

**CONTRATO PRIVADO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS:
REVALORIZACIÓN Y VENTA DE FINCA URBANA**

En *, * de * de *

—
R E U N I D O S

—
*, mayor de edad, provisto de DNI *, con domicilio en *, teléfono *, email *, actuando en nombre propio y representación.

En adelante EL PROPIETARIO

—
*, mayor de edad, provisto de DNI *, actuando en nombre y representación de la entidad *, en su calidad de Administrador único de la misma, provista de CIF número * con domicilio social en *, teléfono *, email *

En adelante LA AGENCIA

*, mayor de edad, provisto de DNI *, actuando en nombre y representación de la entidad . (en adelante), en su calidad de Administrador único de la misma, provista de CIF número * con domicilio social en *, teléfono *, email *

En adelante EL PROMOTOR

Todas las partes se reconocen mutuamente plena capacidad para el otorgamiento del presente contrato, y a tal fin:

—
E X P O N E N

—
I.- Que LA AGENCIA, la entidad * es una entidad dedicada a la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria, y EL PROMOTOR, la entidad * se dedica, entre otras actividades, a * (reformas, inversiones inmobiliarias, etc).

II.- Que EL PROPIETARIO Sr. * tiene intención de vender, en su estado actual, la finca urbana de su propiedad que se describe a continuación:

*

El precio de mercado de la finca en su estado actual es de: * €

III.- Que a los efectos de revalorizar la citada finca, previamente a su puesta a la venta, las partes han convenido la firma del presente contrato privado de prestación de servicios, con sujeción a los siguientes:

—

P A C T O S

PRIMERO.- Objeto.

En virtud del presente contrato,

EL PROMOTOR se compromete a realizar las reformas que posteriormente se dirán a su exclusiva costa, sin coste alguno para el propietario.

EL PROPIETARIO presta su consentimiento y autoriza al PROMOTOR la realización de las obras de reforma antes referidas, y cede a LA AGENCIA la exclusividad de la venta de la finca.

LA AGENCIA, tras la realización de las obras de reforma, se compromete a realizar todas las gestiones del proceso de comercialización, desde la primera gestión de puesta a la venta hasta la formalización de la escritura de compraventa y entrega de llaves al comprador.

SEGUNDO.- DE LAS REFORMAS

Determinación de las reformas: Las partes conviene las siguientes obras de reforma a realizar en la finca, así como los materiales que se van a utilizar:

- *
- *
- *

Plazo para la realización de las reformas Las reformas serán realizadas en el plazo máximo de * a partir de *

Coste: el coste de la realización de las reformas, materiales empleados, licencias, permisos y cualquier gasto que pueda derivarse de la realización de tales obras será asumido por EL PROMOTOR , sin coste alguno para el propietario.

Revalorización: el valor de la finca tras la realización de tales obras de reforma será de * €

TERCERO.- DE LA VENTA DE LA FINCA

Tras la realización de las obras, LA AGENCIA iniciará las gestiones para poner la finca reformada a la venta.

Exclusividad. La venta de la finca se encarga con carácter exclusivo, por lo que el propietario no podrá ni por su cuenta ni por mediación de otra agencia inmobiliaria, llevar a cabo la venta de la misma.

Precio. El precio de venta a un tercero será el precio de revalorización expresado en el apartado anterior, es decir * €.

(Posibilidad de incorporar un calendario gradual de rebaja del precio si pasan los meses y no se vende)

Plazo: LA AGENCIA dispondrá del plazo de * para vender la finca. Una vez finalizado este plazo *

* Remuneración: LA AGENCIA percibirá una remuneración de * € / *% sobre el valor de la venta de la propiedad

(en función del acuerdo LA AGENCIA cobrará de la cláusula CUARTA que se expone a continuación)

CUARTO.- PRECIO DEL CONTRATO

El precio del presente contrato, IVA INCLUIDO*, se determina en la revalorización de la finca, a saber, la diferencia entre el precio indicado en el hecho expositivo segundo (es decir, el precio de la finca antes de la reforma) y el precio de revalorización de la finca indicado en el pacto segundo (precio de la finca después de la reforma).

(A tener en cuenta que la factura a realizar al propietario en principio lleva un 21% de IVA, por lo que debéis tenerlo en cuenta)

(Se puede determinar que el propietario se lleve un porcentaje de la revalorización, también, o que se consideren que todo lo que supere el precio pactado antes de la reforma que quería la propiedad más los costes de la reforma se reparta por ejemplo al 50% entre LA PROPIEDAD y EL PROMOTOR, después de descontar los honorarios de la agencia).

El importe de revalorización de la finca será facturado por * la AGENCIA y * el PROMOTOR al PROPIETARIO en el momento de la firma de la escritura de venta.

* NO se facturará por parte de la AGENCIA comisión alguna por su intermediación en la venta.

QUINTO.- Causas de resolución

(Es importante trabajar este punto a fondo viendo todos los problemas o contingencias que pueden salir.

El incumplimiento de las obligaciones de las partes puede regularse de forma específica. Algunos puntos a valorar:

¿Qué pasa si no se realizan las obras en plazo?

¿Qué pasa si el propietario se niega a vender tras la realización de las reformas?

¿Qué pasa si no se vende?

¿Qué pasa si la calidad de las obras no es la adecuada?

SEXTA.- NOTIFICACIONES

Las notificaciones, comunicaciones y requerimientos que hayan de efectuarse las partes en relación con este Contrato deberán ser dirigidas a los domicilios indicados en el encabezamiento.

SÉPTIMA.- JURISDICCIÓN

Para resolver cuantas discrepancias pudiera ocasionar la correcta interpretación o el cumplimiento del presente Contrato, ambas partes se someten a la jurisdicción y competencia de los Juzgados y Tribunales de *, con renuncia a sus propios fueros si los tuvieren.

Y en prueba de conformidad lo firman y ratifican, por duplicado y a un solo efecto, en el lugar y fecha señalados en el encabezamiento del presente escrito.

LA AGENCIA,

*

LA PROPIEDAD,

*

EL PROMOTOR,

*

-