

**AGENCIA DE SERVICIOS INMOBILIARIARIOS  
MJ INMOBILIARIA**

**DOLLY MILENA HERNANDEZ VELASCO  
YEIMY JOHANA CRUZ GARZON**

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR –  
CUN**

**UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO**

**PROGRAMA TECNOLOGO PROFESIONAL EN PROCESOS  
ADMINISTRATIVOS**

**BOGOTA, 2017**

**AGENCIA DE SERVICIOS INMOBILIARIARIOS  
MJ INMOBILIARIA**

**DOLLY MILENA HERNANDEZ VELASCO  
YEIMY JOHANA CRUZ GARZON**

**Trabajo de grado para obtener el título de Tecnólogo Profesional en  
Procesos Administrativos**

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR –  
CUN**

**UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO**

**PROGRAMA TECNOLOGO PROFESIONAL EN PROCESOS  
ADMINISTRATIVOS**

**BOGOTA, 2017**

## **CONTENIDO**

### **CAPITULO 1**

#### LA IDEA DE NEGOCIO

1.	IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	Pág. 5
1.1.	DESCRPCIÓN DEL NEGOCIO	Pág. 5
1.2.	PROBLEMA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO – SOLUCIÓN OPORTUNIDAD NEGOCIO	Pág. 5
1.3.	CLASE DE PRODUCTO QUE GENERARA LA IDEA DE NEGOCIO	Pág. 6
1.4.	DESCRIPCIÓN	Pág. 7
1.5.	SECTOR ECONOMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO	Pág. 7
1.6.	JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	Pág. 7
1.7.	MARCO TEORICO	Pág. 8
1.8.	OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO	Pág. 8
1.8.1.	OBJETIVO GENERAL	Pág. 8
1.8.2.	OBJETIVOS ESPECIFICOS	Pág. 8
1.9	MISION	Pág. 9
1.9.1	VISION	Pág. 9

### **CAPITULO 2**

#### CUSTOMER DEVELOPMENT

2.	PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES	Pág. 10
2.1.	HIPOTESIS - Pentágono de Perfilación de Clientes “Inmobiliaria MV”	Pág. 10

2.2. ENTREVISTA	Pág. 10
2.3 ANALISIS DE MERCADO	Pág. 13
2.3.1 SERVICIO	Pág. 13
2.3.2 PRECIO	Pág. 13
2.3.3 PLAZA	Pág. 14
2.3.4 PROMOCIÓN	Pág. 14

### **CAPITULO 3**

#### VALIDACIÓN DEL PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES

3. PROCESO RECOLECCIÓN DE DATOS	Pág. 15
3.1. ANALISIS DE INFORMACIÓN ENTREVISTAS	Pág. 15
3.2. HALLAZGOS	Pág. 15
3.3. ANALISIS DE INFORMACIÓN	Pág. 16
3.4. CONCLUSIÓN RESULTADO DE LA INFORMACIÓN	Pág. 17
3.5 DOFA	Pág. 18
3.6 VALORES CORPORATIVOS	Pág. 18

### **CAPITULO 4**

#### PROTOTIPO

4. DESCRIPCIÓN GENERAL	Pág. 19
4.1 BROCHURE	Pág. 19
4.2. RECORRIDO VIRTUAL INMUEBLE PARA VENTA Y/O ARRIENDO	Pág. 19
4.2.1. DESCRIPCIÓN RECORRIDO VIRTUAL	Pág. 19
4.2.2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL INMUEBLE	Pág. 20
ANEXOS	Pág. 21

## **CAPITULO 1**

### **LA IDEA DE NEGOCIO**

#### **1. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

##### **1.1. DESCRPCIÓN DEL NEGOCIO**

El negocio Inmobiliario viene presentando un importante crecimiento en el mercado Nacional en especial en el Distrito Capital, con un importante aumento en los negocios de compra y veta de finca raíz y compra de inmuebles para arrendamiento, al verificar el mercado hemos identificado una importante zona en la Localidad de Fontibón, la cual no cuenta con un buen servicio inmobiliario en la zona del Barrio Modelia y la Felicidad, sector que presenta un importante y continuo crecimiento.

"Asesorías Inmobiliarias MJ", es una agencia de servicios inmobiliarios, asesoramiento en compra y venta, arrendamientos; estableciendo una alianza con Mapfre Seguros, dando cumplimiento y garantía en el estudio de documentos, cumplimiento con el pago del canon de arrendamiento y la conservación del predio, realizando recorridos virtuales de los inmuebles con el fin de disminuir los desplazamientos de las personas interesadas y seguridad de los propietarios, realizando un seguimiento previa autorización del propietarios a los temas legales como pago de impuestos, valorizaciones, administración y servicios públicos.

## 1.2. PROBLEMA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO – SOLUCIÓN OPORTUNIDAD

### NEGOCIO

PROBLEMA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	SOLUCION OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
Falsedad en la documentación	Doble filtro de estudio de documentos con la aseguradora Mapfre.
Incumplimiento en el pago de arrendamiento al propietario.	Seguridad del pago del canon de arrendamiento por transferencia electrónica 24 horas después de recibir el pago
Pólizas poco efectivas	Pólizas con Mapfre seguros, entidad con una amplia trayectoria y cumplimiento en coberturas y pago de siniestros.
Falta de Inmobiliarias en el sector de Modelia	Aprovechar el crecimiento de esta zona "La Felicidad" muchas personas compran por inversión, para arriendo y venta.
Sanciones e intereses por no pago de impuestos y demás gastos del	Seguimiento previa autorización del propietario de la liquidación de

inmueble	impuestos, valorización, cuotas extraordinarias de administración y pago de servicios públicos.
Pérdida de tiempo en los desplazamientos	Recorrido virtual para dar a conocer los inmuebles.

### **1.3. CLASE DE PRODUCTO QUE GENERARA LA IDEA DE NEGOCIO**

Servicio

### **1.4. DESCRIPCIÓN**

Prestar servicios de la propiedad inmobiliaria, en compra y venta de inmuebles; arrendamientos de casas, apartamentos, locales, oficinas, lotes en la Localidad de Fontibón e inmuebles de municipios cercanos a Bogotá, entre otros inmuebles, con una importante proyección de nuevas sedes en las Localidades de Engativá, Barrios Unidos y Puente Aranda.

### **1.5. SECTOR ECONOMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO**

Sector terciario o de servicios: En este sector se incluyen todas las actividades que no producen un bien tangible o mercancía como lo son los Servicios inmobiliarios.

### **1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

La baja credibilidad frente a los servicios inmobiliarios, por el incumplimiento en el estudio de documentación, no pago e incumplimiento del canon de arrendamiento y no cumplimiento de pólizas.

Beneficiando a la población de Modelia, La Felicidad entre otras de la Localidad de Fontibón. Prestando un excelente servicio, suscribiendo un convenio de estudio de documentación con Seguros Mapfre y pólizas de cumplimiento con la misma aseguradora y de esta manera dar tranquilidad y cumplimiento en el pago del canon de arrendamiento y la infraestructura y conservación de los inmuebles.

### **1.7. MARCO TEORICO**

El sector inmobiliario en Colombia presenta un importante crecimiento económico, con una importante valorización de la finca raíz. Los estímulos del gobierno en los últimos años en las tasas de interés, para la compra de vivienda, ha colaborado en los últimos años en el crecimiento de la construcción, ayudando a su vez en el crecimiento de la economía, siendo generador y soporte en el sector inmobiliario, con un significativo crecimiento de negocios de compra y venta de inmuebles y de inversión en inmuebles para arrendamiento.

Además, hemos escuchado malos comentarios por la mala administración de inmuebles, incumpliendo el pago del canon de arrendamiento, daños en los inmuebles y el no pago de estos por falta de pólizas o por pólizas no efectivas. Problemas en los desplazamientos para mostrar el predio y la pérdida de tiempo al no tener conocimiento del estado de los inmuebles.



## **1.8. OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO**

**1.8.1. OBJETIVO GENERAL:** Crear una agencia de servicios inmobiliarios en el Barrio Modelia, que cubra las necesidades de los habitantes del sector y de la Localidad Fontibón, generando confianza y seguridad en el servicio prestado, estableciendo una alianza con una reconocida aseguradora.

### **1.8.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

- Dar un manejo apropiado y responsable de los inmuebles.
- Generar dos empleos directos y dos indirectos
- Generar una buena rentabilidad y costo beneficio para nuestros clientes.
- Contar con personal administrativo y de campo calificado, para garantizar un mejor servicio.
- Desarrollar recorridos virtuales como una estrategia de promoción de Marketing, realizando publicación en medios especializados como: "Metro cuadrado", "Hábitat" y periódicos de alta circulación entre otros.

## **1.9 MISION**

Ser una inmobiliaria que trabaja con el compromiso de satisfacer las necesidades

de calidad y cumplimiento de sus clientes, dentro de unas relaciones de mutuo respeto dentro del marco de sus obligaciones contractuales, para beneficio de su entorno social, cultural y económico.

### **1.9.1 VISIÓN**

Se busca un liderazgo local y nacional apoyada en la más alta tecnología y en la solvencia profesional de su grupo humano como base primordial para su proyección a mercados más amplios y sostener así un crecimiento nacional acorde con las condiciones de la demanda.

## **CAPITULO 2 CUSTOMER DEVELOPMENT**

### **2. PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES**

#### **2.1. HIPOTESIS**

[Pentágono de Perfilación de Clientes “Inmobiliaria MV”](#) (Abrir hipervínculo)

#### **2.2. ENTREVISTA**

**Entrevista**

**SALUDO:** Buenos días/tardes, soy \_\_\_\_\_, estudiante de Administración de Empresas de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN, estoy trabajando en mi Opción de Grado, para lo cual estoy realizando una entrevista sobre servicios inmobiliarios. Le agradezco si me brinda un minuto de su tiempo y responde unas preguntas.

**OBJETIVO:** Identificar las necesidades y preferencias de los habitantes del sector, en la toma de decisión de compra y venta y arrendamiento de inmuebles por medio de servicios inmobiliarios.

**NOMBRE ENTREVISTADO (A):** \_\_\_\_\_

**PREGUNTAS:**

1. ¿Podría decirme si ha utilizados servicios inmobiliarios para la compra, venta o arriendo de Inmuebles en los últimos años?

\_\_\_\_\_

2. ¿Qué es lo que más le gusta o disgusta de los servicios Inmobiliarios?

\_\_\_\_\_

3. ¿Qué espera de los servicios que ofrecen las inmobiliarias?

\_\_\_\_\_

4. ¿Le gustaría que las inmobiliarias cuenten con una alianza con una aseguradora reconocida, para el estudio en conjunto de los documentos, garantizando el cumplimiento del canon de arrendamiento e integridad del inmueble?

\_\_\_\_\_

5. ¿Ha redactado un contrato de compra y venta o de arrendamiento de un inmueble alguna vez?

\_\_\_\_\_

6. ¿Podrías decirme que es lo que te gustaría recibir de un servicio inmobiliario?

---

7. ¿Cómo calcula el valor del canon de arriendo y el valor comercial de un Inmueble?

---

8. ¿Ha tenido malas experiencias con alguna inmobiliaria, cuáles?

---

## Entrevista

**SALUDO:** Buenos días/tardes. Soy \_\_\_\_\_, estudiante de Administración de Empresas de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN, estoy trabajando en mi Opción de Grado, para lo cual estoy realizando una entrevista sobre servicios inmobiliarios. Le agradeceré si me brinda un minuto de su tiempo y responde unas preguntas

**OBJETIVO:** Identificar las necesidades y preferencias de los habitantes del sector, en la toma de decisión de compra y venta y arrendamiento de inmuebles por medio de servicios inmobiliarios.

**NOMBRE ENTREVISTADO (A)** CAROLINA SILVA

**PREGUNTAS:**

1. ¿Podría decirme si ha utilizado servicios inmobiliarios para la compra, venta o arrendo de inmuebles en los últimos años?

SÍ, PARA COMPRAS DE INMUEBLE

2. ¿Qué es lo que más le gusta o disgusta de los servicios inmobiliarios?

ME GUSTA LA CONFESIÓN Y NO ME GUSTA EL ARRENDAMIENTO

3. ¿Qué espera de los servicios que ofrecen las inmobiliarias?

QUE HAYA LA POSIBILIDAD DE MIZAR LOS COSTOS

4. ¿Le gustaría que las inmobiliarias cuenten con una alianza con una aseguradora reconocida, para el estudio en conjunto de los documentos, garantizando el cumplimiento del canon de arrendamiento e integridad del inmueble?

SÍ, ME GUSTARÍA QUE GARANTIZA A LOS CLIENTES LA TRANSPARENCIA

5. ¿Ha redactado un contrato de compra y venta o de arrendamiento de un inmueble alguna vez?

NO, NINGUNA

6. ¿Podría decirme que es lo que te gustaría recibir de un servicio inmobiliario?

OPORTUNIDAD DE SERVICIO

7. ¿Cómo calcula el valor del canon de arriendo y el valor comercial de un inmueble?

NO PUEDE SUPERAR EL 1% DEL TOTAL DEL VALOR DEL INMUEBLE

8. ¿Ha tenido malas experiencias con alguna inmobiliaria, cuáles?

NO HASTA AHORA NO

## **2.3 ANALISIS DE MERCADO**

El objetivo es demostrar la viabilidad comercial de nuestro proyecto mirando el mercado potencial, seleccionando los nichos en los que nos interesa posicionarnos y calculando su demanda potencial y de ventas. Se analizan también comportamientos de compra y necesidades y se analizara una posible evolución en el mercado.

### **2.3.1 SERVICIO**

Crear una agencia de servicios inmobiliarios en el Barrio Modelia, que cubra las necesidades de los habitantes del sector y de la Localidad Fontibón, generando confianza y seguridad en el servicio prestado, estableciendo una alianza con una reconocida aseguradora.

### **2.3.2 PRECIO**

Valor de los apartamentos \$410.000.000

Valor de la administración \$230.000.

Valor canon de arrendamiento \$1.180.000

### **2.3.3 PLAZA**

De acuerdo a nuestra ubicación principal en el Barrio Modelia, ( estrato en su mayoría 4) , tenemos la referencia como resultado de las encuestas realizadas, que la toma de decisiones de arrendamiento o compra va dirigida a personas mayores de 18 años, con ingresos superiores a 4 salarios mínimos.

### **2.3.4 PROMOCIÓN**

Dar un manejo apropiado y responsable de los inmuebles.

Generar dos empleos directos y dos indirectos

Generar una buena rentabilidad y costo beneficio para nuestros clientes.

Contar con personal administrativo y de campo calificado, para garantizar un mejor

Servicio.

Desarrollar recorridos virtuales como una estrategia de promoción de Marketing, realizando publicación en medios especializados como: “Metro cuadrado”, “Hábitat”

y periódicos de alta circulación entre otros.

### **CAPITULO 3**

#### **VALIDACIÓN DEL PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES**

#### **3. PROCESO RECOLECCIÓN DE DATOS**

Se aplicaron entrevistas a 10 personas con características aplicadas den el análisis, se hicieron en la localidad de Engativá y nos dimos cuenta que es dispendioso ya que son preguntas abiertas y la gente también es un poco desconfiada.

#### **3.1. ANALISIS DE INFORMACIÓN ENTREVISTAS**

##### **PROCEDIMIENTO**

Se realizaron diez entrevistas a personas dueñas de predios en los sectores de: Barrio Modelia y la Felicidad de la localidad de Fontibón; interesadas en arrendar, vender o comprar inmuebles a través de inmobiliarias.

<b>NOMBRE ENTREVISTADO(A)</b>	<b>RESULTADO ENTREVISTA</b>
Carolina Silva	Le gusta la confiabilidad y la Garantía.
Ángela Salgado	El tener alianza con una aseguradora, obtienes



	garantías.
Dora Robayo	Me gusta la responsabilidad y efectividad.
Edwin Lozada	Me atrae la variedad de alternativas.
Angélica Sánchez	Quiero que me ofrezcan precios justos.
Andrés Beltrán	Quiero un trámite seguro de compra y venta.
Álvaro Acosta	Variedad en precios y fotos del predio.
Andrea Sarmiento	Posibilidad de conversar con los dueños.
Liliana García	Quiero que cumplan lo que prometen.
Carlos Martínez	No quiero hacer tantas vueltas.

### 3.2. HALLAZGOS

NECESIDADES	BENEFICIOS	LIMITACIONES – FRUSTACIONES	SOLUCIONES ACTUALES
Asesoría en procesos.	Recorridos virtuales	Cumplimiento de fechas	Servicio Confiable
Intermediación	Asesoría Avalúo	Filtro de aseguradora	Alianza con Mapfre
Estudio de documentos	Seguridad y garantía	Incumplimiento de pagos	Servicio Seguro

Seguridad	Alianza con aseguradora	Suscripción Pólizas	Publicaciones página Web.
Estudio procesos	Adecuada administración	Falsedad de documentos	Doble estudio de documentos.

### 3.3. ANALISIS DE INFORMACIÓN

Después de realizar las entrevistas a posibles clientes, habitantes del sector de Modelia, se observa que lo que más preocupa a la gente es que sea un sitio seguro y de confianza; donde se cumpla con lo que dice y tengan la certeza que cumplirán con sus pagos y fechas establecidas, lo cual hace que el intermediario que tiene la inmobiliaria en seguros; en este caso Mapfre, hace acercar más a la gente depositando en nosotros su confianza.

[PENTAGONO](#) (Abrir hipervínculo)

### 3.4. CONCLUSIÓN RESULTADO DE LA INFORMACIÓN:

De acuerdo a la entrevista aplicada, encontramos que frente a las necesidades de los clientes nos dimos cuenta que lo que necesitan es seguridad y confianza en su inmobiliaria y agilidad en sus procesos, para lo cual se requiere efectuar un estricto estudio de la documentación presentada en las solicitudes de arrendamiento y verificación de documentación legal para compra y venta de inmuebles, así mismo garantizar el cumplimiento del pago del canon de arrendamiento y la seguridad en la asesoría de compra y venta de inmuebles.

### **3.5 DOFA:**

ANALISIS INTERNO	ANALISIS EXTERNO
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• PERSONAL CALIFICADO</li> <li>• NOTORIEDAD MARCA A NIVEL NACIONAL.</li> <li>• ALTA FIDELIZACION DE NUESTROS CLIENTES.</li> <li>• SEGUIMIENTO PERSONALIZADO.</li> <li>• RECORRIDO VIRTUAL.</li> <li>• RESPALDO CON SEGUROS (MAFRE).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TENDENCIA FAVORABLE EN EL MERCADO.</li> <li>• RAPIDA EVOLUCION TECNOLOGICA.</li> <li>• UTILIZACION DE NUEVOS CANALES DE VENTA.</li> <li>• POSIBILIDAD DE ESTABLECER NUEVAS ALIANZAS ESTRATEGICAS.</li> <li>• TENDENCIA FAVORABLE EN EL MERCADO.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• FALTA DE FINANCIACION.</li> <li>• COSTES UNITARIOS ELEVADOS.</li> <li>• CARTERA DE PRODUCTOS LIMITADA.</li> <li>• ESCASA DIFERENCIACION EN CIERTOS PRODUCTOS.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES.</li> <li>• COMPETENCIA ACTUAL AGRESIVA.</li> <li>• NUEVA LEGISLACION QUE AFECTA AL SECTOR.</li> <li>• GLOBALIZACION DE MERCADOS.</li> </ul>

### 3.6 VALORES CORPORATIVOS

**HONESTIDAD:** Realizamos todas las operaciones con transparencia y rectitud.

**RESPONSABILIDAD:** Obramos con seriedad, en consecuencia con nuestros

deberes y derechos, acorde con nuestro compromiso.

CONFIANZA: Cumplimos con lo prometido al ofrecer los mejores servicios.

TRABAJO EN EQUIPO: Con el aporte de todos los que intervienen en diferentes procesos, buscamos el logro de nuestros objetivos.

## CAPITULO 4

### PROTOTIPO

#### 1. DESCRIPCIÓN GENERAL

**4.1 BROCHURE:** Presentamos un Brochure “MV Inmobiliaria”, en el cual se resalta en su caratula nuestro nombre, una imagen la cual representa la responsabilidad y seguridad de que nuestros clientes confíen sus inmuebles en nuestra manos, ya sea para arrendamiento o venta en nuestra agencia de servicios inmobiliarios, de igual forma damos a conocer nuestros servicios Inmobiliarios y los beneficios que ofrece nuestra inmobiliaria en la parte interna del Brochure y finalizando con nuestros datos de contacto.

[Brochure](#) Inmobiliaria MV (Abrir hipervínculo)

#### 4.2. RECORRIDO VIRTUAL INMUEBLE PARA VENTA Y/O ARRIENDO

Se realiza recorrido virtual de un inmueble que se encuentra para la venta y/o arriendo en el sector de La Felicidad, Localidad de Fontibón, con el fin de que los

interesados conozcan el interior del inmueble y de esta manera evitar desplazamientos a nuestros clientes y propietarios, y brindar mayor seguridad en la toma de decisión de desplazamiento a conocer el inmueble, según las expectativas de nuestros compradores y arrendatarios.

#### **4.2.1. DESCRIPCIÓN RECORRIDO VIRTUAL**

Apartamento de 90 M2, a su ingreso encontramos el hall de entrada y al lado derecho un baño social, encontramos una amplia sala comedor, cocina integral y un amplio patio de ropas en el cual se encuentra el calentador de paso a Gas Natural, seguimos por el hall principal encontrando a la derecha un estudio o salas de tv y al frente de este dos alcobas auxiliares, finalizando el hall encontramos al lado derecho un baño auxiliar y a al lado la entrada de la alcoba principal la cual cuenta con vestier y baño privado, Las zonas sociales se encuentran con pisos laminados y las alcobas con alfombra, excelentes distribución y acabados.

#### **4.2.2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL INMUEBLE**

Inmueble: Apartamento

Barrio: La Felicidad

Localidad: Fontibón

Estrato: 4

Metros Cuadrados: 90

Hall de entrada

Sala Comedor

Cocina

Patio de Ropas

Hall de Alcobas

Un estudio y/o Sala de tv

Habitaciones: 3 (1 Principal con Baño y vestier) (2 Auxiliares con closet)

Baños: 3 (1 Habitación principal, 1 Auxiliar, 1 Social)

Número de Piso: 1

Garaje: 1 Cubierto

Deposito: N/A

Valor Venta: 410.000.000= Millones de pesos M/C

Valor Administración: 230.000=

Valor Canon: 1.880.000= Pesos M/C – Administración incluida.

Video Recorrido Virtual

# ANEXOS


## Brochure

**MV  
Inmobiliaria**

**Equipo de Profesionales**

Gerencia Inmobiliaria  
Oscar Medina Cifuentes

Subgerencia Inmobiliaria  
Dolly Hernández Velasco




Agencia de  
Servicios  
Inmobiliarios

INMOBILIARIA  
OSCAR MEDINA CIFUENTES  
GERENTE  
DOLLY HERNANDEZ VELASCO  
SUBGERENTE

Inmobiliaria  
MV  
Cra. 77A 49 50  
Bogotá

Teléfono: 2943892  
Fax: 2943890  
Correo: mv\_inmobiliaria@gmail.com



**Organización**

Tel.: (555) 555 55 55



## Agencia

## de Servicios

## Inmobiliarios

### Servicios Inmobiliarios:

- Compra y venta de inmuebles.
- Arriendo de inmuebles..
- Sector Modelia Localidad 9 de Fontibón.



### BENEFICIOS

- Valoramos su inmueble por lo cual brindamos una apropiada administración de su predio.
- Garantía del cumplimiento del canon de arrendamiento.
- Asesoría en el precio del canon.
- Asesoría en el avalúo comercial de su inmueble en el mercado.
- Ofrecemos un excelente servicio de recorridos virtuales.
- Publicación en metrocuadrado.com y diarios de alta circulación.
- Evitamos desplazamientos Seguridad al mostrar su inmueble.
- Nos encargamos previa autorización de: pagos de



Compra y venta de Inmuebles, arrendamientos

admón., impuestos, servicios públicos y valorización.

- Alianzas con aseguradoras confiables y reconocidas.

### OTROS BENEFICIOS

- Intermediación en compra y venta, arriendo de inmuebles.
- Asesoría en procesos de ventas y arriendos.
- Estudio de la documentación requerida en conjunto con una aseguradora.
- Brindando protección a su inmueble y canon de arrendamiento.

REGISTRADO  
CRAJAL MEDIANIA OPUSCULO  
CORRENTES  
DOLLY FERRANDEZ VELAZCO  
INMOBILIARIA

Cra. 77A 49 50  
Bogotá  
Línea 4 de dirección

Teléfono: 2943892  
Fax: 2943890

Correo: mv\_inmobiliaria@gmail.com

[VIDEO RECORRIDO VIRTUAL](#) (Abrir hipervínculo)



Recorrido Virtual Ap La Felicidad.mp4