

OBJETIVOS	• Asesorar profesionalmente al colegiado en relevo generacional para que transmita su cartera o sociedad al mejor precio, fiscalidad y garantías de cobro • Que el Consejo y los Colegios mantengan o incrementen sus bases de afiliación y se preserven los valores del colectivo • Que los compradores reúnan los requisitos del Decreto 693/1968 de 1 de abril y se colegien o estén colegiados.			
SERVICIOS OFRECIDOS POR INVERPOINT	Servicio pasivo	Destinatario	Cualquier colegiado que valore transmitir su negocio o encontrándose en el proceso tenga una consulta básica.	
		Honorarios	Gratuito	
		Contenido	• Resolución de consultas generales. • Análisis preliminar y asesoramiento para la decisión de venta o compra. Fiscalidad básica • Orientación de precio según mercado.	
	Servicio activo	Destinatario	Cualquier colegiado que quiera abordar el proceso de transmisión o expansión de manera activa y asesorado por Inverpoint precisando uno o varios de estos servicios.	
		Contenido	1. Servicio de valoración contable	Contenido Valoración de cartera o sociedad elaborada por el equipo de valoración de Inverpoint (método de flujos de caja proyectados)
				Honorarios En todos los supuestos se añadirá el IVA correspondiente: • Hasta 300.000 €. de facturación 1.450 € • De 300.000 € a 1.000.000 € de facturación 2.150 € • De 1.000.000. € a 2.000.000 € de facturación 3.150 € (de 2.000.000 € en adelante a presupuestar)
			2. Servicio de intermediación	Contenido Mandato de venta de cartera o sociedad: • Promover, prioritariamente, la transmisión entre colegiados ofreciendo a estos la primera oportunidad de compra a través de los colegios. Si en 15 días no hay oferta firme de otros colegiados o no satisficiera al vendedor Inverpoint ampliaría el proceso de búsqueda a terceros (abogados, asesores...) que reúnan los requisitos del Decreto 693/1968 de 1 de abril. La venta se producirá previa colegiación. Mandato de compra de cartera o sociedad: • Asistir al colegiado en la adquisición de carteras o sociedades. La búsqueda de carteras se abordará entre colegiados y no colegiados. En ambos la intermediación incluirá la definición del objetivo estratégico del proyecto de venta o compra, documentación y desarrollo del cuaderno de venta o mandato de compra confidencial, concreción del proceso informativo y elaboración de acuerdo de confidencialidad. Igualmente, se elaborará y ejecutará el plan de acciones individualizado para el proceso y para las búsquedas ad hoc asistiéndose en la negociación y definición de precio, forma de pago plazo y garantías de cobro.
				Honorarios ✓ Fijos: No hay. ✓ Variables Exclusivamente en caso de venta o compra según el siguiente escalado (en todos los supuestos se añadirá el IVA correspondiente) • Operaciones con precio de venta/compra hasta 300.000 € el 6,5 % (mínimo de 6.500 €) • Operaciones con precio de venta/compra entre 300.000 € y 400.000 € el 6 % (mínimo de 19.500 €) • Operaciones con precio de venta/compra entre 400.000 € y 500.000 € el 5,5 % (mínimo de 24.000 €) • Operaciones con precio de venta/compra entre 500.000 € y hasta 1.000.000 € 5 % (mínimo de 27.500 €) • Operaciones con precio de venta/compra entre 1.000.000 € y hasta 2000.000 € 4,5 %.(mínimo de 50.000 €) • Operaciones con precio de venta/compra desde 2.000.000 € en adelante 4% (mínimo de 90.000 €)
			3. Servicio jurídico	Contenido Contratos, auditoría jurídica de sociedad para venta o compra, temas mercantiles, fiscales o laborales...
			Honorarios	Se presupuesta según las necesidades concretas del colegiado
CONTACTO	Inverpoint	Gonzalo Linage Pérez 606752907/ gonzalo.linage@inverpoint.com		

