Autorización de venta de inmueble

El inmueble del punto "Identificación del inmueble a vender", se venderá con los siguientes acuerdos. Agregar en el punto "observaciones" toda aclaración y regla adicional que quiera agregar:

- 1) La presente autorización no constituye un poder
- 2) Se autoriza a vender esta propiedad al Corredor Inmobiliario Leonardo Sebastían Ruiz, matrícula 965, titular de Ruiz Bienes Raíces, y el equipo de venta que el Corredor Inmobiliario forme con otras 1.850 inmobiliarias colegas. Local número 149 en Galería Rosario, San Martín 862, Rosario, teléfono 0341 156214039.
- 3) El plazo de validez de esta autorización es indefinido, hasta lograr la venta del inmueble, o hasta rescindir esta autorización con o sin motivo.
- 4) La autorización de venta podrá ser rescindida por cualquiera de las dos partes, sin necesidad de causa ni motivo, y, siendo que la inmobiliaria invierte su dinero y tiempo en la venta y el propietario no, si la inmobiliaria rescinde no tiene costo, y si el propietario rescinde tiene los costos de la "cláusula de no competencia", más abajo.
- 5) El dueño se declara con capacidad legal plena y libre para disponer la venta y entrega de posesión de la propiedad, y la propiedad está libre de hipotecas, usufructos, ocupantes, inquilinos y demás gravámenes y limitaciones a la transferencia de la misma.
- 6) Comisión: Al concretarse la venta, el propietario abonará al corredor, al momento de la firma del boleto de compraventa, el 3 % (tres por ciento), sobre el precio acordado de venta, en concepto de comisión por su intermediación. Un monto de igual valor será también abonado al corredor por parte del comprador, como lo indica el colegio de corredores inmobiliarios.

7) Precio al que se ofrecerá inicialmente el inmueble	(tener er	cuent	a que de este	precio se	descontai	rá la co	omisión
inmobiliaria del 3% para el Corredor Inmobiliario):							
	Y	se	aceptarán	ofertas	hasta	el	valor:
	El pr	ecio es	s decidido poi	r el dueño,	, y no ne	cesari	amente
coincide con el valor que el corredor le atribuye a la	propieda	d. Las	modificacione	s al precio	y valor d	e ofer	tas a lo
largo del tiempo se acordarán vía whatsapp o mensaje	e de texto	(SMS)	o correo elect	rónico.			

- 8) Si un interesado en comprar la propiedad ofrece el valor especificado en el punto anterior, o el último valor pactado por las vías mencionadas si se hubiera modificado, la oferta será aceptada.
- 9) Cláusula de no competencia. Esto significa que el propietario de verdad y honradamente le encarga la venta a la inmobiliaria, esto es:

Considerando que la inmobiliaria invierte dinero propio destinando una parte de sus recursos a la venta de esta propiedad (ejemplo alquiler de local comercial, servicios contratados, rodado a disposición, sueldos, dinero publicitario y demás recursos), el propietario siendo que si se dispone a competir con la inmobiliaria para la venta del terreno ya sea ofreciéndolo por su propia cuenta o permitiendo que otras inmobiliarias y personas independientes ofrezcan la propiedad sin considerar pagar comisión a la inmobiliaria en caso de venderlo por otro lado, comprende el dueño que pone a la inmobiliaria en una situación de perder el 100% de su inversión y comprende que no es justo que el propietario pierda el dinero de la inmobiliaria, y también comprende que si el propietario compite con la inmobiliaria no existe manera de que la inmobiliaria "gane" en esa competencia, con lo cual si el propietario decide competir con la inmobiliaria esto constituye un perjuicio a la inmobiliaria por un monto igual a los recursos que la inmobiliaria aplica a la venta del inmueble más las ganancias que la inmobiliaria aspira a tener por su inversión y su trabajo, además de generar un perjuicio al nombre de la inmobiliaria por quitarle seriedad ante clientes y colegas. Por lo tanto por honradez el propietario se abstendrá de competir con la inmobiliaria, permitirá que la misma trabaje sin interferencias suyas ni de otras personas independientes ni de otras inmobiliarias en el diálogo con los potenciales compradores, y si decidiera interferir (entorpeciendo el normal proceder profesional y su eficiencia y sus

resultados ya que los mismos interesados interactúan con varias personas que no se coordinan profesionalmente entre sí) y obtuviere un comprador por una vía distinta que la inmobiliaria, igualmente asegurará el pago de ambas comisiones, del comprador y del vendedor, a la inmobiliaria. Un caso de ejemplo es: si otra inmobiliaria cometiere el error de olvidar sus escrúpulos y en vez de acercarse a la inmobiliaria autorizada para acercar un potencial comprador lo hace directamente con el dueño y pretende no compartir la comisión con la inmobiliaria que tiene la autorización esto sería una falta de ética profesional e intento de estafa por parte de esa inmobiliaria a la autorizada, y el dueño debe rechazar de plano cualquier ofrecimiento de concretar operaciones por fuera de la inmobiliaria autorizada.

En analogía a lo que sería un trabajo en relación de dependencia es parecido a decir que una persona trabaja 8 horas por día durante un mes y el sueldo se lo pagan a otra persona que sin saberlo estaba haciendo el mismo trabajo pero sólo una de las dos cobra el sueldo y la otra simplemente desperdició toda su capacidad de trabajo empleada durante todo el mes y se encuentra en una situación ahora precaria. Por eso el propietario no competirá con la inmobiliaria. Siendo así, tampoco el propietario va a acordar con un interesado el rescindir la autorización a la inmobiliaria y luego venderle la propiedad porque por más tentador y astuto que parezca esto también es una estafa.

Si el propietario tiene la noción de que se vendería más rápido y mejor si pusiera otras personas y otras inmobiliarias a ofrecerlo también, tiene que entender que sólo genera interferencia y que ya la inmobiliaria lo comparte con los 1850 colegas profesionales que existen, y no existe ninguna ventaja en poner esa u otra gente a competir, en vez de colaborar ordenadamente como profesionales, interfiriendo en su labor.

Si el propietario decidiera retirar la propiedad en venta (rescindir la autorización) por el motivo que fuere y aún sin motivo simplemente porque ya no desea vender la propiedad, el mismo, para no destruir la inversión que ha realizado la inmobiliaria, pagará mínimamente los siguientes gastos: gastos de evaluación de la propiedad implícita en la puesta en venta de la misma 1 unidad de honorarios JUS (valor consultable en la web del Colegio de Abogados, que elabora el valor de honorarios JUS), gastos de fotografía y edición de multimedia textos y generación de artículos publicitarios como gasto inicial de puesta en venta 41 UVA (unidad de valor adquisitivo, elaborado por el Banco Central BCRA). Y por el transcurso del tiempo empleando recursos de la inmobiliaria para la venta, 31,50 UVA por mes hasta la fecha de rescisión de la autorización.

10) Observaciones:									
cuenta del impuesto munic	ble a vender (Tomo, Folio, Número, o partida de cipal, o plano/año/agrimensor, o dirección del inmueble sin lugar a confusión con otro inmueble	inmueble, o cualquier información							
La presente autorización se f	irma en dos ejemplares de un mismo tenor a los _ de, provincia de	días del mes de							
Firmas:									

Datos de los propietarios del inmueble a vender, o apoderado con poder suficiente para vender el inmueble:	
Nombre:	
DNI:	
Domicilio:	
Estado civil:	
Teléfono:	
Mail:	