
INFORME
DE GESTION Y ACTIVIDADES INMOBILIARIAS
REALIZADAS POR
INVERSIONES Y ASESORIAS RB SPA,
(UNA EMPRESA DE GRUPO BAQUEDANO)

Indice

1. Resumen Ejecutivo
2. Propuesta Económica y Carta Gantt
3. Desarrollo de Etapas
 - 3.1. Estudio de Mercado Clientes Compradores
 - 3.2. Selección Compradores Potenciales
 - 3.3. Evaluación de Candidatos
 - 3.4. Adjudicación
 - 3.5. Formas de Pago
4. Conclusiones
5. Anexos

1. Resumen Ejecutivo

El presente informe ha sido preparado a petición del Partido Demócrata Cristiano, en adelante "Cliente Vendedor", en respuesta a las gestiones y actividades inmobiliarias realizadas por Inversiones y Consultorías RB SpA ("La Empresa Gestora o Corredora").

Por Gestión o corretaje, Inmobiliaria se entiende como el conjunto de acciones y diligencias que se realizan con el fin de que los Clientes Compradores Potenciales se motiven a adquirir propiedades que los Clientes Propietarios nos han encomendado para su promoción y venta.

La metodología utilizada por Inversiones y Consultorías RB en la atracción de potenciales compradores esta basada en la teoría Ágil de embudo de ventas: Análisis de prospectos, Llamadas, Reuniones, Negociación, Proyecto y Cierre.



Ilustración 1: fuente https://www.infodiagram.com/diagrams/sales_funnel_diagram_pipeline_chart_ppt.html

2. Propuesta Económica y Carta Gantt

La propuesta económica consiste en buscar clientes potenciales compradores, seleccionar y adjudicar la compra-venta del bien raíz señalado en la ilustración 2. Para lo cual se dispone del siguiente Bien Raíz de propiedad del cliente vendedor:

Datos Generales de las Propiedades a tasar:

Dirección:	Millalongo 22, La Florida
Roles de Avalúo:	131-39
Propietario:	Partido Demócrata Cristiano
Rut:	71.468.400-0
Uso Actual:	Sede partidaria y social
Destino SII:	Comercio

Ilustración 2: Identificación del Bien Raíz

Carta Gantt

El proceso establecido y metas de tiempo iniciaron en Enero 2019 y Culminaron con el cierre en Julio del 2020, como lo muestra el siguiente calendario trabajado.

Actividades	Semestre 1-2019	Semestre 2-2019	Semestre 1-2020
Definición Datos Propiedad			
Tasación			
Busqueda Compradores Potenciales			
Selección Compradores Potenciales			
Evaluación			
Negociación			
Adjudicación			
Cierre			

Ilustración 3: Gantt de Actividades Inmobiliarias

La tasación realizada por el Arquitecto Carlos Mancilla Muñoz (Ver Anexo Tasación) entregada por el cliente, indicó un precio mínimo comercial de venta de UF 13.156. Este valor está reflejado en la siguiente tabla de valores de tasación (Ilustración 4):

VALOR COMERCIAL RECOMENDADO (POR COMPARACION):	\$ 362.380.160 UF 13.156	25,43 UF/m2
MAXIMO VALOR RECOMENDADO DE TASACIÓN POR PROYECCION INMOBILIARIA:	\$ 555.582.850 UF 20.170	39,0 UF/m2 Terreno
VALOR AJUSTADO POR INCERTIDUMBRE DE NEGOCIO (90%):	\$ 500.024.565 UF 18.153	35,10 UF/m2 Terreno

Valor UF 02-02-19 = \$27.544,45

Ilustración 4: Tasación

3. Desarrollo de Etapas

3.1. Estudio de Mercado Clientes Compradores

A partir de la tasación se busco un potencial comprador de una fuente selecta de clientes potenciales que Inversiones y Consultoría RB SpA dispone en su cartera habitual de operaciones. Entre los que se encuentran a modo de ejemplo:

Inmobiliarias	Paño Ofrecido	Ofrecimiento, Reuniones y Estudios
Aconcagua	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019
Amsal	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019
C-HOME	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019
Norte Verde	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019
Nucleos	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019

A pesar del rápido contacto comercial y las conversaciones ágiles logradas por el equipo comercial de la empresa, el proceso tuvo una demora en los ofrecimiento debido a un problema de títulos legales sobre el bien raíz.

3.2. Selección Compradores Potenciales

En el proceso abierto de propuestas económicas se obtuvieron las siguientes cotizaciones formales:

Inmobiliarias	Paño Ofrecido	Ofrecimiento, Reuniones y Estudios	Propuesta Económica
Aconcagua	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019	12.000 UF
Amsal	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019	12.500 UF
C-HOME	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019	13.254,18 UF
Norte Verde	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019	13.000 UF
Nucleos	Millalongo 22, La Florida	Febrero – Mayo 2019	13.000 UF

3.3. Evaluación de Candidatos

En la evaluación de las propuestas recibidas se realizó el siguiente score raking en base a los atributos descritos y solicitados por Cliente Vendedor:

Atributos	Porcentaje
Calidad de la Oferta	40%
Disposición de Adelanto de Pagos	30%
Reputación del Cliente Comprador	20%
Disposición en Apoyo Documentario	10%

Se obtuvo por consiguiente la siguiente tabla de ponderaciones:

Inmobiliarias	Propuesta Económica	Calificación
Aconcagua	12.000 UF	80%
Amsal	12.500 UF	80%
C-HOME	13.254,18 UF	95%
Norte Verde	13.000 UF	90%
Nucleos	13.000 UF	90%

3.4. Adjudicación

Luego de un proceso de negociación de mejora en precios y ofertas, y en pos de una consistencia a valor inmobiliario, se asigna la adjudicación del bien raíz a

C-HOME.

3.5. Formas de Pago

Se solicita que sea un solo pago, en base a comisión por corretaje, afecta a IVA y donde las partes acuerdan el monto.

4. Conclusiones

El proceso de compra venta del bien Raíz de propiedad de Partido Demócrata Cristiano terminó exitosamente con la adjudicación del Bien por parte de C-HOME con un precio mejorado de las ofertas iniciales y un proceso ágil, en su primera parte.

A pesar del éxito de la operación las demoras en el proceso se debieron ajeno a la voluntad de la empresa y relacionadas con el estudio de títulos de la propiedad ubicada en Millalongo 22, La Florida, Santiago, inclusive logrando un adelanto importante del precio.

Posteriormente durante este mes de Julio del presente año, por razones de consistencia y valores de mercado, para un desarrollo inmobiliario, se logra subir considerablemente la oferta, a un valor de UF 25.218.

Las etapas se cumplieron a cabalidad y con máximo detalle y comunicación tanto hacia el cliente vendedor como también hacia los clientes potenciales compradores, manteniendo la equidad y claridad en la comunicación.

5. Anexos