

## GUÍA DEL AGENTE INMOBILIARIO

### REQUISITOS GENERALES PARA SER BROKER DE GRUPO CENTENARIO:

Todo Broker que desee brindar sus servicios podrá hacerlo sujetándose a las Condiciones Generales de Grupo Centenario, las cuales detallan los requisitos que se deben cumplir para considerar el pago de comisión, conforme a lo señalado a continuación:

- a. Aprobar la homologación (incluye la Debida Diligencia).
- b. Tener capacitación sobre la presente Política y firmar: Guía del agente inmobiliario + DJ + Registro de capacitación: A) Conocimiento de la Política, B) LAFT/MDPD.
- c. Haber presentado formalmente al cliente (propietario, copropietarios, o quien lo represente) por las fuentes oficiales. Todo contacto debe darse directamente con el responsable de la operación, y por escrito (carta, o al correo electrónico: [comercialrenta@centenario.com.pe](mailto:comercialrenta@centenario.com.pe)) indicando la información del potencial cliente; caso contrario, no se reconocerá el acuerdo. Debe señalarse claramente el o los clientes que se están presentando, así como los inmuebles que se están ofreciendo (información registral). Adicionalmente, el documento deberá estar firmado por el cliente (propietario, copropietarios, o quien lo represente).
- d. Recibir confirmación formal y por escrito (correo o carta) de Centenario sobre el interés o no, desde el canal único: [comercialrenta@centenario.com.pe](mailto:comercialrenta@centenario.com.pe)
- e. Tener contrato firmado (modelo Centenario), el mismo que podría ser anual o por cada operación. La firma puede ser digital.
- f. El cliente (propietario, copropietarios, o quien lo represente) debe firmar contrato con Grupo Centenario.
- g. El cliente debe haber abonado la garantía en caso de arrendamiento de oficinas o el pago del 30% del valor del inmueble en caso de venta de terrenos.

Pasados 3 meses desde el último contacto del cliente y/o el Broker (sin ningún tipo de comunicación), se considerará por cerrada la operación con el Broker. Pasado ese tiempo, Centenario y el cliente podrán retomar la negociación y concretar la operación, directamente sin considerarse gestión del Broker. Lo descrito anteriormente quiere decir que no le da derecho al Broker a cobrar comisión.