

# Vinculación de compradores en Fideicomisos Inmobiliarios

---





La transformación digital hace parte del **ADN de Fiduciaria Davivienda** nos enfocamos en brindarle a nuestros constructores procesos, **más ágiles, sencillos y amigables**, por eso ahora cuentan con, **Acceso a la plataforma Oneld**, donde podrá ingresar los datos de **los promitentes compradores** de los negocios en etapa inmobiliaria, garantizando:

Validación de identidad

Verificación de la información entregada

Vinculación de clientes.

# Contenido

01. Conceptos básicos
02. Afiancemos el manejo de la herramienta
03. ¿Cómo vincular un Promitente Comprador en One ID?
04. ¿Cómo vincular un Promitente Comprador a través del canal tradicional?
- 05. Bonus Track!!**

# 1. Conceptos Básicos





## Que es un fideicomiso inmobiliario



Es un mecanismo mediante el cual se transfieren a un fideicomiso un(os) bien(es) inmueble(s) y/o recursos financieros para su administración, con el objetivo de ser destinados a la construcción de un proyecto inmobiliario y la posterior entrega de los inmuebles a los compradores.

## Que es promitente comprador

Es un cliente que se vincula al proyecto inmobiliario en la fase en la que ya se inicia la construcción del proyecto para adquirir una unidad inmobiliaria.



## Como sabemos que un negocio cambia de etapa de preventa a fideicomiso inmobiliario



Una vez se alcanza el % en ventas del negocio de preventa y se realiza el desembolso de los recursos para iniciar la construcción del proyecto inmobiliario. En One ID, se puede identificar por la Palabra: "Fideicomiso"



## Que es un fideicomiso con recaudo en referencia o recaudo en cuenta

En Fiduciaria Davivienda contamos con diferentes mecanismos de recaudo, para el recaudo en referencia se realiza la asignación de un número de inversión que cuenta con 16 dígitos “0602000000000000” y en caso de que el comprador se vincule en la preventa este número se mantiene desde la preventa hasta el PA.

## Que es OneID y como se usa

Es una plataforma que provee la Fiduciaria a la cual ingresan los asesores de las salas de ventas para realizar el flujo de vinculación de los compradores. Las constructoras cuentan con dos perfiles diferentes: Administrador y Asesor



## **2. Afiancemos el manejo de la herramienta**



# Herramienta Oneld



Asesor de sala de ventas Ingresa a la herramienta\*

Ingresar No. de compradores, Constructora y proyecto

Solicitar aceptaciones y **autenticar** por OTP o preguntas


Ingresar datos personales, laborales y financieros

Asignar numero de **inversión o referencia**

Adjuntar **documentos** soporte de vinculación

Solicitar firmas del Cliente y el Asesor.  
**Retoma**

¡¡ Y listo !!



**Cliente recibe correos para firma NIC con la información ingresada Si lo requiere formato W9**

\* La constructora cuenta con un usuario administrador para gestionar sus usuarios y generar sus informes



# **3. ¿Cómo vincular un Promitente Comprador en One ID?**





**Veamos**  
**Cómo vincular un**  
**Promitente**  
**Comprador en**  
**One ID Aquí**

# Comunicación bienvenida encargante en preventa



Bienvenido(s)

CAMILA ANDREA ZULUAGA OLARTE

→ Nombre compradores

En **Fiduciaria Davivienda S.A.** administramos sus recursos y lo ayudamos en cada etapa previa al momento de adquirir su inmueble.

Su Encargo Fiduciario de Adhesión e Inversión para la separación de unidades inmobiliarias, en el Fondo de Inversión Colectiva Consolidar ha sido creado, en el proyecto **Preventa PFE**, con la constructora **CRISTINA DEL CARMEN MONTES PARDO**.  
Consérvelo para realizar sus aportes.

→ Proyecto y Constructora



Es importante que conozca:



Acceso información del tipo de negocio.



# Comunicación bienvenida promitente comprador en inversión



Bienvenido(s)

**CAMILA ANDREA ZULUAGA OLARTE** → Nombre compradores

En **Fiduciaria Davivienda S.A.** administramos sus recursos y lo ayudamos en cada etapa previa al momento de adquirir su inmueble.

→ Número del producto

Con el número **060200088888906**, podrá realizar los aportes a la cuota inicial de su inmueble en el proyecto **Preventa PFE**, con la constructora **CRISTINA DEL CARMEN MONTES PARDO**.  
Consérvelo para realizar sus aportes.

→ Proyecto y Constructora



Es importante que conozca:



→ Acceso información del tipo de negocio.





# Comunicación bienvenida promitente comprador en cuenta



Bienvenido(s)

**CAMILA ANDREA ZULUAGA OLARTE**

→ Nombre compradores

En **Fiduciaria Davivienda S.A.** administramos sus recursos y lo ayudamos en cada etapa previa al momento de adquirir su inmueble.

→ Número del producto

Con el número **112180061108**, podrá realizar los aportes a la cuota inicial de su inmueble en el proyecto **FIDEICOMBO LA MARLENE V18**, con la constructora **CU BEZAR S.A.** Consérvelo para realizar sus aportes.

→ Proyecto y constructora

Los aportes debe realizarlos a:

Cuenta Número: 482869980094

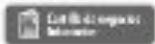
Tipo de producto: CC

→ Información para aportes

A nombre de: Patrimonios Autonomos La Marlene



Es importante que conozca:



→ Acceso información del tipo de negocio.



# Tips



1

Los documentos para firmar probablemente lleguen a la **bandeja de promociones o al spam** de su correo. Por eso, ahora podrán **identificarlos fácilmente con este asunto:**

**“Nic Persona Natural (NOMBRE DEL CLIENTE ), Encargo para firmar (nombre del cliente)”.**

2

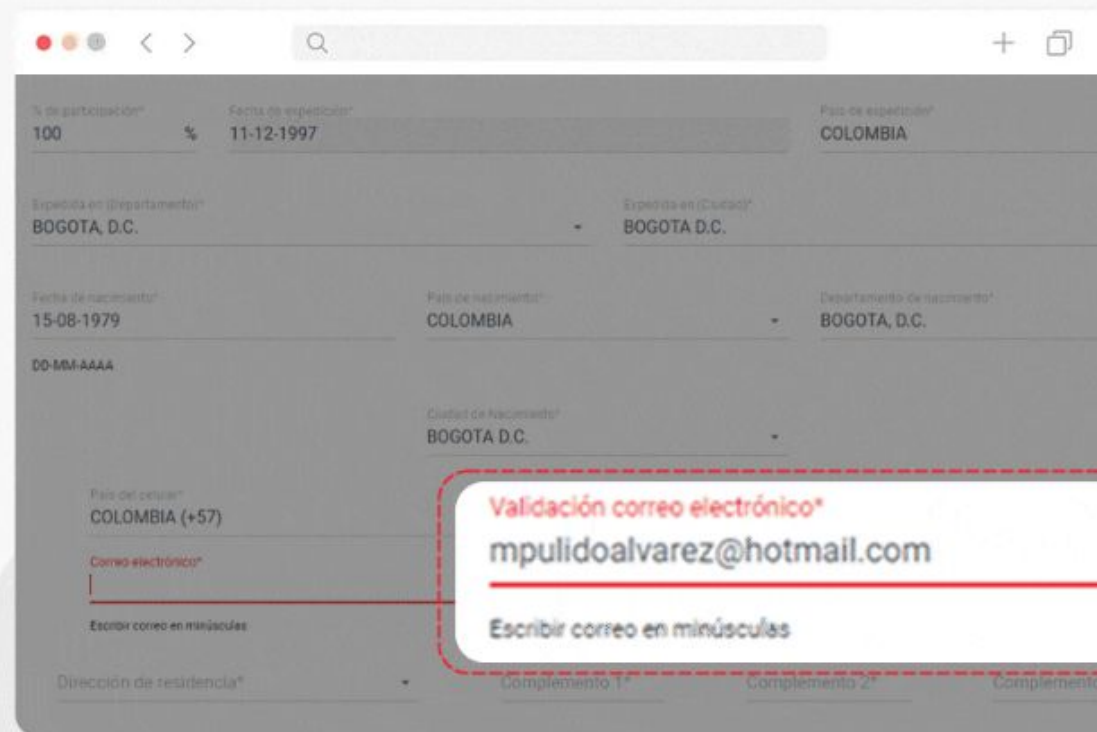
Luego de firmar los documentos, deben dar **clic en el botón “Enviar”**. Si no lo hacen, el documento quedará firmado, pero **no llegará al siguiente ciclo de firmas.**

# Tips



## CORREO ELECTRÓNICO

Diligencie el mail del comprador en los dos campos de validación de correo electrónico.



Validation correo electrónico\*  
mpulidoalvarez@hotmail.com  
Escribir correo en minúsculas

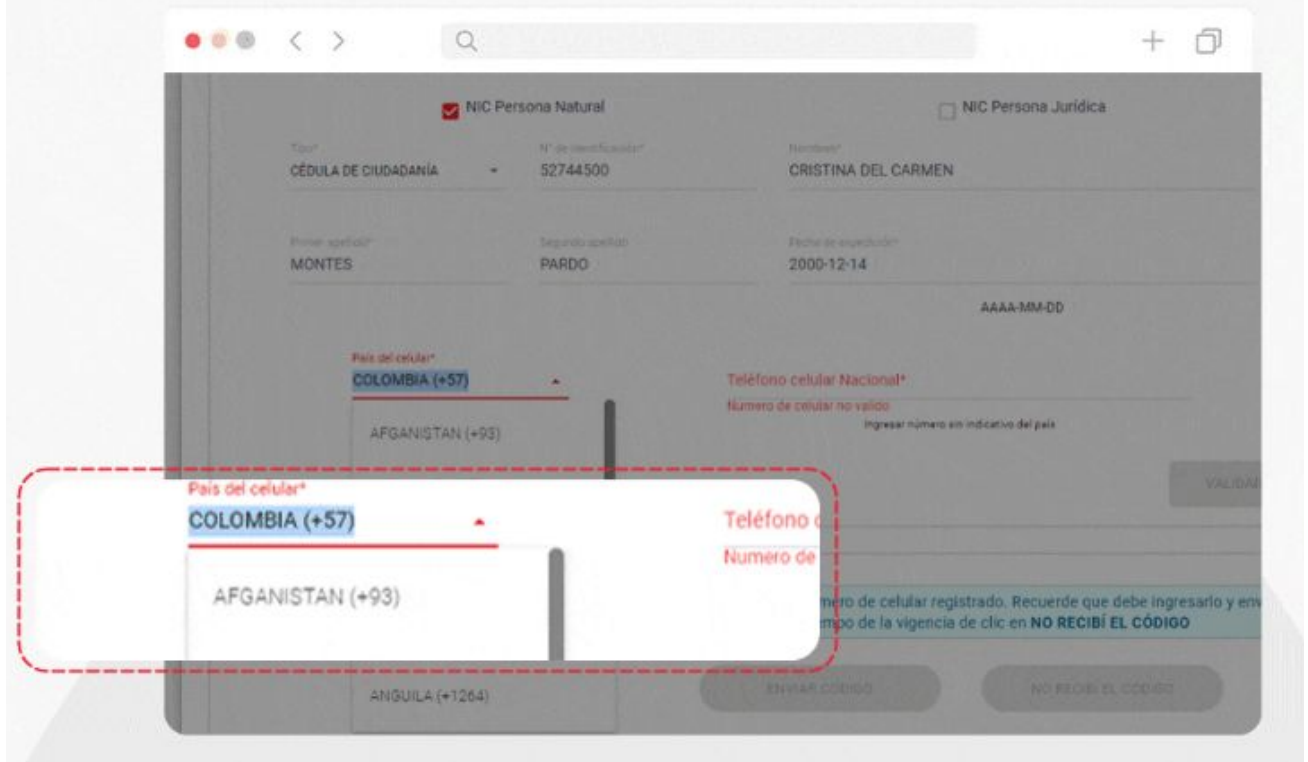
% de participación*	Fecha de expedición*	País de expedición*
100	11-12-1997	COLOMBIA
Expedida en (Departamento)*	Expedida en (Ciudad)*	
BOGOTA, D.C.	BOGOTA D.C.	
Fecha de nacimiento*	País de nacimiento*	Departamento de nacimiento*
15-08-1979	COLOMBIA	BOGOTA, D.C.
DD-MM-AAAA	Ciudad de nacimiento*	
	BOGOTA D.C.	
País del celular*		
COLOMBIA (+57)		
Correo electrónico*		
Escribir correo en minúsculas		
Dirección de residencia*	Complemento 1*	Complemento 2*
		Complemento

# Tips



## NÚMERO CELULAR DEL EXTERIOR

Ahora cuenta con los campos necesarios para diligenciar el número del cliente y elegir el país al que corresponde:



NIC Persona Natural  NIC Persona Jurídica

Tipo*	N° de identificación*	Nombre*
CÉDULA DE CIUDADANÍA	52744500	CRISTINA DEL CARMEN
Primer apellido*	Segundo apellido	Fecha de nacimiento*
MONTES	PARDO	2000-12-14
AAAA-MM-DD		
País del celular*	Teléfono celular Nacional*	
COLOMBIA (+57)	Número de celular no válido	
AFGANISTAN (+93)	Ingresar número sin indicativo del país	
País del celular*	Teléfono celular Nacional*	
COLOMBIA (+57)	Número de celular no válido	
AFGANISTAN (+93)	Ingresar número sin indicativo del país	
ANGUILA (+1264)	Enviar código	
	NO RECIBÍ EL CÓDIGO	

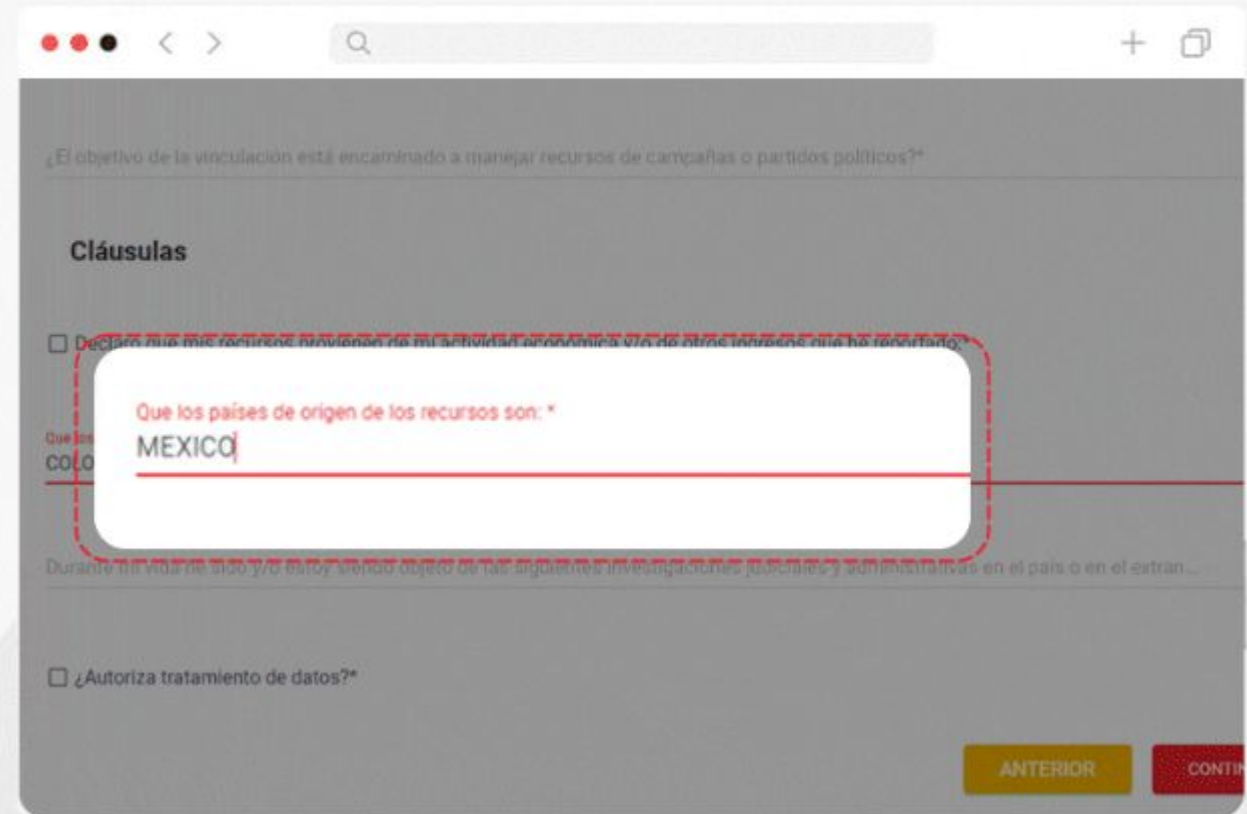


# Tips



## PAÍS ORIGEN DE LOS RECURSOS

Cuando esté ingresando información a la herramienta One ID para la vinculación del cliente (clientes extranjeros o que trabajan en una empresa en el exterior), podrá realizar **el diligenciamiento del país de origen de los recursos, así:**



¿El objetivo de la vinculación está encaminado a manejar recursos de campañas o partidos políticos?\*

Cláusulas

Declaro que mis recursos provienen de mi actividad económica y/o de otras ingresos que he recibido.

Que los países de origen de los recursos son: \*

MEXICO

Durante mi vida no soy y/o estoy siendo objeto de las siguientes investigaciones judiciales y administrativas en el país o en el extran...

¿Autoriza tratamiento de datos?\*

ANTERIOR CONTINUA

# 4. ¿Cómo vincular un Promitente Comprador a través del canal tradicional?



# Vinculación Tradicional

Diligencia Información

**NIC con firma y huella - Excepción pasaportes**  
(PNCN, Pasaporte, P) y casos que no pasan Onel)

**Adjuntar Documentación soporte.** De acuerdo a la información del cliente se debe agregar el formato W9

Para casos de **CIU de alto riesgo** requiere visita ocular

Envía correo con documentos a:

[vinculacionpromitentescompradores@davivienda.com](mailto:vinculacionpromitentescompradores@davivienda.com)

**Asunto: Solicitud Vinculación XXXX (Id cliente)**

Diligencia [Formato de radicación](#)

**Revisa documentos** con el resultado continúa o se devuelve a la constructora, para correcciones.

Crea al cliente, el sistema **asigna número de producto** para aportes. **Trámite de la vinculación y legalización en 2 días.**

**Comunica al asesor** la finalización del proceso



# Documentación por tipo documental

## **Pasaporte**

NIC Diligenciado.  
Carta de intención de compra.  
Copia de pasaporte.

## **Persona Natural Alto Riesgo**

NIC Diligenciado.  
CC.  
Visita ocular\*

## **Persona Juridica**

NIC PJ.  
RUT (aplica para PNCN no inscritas en Cámara de Comercio).  
Cámara de Comercio (con fecha de expedición no mayor 90 días calendario).  
Formato de Composición Accionaria (aplica para todo tipo de sociedades, accionistas con participación  $\geq$  5% hasta el nivel de persona Natural).  
NIC simplificado del Representante Legal.  
Documento de identidad del representante legal





# 5. Bonus Track

---

## Mesa de Soporte Vinculación



- 1** Grupo especializado en la atención de las solicitudes que se deriven de la vinculación de clientes a **Patrimonios Autónomos o Preventas**
- 2** El canal dispuesto para la atención de las solicitudes será a través de un **forms** diseñado especialmente para esta necesidad.
- 3** Una vez recibida la solicitud, a través de un esquema **Call Back**, el asesor de la sala de ventas recibirá una llamada de nuestro equipo en máximo **15 minutos**, en caso de no lograr comunicación telefónica, se remitirá respuesta al correo electrónico registrado en el forms

# Mesa de Vinculación

- 4 La mesa de soporte prestará servicio de lunes a viernes en horarios **8:15 am a 5:15 pm y los sábados atenderá de 9 am a 4 pm.**
- 5 Iniciamos esta etapa desde el **7 de mayo**
- 6 A través de este canal **no se recibirán solicitudes relacionadas con la administración del negocio tales como certificaciones, pagos, desistimientos**





**Sala de Ventas**

Reciben Capacitación  
Acompañan el proceso de  
Vinculación hasta su  
legalización



**Mesa de Soporte  
Vinculación**

- > Recibe de sala de ventas escalamiento a través de Forms.
- > En 15 minutos retorna la llamada para dar solución.
- > Escala incidente en caso de requerir intervención del proveedor



**Equipo Técnico y Proveedor  
de One Id**

Resolución en 2  
días máximo



# FORMS MESA DE VINCULACIÓN





**¡Todo Listo!**



**Gracias**

