



Condiciones para contratación mercantil

04/09/2019

Jose Maria Palacios Perez
administracion@empresarios.com

Índice de objetivos

1. Áreas de colaboración mercantil
2. La importancia de la colaboración profesional y sus beneficios.
3. Exposición clara de las exigencias mínimas de contratación por vía mercantil

Áreas de colaboración mercantil

1. Sector inmobiliario

Con amplia experiencia en el sector inmobiliario pudiendo aportar un valor añadido a su empresa gracias a prospectar y obtener resultados. Captación del inmueble, valoración, adquisición para la gestión de venta, publicitación del inmueble, visitas, representación ante los organismos oficiales (Registro de la propiedad, DGA, etc., negociación, búsqueda de financiación, propuesta de compra con solicitud de arras o señal y contrato privado con acompañamiento en todo momento del cliente hasta la escritura pública ante notario.

2. Productos de comercialización mediante Partner

Promoción de productos y servicios para distintos partners dentro de los siguientes sectores: Energético, financiero y servicios humanitarios

3. Nuevas tecnologías

Servicios digitales, creación de paginas web, estaticas o dinamicas, mantenimiento, tienda on-line, nicho de mercado abierto a estudio de propuesta por parte de la empresa contratante

La importancia de colaboración profesional y sus beneficios

Cierto es que debido a la recesión sufrida y el cambio en los mercados hace que cada día las empresas requieren un mayor número de profesionales para colaborar con ellos, ya que aporta un alto valor humano y productivo derivado del profesional autónomo

Exposición de exigencias para contratos mercantiles

Generales

Se emitirá factura mensual sobre los cobros si existiesen por la intermediación del servicio. La empresa colaboradora se abstendrá de realizar cualquier factura a mi nombre

La organización del tiempo para la actividad será exclusivamente mía sin atender a horarios comerciales o exigencias de la empresa colaboradora. Salvo las que atiendan por cuestiones formativas una mejora para la realización de la actividad.

Sector Inmobiliario

A continuación, te presento la tabla de comisionamiento para captación, venta y arriendo de inmuebles

CASOS QUE PUEDAN PRESENTARSE	PORCENTAJE DE COMISIÓN %
Pisos captados por mi y vendidos por la colaboradora	40 % del total (Colaboradora comisiona 60%)
Pisos captados por mi y vendidos por mi	50 % del total (Colaboradora comisiona 50%)
Pisos captados por la empresa y vendidos por mi	40 % de la comision al vendedor
Alquiler, captado y alquilado por mi	60 % de la comisión (una mensualidad)
Alquiler captado por la empresa y alquilado por mi	50 % de la comisión (una mensualidad)

El cobro de la comisión devengará en mi favor una vez se haya escriturado ante notario, en el caso de que finalizara nuestra relación mercantil y una de las operaciones inmobiliarias estuviese en proceso de cierre, es decir, por ejemplo con el piso señalado, devengará la comisión en el momento en que se cerrase. Si fuese por alguno de los clientes presentados por mi a la empresa colaboradora, se pagará

igualmente la comisión atendiendo a 12 meses después de finalizar la relación mercantil

Productos o servicios comercializados mediante un partner

Distinguiremos entre tres tipos de comisionamiento, máxima comisión directa (MCD), máxima comisión indirecta (MCI) y máxima comisión por volumen (MCV)

La comisión directa cuando realice la presentación de solicitudes válidas dentro del cierre del ejercicio, cada ejercicio cerrará a los 15 días

La comisión indirecta como consecuencia de las solicitudes presentadas por agentes comerciales o representantes contratados directamente por mi

La comisión por volumen como consecuencia de las solicitudes presentadas por mi equipo comercial superando un volumen de 100 solicitudes válidas dentro de 30 días naturales

Conclusiones finales

La contratación mercantil supone el inicio de un negocio serio, que aporte una estabilidad a largo plazo y ofrezca unas condiciones propicias para desarrollar la actividad con herramientas de ejecución y formación.

Aunque la mercantilidad permite una amplia libertad de condiciones contractuales, es importante, establecer detenidamente los derechos y obligaciones de ambas partes

La actividad independiente va provista de un plan de viabilidad el cual establece los mínimos aceptados en la facturación de cada servicio. Lo mismo ocurre en la actividad independiente, con el crecimiento empresarial al realizar contrataciones de colaboración con agentes externos.

La promoción de estos productos o servicios de terceros, nunca dará obligación al pago de ninguna licencia para realizar la actividad de intermediación

Cumpliendo claramente las expectativas de este documento, lo único que queda es ponernos en contacto y ampliar información sobre la propuesta de negocio.

[Contacta conmigo por Whatsapp](#)