

**Plan de Mercadeo**  
Arrendamientos Panorama

Diana Marcela Rodas Cárdenas

**UNIVERSIDAD CES-UNIVERSIDAD EL ROSARIO  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DERECHO  
GERENCIA DE MERCADEO  
MEDELLIN-ANTIOQUIA  
2012**

**Plan de Mercadeo**  
Arrendamientos Panorama

Diana Marcela Rodas Cárdenas

**Plan de Mercadeo para optar por el título de Especialista en Gerencia de  
Mercadeo**

**ASESOR  
ANDRES OCHOA**

**UNIVERSIDAD CES-UNIVERSIDAD EL ROSARIO  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DERECHO  
GERENCIA DE MERCADEO  
MEDELLIN-ANTIOQUIA  
2012**

## CONTENIDO

	Pág.
1. JUSTIFICACIÓN	5
2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	6
2.1 RECURSO HUMANO	6
2.2 DEFINICIÓN DE PRODUCTOS.	7
2.2.1 Arrendamientos	7
2.2.2 Venta	11
2.2.3 Avalúos	12
2.2.4 Hipotecas	13
2.2.5 Tramites de desengoble	14
2.2.6 Asesorías en general sobre inmuebles	14
2.3 MEDIOS DE CONTACTO	14
3. PÚBLICO ARRENDAMIENTOS PANORAMA	15
3.1 Propietarios	15
3.2 Inquilinos	16
4. ANÁLISIS DE COMPETENCIA	18
4.1 Arrendamientos Ayúra	19
4.2 Arrendamientos Envigado	20
4.3 Arrendamientos del Sur	22
4.4 Arrendamientos el Dandy	23

4.5 Arrendamientos Santa María	25
4.6 Arrendamientos El Castillo	26
4.7 Arrendamientos la 99	27
4.8 Promo bienes	30
4.9 Arrendamientos Nutibara	31
5. ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	33
5.1 A propietarios	33
5.2 A nuevos inquilinos	34
5.3 Estrategia digital	36
5.4 Material de apoyo para los asesores	37
5.5 Catálogo inmuebles	37
6. PRESUPUESTO GENERAL	38
BIBLIOGRAFÍA	39
ANEXOS	39

## 1. JUSTIFICACIÓN

Un plan de mercadeo o marketing es un documento escrito que detalla las acciones necesarias para alcanzar un objetivo específico de mercado. Puede ser para un bien o servicio, una marca o una gama de producto nuevo o que ya exista.

Es por esto que surge la necesidad de realizar dicho plan para una empresa familiar, que se está posicionando en el sector inmobiliario, haciendo énfasis de arriendos, ventas y avalúos de propiedad raíz ARRENDAMIENTOS PANORAMA; el cual servirá para diferenciarse en el mercado de las agencias de arrendamientos en Medellín y Municipios cercanos, diversificar en lo posible su portafolio de servicios, mejorar su ingreso con la consecución de nuevos propietarios, darle una nueva visión e imprimirle más dinámica y sentido de pertenencia a sus equipos de trabajo, también como requisito para cumplir con el programa de materias de la especialización en Gerencia de Mercadeo del convenio CES - Universidad del Rosario a la que estoy aplicando.

Es así como este plan se convierte en una excelente herramienta para desarrollar mis objetivos académicos como también para impulsar una nueva etapa de mejoramiento y excelencia en la empresa familiar.

## 2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO



**Imagen #1:** Logo Arrendamientos Panorama  
**Fuente:** Propia

Arrendamientos Panorama es una empresa dedicada esencialmente al arrendamiento, compra venta, avalúos, hipotecas, tramites de desengoble y asesorías sobre inmuebles, es reconocida por estar en varios sectores del área Metropolitana con oficinas establecidas en Itagüí, Belén Parque, Laureles, Sector Los colores, Sector San Juan con la 70 y Barrio Manrique.

Las Agencias son independientes en su administración pero los procesos son estandarizados y la prestación de sus servicios es complementaria entre ellas.

### 2.1 RECURSO HUMANO:

- **Administrador:** En cada sede hay un administrador o gerente que se encarga de tomar las decisiones de cada oficina, orientando a sus empleados y analizando el desarrollo de la empresa, solo dos cedes tiene junta de socios.
- **Asesores:** Estas personas son los encargados de la atención y asesoría en el mostrador y vía telefónica, orientando a las personas sin importar si son propietarios, inquilinos o posibles clientes.

Les corresponde además labores operativas tales como elaboración de la correspondencia y/o avisos de vencimientos y aumentos en el canon de arrendamiento además del archivo general en la oficina.

- **Promotores:** Son los funcionarios considerados “pilares” dentro de la empresa, empleados de difícil consecución que deben destacarse por su vocación de vendedores externos ya que se encargan de la captación de propiedades (objetivo final), realización de inventarios y seguimiento a arreglos de las propiedades.
- **Mensajero, cobrador:** Quien se encarga de gestiones y vueltas en bancos y entregar correspondencia.
- **Asesor Administrativo:** Persona encargada de recaudo y pagos (manejo de efectivo), liquidación de servicios públicos, generación de informes contables, administrativos y oficiales, encargada de pagos fiscales, liquidación de nómina.

## **2. 2 DEFINICIÓN DE PRODUCTOS.**

### **2.2.1 Arrendamientos**

Se presta el servicio de arrendamiento de casas, apartamentos, locales y bodegas, propiedades que son de terceros, cumpliendo la función de administradores por encargo, figura reconocida legalmente dentro del Código de Comercio.

La relación legal con los propietarios se oficializa mediante la firma de un documento “Contrato de Administración”, vinculante para ambos firmantes y que contempla tanto derechos como obligaciones, que le garantiza el pago del canon de arrendamiento el día que se cumple el contrato independiente del cumplimiento que refleje el arrendatario, el pago se hace mediante transferencia electrónica, consignación en entidades bancarias o pago en efectivo según sea las instrucciones del propietario.

Así mismo se garantiza la restitución del inmueble mínimamente en el mismo estado que se entregó para su administración prestando servicios adicionales como la cancelación de expensas como administraciones, cuotas crediticias, e impuestos prediales.

Mientras el inmueble esté desocupado pero consignado en las Agencias, este será promocionado con afiche en el inmueble, fichas por oficinas, en la página de internet y en casos especiales avisos en prensa local.

Cuando una propiedad es consignada y por ende son entregadas las llaves a la Agencia, se especifican la dirección exacta, detallando las comodidades y servicios con que cuenta el inmueble y su entorno (si es en unidad o conjunto residencial) en la tarjeta de propiedades.

En el momento que alguien esté interesado en el inmueble se le facilitan las llaves dejando un documento y registro de teléfono donde se pueda localizar la persona, en oportunidades (de acuerdo a las calidades del inmueble) se debe coordinar cita para que un funcionario de la Agencia enseñe la propiedad.

Con los arrendatarios, para tomar una propiedad en arriendo se deben cumplir generalmente con los siguientes requisitos:

- Un solicitante con carta laboral con ingresos mínimamente dos veces superior al valor del arrendamiento
- Un codeudor con propiedad raíz preferiblemente ubicada en zona urbana, presentando certificado de libertad y tradición actualizado con una antigüedad no superior a 30 días, en la cual se verifica que la propiedad no tenga ninguna limitación a su comercialización tales como afectaciones a vivienda familiar, patrimonio familiar o embargos, éste documento también lo puede expedir la oficina mediante el servicio de internet, cancelando su valor el solicitante.
- Un segundo codeudor con la misma capacidad de pago del tomador.

Los tres citados no deben presentar reportes negativos en Pro crédito o centrales de riesgo, no tener procesos ejecutivos radicados en los Juzgados de Medellín o Itagüí.

En su trámite interno la Agencia verifica todos los documentos presentados que sustentan la solicitud, confirmando no solo la parte laboral y patrimonial, sino también las referencias comerciales y personales de cada uno de ellos; si esta es aprobada, su estudio tiene un valor según el canon de arrendamiento así:

Canon hasta \$500.000 tiene un costo de \$30.000

De \$501.000 a \$700.000 tiene un costo de \$40.000

De \$701.000 a \$1.000.000 tiene un costo de \$50.000

Y de \$1.000.001 en adelante tiene un costo del 5% sobre el valor del canon de arrendamiento.

Sin embargo, los administradores tienen la capacidad de acuerdo a su criterio de aprobar solicitudes que presenten unas características o condiciones diferentes, a lo detallado.

El tiempo estimado para el estudio y aprobación de la solicitud es en promedio de 12 horas, en caso de su aceptación, se procede a elaborar el contrato, cuya minuta está aprobada por la Secretaría de Gobierno Municipal, en el mismo se contemplan las cláusulas que regirán dicho contrato, este debe ser oficializado mediante firma ante notario por todos los arrendatarios, surtido este trámite deben cancelar en la oficina en la que se celebró el contrato los siguientes conceptos

- Valor del canon pactado, cancelación anticipada
- 20% sobre este valor pertenece a la comisión cobrada por la agencia como servicio de consecución de la vivienda
- Cancelar el valor del estudio de la solicitud y papelería (de acuerdo antes citada).

Se anexa una carta detallando algunas consideraciones a tener tanto al momento del arriendo como al de la entrega de la propiedad, tales como

seguridad, pagos de servicios públicos, observación a los reglamentos de propiedad, manejo de mascotas, aseo etc.

A partir de ésta fecha, el valor a cancelar mensualmente será únicamente el del canon pactado.

El contrato empieza a regir en el momento que se le haga entrega de las llaves del inmueble, firmando acta de recibido, número de llaves y compromiso de atender cita para hacer el inventario.

El inventario inicial, que se hace con cita previa, se realiza cuando el inmueble ya esté ocupado a fin de verificar junto con el arrendatario, que los servicios públicos básicos estén instalados, detectar daños, faltantes o reparaciones necesarias.

Si es del caso, al propietario se le informa de las observaciones que resulten del inventario, para que él asuma lo correspondiente, a fin de entregar el inmueble en condiciones legales, dignas y funcionales.

El arrendatario debe presentar en la oficina, los 2 primeros recibos de los servicios públicos con el fin de liquidar los valores a su cargo, ya que estas se generan por periodos vencidos.

Paralelamente se elabora el contrato de mandato o administración (antes citado) el cual cobija la relación entre el propietario y la agencia de arrendamientos.

Al propietario se le cancela anticipadamente el valor del arrendamiento pactado menos el 10% que equivale a la comisión por administración que cobra la agencia de arrendamientos, menos el 16% correspondiente a el valor del IVA sobre la comisión, así mismo se le entregará el reporte de los daños o faltantes presentados en el inmueble, que sean de su responsabilidad.

A los 3 meses de cumplida la fecha en la que se celebró el contrato se debe oficiar al arrendatario sobre si continuará ocupando el inmueble luego de la primera prorroga o sea 6 meses iniciales o si hará entrega del mismo (cumplimiento de la ley 820).

La manera de buscar y afiliar nuevos propietarios y por ende nuevos inmuebles, funciona inicialmente con el vos a vos entre ellos, y nos apoyamos con un promotor encargado de captar nuevos clientes, presentando la oficina a quienes no la conocen, a referidos, tratando de localizarlos donde se observe una propiedad desocupada o donde se vea una nueva construcción o proyecto, ampliando el área de cobertura, contactando a vigilantes y/o administradores de conjuntos residenciales, resaltando ante ellos las fortalezas de la empresa, que son la puntualidad en el pago que se realiza el mismo día del vencimiento del contrato, lo que en otras agencias generalmente se hace a los 5 días, la atención en el punto de las oficinas, el cubrimiento en diferentes zonas de la ciudad, el complemento con responsabilidad y seriedad para responder por daños y servicios públicos.

Se prestan servicios adicionales que son plus como pago de administraciones, pago de impuesto predial, asesoramiento y consecución de trabajadores para arreglos en los inmuebles, también se les asesora en fijar el valor del arrendamiento para que asignar un canon adecuado.

### **2.2.2 Venta**

La Agencia de arrendamiento presta el servicio de intermediación para compra y/o venta de inmuebles de acuerdo a lo solicitado por cada cliente individual.

### *Propietario*

Por función directa o captación por parte de funcionario de la oficina, localizamos propietarios que tengan en venta sus inmuebles ofreciéndole los servicios de la Agencia con fin de promocionar y gestionar un posible negocio.

### *Comprador*

Generalmente este público se presenta en las oficinas donde de acuerdo a su necesidad y capacidad económica se les presentan las diferentes opciones que se tenga en carpeta, efectuando la gestión de acompañarlos a ver las propiedades.

En ambos casos se debe hacer un seguimiento continuo al fin de lograr el cierre del negocio ya que se presentan la dificultad del negocio directo luego de conocerse el comprador y propietario.

En caso que se logre la aceptación entre ambos, la agencia se apersona del negocio, iniciando todos pasos para lograr una venta real con la entrega del inmueble, es el caso de la consecución, revisión y análisis de los certificados de libertad, gestión ante notaria para adelantar una compraventa inicial o escritura de venta final, gestiones ante oficinas de registro y catastro.

Comercialmente está establecida una comisión equivalente del 3% sobre el valor real de la venta.

### **2.2.3 Avalúos**

Una persona debidamente capacitada con registro ante la Lonja de Propiedad Raíz es quien atiende las solicitudes de Avalúos que presenten clientes de la oficina o terceros.

Este servicio se presta atendiendo los requerimientos exigidos por la lonja tales como visita ocular al inmueble, estudio documentos de titulación, verificación de linderos, e informes recientes sobre la zona e inmuebles a avaluar, se debe presentar registro fotográfico del mismo.

La tarifa de avalúo está por rangos de valores equivalente aproximadamente al 1% de la tarifa.

#### **2.2.4 Hipotecas**

Este es un servicio que presta la Agencia obrando solo como intermediario bajo la siguiente figura.

Personas capitalistas que tienen disponibilidad económica, ofrecen el dinero para prestar a interés a personas naturales garantizando dichos préstamos con hipotecas generalmente de primer grado en cuantía indeterminada sobre inmuebles previamente visitados, avaluados y verificados.

Son sujetos de éstos créditos, personas que se acercan a la oficina en busca de capital ofreciendo sus propiedades como garantías.

En estos casos la Agencia asesora a ambos participantes hasta el momento de registrar la hipoteca cobrando entonces por una sola vez, el mismo porcentaje de interés pactado en el negocio, sin intervenir en los pagos de intereses o de capital posterior.

### **2.2.5 Tramites de desengoble**

Este servicio se presta a solicitud de personas interesadas en individualizar propiedades que no cuentan con reglamento de propiedad horizontal y que sean de más de 2 unidades de vivienda o de locales, para prestar este servicio, es necesario contar con los documentos que exigen las administraciones municipales tales como:

Permisos

Usos de suelo

Planos arquitectónicos

Planos eléctricos

Topes, Etc

El costo de este servicio está dado por el nivel de desenglobes que se solicite, siendo el promedio por cada matricula inmobiliaria que se asigne un valor de \$600.000

### **2.2.6 Asesorías en general sobre inmuebles**

Se presentan esporádicamente en asesorías a personas interesadas en procesos de restituciones de inmuebles, manejo y administración de inmuebles en unidades cerradas, litigios de vecindad.

## **2.3 MEDIOS DE CONTACTO**

Se cuenta con una línea única con la que se puede comunicar con cualquier oficina que es la 4481660 y cada oficina tiene un teléfono fijo en la que se puede comunicar.

Arrendamientos Panorama Itagui 376 7676, Belén 347 1214, Colores 422 2299, Marique 516 6060, Laureles 412 7506, San Juan 412 5525.

Y se cuenta con la página web en la que se ven las propiedades para venta y arriendo, formularios de arrendamiento persona natural o jurídica.



Imagen #2: Página Arrendamientos Panorama  
Fuente: <http://www.arrendamientospanorama.com>



Imagen #3: Página Arrendamientos Panorama  
Fuente: [http://www.arrendamientospanorama.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2&Itemid=5](http://www.arrendamientospanorama.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=5)

### **3. PÚBLICO ARRENDAMIENTOS PANORAMA**

#### **3.1 PROPIETARIOS**

Los propietarios son adultos, generalmente personas de más de 40 años, que tienen propiedades a su nombre o de familiares o amigos cercanos a los que les administren propiedades y desean obtener ingresos por medio del arrendamiento de sus inmuebles.

Establecemos que lo más importante para la gran mayoría de ellos es que sus propiedades tengan continuidad en los contratos.

Como esto hace parte de sus ingresos mensuales son puntuales con la reclamación del pago, generalmente lo hacen en las oficinas y en efectivo.

Cuando tienen más de una propiedad, lo ideal sería que una sola agencia los administre, porque se pueden unificar pagos, de acuerdo a la necesidad de cada persona, un solo contacto y más confianza.

Pero cuando una de sus propiedades lleva desocupada y tarda más de 1 mes en arrendarse, buscan soluciones y la ofertan en otras agencias, esperando que su liquidez vuelva pronto.

Lo más importante entre los propietarios es el vos a vos, saber que una agencia es responsable, cumplida, que estudian oportuna y fielmente las solicitudes para quienes van a ocupar sus propiedades, la referencia de las agencias en los barrios tradicionales es la primer manera de atraer nuevos propietarios.

Una de las razones principales por las cuales los propietarios buscan las agencias de arrendamiento es para no tener un contacto directo con el inquilino, no tener que preocuparse por el cobro, por los daños a las propiedades y pago de servicios públicos.

La promesa de la agencia es el pago oportuno de la renta el día del vencimiento, aunque el inquilino no haya efectuado el pago, y al terminar el contrato quedar a paz y salvo con los servicios públicos.

### **3.2 Inquilinos**

En Colombia aproximadamente 15 millones de colombianos ocupan su vivienda bajo la figura del arrendamiento, pues la economía no da para tener vivienda propia, así que la mayoría de familias, nuevas familias o individuos que son empleados y dependen de la estabilidad laboral, recurren al alquiler de vivienda.

Para decidir el lugar donde vivir, las personas tienen en cuenta varios factores, uno de los principales es el presupuesto asignado para el arrendamiento, que según estudios de economía debe ser máximo del 30% de los ingresos familiares, el estrato de la propiedad, necesario, para hacer un cálculo de servicios públicos, la ubicación geográfica en la ciudad, la movilidad, transporte, cercanía a la ubicación requerida por su trabajo o estudio de los hijos, cercanía a familiares, todo lo anterior genera la necesidad de recurrir a las agencias de arrendamientos ubicadas en el sector elegido e iniciar la búsqueda de una propiedad.

Pero encontrar una casa no es nada fácil, pues debe cumplir los requisitos que como persona se espera que se cumpla, no debe quitar mucho tiempo, pues hay trabajos poco flexibles para los permisos, o si dan 1 permiso no dan 2, así que debe ser ágil, la información suministrada por primera vez, debe ser clara y suficiente para desear visitarla, es en la visita donde se encuentra el porcentaje mas alto sino es el 99% de la decisión de alquiler.

Cuando el lugar esté elegido, todas las personas desean que los papeles que se necesitan para tomar el inmueble sean ser fáciles de conseguir, que no haya que hacer mucho papeleo y que la agencia se acomode en cierta manera a los papeles que tienen, que sea flexible y que los escuchen para brindarles opciones de poder tomar el inmueble.

Tomar la decisión puede ser un poco demorado y exige ver varias opciones de vivienda, por esto muchas veces se recurre a otras personas de su familia, casa o amigos que haga un primer filtro, haciendo el “recorrido por las agencias del sector”, buscando viviendas con las comodidades requeridas, a las seleccionadas se les hace una primera visita y si les gusta se hace cita con los interesados para verla, así se optimiza el tiempo de quienes trabajan.

Las mujeres generalmente son las que buscan la propiedad, los hombres cuando la visitan es para dar el visto bueno o declinar la idea, ellos miran espacio, ubicación, seguridad, las mujeres ven detalles tales como closet, cocina, baños y acabados.

Los inquilinos que ya hacen parte de la agencia que declaren no seguir en una propiedad, si su manejo crediticio ha sido correcto se busca reacomodarlo en las propiedades que se tengan en la agencia, si es por cambio de sector, se le a con la agencia Panorama más cercana, a encontrar la propiedad mas adecuada para ellos, con ayuda de los promotores.

#### **4. ANÁLISIS DE COMPETENCIA**

Hace aproximadamente 12 o 15 años, el negocio de la intermediación en los arrendamientos era un negocio muy exclusivo de tres o cuatro agencias, sin embargo hoy en día es uno de los negocios que más se ha pluralizado, viendo común que los funcionarios de las agencias bien establecidas, luego de un

tiempo de aprendizaje vayan fundando su propias empresas y así sucesivamente, sin embargo, por la complejidad del negocio en su madurez y la fortaleza financiera que se necesita no son muchas las que perduran en el tiempo y cumplen las funciones sociales y legales requeridas.

Las agencias de arrendamiento son comunes en todas las áreas de Medellín, se estudiaron las competencias directas según los sectores que está presente Arrendamientos Panorama.

#### **4.1 Arrendamientos Ayúra:**

Se encuentra ubicada en Envigado y esta es la descripción de sus productos y servicios.

El proceso con los arrendatarios se realiza una vista de valoración de un asesor al inmueble

- Llenar formulario de consignación del inmueble.

Cuando el inmueble esté listo para el arriendo se deben presentar los siguientes documentos:

- Fotocopia del recibo del último predial, factura de los servicios públicos pagos del último mes, (si es el caso) último recibo de pago de la administración de la unidad residencial.
- Copia de la cedula.

Tienen una promesa de cancelar oportunamente el canon de arrendamiento pague o no el arrendatario y cobran el **20%** de administración.

Para el arrendador tienen respuesta inmediata al estudio de la solicitud (ocho horas después de ser radicada).

Elaboran los contratos de arrendamiento ajustados a la normatividad legal vigente.

Realizan toma fotográfica al propietario, arrendatario y coarrendatarios. Dan las referencias comerciales a arrendatarios y propietarios con la toma fotográfica para evitar futuros fraudes.

Tienen registro fotográfico del inmueble y lo publican en la página web [www.arrendamientosayura.com](http://www.arrendamientosayura.com), portales de búsqueda de inmuebles y publicación en periódicos.

Cuentan con la asesoría de la consecución de créditos hipotecarios.

Asesoran en la elaboración de promesas de compraventa y escrituras.

#### **4.2 Arrendamientos Envigado.**



**Imagen #4:** Logo Arrendamientos Envigado  
**Fuente:** <http://www.arrendamientosenvigadosa.com/>

Valoración de un asesor para el valor del canon, el propietario debe llenar el formulario de consignación del inmueble.

Cuando el inmueble esté listo para el arriendo se deben presentar los siguientes documentos:

- Fotocopia del recibo del último predial, factura de los servicios públicos pagos del último mes, (si es el caso) último recibo de pago de la administración de la unidad residencial.
- Copia de la cedula.

Mientras el inmueble este en consignación, o durante la vigencia del contrato tienen estas promesas:

- Promoción del inmueble en la página web [www.arrendamientosenvigadosa.com](http://www.arrendamientosenvigadosa.com) y en prensa local (periódico El Colombiano)

- Promoción por parte de personal capacitado y entrenado. (Asesores)
- Garantía de pago, pagué o no el cliente dentro de los 5 días hábiles a la fecha del contrato.
- Reparaciones y mantenimiento descontables del arriendo, siempre y cuando el dueño autorice las reparaciones.
- Pago de servicios públicos, impuestos y cuotas de administración descontables del arriendo, siempre y cuando el dueño del inmueble autorice el cargo a la cuenta.
- Asesoría jurídica, en cobro y recuperación de cartera.

***Para los arrendatarios***

El solicitante debe laborar en una empresa y que su sueldo duplique el canon de arrendamiento y debe adjuntar:

- Certificado laboral o certificado de existencia y representación legal actualizado a la fecha, si es persona jurídica.
- Presentar los últimos tres recibos de pago de arrendamientos.
- Fotocopia de la cédula. Un deudor solidario con propiedad raíz:  
Debe presentar certificado de libertad libre de patrimonio y afectación a vivienda, y si labora el certificado laboral y adjuntar:

- Original de última cuenta de servicios cancelada.
- Fotocopia de la cédula.

Un deudor solidario con empleo estable que debe llevar laborando más de seis meses, sueldo superior al doble del canon de arrendamiento, debe presentar el certificado laboral, adjuntando

- Fotocopia de la cédula.
- Si tiene vehículo adjuntar la copia de la matricula

## La página web

Tiene la explicación de los servicios, búsqueda avanzada de propiedades, consignación de propiedades vía web, descarga de formularios



Imagen #5: Página web Arrendamientos Envigado  
Fuente: <http://www.arrendamientosenvigadosa.com/>

## 4.3 Arrendamientos del Sur



Imagen #6: Logo Arrendamientos DELSUR  
Fuente: <http://www.delsurbienesraices.com/>

acen la valoración de un asesor y el propietario debe llenar el formulario de consignación del inmueble.

Cuando el inmueble esté listo para el arriendo se deben presentar los siguientes documentos:

-Fotocopia del recibo del último predial, factura de los servicios públicos pagos del último mes, (si es el caso) último recibo de pago de la administración de la unidad residencial y copia de la cedula.

Una vez arrendado el inmueble, el propietario podrá optar, mediante contrato de mandato, conceder a la empresa inmobiliaria un contrato de administración. En este evento, la empresa responde por cánones de arrendamiento, cargos de servicios públicos y costos de procesos de restitución de inmueble por mora en el pago. Igualmente vela por la conservación del inmueble haciendo un riguroso inventario tanto al entregarlo como al recibirlo; además, contrata - previa consulta con el propietario- las reparaciones que se requieran.

#### 4.4 Arrendamientos el Dandy.



**Imagen #7:** Logo Arrendamientos El Dandy

**Fuente:** <http://www.arrendamientoseldandy.com/v2/>

#### Requisitos para consignar un inmueble en arrendamiento

- Formato F-RP-05 información general del inmueble y propietario (Completamente diligenciado y firmado).
- Llaves del inmueble.
- Fotocopia de la cédula del Propietario o en su defecto del Encargado.
- Fotocopia de la factura del Impuesto Predial del inmueble.
- Fotocopia de la última factura de Servicios públicos (cancelada).
- Firma del Contrato de mandato (administración del Inmueble).
- Fotocopia del RUT (aplica solo para los locales comerciales).

Al entregar una propiedad para la administración los propietarios tienen estos beneficios:

- Celebración de contrato por escrito de la administración del inmueble.
- Promoción del inmueble para agilizar la ocupación.
- Selección rigurosa de los futuros ocupantes.
- Cancelación adelantada de los arriendos paguen o no los arrendatarios.

- Mediante autorización de la persona encargada o el dueño en su defecto se pueden consignar él, valor del arrendamiento en una cuenta bancaria autorizada.
- Mediante autorización de la persona encargada o el dueño en su defecto pueden pagar los servicios públicos.
- Responden por los daños hechos a los inmuebles durante el periodo del contrato de arrendamiento.
- Es de ellos la responsabilidad y los costos por demandas de restitución de inmuebles cuya causa sea establecida en la ley 820 de 2003 art 22 Nral 1 a 6.
- Previo consentimiento cancelan el impuesto predial.
- Asistencia profesional en el avalúo del inmueble.
- Asistencia jurídica en derecho inmobiliario.

## Página web



**Imagen #8:** Página web Arrendamientos El Dandy  
**Fuente:** <http://www.arrendamientoseldandy.com/v2/>

La página web, tiene información corporativa, explican ampliamente los servicios, promocionan las propiedades, tienen un buscador de propiedades para arriendo, las propiedades las identifican con códigos.





Imagen #10: Página web Arrendamientos Santa María  
Fuente: <http://www.arrendamientosantamaria.com/>

En su página web, tienen la promoción de los bienes en venta y alquiler, motor de búsqueda, descarga de documentos

Consignación de propiedades en línea

Trabajan con póliza del libertador.

#### 4.6 Arrendamientos El Castillo.



Imagen #10: Logo Arrendamientos El Castillo  
Fuente: <http://www.arrendamientoselcastillo.co/>

Requisitos para consignar un inmueble en arrendamiento

- Formulario de consignación del inmueble.
- Visita para valoración de la información y del inmueble por parte de un asesor
- Fotocopia de la cédula del Propietario.
- Fotocopia de la factura del Impuesto Predial del inmueble.
- Fotocopia de la última factura de Servicios públicos (cancelada).



No devuelven ningún documento anexo a la solicitud, se debe cancelar el valor del estudio de acuerdo al monto del canon y a la tabla de valores de estudio, consignando en una cuenta de ahorros de Davivienda en cualquier oficina DAVIVIENDA (sujetos a cambios sin previo aviso) la respuesta de la aprobación la hacen 23 horas después y se puede consultar su resultado por medio de la página web.

Para el propietario se tienen estas promesas

#### 1. Puntualidad en el pago de arrendamientos:

La inmobiliaria será responsable del pago del canon de arrendamiento mensual, aun en el caso de que incurran en mora los arrendatarios y hasta el día en que el inmueble se encuentre física y materialmente ocupado por estos.

#### 2. Servicios Públicos

La inmobiliaria cuenta con dos opciones en la cobertura de los Servicios Públicos que le ofrece al propietario a saber:

Serviguro: todo propietario que esté afiliado al seguro "Serviguros", tiene una cobertura para servicios de agua, luz y teléfono, hasta por un millón de pesos m/l (\$1.000.000), los cuales tendrán un desembolso inmediato en caso del no pago por parte del inquilino. Esta opción tiene un costo de \$2500 m/l descontados mensualmente de su canon de arrendamiento.

Cobro jurídico: Si el arrendatario desocupa el inmueble y queda debiendo dineros por Servicios Públicos. La administradora remitirá el caso del abogado de la oficina, quien comenzará un proceso jurídico para la recuperación del dinero correspondiente, esta opción no tiene ningún valor.

#### 3. Inventario

El inmueble se recibe y se entrega inventariado, esto garantiza el buen mantenimiento de la propiedad.

#### 4. Seguros Comerciales

Cuentan con el respaldo de SEGUROS COMERCIALES BOLIVAR S.A a través de una póliza que garantiza el cumplimiento del contrato de arrendamiento y con INVESTIGACIONES Y COBRANZA EL LIBERTADOR S.A. compañía que se encarga de la selección de los arrendatarios, basados en un completo análisis de documentos, referencia, consultas a centrales de riesgos, adicionalmente poseen la única y más completa base de datos del inquilinos en el país.

#### 5. Periodo mensual

La Administradora tendrá 5 días hábiles de cada periodo mensual para pagarle a los propietarios o consignar en sus cuentas, según las instrucciones recibidas por parte del propietario.

#### 6. Mora

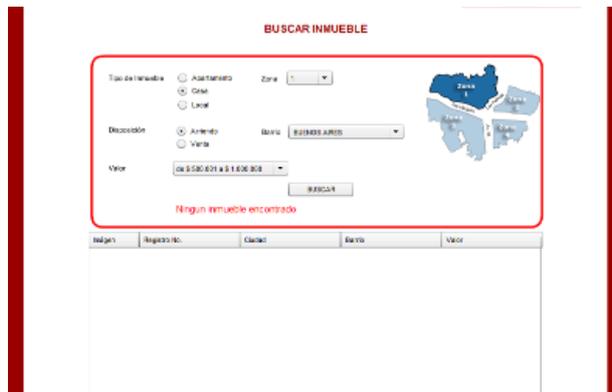
En caso de lanzamiento por mora en pago de arrendamiento, la inmobiliaria se compromete a pagar los honorarios y gastos a los abogados.

#### 6. Reparaciones

La inmobiliaria no responderá por cuotas de sostenimiento y administración en caso de unidades cerradas y uso normal y la acción del tiempo.

Cuando el inmueble sea consignado a la oficina y ocupado por un inquilino y este presente daños, será responsabilidad del propietario hacer las reparaciones correspondientes en un término de tres días, de no ser así, la INMOBILIARIA hará los arreglos necesarios y descontará al PROPIETARIO el valor total en los primeros pagos del canon.

En su página web tienen un buen recurso, pero no esta funcionando y es un buscador de propiedades por Zonas.



**Imagen #13:** Página web Arrendamientos La 99  
**Fuente:** <http://www.arrendamientosla99.com/>

#### 4.8 Promo bienes

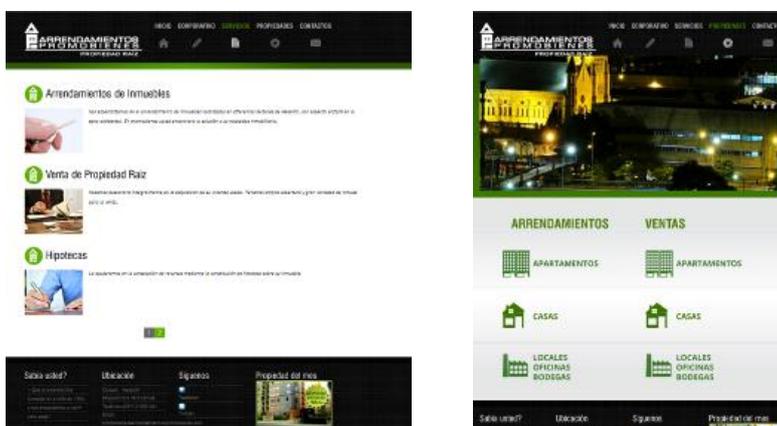


**Imagen #14:** Logo Arrendamientos PromoBienes  
**Fuente:** [www.arrendamientospromobienes.com/](http://www.arrendamientospromobienes.com/)

El valor de la administración cobrada al propietario es del 10% más iva, pagan máximo al 5 día luego del vencimiento del mes, hacen inventario escrito, responden por daños y servicios públicos, antes de irse el inquilino le pide cuenta de luz paga y abono para la próxima cuenta.

Para arrendar se piden los mismos papeles que ya se ha mencionado.

Su página web está actualizada recientemente, es pesada de cargar, pero tiene todos los servicios y una galería de fotos con info de apartamentos a alquilar y vender.



**Imagen #15:** Página web PromoBienes  
**Fuente:** [www.arrendamientospromobienes.com/](http://www.arrendamientospromobienes.com/)

#### 4.9 Arrendamientos Nutibara



**Imagen #16:** Logo Arrendamientos Nutibara  
**Fuente:** <http://www.arrendamientosnutibara.com.co/>

Siendo una de las Agencias más antiguas que están vigentes en el mercado, Arrendamientos Nutibara, promulga exclusividad de la propiedad, por eso se concentran en la promoción única de las propiedades, comunicando que encargar al mismo tiempo a varias empresas la propiedad suele traducirse en una atención deficiente para el cliente y que distintos avisos en las ventanas del inmueble con frecuencia inspira desconfianza a los interesados.

Tienen una red con Arrendamientos Santa Fe (San Juan) y Arrendamientos Monserrate (La América) forman el famoso triangulo multiplicando por tres las posibilidades de arrendar las propiedades, están en todo Medellín.

Conocen en detalle el mercado de los arrendamientos en la ciudad y toda el área metropolitana, tienen amplia experiencia en la administración de apartamentos, casas, locales comerciales, bodegas, oficinas, parqueaderos, etc. El equipo humano con el que cuentan orientan sobre el precio más conveniente y asesoría para hacer aun más atractiva las propiedades.

Tienen una buena base de datos en el sistema de los inquilinos que han pasado por las agencias.

En publicidad la agencia tiene una página diaria especializada en el periódico el mundo, publicidad en los clasificados del periódico El Colombiano, página web y otros medios escritos (Revistas, folletos, volantes)

Enseñan personalmente las propiedades tantas veces como sea necesario hasta que el inmueble sea arrendado; recogen las cuentas de servicios públicos, y similares.

Estudian y definen en un día las solicitudes de arrendamiento que se presenten para las propiedades

Adicionalmente, consignan la renta de su propiedad en el banco o en la corporación de ahorro y vivienda que se indique, realizan el pago de las cuotas de administración que deba cancelar en su copropiedad, hacen los abonos mensuales a las deudas con cualquier corporación, entidad financiera o establecimiento comercial.

Tramitan los pagos de impuesto predial, contribución de valorización u otros que considere convenientes o necesarios.

Dirigen las reparaciones o reformas que los inmuebles requieran, contando con la debida autorización.

Su página web es en html, complicado de actualizar, pero es completa, fácil de navegar

Barrio	Precio	Sector	Municipio	Características
FLORESTA	120.000.000	OCCIDENTE	MEDELLIN	160m <sup>2</sup> 3alcobas asien corredor Cocina Semi Integral 2baños zona segura 20 años Calefacción 3 closets SALUDABLE
PLARICA	510.000.000	NOROCCIDENTE	MEDELLIN	Med. Casada 60m <sup>2</sup> 3alcobas vestidor asien corredor Cocina Semi Integral Parqueadero 10 años zona segura 20 años 20 años Calefacción profusa Aire acondicionado chof. Suelo mármol, cerámica y mármol de granito
SAN MIGUEL	320.000.000	ORIENTE	MEDELLIN	670m <sup>2</sup> 3alcobas alacofa asien sala comedor Cocina Semi Integral Garage 4x4. 1baños 2 baños 2 baños baño Alacofa (Piscina) 10 años 10 años 10 años
SAIPA ROMICA	510.000.000	OCCIDENTE	MEDELLIN	Med. Casada 60m <sup>2</sup> 3alcobas vestidor asien corredor Cocina Semi Integral Parqueadero zona segura 20 años 20 años Calefacción 3 closets 10 años 10 años 10 años 10 años 10 años

Imagen #17: Página web Arrendamientos Nutibara  
Fuente: <http://www.arrendamientosnutibara.com.co/>

## 5. ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

### 5.1 A propietarios

#### Objetivos:

- Captar nuevas propiedades en la agencia.
- Incentivar a nuestros propietarios a referenciar nuevos propietarios.

#### Plan de fidelización

A los propietarios de Arrendamientos Panorama que estén activos con mínimo una propiedad registrada y que esté alquilada, se presentará el siguiente plan de fidelización.

#### Referidos

El código de propietario con el cual se identifica en la agencia, nos servirá para para que sus referidos lo nombren.

Cuando un nuevo propietario llegue a la agencia e inscriba su propiedad, podrá dar el código de propietario o el nombre quien lo llevó y lo refirió.

A este propietario se le pegará un sticker en la tarjeta de Propietarios Panorama.



Al completar 6 stickers se le regalará un set de 4 vasos.



**Imagen #18:** Referencia Vasos

**Fuente:** <http://www.exito.com/products/0001185211069374/VASO-AMADEUS-BEBIDAS-CAN-X-3-L?cid=&page=>



Y Si 3 de las 6 propiedades se arriendan en 2 meses luego de completar la tarjeta, se ganará inmediatamente una vajilla de 4 puestos.

**Imagen #19:** Referencia Vajilla

**Fuente:** <http://www.exito.com/products/0000344812321371/VAJILLA-CARIBE-BLANCO-4-16?cid=&page=>

Este plan será por un semestre, se evaluarán los resultados, si el incremento de propiedades matriculadas y arrendadas aumenta en de un 4 a 6%, se realizará en el siguiente semestre con otros premios.

## Condiciones y restricciones

\*Las propiedades que se registren como nuevas, no podrían haber estado registradas en la agencia.

\*Las propiedades deben ser de un canon de arrendamiento mínimo de \$350.000.

\*Cada propietario podrá referir cuantos clientes o propiedades nuevas desee.

\*Está sujeto a inventarios

## 5.2 A nuevos inquilinos

### Objetivos:

- Tener diferenciales en el momento de arrendar una nueva propiedad.

Arrendamientos Panorama tendrá un equipo de personas confiables y calificadas, para prestar servicios adicionales necesarios para el momento de estrenar nueva vivienda

Serán en las áreas de transporte, mudanza y decoración.

### **Transporte y mudanzas**

1. Se tendrá una flota de taxis (6 taxis) disponibles para acompañarlos en el recorrido de búsqueda de su nuevo apartamento, trasteos simples o vueltas en la notaría, el cliente solo pagará lo que el taxímetro marque, no tendrá ningún recargo adicional.

Condiciones:

\*Se debe separar la hora y día, 4 horas antes mínimamente, para verificar disponibilidad

\*En caso de cancelar el servicio tendrá un recargo de la carrera mínima legal vigente

2. Se tendrá alianza con una flota de camiones y personas calificadas para las mudanzas, estos servicios se podrán adquirir y negociar con la flota directamente, la agencia simplemente recomendará.

### **Decoración**

1. La primera opción es un equipo de soporte de mudanza, son 2 personas que ayudan a ubicar cuadros, espejos, colgar adornos y cortinas, armar camas y ubicar muebles, armar muebles modulares, es

una ayuda que nunca sobra y muchas personas la necesitan, estas personas llevarán herramientas que son necesarias para el tipo de trabajos a realizar.

2. Es un equipo mas capacitado en decoración de interiores, podrá prestar los servicios y de asesoría y decoración del hogar.

Estos servicios son adicionales y la negociación se deberá hacer con cada empresa, la agencia será quien recomienda las empresas.

Se podrá utilizar el servicio deseado y cancelarlo en el siguiente mes con el canon de arrendamiento a la agencia, esto tendrá un incremento de un % adicional, si se prefiere.

### **5.3 Estrategia digital**

#### **Objetivo:**

Mejorar la página web, que sea un medio de comunicación con los clientes de la agencia.

La página web está desarrollada, pero la actualización de esta página no tiene un responsable actual, por lo que se puede ver las propiedades desactualizadas, y las mismas noticias hace un buen tiempo, las oficinas son las encargadas de actualizar las nuevas propiedades.

Este es un punto frágil que debe ser mejorado, la propuesta es tener una persona capacitada en freelance o interna que sea responsable de la actualización de la página y generar contenidos.

La sección de noticias no debe ser las mismas propiedades, debemos generar nuevos contenidos de decoración, leyes de arriendo o ventas, nuevos proyectos etc.

#### **5.4 Material de apoyo para los asesores**

Los asesores actualmente no tienen ningún material de apoyo para llegar a los nuevos clientes, solo sus tarjetas de presentación por lo cual se diseñará un catálogo que ofrece los beneficios de tener su inmueble matriculado en la Agencia Arrendamientos Panorama, o de buscar alquilar la propiedad aquí mismo.

En este se resaltarán los atributos y diferenciales de la empresa.

#### **5.5 Catálogo de inmuebles**

Con el fin de mejorar el catálogo que se tiene en este momento, de pasar los imaginarios a imágenes reales, de optimizar la búsqueda de inmuebles, y agilizar las decisiones, se iniciará a tomar fotos de los inmuebles que sean consignados en la agencia, se tomarán 4 fotos por inmueble que serán registradas en un computador de la agencia, en la tarjeta de propiedad se verán cuales tienen foto y se podrá pedir al asesor que se las muestre, será 1 foto de la fachada, una de la habitación principal, áreas comunes y 1 baño, si el propietario desea llevar las fotos se recibirán.

Estas fotos se tomarán con la primera visita que hace el promotor de la agencia a la propiedad a pegar los afiches y lo realizará con la cámara que ya tienen de dotación.

Para estar a la vanguardia del público y la onda de “el tiempo es oro” vamos a dinamizar la página web, con la actualización juiciosa de las fotos, para que

nuestro público que tiene acceso a internet pueda adelantar la búsqueda de su vivienda, se haga una mejor idea de lo que tenemos y finalmente se acerque a nuestras oficinas para pedir las llaves y ver un inmueble o hacer una cita con el promotor.

\*Esto se realizará con las propiedades que sean de \$400.000 en adelante, pues es el valor de las propiedades que genera rentabilidad a la compañía, con la comisión.

## 6. PRESUPUESTO GENERAL

ITEM	DESCRIPCIÓN	VLR. UNITARIO	CANT.	VLR. TOTAL
<b>CLIENTE:</b> ARRENDAMIENTOS PANORAMA <b>PRODUCTO:</b> ESTRATEGIAS MERCADEO <b>FECHA:</b> nov-12 <b>CONTACTO:</b> SERGIO RODAS				
				
<b>ESTRATEGIA PLAN REFERIDOS</b>				
	CONCEPTUALIZACION Y MECÁNICA DE LA ESTRATEGIA	\$ 2.000.000	1	\$2.000.000
	DISEÑO TARJETA DE PROPIETARIOS PANORAMA Y STICKERS	\$ 350.000	1	\$350.000
	PRODUCCIÓN TARJETAS 4X0 TAMAÑO PERSONAL	\$ 500	450	\$225.000
	STICKERS LOGO	\$ 250	2.700	\$675.000
	SET DE VASOS	\$ 12.000	173	\$2.076.000
	VAJILLA	\$ 36.000	35	\$1.260.000
	TARJETA DE AGRADECIMIENTO	\$ 500	208	\$104.000
<b>DTAL ITEMS CON TARIFARIO</b>				<b>\$6.690.000</b>
<b>SOPORTE A INQUILINOS</b>				
	ASISTENTES DE MUDANZA	\$ 80.000	1	\$80.000
	ALIMENTACIÓN	\$ 7.500	1	\$7.500
	PÓLIZA	\$ 28.000	1	\$28.000
	DIA DE ASESORÍA CON PERSONAL DE DECORACION INTERIORES	\$ 800.000	1	\$800.000
<b>DTAL ITEMS CON TARIFARIO</b>				<b>\$915.500</b>
<b>ESTRATEGIA DIGITAL</b>				
	PERSONA FREELANCE EN SOSTENIMIENTO DE PÁGINA WEB, 60 HORAS AL MES	\$ 1.080.000	1	\$1.080.000
	CREACIÓN DE CONTENIDOS POR MES, 1 NOTICIA SEMANAL	\$ 500.000	1	\$500.000
<b>DTAL ITEMS CON TARIFARIO</b>				<b>\$1.580.000</b>
<b>MATERIAL APOYO ASESORES SON 6 ASESORES EN LAS AGENCIAS</b>				
	DISEÑO PLEGABLE 2 CUERPOS	\$ 500.000	1	\$500.000
	PRODUCCIÓN PLEGABLES *POR MES	\$ 1.500	600	\$900.000
<b>DTAL ITEMS CON TARIFARIO</b>				<b>\$1.400.000</b>

### NOTAS

\*ESTE PRESUPUESTO ESTÁ CONTEMPLADO CON QUE EL 30% DE LOS PROPIETARIOS PARTICIPARÁ DE LA ACTIVIDAD Y EL 40% DE ESTOS REDIMIRÁ SET DE VASOS, Y DE ESTOS EL 20% VAJILLA

\*EL PERSONAL DE SOPORTE A INQUILINOS TIENE UNA TARIFA NEGOCIADA CON EL PROVEEDOR DEL SERVICIO

\* LA ESTRATEGIA DIGITAL SERÁ UN FREELANCE, QUE SE CAPACITARÁ DE ACUERDO A LA MARCA Y OBJETIVOS

## BIBLIOGRAFÍA

Arrendamientos Ayurá internet:

<http://www.arrendamientosayura.com/inicio.aspx>

Arrendamientos El Castillo internet:

<http://www.arrendamientoselcastillo.co/>

Arrendamientos El Dandy internet:

<http://www.arrendamientoseldandy.com/v2/>

Arrendamientos Envigado internet:

<http://www.arrendamientosenvigadosa.com/>

Arrendamientos La 99 internet:

<http://www.arrendamientosla99.com/>

Arrendamientos Nutibara internet:

<http://www.arrendamientosnutibara.com.co/>

Arrendamientos Promobienes internet:

<http://www.arrendamientospromobienes.com/>

Arrendamientos Santa Maria internet:

<http://www.arrendamientosantamaria.com/>

COLOMBIA.CONGRESO DE LA REPUBLICA. LEY 820 Diario Oficial No. 45.244, de 10 de julio de 2003

Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones. Internet:

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2003/ley\\_0820\\_2003.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2003/ley_0820_2003.html)

La Lonja, gremio inmobiliario de Medellín y Antioquia internet:

<http://www.lonja.org.co/>

## **ANEXOS**

### **Anexo 1**

#### Lenguaje inmobiliario

**Arrendador:** Persona que da en arrendamiento un inmueble recibiendo por ello del arrendatario un canon o renta periódica, esta renta puede ser amparada con la Póliza Colectiva de Seguro de Arrendamiento.

**Arrendatario:** Persona que reconoce y paga un canon en forma periódica, como contraprestación al poder usar y gozar un inmueble a ella arrendado.

**Avalúo:** Estimación que se hace del valor o precio de un bien o servicio.

**Beneficiario:** Persona que recibe la indemnización que se paga en razón del seguro. Ésta persona es designada por el asegurado para recibir los beneficios derivados de la póliza de seguro en caso de que se presente la pérdida o daño.

**Canon /Renta:** Valor en dinero estipulado en el contrato de arrendamiento para ser pagado por el Arrendatario al Arrendador en la forma (consignaciones, efectivo); término (tiempo) y lugar convenidos

**Causales de restitución:** Incumplimiento del Arrendatario y/o de los deudores solidarios de las obligaciones adquiridas una vez firmado el contrato de arrendamiento.

**Cláusulas:** Son todas aquellas condiciones o estipulaciones convenidas por las partes, con las que se regirá el contrato.

**Cesión entre arrendadores:** Documento escrito por medio del cual un Arrendador transfiere a otra persona (que asume la calidad de nueva

Arrendadora), todos los derechos y obligaciones pactados en el contrato de arrendamiento. Hay cesión expresa (notificación escrita al arrendatario y/o deudores solidarios) y tácita (el arrendatario y/o deudores solidarios paga cánones a la nueva Arrendadora).

Cesión entre arrendatarios: Documento escrito por medio del cual un arrendatario y/o deudor solidario traslada a otra persona los derechos y obligaciones del contrato de arrendamiento para que asuma la calidad de arrendatario y/o deudor solidario. La cesión debe ser autorizada previamente por el Arrendador.

Cheques protestados: Constancia escrita que hace en un cheque, el banco al cual ha sido presentado para el cobro en la que se indica por la Entidad la causal de no pago. Esta constancia se hace a solicitud del beneficiario.

Cláusula Compromisoria: Aquella en que las partes interesadas convienen en el contrato o en un anexo, que las diferencias que pueden surgir entre ellas, generalmente como consecuencia de la interpretación o del cumplimiento de un contrato, sean dirimidas en juicio de árbitros o amigables componedores.

Cláusula penal: Es una estimación en dinero, anticipada de perjuicios, por el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones pactadas en el contrato.

Cobertura: Protección que ofrece una aseguradora al asumir un riesgo que, de realizarse, trae como consecuencia el pago de la indemnización amparada por el seguro.

Código civil: Estatuto jurídico que regula, entre otros aspectos, lo relacionado con la parte general de: las personas, bienes, obligaciones y contratos. En este código encontramos en forma general lo concerniente al contrato de arrendamiento.

Código de Comercio: Regulación nacional que establece todos los aspectos que deben tenerse en cuenta para los actos mercantiles y las personas que se dedican al comercio. El contrato de arrendamiento de local comercial se rige por normas del Código Civil y algunas especiales del Código de Comercio, entre ellas, los artículos 518 al 525

## **Anexo 2**

### **Ley 820**

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2003/ley\\_0820\\_2003.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2003/ley_0820_2003.html)