



## Así afronta el sector edificador la coyuntura por el Covid-19

---

### Ventas

El 24 de abril sesionó el tercer **Comité de Ventas** de Camacol B&C, con la participación de más de 60 representantes de las empresas líderes del sector y cuatro de las más reconocidas sociedades fiduciarias. Estas últimas dieron a conocer las herramientas digitales disponibles para la vinculación de clientes, seguimiento y consulta de información de proyectos inmobiliarios, elementos clave para fortalecer la dinámica del sector.

Las fiduciarias ratificaron su compromiso como aliados de las empresas, por lo cual se mantiene contacto y presencia permanente con los constructores, informando constantemente sobre la evolución del mercado, en relación con las ventas, carteras colectivas, entre otros; permitiendo así la toma de decisiones acertadas frente a sus inversiones.

Como parte de las acciones realizadas previo a la actual coyuntura y de acuerdo con lo establecido en la Superintendencia Financiera, la vinculación de los clientes se realiza en un plazo máximo de tres días.

## **1. ACCIONES CONJUNTAS DE LAS FIDUCIARIAS**

Radicación de petición ante la Superintendencia Financiera de Colombia, con el propósito de consultar sobre la viabilidad de proceder con las modificaciones contractuales referentes a planes de pagos acordados con los compradores de vivienda, determinación de puntos de equilibrio y demás términos que permitan la dinámica del negocio inmobiliario. Con respecto a la solicitud, las fiduciarias aún están en espera de la respuesta.

## **2. ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y APOYO A CONSTRUCTORES**

### **FIDUDA VIVIENDA**

Ratifica la importancia de la comunicación permanente con clientes, compradores y constructores, realizando acompañamiento a los constructores para la reactivación.

### **HERRAMIENTAS DE VINCULACIÓN DE CLIENTES**

- Extensión de horarios de atención en las sucursales físicas, donde los compradores pueden hacer la apertura de la inversión en proyectos inmobiliarios.

- Oficina móvil disponible en grandes proyectos y lanzamientos, haciendo el acompañamiento para que los potenciales compradores pueden acceder de manera fácil e instantánea a la vinculación del proyecto.
- Se encuentra disponible el Proceso de vinculación virtual y autogestión para el constructor a través de APP de Davivienda. Un comprador atendido de manera virtual puede acceder al proceso de vinculación y autenticación, sin documentación física.
- Próximamente, la aplicación permitirá la autogestión del comprador quien podrá hacer la apertura del encargo inmobiliario. Así mismo, el constructor podrá acceder a la apertura del encargo a través de la plataforma por el portal empresarial.

## **MECANISMOS DE RECAUDO DISPUESTOS**

- Pasarela de pagos para aportes directos a la inversión.
- Centros de recaudos y pagos en centros diferente a las oficinas físicas.
- Exención del cuatro x mil para los clientes que realizan aportes a inversiones de proyectos inmobiliarios que cuentan con sus recursos en el Banco Davivienda.
- Al corto plazo, el comprador podrá tener en un solo lugar el paquete transaccional que se tiene con fiduciaria Davivienda.
- Próximamente se habilitarán corresponsales bancarios dispuesto en almacenes de cadena como Alkosto y Éxito.

## HERRAMIENTAS PARA EL CONSTRUCTOR

- De acuerdo con los requisitos establecidos por la Superintendencia Financiera, se encuentra disponible el pendón digital que permite al comprador de proyectos inmobiliarios conocer el rol de la fiduciaria. Esta información es de igual forma enviada al cliente por correo electrónico.
- Próximamente estará disponible el portal de Fiducia Estructurada, donde el constructor tendrá acceso a todos los servicios que como organización utilice con Davivienda, visualizando los avances en el recaudo, el comportamiento del crédito constructor, transacciones, descarga de información, etcétera.
- Mecanismo de firma electrónica para contratos, otrosí, órdenes de pago y actas de liquidación.
- Apoyo a constructores a través de la reducción de la comisión de administración de negocios de preventas en el 50%, automáticamente en un plazo determinado, y no realiza cobros por modificaciones contractuales y otrosí.
- Mesa de asesoría a los constructores informando sobre la evolución de la coyuntura, frente a las carteras colectivas, de modo que puedan tomar las decisiones de la inversión de los recursos.

## ALIANZA FIDUCIARIA

El desarrollo tecnológico se ha centrado en vinculación, firma de documentos y legalización.

- **Vinculación del comprador en sala de ventas** de manera virtual, que incluye diligenciamiento de formulario, carga de soportes, entrega y activación de tarjetas de recaudo, firma de documentos de manera digital, configuración de plan de pagos, realización de pagos en sala de ventas o en sucursales de bancos con convenio. Con este servicio queda registrado en línea todo el proceso, con lo cual el comprador, constructor y fiduciaria son notificados por correo electrónico para firma digital de documentos.
- **Disponibilidad del Portal Pagos.** A través de este portal se entregan cuentas de usuario a los fideicomitentes, quienes sin necesidad de radicación física pueden realizar ordenes de giro del fideicomiso, notificando y autorizado por interventores y demás actores vinculados al proceso.

- **Web Inmobiliario**, que incluye el contrato de vinculación y plan de pagos. A través de este, el comprador puede conocer el comportamiento del crédito, plan de pagos y cuotas. Por su parte, el constructor tiene acceso a información sobre ventas del proyecto, perfiles de pago, información completa del portal, entre otros.
- **Portal Mi Fiducia**, mediante la autogestión se puede acceder a las inversiones, contratos de vinculación, certificadores tributarios, estados financieros, seguimiento a solicitudes, etcétera. Tanto para clientes como para constructores.

## **ACCIONES RECIENTES**

- Bajo la actual coyuntura, todos los documentos tienen firma digital (contratos, cesiones de derechos fiduciarios, otrosí, etcétera), cuando este tiene visto bueno por parte de la fiducia, se carga al portal y se notifica a las partes.
- No se cobra a los constructores comisión por las modificaciones contractuales o planes de pago; adicionalmente tramita tales modificaciones digitalmente.
- Se han otorgado a los constructores periodos de gracia de 60 días para el pago de la comisión durante los meses de abril y mayo para el pago de las comisiones fiduciarias.
- Invita a todos los participantes a participar en un comité diario que la entidad desarrolla a las 7:30 a.m, en donde se tratan temas de mercado de valores, para inversión.

## **ACCIÓN FIDUCIARIA**

Ratifica la importancia que tiene la fiduciaria para afianzar la confianza entre los diferentes actores del negocio inmobiliario, así como la posibilidad de financiación que otorga a los constructores para que se puedan llevar a cabo modelos de negocios oportunos que dinamicen el sector. En este sentido ha generado las siguientes estrategias :

- Pone a disposición la oficina de negocios virtuales para vinculación al negocio inmobiliario.
- Firma electrónica de documentos.
- Mediante un certificación del constructor se modifica plan de pagos para los beneficiarios del negocio inmobiliario.

## **FIDUBOGOTÁ**

Estableció un nuevo modelo de vinculación en línea para compradores para fideicomiso inmobiliario. Para esto, se tendrá disponible próximamente:

- Plataforma para vinculación del comprador en sala de ventas o virtualmente. De esta forma se hace verificación de datos del comprador, diligenciamiento en línea de formulario electrónico, carga de soportes para cada tipo de soporte, firma electrónica del formulario de vinculación y mensajes de activación de recaudos.

- Plataforma de pagos donde el comprador recibe activación del encargo para realizar el recaudo, que se puede hacer en sala de ventas o a través de tarjeta de recaudo.
- Portal Transaccional Inteligente (POINT), donde los clientes pueden autogestionar y radicar órdenes de giro de negocios fiduciarios, con el fin de evitar desistimientos.

