



intercasa
promotora de proyectos

MANUAL DEL COMPRADOR



PROCESO DE COMPRA


INTERCASA PROMOTORA DE PROYECTOS S.A.S.

Para **Intercasa Promotora de Proyectos S.A.S.** es un placer contar con usted como nuestro cliente, por lo tanto y en aras de establecer una excelente relación comercial, hacemos entrega del **MANUAL DEL COMPRADOR.**

Esta es una herramienta que facilita el proceso que ahora comienza y da claridad a las inquietudes más frecuentes relacionadas con el negocio.

Esperemos le sea de gran ayuda ya que sabemos lo importante que es el momento de compra de vivienda.

Le aclaramos además que la información aquí contenida es meramente informativa y podrá tener variaciones.

- 
1. CIERRE DEL NEGOCIO
 2. DOCUMENTOS DE VINCULACIÓN Y LEGALIZACIÓN DE CONTRATO
 3. PAGO DE LA CUOTA INICIAL
 4. DESISTIMIENTOS
 5. CARTA DE APROBACIÓN DE CRÉDITO
 6. INTERESES DE CAPITAL Y SUBROGACIÓN
 7. OTRO SÍ
 7. FIRMA DE ESCRITURA
 8. ENTREGA DEL INMUEBLE
 9. SERVICIO POSVENTA
 10. ENTREGA DE ESCRITURA PÚBLICA

1. CIERRE DEL NEGOCIO

Este es el primer paso luego de que usted elija su inmueble y la forma de pago.
En este punto se procede a firmar los siguientes documentos que formalizan la compra:

- A. Hoja de Negociación (siempre)**
- B. Encargo Fiduciario (si aplica)**
- C. Promesa de Compraventa (si aplica)**

A. HOJA DE NEGOCIACIÓN

Este es el documento que se firma inmediatamente se acuerde la negociación y es antes del encargo fiduciario o la promesa de compraventa, es un formato personalizado por cada constructor o comercializador de proyectos.

Aquí se pacta la forma de pago y todas las condiciones relacionadas con el negocio. Los datos que se registren en esta hoja serán los definitivos para los documentos que se firman posteriormente.

*Para proyectos VIP y VIS el valor final del inmueble será calculado en SMMLV al año de escrituración

B. ENCARGO FIDUCIARIO



Formato establecido por la fiduciaria y la gerencia del proyecto, donde definen las condiciones de plazo, forma de pago y sanciones por incumplimiento, aquí se pactan todas las obligaciones y derechos por parte del comprador y el vendedor.

Con este contrato el comprador se vincula con el proyecto a través de la fiduciaria, quien administra los fondos de los compradores.

Los pagos se realizan con una tarjeta que contiene el código con el cual cada cliente se identifica mediante una referencia única.

Siempre que realice una consignación de dinero, debe aportar este código.

El encargo fiduciario quedará a nombre de las personas que hayan quedado registradas en la hoja de negociación; si posterior a la firma de este documento, se realizan cambios de algún tipo, se debe tener en cuenta las condiciones que se establezcan en él.

Tenga presente siempre que realice aportes al fondo, reportarlos al proyecto y guardar los soportes.

El encargo fiduciario, se firma con varios documentos anexos como: Pagaré y carta de instrucciones, planos (urbanismo, planta típica, plano de apartamento, parqueadero, cuarto útil), especificaciones de acabados, carta de proceso de compra, entre otros.

C. PROMESA DE COMPRAVENTA

Cuando el proyecto alcanza el punto de equilibrio para ambos tipos de fiducia se requieren las promesas de compraventa (en algunos casos, no se requiere firma de esta). En este momento, la fiduciaria enviará un comunicado a cada cliente donde se le informa que el promotor cumplió con los requisitos de ley para solicitar el retiro de los recursos e iniciar el proceso de construcción. A partir de dicha comunicación el cliente deberá firmar la promesa de compraventa, documento que reemplazará el encargo de preventas. Adicionalmente el promotor enviará el número de cuenta bancaria en la que el cliente continuará depositando los dineros pactados en la forma de pago del encargo.

Si no se llegase al punto de equilibrio, habrá lugar a una prórroga de tiempo firmando otro sí, y si finalmente se toma la decisión de abortar el proyecto por no cumplir los requisitos de ley se procede a la devolución de los recursos a cada aportante con sus rendimientos.

En la promesa de compraventa se pacta la fecha de entrega, los compromisos que obligan a las partes, además de los costos e impuestos que debe cubrir cada uno de los actores como gastos de escritura, impuestos que se deriven después de firmada la orden de negociación, IVA y demás costos que tiene un negocio inmobiliario.



2.

DOCUMENTOS DE VINCULACIÓN Y LEGALIZACIÓN DE CONTRATO

FIDUCIA ADMINISTRACIÓN, COMPLETA O PATRIMONIO AUTÓNOMO

Este tipo de contrato fiduciario se encarga de administrar los recursos hasta la terminación del proyecto y a la transferencia de dichas unidades inmobiliarias a los compradores o beneficiarios de área. La fiduciaria desembolsa los recursos al constructor de acuerdo con el cumplimiento de los requisitos preestablecidos.

Para la legalización del encargo fiduciario se requiere la firma de las partes, en este documento se definen las condiciones del negocio tales como: plazo, forma de pago, sanciones para ambas partes, y demás.

Los requisitos para la vinculación a la fiduciaria son:

PERSONA NATURAL NO DECLARANTE

- Fotocopia cédula al 150%.
- Certificado laboral expedido con no más de 15 días.
- Certificado de ingresos y retenciones año anterior, si no labora, certificación de donde provienen los recursos.

Si vive en el exterior:

- Carta laboral.
- Desprendible de nómina.

PERSONA NATURAL SI DECLARA RENTA

- Fotocopia cédula al 150%.
- Constancia de ingresos de contador público.
- Fotocopia tarjeta profesional y cédula contador.
- Extractos bancarios de los últimos 3 meses.

Si vive en el exterior:

- Declaración de renta y certificado de ingresos y retenciones de cada país.

SI ES INDEPENDIENTE

- Fotocopia cédula al 150%.
- Declaración de renta y certificado de ingresos firmado de un contador público.

Si vive en el exterior:

- Declaración de renta y certificado de ingresos y retenciones de cada país.

PERSONA JURÍDICA

- Cámara de Comercio expedida con no más de 30 días.
- Declaración de renta.
- Balance de cierre del año anterior en el cual se demuestren: activos, pasivos, ingresos, egresos, etc.
- Fotocopia cédula del representante legal al 150%.
- Fotocopia cédula y tarjeta profesional del contador público al 150%.
- Rut de la empresa.

PARA TODOS LOS CASOS:

El comprador deberá entregar firmado:

- Formato de Vinculación
- Pagaré
- Carta de instrucciones, en la cual se indica cómo diligenciar el pagaré en blanco
- Especificaciones de construcción
- Planos del inmueble seleccionado

FIDUCIA DE PREVENTA

En este tipo de fiducia se vinculan potenciales compradores a un proyecto de construcción, durante un término en el que se espera alcanzar el punto de equilibrio, el cual se compone de **4 requisitos:**

1. Punto de equilibrio comercial: Porcentaje de ventas pactado con la fiduciaria (60% o más)
2. Punto de equilibrio jurídico: Tener todos los permisos, licencia de construcción y urbanismo y que el lote sobre el cual se desarrolla el proyecto esté en cabeza del fideicomiso.
3. Punto de equilibrio técnico: Contar con todos los estudios de suelos, estructurales, medio ambientales, etc.
4. Punto de equilibrio financiero: Tener el crédito constructor aprobado con el banco escogido para la financiación del proyecto.



Una vez alcanzado el punto de equilibrio (comercial, técnico, jurídico y financiero), la fiduciaria entrega los recursos recibidos por parte de los clientes al constructor para el inicio de la obra.

Para este tipo de fiducia se deberá anexar la siguiente información:

- Carta de instrucciones.
- Copia de la Cédula al 150%.
- Declaración de renta.
- Si no es declarante, carta laboral y extractos bancarios.

Adicionalmente deberán adjuntarse los siguientes documentos:

- Copia de la hoja de negociación, planos y especificaciones firmadas.
- Copia de la tarjeta recaudo, en caso de existir.
- Firma de pagare por cuotas iniciales, avalúo, estudio de títulos, valorización y prediales.

Si vive en el exterior:

- Declaración de renta y certificado de ingresos y retenciones de cada país.

***Los documentos no pueden tener enmendaduras,
y las huellas deben ser nítidas en tinta negra y no firmar con elementos de tinta mojada.**



PLANOS Y ESPECIFICACIONES

Es importante conocer el área construida del inmueble ya que esta es el área vendible.

- **Área construida:** En esta superficie se incluirán todos los metros cuadrados que estén dentro del perímetro de la vivienda, incluye áreas de muros divisorios y de fachada, ductos y estructura (Columnas o muros estructurales).
- **Área privada:** El área privada del inmueble excluye aquellos muros o elementos que se consideran bien común como lo son los ductos, fachadas, columnas y muros estructurales que estén ubicados dentro del lindero del inmueble.

También se firmarán las especificaciones de construcción y acabados.

El kit de acabados y/o reformas en algunos casos es un servicio adicional que suministra la constructora y tiene un costo extra.

- El kit de acabados de cada proyecto es standard y solo en algunos casos se permite hacer ajustes o cambios.
- Las reformas son modificaciones particulares que se solicitan a la obra. Estas están sujetas a aprobación, y posterior cotización por parte de la constructora.

El plazo máximo para tomar decisión respecto a solicitud de reformas o para tomar el kit de acabados, antes del inicio de la construcción y deberá confirmarse con el área de ventas, puede variar según el proyecto.

El valor de la reforma y el kit de acabados deberá cancelarse en cuotas o de contado, es decir, no podrá dejarse su pago para el final, pues solo se procederán con los ajustes cuando se haya cancelado al menos el 50% del valor.

En caso de desistimiento de un inmueble sobre el cual ya se ha procedido con las reformas o kit de acabados, se cobrarán al comprador en su totalidad.

En el desarrollo del proyecto y teniendo en cuenta estudios y beneficios, puede haber ajustes en las áreas, el urbanismo, los parqueadero y útiles, entre otros.



intercasa
promotora de proyectos



3. PAGO DE LA CUOTA INICIAL

La cuota inicial corresponde al dinero que será entregado con recursos propios por el cliente, mientras la etapa de preventa y construcción. La cuota inicial en la mayoría de los casos está entre el 30% y el 40%, según el proyecto.

El plan de pagos convenido desde el cierre del negocio deberá cumplirse, so pena de incurrir en una mora que podrá ser del 1,8% mensual, este interés puede variar según el proyecto.

Para el pago de la cuota inicial puede plantearse la entrega de cesantías, ahorros programados, subsidios si aplica, entre otros.

Durante el período de la preventa y construcción podrá hacerse abonos extras a la cuota inicial.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que, al inicio del proceso de tramitación, no deberá hacerse abonos extraordinarios, pues ello afectaría el valor del crédito, generando reprocesos en la expedición de la carta de pre-aprobación por parte de la entidad financiera.



4. DESISTIMIENTOS

Para el desistimiento de los negocios el cliente deberá pasar a la constructora una carta formal con los motivos de desistimiento y esta será evaluada por la gerencia del proyecto.

Cuando un comprador solicita el desistimiento unilateral del negocio, se revisará el estado actual de sus aportes y se dará cumplimiento a las cláusulas del contrato de promesa de compraventa y/o encargo fiduciario. Para la devolución de los aportes, se tomarán 60 días calendario por parte de la constructora.

Cuando el cliente se encuentra en mora de más de 90 días, el promotor procederá con el proceso de desistimiento unilateral, el cual se comunicará mediante correo electrónico y/o correo certificado.

Si se solicita crédito, y la entidad financiera no lo otorga por causas no imputables al cliente se procederá a evaluar el cobro de la penalidad establecida.

Si la negativa por parte de la entidad financiera es por reportes en centrales de riesgo, sobre endeudamiento, malos hábitos de pago, etc., se aplicará la cláusula penal consignada en el contrato de adhesión o en el encargo fiduciario y/o contrato de promesa de compraventa.

Para hacer efectiva la devolución de los recursos por la negación del crédito, por causas no imputables al cliente, deberán presentarse al menos 2 cartas de negación del establecimiento financiero.



5.

CARTA DE APROBACIÓN DE CRÉDITO

Con al menos 6 meses previos a la entrega de los inmuebles, el área de trámites anunciará mediante correo electrónico y/o llamada telefónica a todos los clientes, la fecha de inicio del proceso de tramitación y las condiciones de este.

Cualquier modificación en la negociación deberá estar acompañada del respectivo otro sí.

Cesión del contrato: Las cesiones de contrato deberán ser previamente autorizadas por el área administrativa y el plazo máximo para hacerlo será 30 días después del inicio del proceso de tramitación, pues de lo contrario el costo de la administración será del 1% sobre el valor del negocio. Este porcentaje será adicional al cobro que realice directamente la fiduciaria y deberá pagarse directamente al constructor.

El valor del negocio cedido deberá ser igual a los de la negociación original, y la forma de pago deberá ser la misma a la inicialmente pactada. Si se presenta algún cambio en la forma de pago se estudiará por parte de la gerencia para su aprobación.

Estudio de crédito con la entidad financiera: con el ánimo de agilizar procesos, y facilitar el trámite a los compradores se sugiere que el crédito sea tomado con la entidad que financia el proyecto. De no querer tomar con esta entidad, le recomendamos reunirse con el asesor de crédito de Intercasa asignado al proyecto ya que nuestra compañía es bróker de entidades financieras.

Es importante aclarar que, en todos los casos, debe haber univocidad entre quienes figuran en el negocio, firman el encargo fiduciario y/o promesa de compraventa, solicitan el crédito, sean beneficiarios de los subsidios y firman la escritura pública con sus respectivos porcentajes.

Hay unos requisitos que deberán cumplirse con las entidades financieras, para la legalización del crédito:

- Carta de pre-aprobación o aprobación: La entidad financiera estudia la capacidad de endeudamiento y el comportamiento de pago del cliente.
- Revisión de promesa o encargo fiduciario firmados, que reflejen la realidad actual del negocio.
- **Avalúo:** Un perito evaluador asignado por la entidad financiera define el valor de los inmuebles, con el fin de certificar la garantía del banco. Este rubro va por cuenta del comprador.
- **Estudio de títulos:** El abogado asignado por la entidad financiera estudia la tradición del lote, y hace revisión del RPH. Este rubro va por cuenta del comprador.
- **Minuta de hipoteca:** Una vez realizado el estudio de títulos, la entidad financiera envía a la notaria la minuta de hipoteca.

**Intercasa es bróker de crédito para colombianos en el exterior.
El cliente podrá solicitar el crédito a través nuestro con los bancos colombianos sin ningún costo.
Si es crédito local Intercasa tiene convenio con los bancos para asesorar la solicitud de su crédito.**

6.

INTERESES DE CAPITAL Y SUBROGACIÓN

Los intereses de capital son aquellos en los que se incurren cuando el comprador no tiene definida la cancelación del inmueble en el momento en que le programen la entrega, esto es, no contar con los recursos propios a los que se comprometió o no tener definida la entidad financiera. Los intereses de capital equivalen al 1% del valor adeudado.

Los intereses de subrogación son los intereses que se producen si el desembolso del crédito no se realiza en al menos 45 días posteriores a la pre-entrega y firma del acta de recibo del inmueble por causas atribuibles al cliente o al banco elegido para su crédito, después de este tiempo de gracia y hasta la subrogación definitiva de la deuda, el cliente reconocerá y pagará intereses de subrogación equivalentes al 1% mensual sobre el saldo que adeude.

Subsidios:

Para los subsidios que el cliente presente como forma de pago del inmueble se cobrarán intereses de subrogación a la tasa del 1% si después de 60 días de radicada la solicitud no se han obtenido el desembolso por causa atribuible al cliente o la entidad.

7. OTRO SÍ

Es una modificación que se le hace bien sea al contrato de promesa de compraventa o al encargo fiduciario, en cuanto a sus condiciones iniciales.

Con al menos 60 días de antelación al inicio del proceso de tramitación, se deberá firmar Otro sí, para dejar plasmada la realidad final del negocio:

- **Nomenclatura definitiva**
- **Precio definitivo del negocio**
- **Forma de pago**
- **Valor definitivo del crédito**
- **Entidad financiera**
- **Cesión de derechos**
- **Valor del subsidio**
- **Cambio en los porcentajes de compra en los clientes**

Una vez firmado el otro sí, no podrá hacerse ninguno de los cambios mencionados; esto para evitar retrasos en la tramitación.



7.

FIRMA DE ESCRITURA

Una vez esté claro el valor cancelado de la totalidad de las obligaciones (cuota inicial, créditos, impuestos de IVA, valorización, entre otros), el cliente será citado por el departamento de tramitación a la notaría asignada al proyecto. Allí pagará los gastos legales y se procederá con la firma.

Para la elaboración de la escritura pública de compraventa los compradores deberán haber notificado su estado civil.

Las personas casadas o con unión marital de hecho, deberán informar si afectan o no a vivienda familiar. La afectación a vivienda familiar es una figura creada por la ley para proteger la vivienda en la que reside una familia, de manera tal que dicha vivienda resulta inembargable. En todos los casos en los que no se tenga ya una vivienda afectada, deberá afectarse mediante la firma de los dos cónyuges o compañeros permanentes. Para vivienda de interés social o prioritario la ley exige la constitución de patrimonio de familia inembargable, para lo cual no se tendrá en cuenta el estado civil de los compradores, ni las condiciones de compra.

Si la compra se hace a través de apoderado, deberá aportarse el poder especial o general para la elaboración de la escritura pública de compraventa. El poder debe dar suficientes atribuciones para realizar la firma, suscribir la escritura pública de enajenación, constituir hipoteca, afectar o no la vivienda familiar y hacer la entrega material del inmueble.

Para el cliente que tome crédito y lo realice con una entidad diferente a la del crédito constructor, este será responsable del pago total de la constitución de hipoteca. En el caso de requerirse adición de hipoteca por no ingresar la escritura a registro dentro de los siguientes 90 días a la firma, este costo también será asumido por el cliente. En todos los casos el o los clientes deberán llevar el documento de identidad en el momento de la firma.

De acuerdo con la costumbre mercantil, los gastos notariales se distribuyen de la siguiente manera:

	AVALUO	ESTUDIO TÍTULOS	NOTARÍA	RENTAS	REGISTRO	RETENCIÓN
COMPRADOR	100%	100%	100%	50%	100%	
VENDEDOR			50%	50%		100%

Para la distribución de estos pagos deberá tenerse en cuenta las condiciones especiales de cada proyecto.

8.

ENTREGA DEL INMUEBLE

Para la entrega de los inmuebles los clientes que tomaron crédito con la entidad financiera del proyecto, una vez se encuentre firmada la escritura pública de compraventa por las partes que intervienen, la sala de ventas confirmará la fecha y hora de la entrega definitiva del inmueble, excepto las personas que tomaron subsidio; en este caso se deberá esperar el desembolso de este.

Para la entrega de los inmuebles de los clientes que no tomaron crédito con la entidad financiera del proyecto la sala de ventas será la encargada de agendar la preentrega y firma del acta. La entrega material del inmueble se hará efectiva en el momento del desembolso del crédito.

La entrega del inmueble será realizada por un representante de la obra y deben asistir todos los clientes que comparecen en la escritura pública, ese día se firma el acta final de entrega.

Una vez realizada la entrega del inmueble, se procederá con la liquidación del impuesto predial el cual deberá ser asumido por el comprador a partir de este momento. De esta obligación se deja constancia en el encargo fiduciario y la promesa firmados por el cliente.

9.

SERVICIO POSVENTA

En el acta de entrega de los inmuebles y en el manual del propietario, quedarán consignados los requisitos y plazos máximos para hacer una reclamación posventa, este tiempo se cuenta a partir de la entrega del inmueble.

La sala de ventas será un canal alternativo de comunicación con el departamento de posventas, pero las solicitudes se deberán hacer directamente al contacto asignado por la obra, pues será la constructora el área encargada de dar solución a cada caso.



10.

ENTREGA DE ESCRITURA PÚBLICA

Una vez finalizado el proceso de tramitación y validados los saldos del cliente, de forma que se encuentre a paz y salvo por todo concepto, se procederá al envío de la escritura pública a la sala de ventas, quien será la encargada de hacer la entrega de esta a cada cliente.

