CONTRATO PRESTACION DE SERVICIOS No 046 DE 2021

SOCIEDAD DE ACTIVOS ESPECIALES S.A.S

Contratista:

MARIA PAULA CASTILLO CABRERA

Mes No 4

Porcentaje de Avance del Contrato: 33.5%

Bogotá, D.C

Octubre 22, 2021

TABLA DE CONTENIDO

2. Tipología de clientes 3

2.1.2 Clientes para legalización de ocupación 3

2.1.3 Clientes para nuevos contratos de arrendamientos (Predios desocupados) 3

2.1.4 Clientes Presentados a CISA 4

2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte noviembre 22 de 2021. 5

2.1.5. Base de clientes interesados en inmuebles que no cuentan con todos los alistamientos. 8

2.1.6 Recolección de datos inmuebles pendientes de escrituración provenientes de la DNE 9

2.1.6.1 Elaboración Cuestionario para revisión de ventas DNE 10

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 12

CONTRATO 046 Mes 04

2. Tipología de clientes

2.1.2 Clientes para legalización de ocupación

Dando alcance a la reunión que se tuvo con la persona encargada de la supervisión del contrato en SAE, el señor Lavender Castilla el día 29 de octubre 2021 a las 9am, se dio lugar a la revisión de los ítems que se desarrollarían para la entrega No 4 (los que se muestran en la siguiente imagen)

2.1.2. Clientes para Legalización de Ocupación	4to mes desde el acta de inicio del contrato	8.0%
2.1.3. Clientes para nuevos contratos de arrendamientos (predios desocupados)		

Para este primer punto, 2.1.2 Legalización de Ocupación, Se dio la recomendación que se revisen aquellas unidades que aparecen en la base de datos de CISA con ocupación ilegal y se realice el cruce con el reporte que maneja internamente SAE en la carpeta Pública denominado “Reporte Consolidado de Inmuebles 28.10.2021” ya que ésta es la versión más actualizada de la información y viene de sigma. A partir de este cruce, de los folios de Matricula Inmobiliaria que se obtengan de ese cruce de información, solicitar apoyo de cada una de las regionales para conseguir los datos de contacto de los ocupantes y así poder hacer la gestión respectiva por los segmentos establecidos por la Gerencia Comercial. Es importante aclarar que este acercamiento se hará por intermedio de Lavender Castilla ya que de acuerdo con las instrucciones del supervisor la comunicación debe salir a través de alguien que trabaje directamente con SAE.

2.1.3 Clientes para nuevos contratos de arrendamientos (Predios desocupados)

Con respecto al segundo punto 2.1.3 Clientes para nuevos contratos de arrendamiento (predios desocupados) se solicitó el apoyo del Gerente comercial Julián López ya que se considera en conjunto con Lavender que ese enfoque no sería el más oportuno de acuerdo con las metas de SAE. No es recomendable este enfoque por el riesgo que se corre en los siguientes sentidos:

- Contractualmente si se oferta un inmueble en venta este proceso de venta se puede ver obstaculizado por el hecho que cuente con un contrato de arrendamiento que sea igual o superior a un año.

- Partiendo de la experiencia obtenida por el profesional, se manifiesta que hay clientes que no se encuentran interesados en inmuebles que se encuentren arredrados. En primera instancia porque este contrato de arrendamiento dificulta la visita del cliente y en segunda instancia a los clientes no les interesa que se les haga una cesión de contrato con un inquilino que ellos no

escogieron. Desde el punto de vista legal Lavender manifiesta que no está bien soportado y que en vista de este cambio de condiciones el cliente no se encuentra obligado a continuar con la compra del inmueble bajo estos cambios de condiciones.

- Los clientes manifiestan que ellos como nuevos titulares de los inmuebles al hacerse una cesión del contrato de arrendamiento, no tendrían autonomía en fijar un canon de arrendamiento, sino que están sujetos a lo determinado por la SAE.

- Adicionalmente, la gerencia comercial no promueve los contratos de arrendamiento sino las respectivas regionales de SAE. Para esta gestión, es importante mencionar que con los procedimientos y aplicativos actuales que maneja SAE es imposible determinar en tiempo real cuáles inmuebles se encuentran verdaderamente desocupados y cuáles disponibles para venta. Lavender cuenta que hay casos en los que este trámite es muy demorado y que por correo electrónico aparecen arrendados, pero que en Sigma aparecen desocupados.

El procedimiento actual es el siguiente:

1. Se gestiona por parte de cada una de las regionales el contrato de arrendamiento.
2. Se informa a la Gerencia Comercial por medio de un correo electrónico
3. La Gerencia Comercial valida el folio al que corresponde ese estado de ocupación. Cabe resaltar que en algunos casos se encuentra que corresponde a un inmueble con estado comercial en promesa en firma. Lo que hace evidente la necesidad de informarle al cliente que ya oferto por el inmueble que en ese momento estaba desocupado pero que ahora cuenta con un contrato de arrendamiento a 1 año lo que incumple lo establecido en los términos de oferta inicial que se le hizo al cliente al inicio del proceso, lo cual no sería justo para las partes involucradas.

Se le solicitó al supervisor del Contrato el doctor Julián López indicar una directriz o que indicara si el consideraba pertinente que los puntos fueran reemplazados por otra actividad como la continuación de venta de inmuebles en estado comercial disponibles de acuerdo con el reporte semanal de CISA, A lo cual el Gerente comercial y supervisor del contrato No 046 por medio de un correo electrónico enviado el día 04 de noviembre de 2021 se dio como instrucción orientarse el desarrollo del contrato únicamente en la venta de inmuebles.

2.1.4 Clientes Presentados a CISA

En las siguientes tablas se encuentra registrada la información de aquellos clientes que gestioné durante el mes de noviembre, estos clientes fueron presentados a CISA, a los cuales se les prestó toda la asesoría para la radicación de la oferta en la página web de CISA:

Cliente 1	OLGA PEDRAZA SANCHEZ
Cédula	52484470
Celular	3144202017
Correo electrónico	juda0216@gmail.com
Folio de Matrícula	50C-1396071
ID CISA	894
Fecha de presentación	09/11/2021

Cliente 2	OSCAR REINALDO REY LINARES
Cédula	79542201
Celular	3132785632
Correo electrónico	OS_REYL@YAHOO.COM
Folio de Matrícula	50C-1235510
ID CISA	836
Fecha de presentación	18/11/2021

Cliente 3	AROLDO HURTADO VARGAS
Cédula	91472661
Celular	3106767614
Correo electrónico	huvaha2012@yahoo.es
Folio de Matrícula	50N-20298010
ID CISA	1497
Fecha de presentación	18/11/2021

2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte noviembre 22 de 2021

En esta parte del informe se ve reflejado que de los 3 clientes presentados a CISA a corte de 19 de noviembre de 2021 se han concretado los siguientes negocios, con su respectiva participación en la puja de acuerdo con los términos y condiciones establecidos por CISA. Obteniendo un total de gestión de $2.579.390.633 COP y un total de gestión acumulada de $4.320.639.895.

	CANTIDAD DE FMI	RADICO OFERTA	VALOR FMI	OFERTA APROBADA
	2	SI	$ 1,374,508,223	NO
	3	SI	$ 2,579,390,633	PENDIENTE APROBACION
	1	SI	$ 366,741,039	SI
	3	NO	$ -	N/A
TOTAL	**9**		**$ 4,320,639,895**	

A continuación, se presenta el detalle de las ventas realizadas en el mes de noviembre de 2021:

Nombre Cliente 1	OLGA PEDRAZA SANCHEZ
Cédula	52484470
ID CISA	894
Ubicación	Bogotá
Valor del Inmueble	$1,016,720,000
Valor ofertado	$1,016,720,000
Fecha de la oferta	09/11/2021
Fecha de inicio de la puja	10/11/2021
Fecha de cierre de la puja	17/11/2021



APARTAMENTO EN PUJA CERRADA
BOGOTA - CUNDINAMARCA

$ 1.016.720.000

Porcentaje de la Propiedad: 100.00%

Área Contrucción: 206.85m^2

Descripción

¡Excelente ubicación!, en un sector residencial exclusivo , con buenas vias de acceso como la calle ...

Inicio Puja: 10/11/2021 8:01 am

Cierre Puja: 17/11/2021 4:00 pm

Código 894 - Código SAE 20378

Nombre Cliente 2	OSCAR REINALDO REY LINARES
Cédula	79542201
ID CISA	836
Ubicación	Bogotá

Valor del Inmueble	$855,340,871
Valor ofertado	$855,340,871
Fecha de la oferta	17/11/2021
Fecha de inicio de la puja	17/11/2021
Fecha de cierre de la puja	23/11/2021



Nombre Cliente 3	AROLDO HURTADO VARGAS
Cédula	91472661
ID CISA	1497
Ubicación	Bogotá
Valor del Inmueble	$707.329.762
Valor ofertado	$707.329.762
Fecha de la oferta	17/11/2021
Fecha de inicio de la puja	17/11/2021
Fecha de cierre de la puja	24/11/2021



APARTAMENTO EN PUJA ABIERTA
BOGOTA - CUNDINAMARCA

$ 707.329.762
~~Precio antes: $884.162.202~~

Porcentaje de la Propiedad: 100.00%

Área Contrucción: 137.82m^2

Descripción
Apartamento amplio ¡excelente ubicación!, ¡sector exclusivo!, se encuentra cercano al trasporte públ...

Inicio Puja: 18/11/2021 8:01 am
Cierre Puja: 24/11/2021 4:00 pm

2 Alcobas 2 Baños

Código 1497 - Código SAE 20948

2.1.5. Base de clientes interesados en inmuebles que no cuentan con todos los alistamientos.

Se propuso la revisión de un total de 57 inmuebles que representan 57 negocios que no se han podido llevar a cabo debido a que SAE no cuenta con todos los alistamientos para que puedan ser transmitidos a CISA para su respectiva comercialización. Tomando como punto de partida esta revisión, se logró identificar que:

ESTADO DEL ALISTAMIENTO	NO DE FMI
El inmueble no se encuentra disponible para venta.	1
El inmueble tiene avalúo vencido.	7
Falta alistamiento administrativo, catastral y comercial.	3
Falta alistamiento catastral y comercial.	16
Falta alistamiento jurídico, administrativo, catastral y comercial.	1
Inmueble retirado del proceso de comercialización considerando que el inmueble requiere el agotamiento de labores relacionadas con el saneamiento de su estado físico catastral que garanticen una óptima comercialización de este desde el punto de vista técnico.	1

La Gerencia Técnica dice que el inmueble ya tiene avalúo en proceso de aprobación por parte de técnica, sin embargo, no es posible comercializarlo ya que por la dirección del predio todo parece indicar que es unidad comercial con el folio No 2. Respuesta quedó a cargo de Elsa Juliana Velasco Gomez.	1
Le falta alistamiento administrativo 29/10/2021	2
No aparece en el inventario de SAE	12
No cuenta con alistamientos	2
Pendientes alistamientos	1
Sólo tiene alistamiento jurídico.	7
Tiene alistamiento jurídico, no tiene alistamiento administrativo ni catastral ni comercial.	2
TOTAL	**57**

Para los anteriores casos, se hizo la gestión pertinente enviando correo a la funcionar Marian Fajardo quien es la encargada de hacer las respectivas validaciones con la Gerencia técnica de SAE, la Vicepresidencia Jurídica y con sociedades cuando los casos corresponden a inmuebles catalogados como activos sociales.

Por último, para mayor detalle de la información, por favor revisar el archivo de Excel adjunto a este denominado Interesados en la compra, en la pestaña Seg No disponibles.

2.1.6 Recolección de datos inmuebles pendientes de escrituración provenientes de la DNE

Se propuso la revisión de 49 Folios de Matrícula Inmobiliaria que actualmente se encuentran pendientes de escrituración. Para esta labor me remití a las carpetas físicas entregadas por la DNE con el fin de recolectar los datos de contacto de los titulares de los 49 folios de matrícula. Con esta iniciativa se pretende hacer un

acercamiento directo con los clientes y lograr que se efectúe la escrituración para de esta forma lograr que las personas desistan del proceso judicial que tengan vigentes o según sea el caso evitar que inicien un proceso en contra de SAE por estas diligencias.

De la búsqueda realizada es evidente que contamos con la dirección de todos los folios de matrícula referenciados en la venta. Sin embargo, la situación actual es la siguiente:

- De los 49 folios de matrícula solo se tienen teléfonos de 5 de las personas que se encuentran pendientes de escrituración.
- En esta base, del total de folios pendientes sólo se cuenta con 2 correos electrónicos.

Para más información ver Excel adjunto denominado Interesados en la compra, en la pestaña DNE.

2.1.6.1 Elaboración Cuestionario para revisión de ventas DNE

Dando alcance al punto anterior en compañía de Lavender Castilla se diseñó un cuestionario que permitirá hacer el acercamiento de la forma adecuada y en los términos que SAE necesita para estos casos. A continuación, el diálogo que se desea manejar:

Los llamo porque conozco que tiene un trámite pendiente que inicio con la DNE. La idea es que quede cerrado al 31 de diciembre de 2021 para poder hacerlo solicito de su apoyo para la recolección de datos.

Tamaño de los expedientes y por la época esos documentos se encuentran en archivo físico y por temas de pandemia, si me puede ayudar se lo agradecería

1. ¿Cuál es la actividad que se desarrolla dentro del inmueble? (usted vive ahí hay un negocio el negocio es suyo)

2. ¿El inmueble es productivo o no? (¿usted lo habita o lo habita otro, lo tiene subarrendado, tiene contrato o no? En caso de ser local desarrolla su actividad comercial ahí o quién la desarrolla ahí si tiene contrato con usted, me podría facilitar copia de ese contrato) Desde el punto vista legal el inmueble todavía es responsabilidad de SAE

3. ¿Usted recuerda la fecha en la que se le hizo entrega del inmueble?

4. ¿En el momento en el que se mudó al inmueble, éste tenía pasivos o cuentas pendientes por pagar?

5. ¿Actualmente el inmueble cuenta con pasivos?

6. ¿El inmueble tiene cuota de administración?

7. ¿Podría indicarme el valor de la cuota de administración?

8. ¿Me podría suministrar un estado de pago actualizado en donde se registre cuánto adeuda el inmueble?

9. ¿Usted se encuentra ocupando el inmueble o lo tiene arrendado?

10. ¿Si lo tiene arrendado cuenta con un contrato, me podría suministrar copia de este?

11. ¿Cuál fue el precio bajo el cual se le vendió el inmueble?

12. ¿Qué porcentaje del inmueble ha pagado?

13. ¿Se encuentra interesado en la escrituración en este momento?

14. ¿Actualmente tiene un proceso judicial relacionado con la escrituración de este inmueble? Solicito una conciliación o tiene un abogado que lo represente ante los jueces de la república.
15. ¿En caso de iniciar proceso de escrituración directamente con nosotros, está dispuesto a desistir del proceso judicial que actualmente tiene? No es obligatorio que renuncie es un proceso judicial, es un proceso amigable.

16. Me indica datos del proceso judicial
    - Nombre completo
    - Número de cédula
    - No del proceso
    - Tipo de proceso (civil (ejecutivo, por obligación de hacer una restitución del derecho))

Para la firma de la escritura debe desplazarse a donde se encuentra el inmueble, SAE le genera una comunicación para oficializar por escrito y con eso Lavender lleva al comité de negocios los deseos a escriturar y no quiere continuar con las acciones legales. Aportan documento en la que indican que tienen una intención de escriturar y no se interpondrán acciones en el futura y se desistirá de las que tengan.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Se recomienda hacer una revisión en conjunto con CISA para lograr identificar las razones por las cuales no fueron aprobadas las ofertas realizadas por los clientes, de esta forma identificar si son situaciones subsanables para que estos clientes puedan participar en futuras pujas. Para esta recomendación, propongo que CISA me de acceso a esas causales para poder asesorar a mis clientes en futuras oportunidades de negocios.

- Se recomienda a SAE compartir una base de datos de aquellos clientes que actualmente se encuentran en arriendo y disponibles para venta ya que de esta forma se podrá desarrollar la estrategia de promoción partiendo de esa primera opción ya que se ha visto que muchos clientes pierden el interés en ofertar cuando se enteran de que el inmueble se encuentra arrendado y que en caso de comprarlo se le hará una sesión de contrato. Con esta estrategia, propongo hacer cruce de la base que tiene SAE de arrendamientos con la base de inmuebles disponibles del reporte semanal de CISA, para así poder hacer un acercamiento directo vía correo electrónico o celular para ofrecerle estos inmuebles para compra y explicarles nuestro proceso de puja por los mismos.

- Es de vital importancia que SAE lleve un control periódico de aquellos inmuebles que no cuentan con todos los alistamientos y que actualmente tienen interesados para así lograr su comercialización de forma efectiva con los interesados. Propongo, crear espacios de alineación con las otras áreas y hacer el asesoramiento pertinente a los clientes tan pronto dichos inmuebles se encuentren en estado comercial disponibles.