

CONTRATO DE COMISIÓN POR VENTA
"CULMIA CALA SWING MIJAS"

AGENCIA: _____

CIF: _____

DOMICILIO: _____

REPRESENTANTE: _____

TELEFONO: _____

EMAIL: _____

PAGINA WEB: _____

FECHA FIRMA CARTA DE COMISION: _____

EL presente contrato se establece entre **MANAGEMENT REAL ESTATE 4 SALES S.L** con CIF N° B.93.590.883, domicilio a efectos de este contrato en Manilva, (29.692 Málaga), Complejo Marina Real, Local nº 3.B, y email info@s4les.es (en adelante LA COMERCIALIZADORA) y la Agencia (en adelante EL AGENTE) arriba descrita.

Ambas partes, en la intervención con que cada una de ellas actúa, se reconocen plena capacidad jurídica y de obrar para otorgar el presente documento, a cuyo otorgamiento declaran concurrir libre y espontáneamente, y a tal efecto

MANIFIESTAN

I. - Que las Partes, se dedican a la intermediación en la venta y a la comercialización de promociones inmobiliarias, contando con los medios económicos y humanos suficientes para desarrollar dicha actividad.

II. - Que la gestión de ventas del **CONJUNTO "CULMIA CALA SWING MIJAS FASE I"**, compuesta por 71 viviendas distribuidas en dos bloques, con 4 plantas sobre rasante (Bajo + 2 + Ático), con 105 plazas de garaje (69 bajo rasante y 36 en superficie), 72 trasteros (todos ellos, los "INMUEBLES"), con piscina comunitaria, gimnasio, club social, además de amplias zonas ajardinadas y sita en Avda. Puerto de los Gatos de Cortijo Colorao, 29649, Mijas, Málaga ha sido encargada en exclusividad por la propiedad de dicho conjunto, a la sociedad MANAGEMENT REAL ESTATE 4 SALES S.L.

III. - Que las partes desean colaborar en un futuro para intermediar en la venta del **CONJUNTO "CULMIA CALA SWING MIJAS"**, sita en Mijas, Málaga.

Que la Comercializadora al tener la exclusividad en la prestación de los Servicios, en particular, para la comercialización y venta de la **PROMOCIÓN** arriba señalada, se reserva, en todo caso, la colaboración con determinadas Agencias, así como la aceptación o el rechazo de las propuestas de ventas conseguidas a través de la gestión de la Agencia, cuando, a juicio de la dirección comercial de aquella, no ofrezcan suficientes garantías en orden a su buen fin.

IV. - Que dicho contrato se establece según las siguientes

ESTIPULACIONES

PRIMERA.- CONDICIONES DE LA GESTIÓN DE PROMOCIÓN.

La Comercializadora facilitará oportunamente a la Agencia los correspondientes catálogos, tarifas y demás elementos materiales y/ o virtuales para su gestión de promoción. La Agencia se compromete a emplearlos con la adecuada diligencia comercial y sin perjuicio de desarrollar su actividad con arreglo a las instrucciones generales de la Comercializadora, esenciales e imprescindibles en materias y aspectos tales como precios, condiciones de entrega y de pago de las operaciones mercantiles que se realicen, características de los clientes, etc. La Agencia deberá en todo caso suministrar a los clientes toda la información establecida en el RD 515/89 y legislación autonómica correspondiente que sea de aplicación a los consumidores de viviendas, haciéndose responsable de la información incorrecta suministrada y de los compromisos indebidamente asumidos.

Una vez firmado este contrato de colaboración y cuando el material le sea facilitado, la Agencia queda autorizada a publicar los proyectos inmobiliarios mencionados en este contrato en su página web.

La Agencia NO está autorizada a hacer cualquier otra publicidad en portal inmobiliario ni software de propiedades alguno. Cualquier publicidad/editorial que la Agencia quiera hacer sobre los proyectos ofrecidos por la Comercializadora, y en particular sobre la promoción objeto de este Contrato, deberá ser autorizada y en todo caso, actualizada y correcta,

pudiendo ser su incumplimiento motivo de resolución del presente contrato.

La Agencia no podrá modificar los precios de venta que le sean facilitados por la Comercializadora ni añadir gastos o comisiones a cargo del cliente sin el previo consentimiento por escrito. Los únicos contratos de reserva o compraventa con valor contractual son los expedidos por y a través de la Comercializadora o con la Promotora directamente.

SEGUNDA.- PRE-REGISTRO Y REGISTRO DE CLIENTES.

La Agencia deberá notificar por escrito y **por email (verificando su recepción)** a la Comercializadora, previamente a la visita al proyecto, los datos del cliente: **nombre completo y apellidos y nacionalidad** (En caso de parejas, los datos a aportar deberán ser los de ambos), con el único propósito de verificar si el cliente ha sido pre-registrado para visitar la promoción con anterioridad o ya ha visitado el conjunto, con otra agencia o a través de la propia Comercializadora. **No se aceptan pre-registros de clientes en los que el Agente no comuniqué día y hora en el que desea realizar la visita. Además, el pre-registro tendrá una validez de 30 días naturales.**

Siempre y cuando no exista un pre-registro del cliente en cuestión validado y admitido por la Comercializadora, ni este haya sido ya registrado, la Comercializadora aceptará su pre-registro **antes de la visita presencial o virtual a la promoción por correo electrónico: culmiacalasingmijas@culmia.com**

El registro definitivo se producirá, una vez el cliente haya visitado el proyecto con la Comercializadora, siempre que esté acompañado por la Agencia representante y se haya formalizado el Registro de Clientes tanto con la Agencia como con el cliente. En caso de non-show o cancelarse la visita, el pre-registro perderá su validez salvo que se llegara a reagendar la visita de la Agencia con el cliente dentro del plazo de validez estipulado anteriormente.

En el caso de que la visita sea virtual, el procedimiento de pre-registro y registro, será el mismo que para una visita presencial al proyecto, tan sólo que el Registro de Clientes se formalizará y firmará por email entre los participantes de forma previa a la visita virtual, siendo este registro válido siempre y cuando finalmente se produzca dicha visita.

Una vez que el cliente haya visitado la propiedad o el proyecto, quedará registrado exclusivamente para la propiedad/el proyecto que haya visitado con la Comercializadora y el Agente, no quedando automáticamente registrado para otros proyectos/propiedades de la Propiedad o Comercializadora. La validez de dicho registro es de 60 días a contar desde la fecha de la visita del cliente a la promoción, momento desde el cual la Agencia permanecerá en contacto con el cliente, haciendo el seguimiento necesario para que dicho cliente proceda con la reserva de uno o varios de los inmuebles del conjunto. De no ser así y transcurrido dicho plazo, sin que se hubieren iniciado los trámites de la compra por el cliente o sin haber recibido comunicación alguna por parte de la Agencia informando sobre el interés manifiesto del cliente por adquirir una vivienda en la promoción, de forma previa a que expire la validez de dicho registro, éste dejará de ser válido a todos los efectos.

Cuando la Agencia registre o aporte un cliente, deberá comunicarlo y gestionarlo con la Comercializadora directamente, y será ésta quien gestione la venta con la promotora. Esta comunicación directa con la Comercializadora se considera esencial para dar por cumplido el encargo de venta que aquí se estipula.

TERCERA.- CONCURRENCIA DE CONFLICTO EN UNA VENTA

A. En caso de que la agencia "X" hubiera pre-registrado al cliente según se estipula en el presente acuerdo de colaboración, y el cliente se presenta con la agencia "Y", formalizando el registro en oficina de ventas y reservando un inmueble de la promoción:

☞ Al ser el pre-registro necesario, el 80% de los honorarios será para la agencia "Y" y el 20% restante para la agencia "X".

B. En el caso de que la agencia "X" hubiera registrado al cliente en una primera visita, según lo estipulado en el presente acuerdo de colaboración, sin que en dicho momento, el cliente manifieste ninguna intención o interés de compra y se produjese una segunda visita de dicho cliente con la agencia "Y", reservándose un inmueble de la promoción en esta segunda visita:

☞ Las agencias "X" e "Y" deberán compartir los honorarios al 50% por considerar que ambas han participado en la operación, aunque una no ha pre-registrado al cliente según se estipula en el presente acuerdo de colaboración ni la otra haya hecho el seguimiento que se requiere para el cierre de la venta.

Cualquier otra circunstancia distinta que pudiera ser motivo de conflicto, se analizará por la Comercializadora para determinar quién concurre a honorarios y en qué porcentajes, según el criterio más objetivo posible.

CUARTA.- IMPORTE Y PAGO DE LA COMISIÓN

Por medio del presente documento, la Comercializadora le reconoce a la Agencia una comisión del **CINCO POR CIENTO (5%)** sobre el precio de compraventa, IVA excluido, de aquellos inmuebles de las promociones arriba referenciadas, cuyas escrituras se firmen con los clientes nuevos mediante su intervención directa.

El devengo de los honorarios se realizará de la siguiente forma:

Forma de pago	Señal	Contrato	Escritura
Pago cliente	6.600€	30%	70%
Comisión	0%	5%	0%

Se abonará el pago de la comisión única y exclusivamente si:

- El cliente no fue registrado previamente como cliente directo o como cliente de otra Agencia. (Ver estipulación **TERCERA.- CONCURRENCIA DE CONFLICTO EN UNA VENTA**, para el caso de potenciales confrontaciones)
- El comprador ha sido acompañado debidamente por la Agencia a la promoción e introducido al equipo de ventas.
- La hoja de registro del cliente ha sido cumplimentada correctamente y ha sido firmada tanto por el cliente y la Agencia.
- **Seguimiento íntegro de la operación.** Se espera que la Agencia mantenga el seguimiento oportuno con el cliente tanto para registrar al cliente y propiciar la visita a la promoción y la venta de dicho cliente en la misma, así como para intervenir y mediar con el cliente en caso de que sea necesario para gestiones posteriores tanto para las diligencias oportunas de blanqueo, así como otras que se dieran en el transcurso de la operación hasta que el cliente finalmente escriture. (Ver estipulación **TERCERA.- CONCURRENCIA DE CONFLICTO EN UNA VENTA**, para el caso de potenciales confrontaciones)

La comisión pactada se abonará si concurren las siguientes condiciones:

- ❖ La Agencia hubiere facilitado la correspondiente factura indicando como mínimo: nombre del cliente y número de pasaporte, nombre de la promoción, identificador de la vivienda y sus anejos, importe de venta, importe de la comisión y fecha del contrato/escritura.
- ❖ La Comercializadora hubiera recibido el 100% de las cantidades pactadas con la promotora para el abono de la comisión de la Agencia.
- ❖ En cualquier caso, si no se otorgara, cualesquiera que fuere su causa, la escritura pública de compraventa, y como consecuencia de ello quedará resuelto el contrato de señal o privado de compraventa previo, la Agencia no recibirá ningún honorario, comisión o indemnización alguna en este supuesto. Si la Agencia hubiera percibido cantidades anticipadas por la operación, deberán regularizarse en el plazo de dos meses con las operaciones en curso pendientes de liquidar, o ser devueltas por la Agencia a la Comercializadora si en ese plazo no se ha producido la liquidación de ninguna operación.

El devengo de la comisión generada, se realizará mediante transferencia, de la siguiente manera:

- El pago de la comisión se realizará en el plazo de 10 días laborables tras recibir la Comercializadora por parte de la propiedad, los honorarios por la venta generada por la Agencia.

Previo al comienzo de los trabajos y del pago de cada factura, entregará a la Comercializadora el certificado específico regulado en el artículo 43.1.f) de la Ley 58/2003, General Tributaria, acreditativo de que se encuentra al corriente de sus obligaciones tributarias en los 12 meses anteriores al pago de las mismas pudiendo la Comercializadora retener el pago de cualquier factura que deba abonar hasta que se aporte dicho certificado al igual que el Certificado de estar al corriente de sus obligaciones con la Seguridad Social. La Comercializadora no pagará ningún otro concepto como gastos de viajes, dietas, etc... Queda expresamente prohibido la suscripción de documento alguno o la percepción de cantidad alguna en nombre de la Comercializadora, ya que las condiciones aquí acordadas no le otorgan apoderamiento alguno.

QUINTA.-VIGENCIA Y DURACIÓN DEL CONTRATO.

El presente contrato surtirá sus efectos a partir de la misma fecha que se indica en su encabezamiento y estará vigente hasta la venta total de las unidades del conjunto "**CULMIA CALA SWING MIJAS**", **SIN CARÁCTER DE EXCLUSIVIDAD**, pudiendo la Comercializadora, no obstante, proceder a su renovación por el cambio o modificación de alguna/s de su/s clausula/s o darlo por finalizado en cualquier momento, bastando un preaviso por escrito de 10 días. Este contrato quedará sin efecto si la Comercializadora dejara de comercializar "**CULMIA CALA SWING MIJAS**". Esto no afectará a los derechos ya adquiridos por la Agencia en virtud de contratos de reserva ya firmadas o viviendas ya escrituradas, que seguirán siendo plenamente vigentes siempre y cuando la venta llegara a perfeccionarse.

SEXTA. - PREVENCIÓN DE BLANQUEO DE CAPITALS

La Comercializadora y la Promotora colaboran activamente en la prevención de blanqueo de capitales y cumple con todas las políticas y protocolos al respecto, confirme a la Ley 10/2010 y normas que la desarrollan, y espera la misma conducta del Agente. Por ello se exige que la Agencia facilite la información necesaria de dicho cliente, en cumplimiento de la normativa vigente aplicable en cuanto a la identificación de clientes y blanqueo de capitales, además del cumplimiento de los siguientes aspectos:

- No se aceptan fondos procedentes de jurisdicciones de riesgo, ni cheques al portador, ni efectivo.
- No se aceptan pagos de terceros, es decir personas físicas o jurídicas distintas del firmante de la reserva y el contrato de compraventa.

La no aportación de dicha documentación será motivo suficiente para no registrar al cliente y en su caso, resolver la operación de compra-venta.

SÉPTIMA.- CONFIDENCIALIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS

En cumplimiento con la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD), se regula el tratamiento de ficheros con datos personales que el Agente realice a favor de la Comercializadora. Esta cláusula no afecta ni regula los tratamientos de datos personales que el Agente pueda realizar para sus propios fines y usos, con relación a la actividad habitual u otra, tratamientos que serán de su entera responsabilidad.

La Agencia se compromete a guardar confidencialidad, y en consecuencia, a no facilitar información, ni verbal ni escrita, a persona ajena a la Comercializadora, sobre documentación, datos, expedientes, identificación de clientes, comisiones, o cualquier otra información de la que tenga conocimiento por razón de su actividad. Una vez extinguida la relación contractual existente entre ambas partes, la Agencia mantiene su obligación de confidencialidad asumida en virtud de la presente cláusula y la vulneración de ésta, determinará la facultad de la Comercializadora para reclamar daños y perjuicios que le sean causados.

OCTAVA.- JURISDICCIÓN

Las partes colaborarán en todo momento para obtener el máximo beneficio mutuo, siempre manteniendo la buena fe contractual. Para cuantas divergencias pudieran surgir en la interpretación o ejecución del presente acuerdo, las partes intervinientes, con renuncia expresa a cualquier fuero o domicilio que les pueda corresponder, acuerdan someterse a la jurisdicción y competencia de los Juzgados y Tribunales de la ciudad de Estepona.

Y en prueba de conformidad las partes firman el presente acuerdo por duplicado a un solo efecto en el lugar y fecha indicados en el encabezado.

Firmado: La COMERCIALIZADORA

Firmado: LA AGENCIA

DATOS PARA LAS FACTURAS DE LOS HONORARIOS

FACTURAR A : MANAGEMENT REAL ESTATE 4 SALES S.L.

CIF : B-93.590.883

DIRECCIÓN : Complejo Marina Real, Local nº 1

29.692 Manilva (Málaga)

Observaciones:

Deberá detallarse los datos fiscales del emisor de la factura:

- Nombre fiscal
- CIF
- Dirección fiscal
- Número de factura
- Fecha de factura

Todas las facturas han de incluir:

- Fecha de la firma del contrato / escritura
- Detalle de la vivienda
- Nombre y apellidos de los clientes
- Nº Pasaporte o DNI de los clientes
- Importe de la venta
- % Comisión
- IBAN de cuenta bancaria

Se ha enviar de forma previa a la presentación de la factura:

- Certificado de estar al corriente de las obligaciones y pagos en Hacienda a nombre de MANAGEMENT REAL ESTATE 4 SALES. S.A.
- Certificado de estar al corriente de las obligaciones y pagos en la Seguridad Social
- Certificado del Titular de la cuenta bancaria cuyo número se indica.
- C.I.F.

Enviar las facturas a: culmiacalasingmijas@culmia.com