

CONTRATO PRESTACION DE SERVICIOS No 046 DE 2021

SOCIEDAD DE ACTIVOS ESPECIALES S.A.S

Contratista:

MARIA PAULA CASTILLO CABRERA

Mes No 6

Porcentaje de Avance del Contrato: 50.6%

Bogotá, D.C

Enero 22, 2021

TABLA DE CONTENIDO

2.1.4 Clientes Presentados a CISA	4
2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte enero 22 de 2022.....	5
2.1.6 Asesoría para el cargue de oferta de depositarios	10
2.1.7 Atención a WhatsAap Corporativo SAE.....	11
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	15

CONTENIDO DE TABLAS

<i>Tabla 1 Estado acumulado de ventas del profesional</i>	<i>6</i>
<i>Tabla 2 Cuadro resumen gestión de ventas.....</i>	<i>6</i>
<i>Tabla 3 Cuadro Resumen de interacciones de WhatsApp SAE.....</i>	<i>14</i>

CONTRATO 046 Mes 05

2.1.4 Clientes Presentados a CISA

En las siguientes tablas se encuentra registrada la información de aquellos clientes que gestioné durante el mes, estos clientes fueron presentados a CISA para el trámite respectivo. De forma adicional se les prestó toda la asesoría indicándoles cómo es el proceso para la radicación de la oferta en la página web de CISA, se les explicó los términos y condiciones de la puja y se les puso en contacto directo con CISA:

Nombre Cliente 1	HEVEQUI GENERAL BUSINESS SAS
Nit	900.235.110-6
Representante legal	TANIA PAOLA SUAZA
Cédula	31.447.485
ID CISA	7018
Ubicación	Palmira, Valle del Cauca

Nombre Cliente 2	INVERSIONES EN ESTRATEGICAS CONSTRUCCION SAS
Nit	900.857.062-1
ID CISA	1216
Ubicación	Barranquilla, Atlántico

Nombre Cliente 3	GARCIA DEVIA AGROPECUARIA RANCHO LUNA SAS
Representante Legal	Luis Fernando García Gómez
Nit	900.267.392-3
ID CISA	6744

Nombre Cliente 4	Wilson Gonzalez Cárdenas
Cédula	19.261.205
ID CISA	6958
Ubicación	Girardot, Cundinamarca

Nombre Cliente 5	INGRID CAROLINA VICUÑA MAZUERA
Cédula	1.130.608.600
ID CISA	384
Ubicación	Jamundí, Valle del Cauca

Nombre Cliente 6	TELMO OSCAR ERIRA ACOSTA
Cédula	15515235
ID CISA	1471
Ubicación	Cali, Valle del Cauca

2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte enero 22 de 2022

En esta parte del informe se ven reflejados los clientes presentados a CISA a corte de 22 de enero de 2022, de los cuales se han concretado los siguientes negocios, con su respectiva participación en la puja de acuerdo con los términos y condiciones establecidos por CISA.

Se obtuvo como resultado un total de gestión mes 6to del contrato

CANTIDAD DE INMUEBLES	RADICO OFERTA	VALOR FMI	OFERTA APROBADA
1	SI	\$ 220,100,000	SI
1	SI	\$ 366,741,039	SI
1	SI	\$ 187,470,282	NO
1	SI	\$ 1,187,037,941	NO
1	SI	\$ 1,016,720,000	SI
1	SI	\$ 707,329,762	NO
1	SI	\$ 855,340,871	NO
1	SI	\$ 403,066,505	NO
1	SI	\$ 275,634,511	NO
1	SI	\$ 186,985,000	SI
1	SI	\$ 2,787,000,000	SI
1	SI	\$ 1,405,000,000	PENDIENTE APROBACION
1	SI	\$ 2,637,420,768	PENDIENTE APROBACION
1	SI	\$ 2,749,000,000	SI
1	SI	\$ 1,510,000,000	Si

		\$ 16,494,846,679	
--	--	--------------------------	--

Tabla 1 Estado acumulado de ventas del profesional

Es importante resaltar que durante los 6 meses se ha logrado la gestión de la comercialización de 14 Folios de Matrícula y que dichas ofertas reflejan un 100% del porcentaje de eficiencia en la venta. En la siguiente tabla se puede apreciar el detalle de estas gestiones y el impacto en términos económicos de las ventas en mención:

EN PROMESA EN FIRMA	\$ 8,836,546,039
OFERTAS NO APROBADAS	\$ 3,615,879,872
PENDIENTE FINALIZACIÓN DE PUJA Y/O RESPUESTA DE CISA	\$ 4,042,420,768
TOTAL GESTIÓN ACUMULADA MARIA PAULA CASTILLO	\$ 16,494,846,679

Tabla 2 Cuadro resumen gestión de ventas

A continuación, se presenta el detalle de las ventas realizadas en el mes de enero de 2022:

Nombre Cliente 1	Hevequi General Business SAS
Nit	900.235.110-6
ID CISA	7018
Ubicación	Palmira, Valle del Cauca
Valor del Inmueble	\$1,139,067,000
Valor ofertado	\$1.405.000.000
Fecha de la oferta	11/01/2022
Fecha de inicio de la puja	03/01/2022
Fecha de cierre de la puja	07/01/2022
Día Adicional	11/01/2022

El caso anteriormente mencionado corresponde a una puja en la que se presentaron dos interesados, la mejor oferta la hizo el otro cliente, sin embargo, por incumplimientos en los términos y condiciones de esta se escogió como segunda opción a nuestro cliente.



LOTE EN PUJA ABIERTA
PALMIRA - VALLE DEL CAUCA

\$ 1.139.067.000

Porcentaje de la Propiedad: 100.00%

Área Terreno: 17001.00m²

Descripción

Inmueble de enajenación temprana -
favor consultar antes de ofertar

Inicio Puja: 03/01/2022 8:01 am

Cierre Puja: 07/01/2022 4:00 pm

Código 7018 - Código SAE 25646

Ofertas

Estado de la Puja: **Abierta**

Inicio: 03/01/2022 - **Cierre:** 07/01/2022

2

Valor de la Oferta: \$1.139.067.000

Estado de la Oferta: **OFERTADA**

Fecha de la Oferta: 31/12/2021

Forma de Pago:

A la firma de la

promesa: \$227.813.400

Pago a 30 días: \$303.751.200

Pago a 60 días: \$303.751.200

Pago a 90 días: \$303.751.200



Ofertar

Nombre Cliente 2	INVERSIONES ESTRATEGICAS CONSTRUCCION SAS	EN
Nit	900.857.062-1	
ID CISA	1216	
Ubicación	Barranquilla, Atlántico	
Valor del Inmueble	\$2,637,420,766	
Valor ofertado	2,637,420,768	
Fecha de la oferta	30/12/2021	
Fecha de inicio de la puja	30/12/2021	

Fecha de cierre de la puja	05/01/2022
Sin Día Adicional	N/A

La puja en mención realizada por el ID CISA 1216 tuvo como único oferente nuestro cliente, razón por la cual fue aprobada al mismo y en trámite de promesa.



LOTE EN PUJA CERRADA
BARRANQUILLA - ATLÁNTICO

\$ 2.637.420.766

Precio antes: \$3.296.775.957

Porcentaje de la Propiedad: 100.00%

Área Terreno: 1776.00m²

Descripción

Invierta en este lote urbano en uno de los mejores sectores de la ciudad de barranquilla, villa sant...

■ Inicio Puja: 30/12/2021 12:48 pm

■ Cierre Puja: 05/01/2022 4:00 pm

■ Día adicional: 06/01/2022 5:00 pm

Código 1216 - Código SAE 20691

Ofertas

Estado de la Puja: **Cerrada**

Inicio: 30/12/2021 - **Cierre:** 05/01/2022

Día adicional: 06/01/2022 5:00 pm

2

Valor de la Oferta: \$2.637.420.768

Estado de la Oferta: **OFERTADA**

Fecha de la Oferta: 30/12/2021

Forma de Pago:

A la firma de la

promesa: \$527.484.153

Pago a 360 días: \$527.484.153

Pago a 540 días: \$1.054.968.310

Pago a 720 días: \$527.484.152



Ofertas

Estado de la Puja: **Cerrada**

Inicio: 30/12/2021 - Cierre: 05/01/2022

Día adicional: 06/01/2022 5:00 pm

1

Valor de la Oferta: \$2.700.000.000

Estado de la Oferta: **OFERTADA**

Fecha de la Oferta: 05/01/2022

Forma de Pago:

A la firma de la

promesa: \$600.000.000

Pago a 90 días: \$300.000.000

Pago a 180 días: \$300.000.000

Pago a 270 días: \$300.000.000

Pago a 360 días: \$300.000.000

Pago a 450 días: \$300.000.000

Pago a 540 días: \$300.000.000

Pago a 630 días: \$300.000.000

Nombre Cliente 3	García Devia Agropecuaria Rancho Luna SAS
Representante Legal	Luis Fernando García Gómez
Nit	900.267.392-3
ID CISA	6744
Ubicación	San Pedro Valle del Cauca
Valor del Inmueble	\$2,718,281,850
Valor ofertado	\$2,749,000,000
Fecha de la oferta	27/12/2021
Fecha de inicio de la puja	27/12/2021
Fecha de cierre de la puja	31/12/2021
Sin Día Adicional	N/A

La puja presentada para el ID CISA 6744 al tener un único oferente quedó adjudicada para nuestro cliente y su aprobación se encuentra pendiente por parte de CISA.

Nombre Cliente 4	Wilson Gonzalez Cárdenas
Cédula	19.261.205
ID CISA	6958
Ubicación	Girardot, Cundinamarca
Valor del Inmueble	\$ 1,475,124,290
Valor ofertado	\$1,510,000,000
Fecha de la oferta	26/11/2021
Fecha de inicio de la puja	26/11/2021
Fecha de cierre de la puja	02/12/2021
Día Adicional	03/12/2021

De forma detallada para la puja del ID CISA 6958 quedó aprobada para nuestro cliente y actualmente está en estado comercial En promesa en firma.

2.1.6 Asesoría para el cargue de oferta de depositarios

En este punto se detalla es espacio dado al depositario Ramiro Restrepo el cual se encontraba interesado en conocer el proceso de inscripción para que uno de sus clientes participara en la puja del inmueble identificado con el ID CISA No 384. Esta asesoría se agendó para el 17 de diciembre de 2021 a las 10:45 am por solicitud del depositario y de la clienta.

A continuación, se muestra el comprobante de la radicación del inmueble con su respectiva presentación de la oferta de la clienta INGRID CAROLINA VICUÑA MAZUERA identificada con la cédula No 1.130.608.600.

Nombre Cliente 5	Ingrid carolina Vicuña Mazuera
Cédula	1.130.608.600
ID CISA	384
Ubicación	Jamundí, Valle del Cauca

 **Puja Abierta**



LOTE EN PUJA ABIERTA
JAMUNDI - VALLE DEL CAUCA

\$ 497.450.260
 Precio antes: \$621.812.825

Porcentaje de la Propiedad: 100.00%

Área Terreno: 4050.00m²

Descripción
 Excelente lote ubicado en el exclusivo condominio campestre solares de la morada, es un sector neta...

Inicio Puja: 17/12/2021 11:56 am
Cierre Puja: 23/12/2021 4:00 pm

Código 384 - Código SAE 19858

Ofertas

Estado de la Puja: **Abierta**

Inicio: 17/12/2021 - **Cierre:** 23/12/2021

1

Valor de la Oferta: \$497.450.260

Estado de la Oferta: **OFERTADA**

Fecha de la Oferta: 17/12/2021

Forma de Pago:

A la firma de la promesa: \$99.490.052

Pago a 300 días: \$397.960.208

Nombre Cliente 6	TELMO OSCAR ERIRA ACOSTA
Cédula	15515235
ID CISA	1471
Ubicación	Cali, Valle del Cauca

Para este caso se le prestó asesoría al cliente en términos de la explicación del proceso de venta del inmueble, sin embargo, el cliente no ha mostrado interés en radicar la oferta por el ID CISA 1471.

2.1.7 Atención a WhatsApp Corporativo SAE

Como parte de la estrategia de venta y arrendamiento de inmuebles, la Gerencia comercial en conjunto con el apoyo de La Oficina de Gestión de la Información

implementaron un desarrollo para que en la página web de SAE apareciera una forma de hacer contacto directo con los clientes por medio de un Chat similar a WhatsApp Web.

A continuación, se muestra un pantallazo con la nueva imagen que tiene la página web de la sociedad de activos especiales. En el costado derecho se encontrará el icono de WhatsApp al cual pueden acceder nuestros clientes para consultas de:

1. Compra de inmuebles
2. Arriendo de inmuebles
3. PQR

En este espacio, se le da la opción a que nos envíe sus datos personales y su interés específico en los inmuebles para que un asesor lo atienda de forma personalizada.

INVIERTA YA

En nuestra oferta inmobiliaria

Conoce las pujas de arrendamiento



Sociedad de Activos Especiales S.A.S.

[Mapa](#)

[Mi perfil](#)

in

[Inicio](#)

[Nuestra entidad](#)

[Trámites y Servicios](#)

[Información para el ciudadano](#)

[Transparencia y acceso a la información pública](#)

[Sala de prensa](#)

[Contáctenos](#)



ENCUENTRE SU INMUEBLE EN ARRIENDO O EN VENTA

Arriendo de inmuebles ▼

Tipo ▼

Ubicación ▼



En la siguiente tabla, se detalla el número de interacciones que ha tenido el WhatsApp Web las cuales han sido remitidas a cada una de las regionales para su atención oportuna:

Regional	Nombre de la Asesora	Cantidad de Contactos Remitidos
Centro Oriente	Yohana Ruiz Rincón	29
Occidente	Laura María Mendoza	35
Suroccidente	Daniela Correa Soto	14
Norte	Yura Esther Vivero	5
TOTAL CONTACTOS		84

Tabla 3 Cuadro Resumen de interacciones de WhatsApp SAE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la Gerencia comercial hacer gestión de avalúos ya que posibles negocios que iban a salir el año pasado no se han podido concretar en vista que no ha sido posible radicar la oferta por parte del cliente porque el avalúo se venció recientemente, es importante el apoyo de la gerencia técnica en este proceso.
- Un gran segmento que SAE puede atender para la comercialización de sus inmuebles son los actuales titulares de sus contratos de arrendamiento, con lo cuales se puede empezar a desarrollar una estrategia de difusión comercial lo que lograría una comercialización sin necesidad de visitas a los inmueble y negocios más confiables ya que se conoce a los clientes de SAE y ya han pasado múltiples filtros para lograr dicha relación contractual.
- Se debe desarrollar una estrategia de difusión con los depositarios ya que desconocen el proceso para la radicación de ofertas desde la página y es importante que ellos trabajen en conjunto con SAE.
- Se recomienda a la Gerencia Comercial hacer contacto directo con las regionales para la atención de clientes provenientes de la nueva implementación de WhatsApp en la página Web de SAE ya que actualmente muchos clientes se están quejando de que los asesores no se han puesto en contacto con ellos en el tiempo esperado. Es importante que la regional reconozca como relevante esta atención ya que de lo contrario puede afectar la imagen reputacional de la entidad ante el público.