



**Estimado Cliente:**

Presente.- **Prestación de Servicios Especializados en Comercialización Inmobiliaria.**

Estimado señor,

El Sistema **PRO-H** es reconocido en el sector inmobiliario y se viene estableciendo con éxito en Trujillo. En tal sentido, tenemos el gusto de informarle sobre el servicio que ofrecemos para la comercialización de sus inmuebles.

Actualmente, contamos con un equipo de agentes inmobiliarios altamente capacitados el cual garantiza el óptimo servicio que ponemos a su disposición.

Adicionalmente, **PROHOUSE INMOBILIARIA** incorpora su bien ganada reputación, basada en la honestidad, transparencia, confianza y trato personalizado, a su experiencia en el manejo de compra - venta y arrendamiento de bienes inmuebles, condiciones que hacen que nuestro servicio supere ampliamente cualquier expectativa, al asesorarle en cada etapa de la operación como se muestra a continuación:

#### **Etapas de análisis:**

- **Análisis Legal:** Se verifica que toda la documentación del inmueble esté en orden y que no haya trámites que completar para evitar contratiempos que compliquen la comercialización.
- **Análisis Fiscal:** Se verifica el efecto fiscal derivado de la operación de venta y le informamos el monto aproximado a pagar por concepto de I.R., inclusive si usted está en posibilidades de exentar dicho impuesto.
- **Análisis Comercial:** Se realiza un estudio de valor comercial basado en la "Ley de la Oferta y la Demanda" para determinar con toda precisión el precio óptimo de venta o alquiler de su propiedad.



## **Etapa de promoción:**

El Sistema **PROHOUSE INMOBILIARIA** tiene una significativa imagen y amplias relaciones con agentes reconocidos del entorno inmobiliario de esta ciudad lo cual nos permite captar a un mayor número de clientes potenciales, junto con el uso de algunos medios de promoción:

- Promoción en nuestra página web .
- Publicación en los portales inmobiliarios más reconocidos.
- Anuncios en periódicos o medios impresos locales.
- Colocación del letrero de **PROHOUSE INMOBILIARIA**, el cual potencia un 60% la comercialización de su propiedad en un menor tiempo.
- Material físico y digital dirigidos a potenciales clientes.
- Campañas segmentadas de Marketing Digital Inmobiliario.

## **Etapa de atención a personas interesadas:**

Parte importante de esta etapa consiste en la calificación del potencial comprador o inquilino, para constatar su capacidad y disposición de iniciar y completar una negociación. De la misma forma, en el caso específico de arrendamientos, lo apoyaremos en la investigación de las referencias del inquilino potencial y su fiador, cuando lo hubiere. En todo momento acompañamos a las personas interesadas en las visitas a su propiedad. Estas medidas están orientadas al resguardo de su seguridad personal y patrimonial.

## **Etapa de seguimiento de negociaciones:**

La finalidad principal de esta etapa es hacer un seguimiento exhaustivo y detallado de aquellas personas interesadas en su inmueble, para obtener la mejor propuesta de compra y/o arrendamiento en términos de valor y tiempo negociado



### **Etapa de cierre de la operación:**

Una vez sea aceptada la propuesta por usted, se procede a redactar el respectivo contrato de Arrendamiento, el cual será sometido a su revisión y aprobación. Luego, le acompañaremos a la firma del contrato ante la notaria correspondiente, en caso de venta supervisamos el cumplimiento de los requisitos durante todo el proceso hasta que sea debidamente elevado a Registros Públicos. Por otro lado, tenemos a bien comunicarle que para poder brindar nuestro servicio es necesario formalizar un **CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIO**, por medio del cual se nos autoriza a hacer pública la oferta de su inmueble. Así mismo, en el contrato se establecen los detalles del proceso y el compromiso de ambas partes para lograr, en el menor tiempo y en el mejor precio posible, la comercialización de sus propiedades.

### **Vigencia del servicio:**

El contrato establece una vigencia de un (6) mes (30 días continuos), contados a partir de la fecha de la firma por parte del propietario. Durante este tiempo y a fin de garantizarle un servicio profesional, **PROHOUSE INMOBILIARIA** llevará el manejo de la comercialización, es decir, la promoción y publicidad, atención a posibles interesados, muestra y negociación del inmueble.

### **Gastos de promoción y publicidad:**

Durante el tiempo de vigencia de nuestro contrato todos los gastos de carácter promocional y publicitario serán cubiertos por nuestra empresa.

### **Sobre la comisión:**

Finalmente, la comisión por nuestro servicio es equivalente al tres por ciento (3%) del monto de la venta del inmueble más el Impuesto General a las Ventas (IGV). La primera parte de la comisión será cancelada al momento de la firma de la minuta en proporción al monto pagado, quedando pendiente el pago del saldo a la firma de la escritura pública en la notaría respectiva. Sin otro particular y confiados en que contaremos con la buena pro para la comercialización de su propiedad, le damos las gracias anticipadas por brindarnos la oportunidad de servirle.

Atentamente,

---

**Jehan Carlos Enríquez Cruz**  
Director Ejecutivo - PN 12369