta es "No", preguntar porque. (Presunta abierta)
- Nuestro funcionarios fue puntual? (si o no)
- La información que le suministró la persona que lo acompañó fue clara y confiable? (si o no)
- Si la respuesta es NO, preguntar PORQUE ? (abierta)
- Cuál fue su percepción sobre el precio del inmueble? (pregunta abierta)
- Observaciones (en caso que las tenga)

El cliente informó que fue fácil solicitar la cita para hacer la visita al inmueble, que el funcionario que la atendió fue puntual y le suministró la información del inmueble, pero que el precio del mismo era muy alto frente a su estado de conservación, ya que está muy deteriorado.

### 4.2. Encuesta Postventa

Se seleccionaron 3 clientes a los cuales se les escrituró la venta en el mes de febrero, de los cuales 1 cliente atendió la encuesta, los clientes seleccionados son los siguientes:

| ID SAE | ID CISA | DIRECCIÓN | TIPO | SUCURSAL | NOMBRE OFERENTE | TIPIFICACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 19999 | 520 | Calle 10 Sur No. 50 FF-127 | BODEGA | MEDELLIN | ALICO S A | CONTACTADO |
| 20013 | 542 | Carrera 43A No. 1AS-69 Int. 402 ED. Tempo | OFICINA | MEDELLIN | MACONDA SAS | NO ATENDIÓ |
| 19912 | 448 | Calle 94 No. 13-18 AP 209 Edificio Toulouse | APARTAMENTO | BOGOTA | LOIUS GROUP SAS | NO ATENDIÓ |

Al cliente contactado, CISA le formuló el siguiente cuestionario:

- Que lo motivó a hacer negocios con CISA (Abierta)
- Fue fácil adquirir el inmueble a través de nuestro sistema de PUJA? (si o no)
- Si la respuesta es NO, preguntar PORQUE ? (abierta)
- Considera que los tiempos acordados en la negociación se cumplieron? (si o no)
- Si la respuesta es NO, preguntar PORQUE ? (abierta)
- Volvería a comprar un inmueble con nosotros? (si o no)
- Observaciones (en caso que las tenga)

El cliente manifestó que lo motivó a comprar el inmueble porque eran los arrendatarios, además informaron que el sistema de puja no fue tan fácil porque ellos nunca habían participado en sistema de estos, que los tiempos acordados en la negociación se cumplieron satisfactoriamente y que sí volverían a adquirir un inmueble a través de CISA.

## 5. NOVEDADES O SITUACIONES ANORMALES PRESENTADAS.

Ninguna novedad presentada

## 6. RESUMEN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS POR LA SUPERVISIÓN.

**Actividades de supervisión.**

- El 13 de febrero se adelanta reunión de seguimiento al contrato de venta de inmuebles.
- El 13 de febrero, se adelanta reunión con CISA para tratar temas de avaluos comerciales, refrentes a los procesos adelantados por CISA para contratación de avaluadores, la solicitud de elaboración de valuos y revisión de los mismos.

## LLAMAS DE ATENCION AL CONTRATISTA.

Sin llamadas de atención este mes.

## 7. ENUNCIACIÓN DE ACTAS SUSCRITAS.

- Acta reunión de fecha 13 de febrero de 2018.
- Acta reunión de fecha 13 de febrero de 2018.

## 8. CUMPLIMIENTO DE APORTES PARAFISCALES Y OTROS.

A la fecha, Central de inversiones S.A., ha aportado los documentos que certifican el cumplimiento de aportes parafiscales, riesgos laborales y demás a cargo del contratista.

**Diego Fernando Rubiano Valencia**
**Supervisor del Contrato**
Gerente Comercial

**Elaboro:** Lorena Silva Fiagá