



ALIADOS COMERCIALES · CONINSA INMOBILIARIA

Rentable

tu comprador invierte. nosotros hacemos que rente.

Un servicio de renta diseñado para el comprador inversionista: mejores condiciones de administración, flujo de caja más temprano y acompañamiento desde antes de la escritura.

Constructora aliada

Antioquia · Bogotá · Costa Atlántica

coninsa.co

EL OBJETIVO

Atender de forma integral al comprador inversionista

La Constructora entrega un inmueble. A partir de ahí empieza otra decisión para el comprador: cómo ponerlo a rentar, en cuánto tiempo y con qué respaldo. Esa parte del camino la conocemos bien.

Esta propuesta reúne los servicios y beneficios que desde Coninsa Inmobiliaria diseñamos para sacar todo el potencial de renta de su inmueble, con condiciones preferenciales que solo aplican a los clientes de nuestros aliados.

**No vinimos a administrar inmuebles.
Vinimos a quitarle preocupaciones a tu comprador.**

QUÉ ES

Rentable

Es el servicio con el que llegamos a constructoras y desarrolladores inmobiliarios que no cuentan con inmobiliaria propia y que quieren ofrecer a sus clientes inversionistas servicios complementarios que mejoren su experiencia de compra.

No es una tarifa suelta: es una intervención sobre el viaje del cliente. Empieza antes de la firma de la escritura y continúa después de la entrega.

**Mejor TIR**

Tarifa de administración preferencial y giro del canon más temprano.

**Menor vacancia**

Promoción anticipada del inmueble desde el momento de la entrega.

**Relación que sigue**

Un ejecutivo dedicado y seguimiento medible después de la venta.

CÓMO FUNCIONA

Tres momentos del viaje del comprador inversionista

Rentable no arranca cuando el inmueble queda desocupado. Arranca antes de que exista.

01

Antes de la escritura

Enviamos comunicados dirigidos a los compradores con perfil inversionista para que conozcan, desde ese momento, los beneficios que tendrán al poner su inmueble en renta. La decisión de arrendar deja de ser una improvisación de última hora.

02

En la entrega

Acompañamos al inversionista en el momento de entrega, recordamos los beneficios e iniciamos de manera anticipada la promoción del inmueble. Aplicamos estrategias de comercialización focalizada por zona y pauta digital diseñadas para este tipo de proyectos, con el fin de reducir los tiempos de vacancia.

03

Después de la entrega

Asignamos un ejecutivo de cuenta dedicado a los clientes de nuestro aliado. Además del contacto directo, esto nos permite construir indicadores de gestión y entregar informes trimestrales de seguimiento sobre la efectividad de la estrategia.

+7.500

inmuebles
administrados en
todo el país

Coninsa Inmobiliaria administra vivienda y comercio en Antioquia, Bogotá y la Costa Atlántica, con más de 50 años de experiencia y el respaldo jurídico y financiero de Coninsa S.A.S.

BENEFICIOS PARA EL INVERSIONISTA

Condiciones preferenciales para los compradores de nuestros aliados

Aplican a inmuebles con canon mensual desde **\$1.800.000** en adelante.

ADMINISTRACIÓN

9,0%

Tarifa de administración sobre el canon mensual.

FLUJO DE CAJA

5° día hábil

Giro del canon de arrendamiento al propietario, cada mes.

BIENVENIDA

50% dto.

Sobre la tarifa de administración durante los 3 primeros meses: **4,5%**.

BENEFICIOS PARA NUESTROS ALIADOS

Retribución al referido y medición del resultado

\$200.000

Por cada negocio cerrado con un inversionista de nuestros aliados. Duplica el valor vigente de nuestro esquema de referidos. Cruce y giro mensual.

Informes trimestrales de seguimiento

El ejecutivo de cuenta dedicado construye los indicadores de Rentable y entrega un informe cada trimestre para evaluar la efectividad de la estrategia conjunta.

CONDICIONES

- Los beneficios aplican sobre la tarifa base de administración. Los amparos y el derecho de contrato conservan las condiciones vigentes.
- El descuento del 50% aplica durante los tres primeros meses de administración del inmueble.
- El giro al 5° día hábil aplica mientras el inmueble permanezca administrado por Coninsa Inmobiliaria.
- Vigencia de esta propuesta: 30 días calendario. Aplican términos y condiciones.

QUÉ SIGUE

Cuatro pasos para poner Rentable en marcha

01

Alineación comercial

Definimos el alcance por proyecto y los proyectos de nuestros aliados que entran en la primera fase.

02

Acuerdo y firma

Formalizamos condiciones, mecánica del referido y protocolo de cruce mensual.

03

Activación de comunicaciones

Nuestro aliado comparte la base de compradores con perfil inversionista y arrancan los comunicados previos a escritura.

04

Asignación del ejecutivo y medición

Se asigna el ejecutivo de cuenta, se definen los indicadores y se agenda el primer informe trimestral.

Lo que necesitamos de nuestros aliados para arrancar

- Contacto responsable.
- Listado de proyectos y cronograma estimado de escrituración y entrega.
- Autorización de tratamiento de datos de los compradores para el envío de comunicados.

