INFORME DE SUPERVISIÓN JUNIO 2019.
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 de 2015 (Acta de inicio)
Fecha de terminación:	24 marzo de 2020
Valor:	Sera el que resulte de Sumar la totalidad de las comisiones de éxito, causadas dentro de la ejecución del contrato.
Periodo Evaluado	Junio de 2019

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
0106-50	mar-18	$ 41,090,044.00
0106-335	jun-18	$ 43,666,869.00
0106-490	jul-18	$ 178,745,197.00
106-776	Sep-18 y PUBLICIDAD BALSOS, LA LUZ Y RICAURTE	$ 58,327,559.00
106-904	ASEO PLAN PILOTO 10 INMUEBLES BTA Nov-18	$ 10,249,634.00
100-9474	nov-18	$ 516,785,917.00
106-1032	ene-19	$ 65,918,651.00
106-1076	abr-19	$ 210,770,894.00
106-1077	abr-19	$ 247,955,743.00
VALOR TOTAL		**$ 5,851,334,598.00**

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 junio de 2019, se han logrado gestionar ventas por valor de $201.743 Millones de pesos y se encuentran en puja un total de ocho (8) unidades comerciales por valor de $1.391 Millones de pesos.

ESTADO	No. Inm.	No. Matrículas	VALOR AVALÚO	PRECIO BASE DE VENTA	VALOR VENTA
DISPONIBLE	1,110	1,461	$ 425,985	$ 431,634	
EN PUJA	8	13	$ 1,386	$ 1,391	
APROBADO	4	4	$ 429	$ 429	$ 426
PROMETIDO	181	216	$ 30,665	$ 36,096	$ 36,900
ESCRITURADO	41	54	$ 12,924	$ 13,359	$ 13,153
REGISTRADO	354	455	$ 147,357	$ 148,967	$ 151,265
NO DISPONIBLE	305	377	$ 229,742	$ 231,373	
EN REVISIÓN	240	237	$ 4,326	$ 5,020	
TOTALES	2,243	2,817	$ 852,814	$ 868,269	$ 201,743

Cifras en millones de pesos

De otra parte, CISA cuenta con un total de 1.110 unidades comerciales conformadas por un total de 1.461 matrículas inmobiliarias disponibles para su comercialización por un valor base de venta de $431.634 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 activaron 6 pujas por un valor ofertado de $844 Millones de pesos.

No.	ID CISA	ID SAE	DIRECCIÓN	CIUDAD	TIPO	PRECIO BASE DE VENTA	VALOR OFERTA	EFICIENCIA
1	244	12180	MZ 14 CS 3 UR VILLA DEL SOL	IBAGUE	CASA	$ 54	$ 43	81%
2	587	20059	Manzana 68 Casa 6 Etapa 2	ARMENIA	CASA	$ 41	$ 37	90%
3	615	20089	Carrera 62 Bis No. 9 10 AP 301 ED. Caroline - Garaje 4	CALI	APARTAMENTO	$ 169	$ 152	90%
4	620	20095	Calle 9 No. 38 32 /34/36 AP 601 ED. Azadega	CALI	APARTAMENTO	$ 130	$ 126	97%
5	1092	20577	KR 87H 54 51 SUR	BOGOTA	CASA	$ 152	$ 151	99%
6	1355	20829	Calle 11 A No.100B-85 AP 603 Conjunto Residencial Plaza Campestre II Etapa GARAJE 66 Y GARAJE 67	CALI	APARTAMENTO	$ 344	$ 335	97%
			TOTALES			$ 890	$ 844	95%

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	130	$ 95,818	$ 96,935	101%
BARRANQUILLA	34	$ 7,385	$ 7,495	101%
CALI	260	$ 41,235	$ 41,732	101%
MEDELLIN	156	$ 54,412	$ 55,582	102%
TOTAL	580	$ 198,850	$ 201,743	101%

Cifras en millones de pesos

4. ENCUESTAS REALIZADAS POR CISA

4.1. Encuesta de visita inmuebles

Se seleccionaron un total de 9 clientes a quienes se les programó visita de reconocimiento sobre inmubles disponibles para venta y un total de 5 clientes atendieron la encuesta realizada por CISA:

ID SAE	ID CISA	DIRECCIÓN	TIPO	CIUDAD	NOMBRE CLIENTE	TIPIFICACIÓN	
21321	1855	AVENIDA CARRERA 19 NO. 131-70 ETAPA 3 TORRE 1 APARTAMENTO 404	APARTAMENTO	BOGOTA	CESAR TORRES	CONTACTADO	✓
21325	1860	CALLE 44 NO.17-21 ESTE	CASA	SOACHA	ANDREA MUÑOZ	CONTACTADO	✓
22068	2560	CALLE 42 # 85E - 38 APARTAMENTO 303-7 CONJUNTO RESIDENCIAL ALTOS DEL CANEY	APARTAMENTO	CALI	ARLEY SANCHEZ	CONTACTADO	✓
20509	1043	CL 83A NO. 115 – 20 INTERIOR 69	APARTAMENTO	BOGOTA	CARLOS CARRILLO	CONTACTADO	✓
20089	615	CARRERA 62 BIS NO. 9 10 AP 301 ED. CAROLINE - GARAJE 4	APARTAMENTO	CALI	CARLOS CARRILLO	CONTACTADO	✓
20454	1014	LT 7 MZ C SEC DE LA PISCINA	CASA	VENECIA	HENRRY BURBANO	NO COLABORAN	×
20890	1489	CALLE 166 N°8D - 44 CONJUNTO ALTOS DE TIERRA SANTA INTERIOR 4 APARTAMENTO 1103 GARAJE 40	APARTAMENTO	BOGOTA	RAUL AGUDELO	NO CONTESTAN	×
9800	166	AP 601 ED EL RINCON DE LA ARBOLEDA CR 2 A OE 7 154 PARQ. 23, PARQ. 24, PARQ. 25 Y PARQ. 26	APARTAMENTO	CALI	PATRICIA RENGIFO	NO CONTESTAN	×
20639	1180	CALLE 7 OESTE NO. 2-153 AP 401 EDIFICIO EMIR P.H. GARAJE 7	APARTAMENTO	CALI	PATRICIA RENGIFO	NO CONTESTAN	×

A los clientes contactados, CISA les formuló las siguientes preguntas:

a. Fue fácil para usted solicitar la cita para visitar el inmueble? (si o no)
b. Si la respuesta es "No", preguntar porque. (Presunta abierta)
c. Nuestros funcionarios fueron puntuales? (si o no)
d. La información que le suministró la persona que lo acompañó fue clara y confiable? (si o no)
e. Si la respuesta es NO, preguntar Por qué? (abierta)
f. Cuál fue su percepción sobre el precio del inmueble? (pregunta abierta)
g. Observaciones (en caso de que las tenga)

Respuesta a y b

4 clientes contactados manifestaron que fue fácil hacer la solicitud de la cita para visitar los inmuebles.
1 cliente informó que no fue fácil agendar la cita por falta de disponibilidad.

Respuesta c

3 clientes informaron que el funcionario fue puntual en la cita.
2 clientes informaron que le cancelaron la vivita.

Respuesta d y e

3 clientes informaron que la atención dada por el funcionario fue clara y confiable.

Respuesta f

3 clientes informaron que el precio del inmueble estaba muy por encima por el estado e infraestructura del inmueble y que no estaban es óptimas condiciones.
2 clientes agregaron que el precio del inmueble estaba accesible a su presupuesto.

Respuesta g

2 clientes manifestaron que el precio era muy elevado.
1 cliente informa que la atención por parte del área comercial debe ser más oportuna.
2 clientes indicaron que no pudieron visitar el inmueble porque no permitía visita

4.2. Encuesta Postventa realizada por CISA.

Se seleccionaron un total de 3 clientes con los que se sucribieron escrituras de compraventa en el mes de junio y 2 de ellos atendieron la encuesta realizada por CISA:

ID SAE	ID CISA	DIRECCIÓN	TIPO	CIUDAD	NOMBRE CLIENTE	TIPIFICACIÓN	
21303	1857	Calle 14 N° 49 - 75/77/105/107 Apartamento 207D	APARTAMENTO	CALI	RUTH MARY ALVAREZ MARTINEZ	CONTACTADO	✓
20079	605	Calle 13 AV. Paso Ancho No. 32 68 BL G AP 402 CR. El Oasis de Pasoancho L-3 - GARAJE 99	APARTAMENTO	CALI	ZULY JOHANNA GARCIA VIVAS Y OTRO	CONTACTADO	✓
11744	50	KR 1 ESTE N° 70 A 42	APARTAMENTO	BOGOTA	MAURICIO OLIVERA GONZALEZ	NO CONTESTAN	✗

CISA formuló el siguiente cuestionario:

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

Respuesta a.

1 cliente manifestó que le agradó el inmueble.
1 cliente informó que lo motivó el precio, la amabilidad del personal de CISA aunque fue demorado el proceso de venta.

Respuesta b y c.

2 clientes contactados informaron que fue fácil adquirir el inmueble por el sistema de Puja.

Respuesta d y e.

2 clientes manifestaron que los tiempos acordados en la negociación se cumplieron.

Respuesta f.
1 cliente dice que volverían a hacer negocios con CISA para adquirir los inmuebles de SAE.
1 cliente manifiesta que no volverían a hacer negocios con CISA por los tiempos empleados.

5. NOVEDADES O SITUACIONES ANORMALES PRESENTADAS.

Ninguna novedad presentada

6. RESUMEN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS POR LA SUPERVISIÓN.

Actividades de supervisión.

En este mes no se llevaron acabo reuniones de seguimiento ni visitas a la Regionales.

LLAMAS DE ATENCION AL CONTRATISTA.

Sin llamadas de atención este mes.

7. ENUNCIACIÓN DE ACTAS SUSCRITAS.

- Este mes no se realizaron reuniones de seguimiento

8. CUMPLIMIENTO DE APORTES PARAFISCALES Y OTROS.

Para este mes no se recibieron facturas de cobro de comisión por tal motivo este punto no aplica para este informe.

Diego Fernando Rubiano Valencia
Supervisor del Contrato
Gerente Comercial

Elaboro: Lorena Silva Fiagá