

PROCEDIMIENTO N° 7

PROCEDIMIENTO: Crear Variable de Promesa (Negocio Con Promesa)

Versión 1

Fecha	:	01-12-2019
Versión	:	Versión 1
Código	:	VTA_007_IFG
Elaborado por	:	Carlos Patiño
Aprobado por	:	Carlos González

1. Aspectos Generales de la Promesa de Compraventa

1.1.- La Promesa de Compraventa es un documento que contiene todos los detalles del negocio, tales como: el precio final de la vivienda, plazos de pago, condiciones, multas por incumplimientos y otros aspectos importantes del negocio.

1.1.1.- La promesa de compra venta es un contrato legal, por lo tanto Inmobiliaria FG y el cliente están obligados a cumplir con lo establecido en dicho documento. A diferencia de la Reserva, el incumplimiento de alguna de la partes implicará el desembolso de un monto por concepto de multa.

1.2.- Posterior a la firma de la Promesa de Compraventa, el Dpto. de Operaciones se encargada de revisar y protocolizar las promesas de compra-venta, contratar pólizas de seguro.

1.2.1.- Cuando un comprador invierte en una vivienda en ejecución, la Ley de Ventas en Verde exige que se firme una promesa de compra venta ante notario, mediante escritura pública. Este proceso legal es conocido como protocolización de promesa.

1.2.2.- La póliza de seguro tiene por objeto garantizar única y exclusivamente la obligación de restituir al asegurado (comprador) las sumas de dinero que ha pagado por anticipo o a cuenta del precio de la compraventa prometida de una propiedad, en caso de no haberse otorgado el contrato prometido dentro del plazo convenido o del incumplimiento de la condición establecida por el Vendedor (en este caso, la Inmobiliaria FG) en el contrato de promesa de compraventa

1.3.- Antes de iniciar la venta de un proyecto inmobiliario, el departamento de asesoría legal de la Inmobiliaria FG elabora el contrato tipo de la promesa de compraventa. Una vez aprobado, la Gerencia Nacional de Operaciones lo envía al Vendedor correspondiente.

1.3.1.- Este documento no puede ser modificado bajo ningún concepto. Podrá ser editado, sólo para agregar los datos que corresponden a cada negocio y cliente.

1.3.2.- En ningún caso, el Vendedor está autorizado ni facultado para modificar u omitir cláusulas del contrato de Promesa de Compraventa, ya que esto se considera como una **Falta Grave**.

1.3.2.- Próximamente, la promesa de compraventa será añadida al SCI con lo cual, no será necesario elaborar la promesa de cada cliente manualmente, sino que se imprimirá directamente del sistema.

1.4.- La Promesa de Compraventa sustituye la Reserva y será el contrato que sustente legalmente el negocio, hasta la escrituración del inmueble en el Conservador de Bienes Raíces respectivo.

1.5.- El SCI tiene 3 Estados para la Carta Oferta, correspondientes a una venta:

- ✓ **Pre-reserva:** negocio reservado en proceso (con o sin recaudación de reserva, sin carta de reserva firmada y adjunta en el SCI).
- ✓ **Listo para Promesar:** negocio reservado (con pre-aprobación o aprobación bancaria, con recaudación de la reserva y el pie, así como carta de reserva firmada y adjunta en el SCI).
- ✓ **Con Promesa:** negocio con variable de promesa creada en sistema (venta promesada). Este instructivo tratará sobre este Estado específicamente.

2. Protocolo para Crear Variable de Promesa (Negocio Con Promesa)

Se entiende por Vendedor, quien es responsable de la atención de Clientes en salas de venta: Ejecutivo/Asistente Comercial.

2.1.- El Vendedor debe elaborar la Promesa de Compraventa, conforme a la información registrada previamente en el SCI (detalles de la unidad y del cliente, así como del plan de pago). El documento de la Promesa de Compraventa debe tener exactamente cada dato del negocio contenido en el sistema.

2.2.- El Vendedor imprime 2 copias de la Promesa de Compraventa y los entrega al Cliente para su revisión.

2.3.- El Cliente debe firmar ambas copias del contrato y colocar la huella digital del pulgar derecho al lado de su firma.

2.4.- El Vendedor debe digitalizar la Promesa de Compraventa firmada por el Cliente (escanear).

2.5.- En el SCI, una vez que el negocio se ha pasado a un estatus de: "Reserva Lista para Promesar" y desde el perfil: "Ejecutivo Clientes", el Vendedor selecciona el negocio que se desea promesar. Posteriormente, deberá Crear la Variable de Promesa y adjuntar los siguientes documentos digitalizados:

- ✓ Promesa firmada por el cliente
- ✓ Cédula del Cliente
- ✓ Carta de Pre Aprobación o Aprobación bancaria

2.6.- En SCI y desde el perfil: Ejecutivo Clientes, el Vendedor debe enviar la variable de promesa creada a: "Soporte Admin. Ventas". Esta acción equivale a registrar en el sistema el acto físico de enviar los documentos al Dpto. de Operaciones.

2.7.- El Vendedor envía las 2 copias de la Promesa de Compraventa al Gerente Zonal para su revisión y aprobación, conjuntamente con una copia de la cédula de identidad del cliente y una copia de la carta de pre-aprobación o aprobación. Una vez aprobados, se envían todos los documentos al Dpto. de Operaciones, en la Oficina Central de la Inmobiliaria FG.

2.8.- El Dpto. de Operaciones revisa la promesa de compraventa firmada por el cliente y luego contrata la póliza de seguro respectiva. Posteriormente, protocoliza ante notario el documento.

2.9.- El Dpto. de Operaciones envía al Vendedor la copia de la Promesa de Compraventa protocolizada, conjuntamente con la póliza correspondiente.

2.10.- El Vendedor entrega la copia de la Promesa de Compraventa protocolizada y con póliza contratada al Cliente.

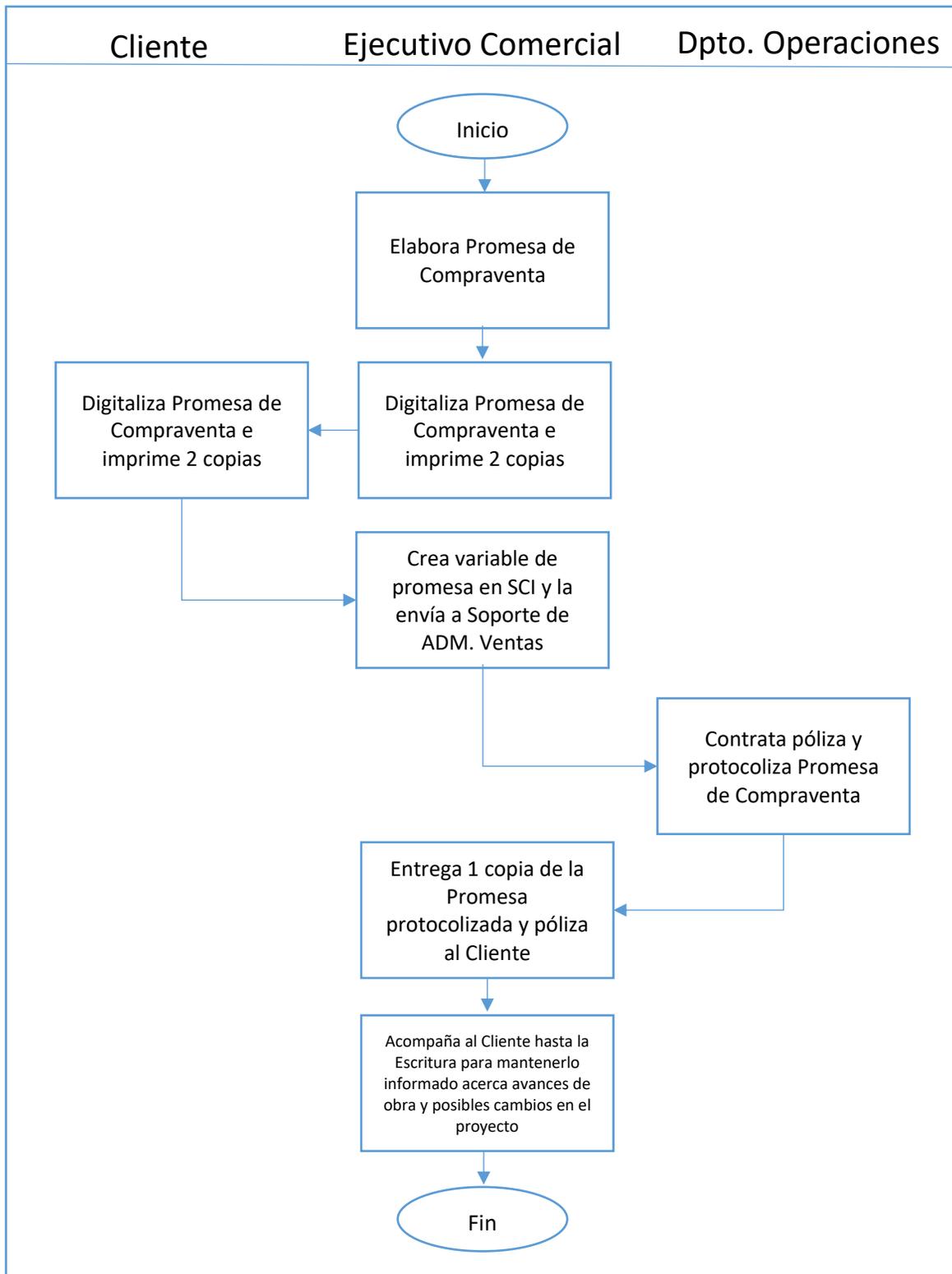
2.11.- Una vez concluido este protocolo, el Vendedor debe acompañar al Cliente a lo largo del todo el proceso y mantenerlo informado acerca de los avances del proceso constructivo, así como de los posibles cambios que puedan producirse en el proyecto.

3. Resumen de actividades

No.	Descripción de la Actividad	Puesto y Área	Insumo	Salida
1	Elaborar la Promesa de Compraventa, conforme a la información registrada previamente en el SCI. Digitalizar documento e imprimir 2 copias	Ejecutivo Comercial, Ventas	SCI, contrato tipo de Promesa de Compraventa recibido de la Gerencia Nacional de Ventas	Contrato de Promesa de Compra Venta
2	Firmar ambas copias del contrato y colocar la huella digital del pulgar derecho al lado de su firma	Cliente	Promesa de Compra Venta	2 copias de la Promesa, firmadas por el Cliente
3	Crear variable de promesa y enviarla a Soporte de Administración de Ventas	Ejecutivo Comercial, Ventas	SCI: Perfil Ejecutivo Clientes > Seleccionar: Reservas Listas para Promesar > Presionar botón "Crear Variable de Promesa" > Adjuntar: Promesa de Compraventa, cédula del Cliente y Carta de Pre Aprobación o Aprobación bancaria > Presionar botón: "Guardar" > Seleccionar: Promesas Firmadas Revisadas > Buscar la promesa correspondiente al final del listado > Presionar botón: "Soporte ADM. Ventas"	Negocio Con Promesa
4	Contratar póliza y protocolizar Promesa de Compraventa ante notario público. Luego, enviar al Vendedor.	Dpto. Operaciones	Promesa de Compra Venta firmada por el Cliente	Promesa protocolizadas con póliza

No.	Descripción de la Actividad	Puesto y Área	Insumo	Salida
5	Entrega 1 copia de la Promesa protocolizada y póliza al Cliente	Vendedor	Promesa protocolizada y póliza	Promesa protocolizada y póliza entregada
6	Acompañar al Cliente hasta la Escritura para mantenerlo informado acerca de los avances del proceso constructivo, así como de los posibles cambios que puedan producirse en el proyecto	Vendedor	Presentaciones, correos informativos y demás documentos emitidos por la Gerencia del Proyecto relacionados	Cliente informado
FIN DEL PROCESO				

4. Diagrama de flujo



5. Preguntas frecuentes

5.1.- **Sí un Cliente solicita eliminar o modificar una o varias cláusulas del contrato de Promesa de Compra Venta, ¿Qué se debe hacer?**

R: Se le debe explicar al Cliente que el contrato de Promesa de Compraventa se estructuró siguiendo los lineamientos en que la Inmobiliaria FG definió los términos legales para la comercialización del proyecto y, por consiguiente, no admite modificaciones.

En caso que el Cliente no acepte los términos y condiciones establecidos por la Inmobiliaria FG para el proyecto, se deberá desistir el negocio.

En ningún caso, el Vendedor está autorizado ni facultado para modificar u omitir cláusulas de contrato de Promesa de Compraventa, ya que esto se considera como una **Falta Grave**.