

¿Cómo funciona la comisión del asesor en un contrato de venta en nuby?

Esta guía te explica **qué hace nuby** cuando configuras la comisión de un **asesor de venta** en un contrato de venta: qué campos debes diligenciar, cómo se comporta la interfaz, qué **información queda registrada en el contrato** y de qué forma esto influye en el proceso de **facturación y contabilización**.

Para navegar esta guía, haz clic sobre la sección que desees consultar. Cada sección se expande al dar clic.

1. ¿Qué es la comisión del asesor de venta? ☐☐

En un contrato de venta, la **inmobiliaria** cobra una comisión por intermediar la negociación entre el vendedor y el comprador. Dentro de ese esquema, puede existir un **asesor de venta** (un usuario del sistema) que participó activamente en el proceso comercial y al que la inmobiliaria debe reconocerle una parte de esa comisión.

nuby permite registrar en el contrato de venta dos sistemas de comisión de forma independiente:

- **Comisión de la inmobiliaria** → Es el monto total que la inmobiliaria cobra como intermediaria. Puede definirse como porcentaje del valor de venta o como valor fijo. Este valor determina el saldo a facturar cuando el tipo de cobro es "Solo Comisión".
- **Comisión del asesor** → Es la porción de la comisión de la inmobiliaria que le corresponde al asesor que cerró el negocio. Se registra en el contrato como **información de referencia** para que el equipo administrativo y

contable sepa cuánto debe pagársele al asesor.

? Regla clave:

El valor de la comisión del asesor **nunca puede superar** el valor de la comisión total de la inmobiliaria. Si intentas ingresar un valor mayor, el sistema lo corregirá automáticamente al máximo permitido.

? ¿Para quién es útil esta guía?

- **Asesores comerciales y ejecutivos de venta** → Para entender cómo queda registrada su comisión en el sistema.
- **Asistentes administrativos** → Para diligenciar correctamente los campos del contrato de venta.
- **Contabilidad y Tesorería** → Para entender el impacto del registro de la comisión del asesor en la facturación y en la contabilización.
- **Gerencia comercial** → Para conocer cómo nuby soporta el esquema de comisiones a asesores.

2. Antes de empezar (prerrequisitos) □

Para registrar correctamente la comisión de un asesor en un contrato de venta, verifica que cuentas con lo siguiente:

? Requisito 1. Contrato de venta disponible

Debes tener un contrato de venta en estado **Activo**, o estar en el proceso de crear uno nuevo. Los campos de la comisión del asesor están disponibles tanto al **crear** como al **editar** un contrato de venta.

Importante: Una vez que el contrato tiene facturas o pagos relacionados, los campos del formulario del contrato quedan **bloqueados** y no podrán modificarse. Por esta razón es importante configurar bien la información del asesor desde el inicio.

? Requisito 2. Asesor registrado como usuario en nuby

El asesor de venta debe existir previamente como **usuario del sistema** en nuby. El campo "Asesor de Venta" permite buscar y seleccionar usuarios del sistema (excepto el usuario del sistema interno).

? Requisito 3. Comisión de la inmobiliaria definida

Para poder registrar la comisión del asesor es necesario que primero estén definidos los campos de la **comisión general de la inmobiliaria** en el contrato (tipo de comisión y valor o porcentaje). La comisión del asesor no puede superar esta comisión base.

? Requisito 4. Permisos sobre Contratos de Venta

Necesitas permisos de **escritura** sobre el módulo de Contratos de Venta para poder crear o editar contratos.

3. ¿Cómo acceder al formulario de contrato de venta?

? Paso 1. Inicia sesión en nuby

Ingresa a nuby con tu usuario y contraseña habituales.

? Paso 2. Dirígete al módulo de Contratos

1. En el **menú principal**, haz clic en "**Contratos**".
2. En el menú lateral izquierdo, selecciona "**Contratos de Venta**".

? Para crear un nuevo contrato:

1. Haz clic en "**Crear Contratos**" en el menú lateral, o utiliza el botón correspondiente en la lista de contratos de venta.
2. Se abrirá el formulario "**Registro de Contratos de Venta**" con la pestaña "**Información de Contrato**" activa.

?? Para editar un contrato existente:

1. En la lista de **Contratos de Venta**, ubica el contrato que deseas modificar.
2. Haz clic en el ícono de edición o en el número de consecutivo del contrato.

3. Se abrirá el mismo formulario con los datos actuales del contrato.

La sección del asesor de venta se encuentra en la **columna derecha** del formulario "Registro de Contratos de Venta".

4. Campos del formulario: sección del asesor de venta

El formulario "Registro de Contratos de Venta" está dividido en tres columnas. La sección del asesor de venta se ubica en la **columna derecha**. A continuación se describen todos sus campos:

Campo	Tipo	Obligatorio	Descripción
Asesor de Venta	Selector de usuario	Condicional	Usuario del sistema que participó como asesor comercial en el negocio. Se vuelve obligatorio cuando se activa la opción "¿Asesor Comisiona?".
¿Asesor Comisiona?	Interruptor SI / NO	No	Indica si el asesor seleccionado tiene derecho a recibir una comisión por este contrato. Al activarlo en SI , se habilitan los campos adicionales de comisión del asesor.
Tipo de Comisión de Asesor	Lista desplegable	Sí (cuando comisiona)	Define cómo se calcula la comisión del asesor. Opciones disponibles: Porcentaje (porcentaje sobre el valor de la comisión de la inmobiliaria) o Valor (monto fijo en pesos).
Porcentaje de Comisión Asesor	Campo numérico (1-100)	Sí (cuando tipo = Porcentaje)	Porcentaje que el asesor recibirá sobre la comisión total de la inmobiliaria. Solo visible cuando el "Tipo de Comisión de Asesor" es Porcentaje .

Campo	Tipo	Obligatorio	Descripción
Valor de Comisión Asesor	Campo monetario	Sí (cuando tipo = Valor)	Monto en pesos que el asesor recibirá como comisión. Solo visible cuando el "Tipo de Comisión de Asesor" es Valor . No puede ser mayor al valor de la comisión de la inmobiliaria.

Importante: Los campos "Tipo de Comisión de Asesor", "Porcentaje de Comisión Asesor" y "Valor de Comisión Asesor" solo son **visibles** cuando el interruptor "¿Asesor Comisiona?" está activado en **SI**. Si el interruptor está en **NO**, estos campos quedan ocultos y no se guardan.

5. Cómo se comporta el sistema al activar "¿Asesor Comisiona?" ↩

? Comportamiento del interruptor SI / NO

El campo "**¿Asesor Comisiona?**" es un interruptor que controla la visibilidad de los campos de comisión del asesor:

- **Posición NO (predeterminado)** → El grupo de campos de comisión del asesor está **oculto**. El campo "Asesor de Venta" es opcional. Solo se registrará el asesor asignado, sin información de comisión.
- **Posición SI** → Los campos de comisión del asesor se **hacen visibles**. El campo "Asesor de Venta" se vuelve **obligatorio** (se marca con asterisco). Debes seleccionar obligatoriamente un tipo de comisión (porcentaje o valor) y su respectivo monto.

? Selección del tipo de comisión del asesor

Una vez activo el interruptor, el sistema muestra el campo "Tipo de Comisión de Asesor":

- Si seleccionas "**Porcentaje**" → Aparece el campo "**Porcentaje de Comisión Asesor**" (número entre 1 y 100). El campo "Valor de Comisión Asesor" queda oculto.
- Si seleccionas "**Valor**" → Aparece el campo "**Valor de Comisión Asesor**" (monto monetario). El campo de porcentaje queda oculto.

?? Validación automática del valor de comisión del asesor

Cuando ingresas el "Valor de Comisión Asesor" (en modo valor fijo), el sistema verifica en tiempo real que el monto no supere la **comisión total de la inmobiliaria**. Si ocurre:

1. nuby muestra una alerta de advertencia indicando que el valor excede el permitido.
2. El campo "Valor de Comisión Asesor" se ajusta **automáticamente** al valor máximo permitido (el valor de la comisión de la inmobiliaria).

? ¿Qué queda guardado al guardar el contrato?

Al hacer clic en "**Guardar Contrato**", nuby registra en el contrato de venta los siguientes datos del asesor:

- El **asesor asignado** (usuario del sistema).
- Si el asesor **comisiona o no**.
- El **tipo de comisión** del asesor (porcentaje o valor).
- El **porcentaje** o el **valor** de la comisión del asesor, según corresponda.

Adicionalmente, cuando se guarda el contrato por primera vez, el sistema marca la propiedad asociada como "**Vendida**" y le asigna un número consecutivo único al contrato.

6. ¿Cómo influye la comisión del asesor en la facturación?

Es importante entender que la comisión del asesor registrada en el contrato es **información de referencia**. El proceso de facturación del contrato de venta funciona de forma **independiente** a la comisión del asesor. A continuación se

explica cómo funciona cada parte:

? ¿A quién se le factura el contrato de venta?

La factura del contrato de venta siempre se genera a nombre del **tercero responsable del pago**, que depende de la configuración del contrato:

Tipo de Cobro	¿Quién Paga Comisión?	Factura a nombre de
Cobro Total	N/A	Comprador
Solo Comisión	Paga el Comprador	Comprador
Solo Comisión	Paga el Vendedor	Vendedor

La comisión del asesor **no modifica** la lógica de a quién se le emite la factura ni el valor facturado. La factura se genera siempre por el monto que corresponde a la inmobiliaria (valor total o comisión de la inmobiliaria, según el tipo de cobro).

? ¿Para qué sirve entonces el registro de la comisión del asesor?

La información de comisión del asesor quedará visible en el contrato para que el equipo administrativo y contable sepa:

- **Cuánto debe pagarse al asesor** una vez se recaude la comisión del contrato.
- **Qué asesor** gestionó el negocio y tiene derecho a la comisión.
- **Cómo calcular el pago** al asesor (porcentaje de la comisión o monto fijo).

Importante: El pago de la comisión al asesor **no se genera automáticamente** por el solo hecho de registrarla en el contrato. El equipo de contabilidad debe procesar dicho pago de forma manual a través del módulo contable (registro de un egreso o comprobante de pago a nombre del asesor).

7. ¿Cómo se contabiliza la comisión del asesor? ☐☐

? Contabilización de la factura del contrato de venta

Cuando se crea una factura sobre el contrato de venta (desde la pestaña "**Facturas Relacionadas**"), nuby genera **automáticamente** los asientos contables de la factura. Esta contabilización se basa en:

- El **concepto** configurado en el parámetro del sistema "**Concepto para las facturas sobre el contrato de venta**" (configurable desde Herramientas > Configuraciones > Contratos).
- Las tasas de **IVA, Retención en la Fuente, RetelVA y RetelCA** configuradas en el tercero responsable del pago (comprador o vendedor).

La comisión del asesor registrada en el contrato **no genera ningún asiento contable automático**. La factura siempre se contabiliza por el valor que le corresponde a la inmobiliaria (no al asesor).

? ¿Cómo registrar contablemente el pago al asesor?

El reconocimiento contable de la comisión del asesor debe hacerse **manualmente** por parte del equipo de contabilidad. El proceso típico es:

1. Consultar en el contrato de venta el valor de la comisión del asesor (campo "**Valor de Comisión Asesor**").
2. Revisar la **configuración tributaria del asesor** como tercero (si aplica retención en la fuente, etc.).
3. Generar en el módulo de contabilidad el **comprobante de egreso** o la **orden de pago** correspondiente a nombre del asesor, por el valor de su comisión.
4. Registrar el **débito** en la cuenta de gasto de comisiones a asesores y el **crédito** en la cuenta por pagar (o en la cuenta bancaria si el pago es inmediato).

? Pagos relacionados al contrato de venta

La pestaña "**Pagos Relacionados**" del contrato de venta muestra los **egresos (recibos de pago)** que se han registrado sobre las facturas del contrato. Estos corresponden a los pagos realizados **por el comprador o el vendedor** a la inmobiliaria (no los pagos de la inmobiliaria al asesor).

El flujo de pagos del contrato de venta es el siguiente:

1. **La inmobiliaria factura** → Se crea una factura en la pestaña "Facturas Relacionadas" por el valor acordado (total o comisión).
2. **El cliente paga** → Cuando el cliente (comprador o vendedor) realiza el pago, se registra desde el ícono de "**Registrar Pago**" en la lista de facturas.
3. nuby genera el **egreso contable** automáticamente y actualiza el **saldo pendiente** del contrato.
4. Cuando el saldo llega a **ceros**, el contrato cambia a estado "**Finalizado**" automáticamente.

Recuerda: Los pagos que aparecen en la pestaña "Pagos Relacionados" son los pagos recibidos **de** los clientes hacia la inmobiliaria. El pago de la inmobiliaria **hacia el asesor** se maneja por fuera de este flujo, directamente desde el módulo contable.

8. Flujo completo: del contrato al pago del asesor



A continuación se presenta el flujo completo del proceso, desde el momento en que se registra la comisión del asesor hasta que se le cancela su comisión:

Etapa 1: Registro del contrato de venta con asesor

1. Se crea el contrato de venta con todos sus datos: propiedad, vendedor, comprador, valor de venta, tipo de cobro y comisión de la inmobiliaria.
2. En la sección del asesor, se selecciona el **Asesor de Venta** y se activa "**¿Asesor Comisiona?**" en SI.
3. Se define el tipo de comisión del asesor (porcentaje o valor) y el monto correspondiente.
4. Se guarda el contrato. nuby almacena la información y marca la propiedad como **Vendida**.

Etapa 2: Facturación al cliente

1. Desde la pestaña "**Facturas Relacionadas**" del contrato, se crea la factura por el valor correspondiente (total o comisión, según el tipo de cobro).
2. nuby genera los asientos contables de la factura automáticamente.
3. El saldo facturable del contrato se reduce con cada factura emitida.

Etapa 3: Recepción del pago del cliente

1. Cuando el cliente paga, se registra el pago desde el ícono de dinero en la factura correspondiente (pestaña "Facturas Relacionadas").
2. nuby genera el recibo de pago (egreso contable) y actualiza el saldo del contrato.
3. Si el saldo llega a cero, el contrato pasa automáticamente a estado "**Finalizado**".

Etapa 4: Pago de la comisión al asesor (manual)

1. El área contable consulta el contrato de venta para verificar el valor de la comisión del asesor.
2. Se genera manualmente un comprobante de egreso en el módulo contable a nombre del asesor por el valor de su comisión.
3. Se aplican las retenciones tributarias que correspondan al asesor como tercero.
4. Se realiza el giro o transferencia al asesor.

☐ Buena práctica: Registra la comisión del asesor desde el momento de crear el contrato, así el área contable tiene toda la información disponible desde el inicio del proceso y puede planificar el pago sin tener que buscar datos en comunicaciones externas.

9. Estados del contrato de venta y su relación con la comisión ☐☐

El contrato de venta puede estar en los siguientes estados:

Estado	Cuándo ocurre	Implicación para la comisión del asesor
--------	---------------	---

Activo	Al crear el contrato y mientras haya saldo pendiente.	El contrato puede editarse (si aún no tiene documentos) y la comisión del asesor puede ajustarse.
Finalizado	Cuando el saldo del contrato llega a cero (todas las facturas fueron pagadas).	El contrato está cerrado. Se debe haber procesado o planificado el pago al asesor antes de llegar a este estado.
Cancelado	Cuando se cancela manualmente el contrato desde el botón "Cancelar Contrato".	La propiedad vuelve a quedar disponible. Los documentos relacionados (facturas y egresos) no se anulan automáticamente y deben gestionarse de forma manual.

Atención al cancelar: Si cancelas un contrato de venta, los documentos ya emitidos (facturas y pagos) **no se anulan automáticamente**. Si es necesario reversar la contabilidad, el equipo contable debe anularlos manualmente.

10. Preguntas frecuentes

? ¿Qué pasa si no activo "¿Asesor Comisiona?" pero sí asigno un asesor?

Si asignas un asesor pero dejas el interruptor en **NO**, solo queda registrado quién fue el asesor del negocio, pero **sin comisión asociada**. El sistema no generará ningún cálculo ni recordatorio de pago para ese asesor.

? ¿El porcentaje de la comisión del asesor se aplica sobre el valor de venta o sobre la comisión de la inmobiliaria?

El sistema valida que el **valor** de comisión del asesor no supere el valor de la comisión de la inmobiliaria. Cuando el tipo es "Porcentaje", el porcentaje que defines se aplica conceptualmente sobre la comisión de la inmobiliaria como referencia. Te recomendamos usar el modo "**Valor**" para mayor claridad y control en el monto exacto a pagar.

? ¿Puede un asesor ver su propia comisión registrada en el contrato?

Sí, siempre que el asesor tenga permisos de visualización sobre el módulo de Contratos de Venta. La información de comisión es visible en el formulario de edición del contrato.

? ¿Puede haber más de un asesor por contrato de venta?

No. El contrato de venta admite **un solo asesor** por contrato. Si en tu operación varios asesores participan en un mismo negocio, deberás gestionar la distribución interna del pago por fuera del sistema.

? ¿Por qué los campos del formulario aparecen bloqueados si ya hay facturas en el contrato?

Una vez que el contrato tiene al menos un documento relacionado (factura o egreso), el sistema bloquea los campos del formulario para proteger la **integridad de la información**. Si necesitas corregir un dato, deberás comunicarte con el administrador del sistema para evaluar si es posible gestionar el ajuste.

? ¿Cómo sé cuánto le debo pagar al asesor?

Puedes consultar el campo "**Valor de Comisión Asesor**" directamente en el formulario del contrato de venta (editando el contrato desde la lista de Contratos de Venta). También puedes generar informes contables filtrando por asesor para llevar el control de las comisiones pendientes de pago.

¿Deseas aprender a crear un contrato de venta desde cero? Consulta la guía [¿Cómo crear un contrato de venta en nuby?](#)

¿Necesitas modificar un contrato de venta existente? Consulta la guía [¿Cómo editar un contrato de venta en nuby?](#)

Revisión #1

Creado el 15 mayo 2026 21:57:16 por Isabel Higueta

Actualizado el 15 mayo 2026 21:57:50 por Isabel Higueta