

COLABORACIÓN INMOBILIARIA

PROCEDIMIENTO DE COLABORACIÓN

Este es nuestro procedimiento para las colaboraciones inmobiliarias.

1. PROTOCOLO DE COLABORACIÓN

Hay ciertos principios básicos de comportamiento que aseguran una buena práctica inmobiliaria, en los que debemos estar de acuerdo antes de iniciar nuestra relación de colaboración.

En nuestro Protocolo de Colaboración Inmobiliaria recogemos los principios en los que —para nosotros— se basa una buena colaboración inmobiliaria.

Nuestra relación de colaboración implica el reconocimiento y respeto de dicho Protocolo.

Los datos personales aportados son tratados con confidencialidad, cumpliendo la normativa vigente en materia de Protección de Datos.

2. ACUERDO DE COLABORACIÓN

El Consultor inmobiliario y el Colaborador firman uno u otro tipo de acuerdo, según la colaboración sea de naturaleza profesional (acuerdo de colaboración) o no profesional (convenio con prescriptor).

3. CRUCE DE DATOS Y VISITAS

- Una vez de acuerdo en una filosofía y prácticas comunes, pasamos a compartir la información sobre la/s propiedad/es en venta o en alquiler, y los datos básicos del interesado cualificado (nombre, situación familiar y laboral, presupuesto disponible y calificación por parte de la parte que le representa), con la debida confidencialidad en el tratamiento de los datos personales.
- A partir de este momento el objetivo común es hacer lo posible por planificar las visitas necesarias para el buen cierre de la transacción.
- Todos los asistentes a cualquier reunión presencial (incluidas visitas a inmuebles) se comprometen a respetar nuestro Protocolo de actuación por Covid-19, del que son informados de forma expresa con anterioridad a la visita o reunión.

4. NEGOCIACIONES + DOCUMENTACIÓN

Los colaboradores se comprometen a trabajar de forma conjunta, agilizando las negociaciones y facilitando la documentación a la parte que representa al Comprador, con el fin de asegurar un buen cierre de la operación.

5. COBRO Y ABONO DE LOS HONORARIOS

Formalizada la venta, una vez que el profesional que representa a la parte vendedora procede al cobro completo de los honorarios, se compromete a abonar en los siete (7) días posteriores al Colaborador la cantidad que a este le corresponde según lo acordado en el acuerdo de colaboración.