

MONUMENTO

DEPARTAMENTOS D ALTABRISA

POLÍTICAS Y PROCESOS DE VENTAS

ASESORES EXTERNOS

A. REGISTRO DE CLIENTE

1. A. Es muy importante registrar a los clientes antes de la visita al teléfono de ventas de EDIFOR (9991633494), este deberá de contar con el nombre completo del cliente, la fecha -hora de visita y el nombre completo del asesor que lo llevaría y su inmobiliaria.

B. VISITA CON CLIENTE

1. El horario de atención será 10am a 7.00pm, PREVIA CITA.
2. Durante Noviembre, Diciembre y Enero las citas se atenderán en Edificio Black oficina 606 de Royal Inmobiliaria.
3. El cliente deberá estar acompañado por el asesor externo, y también del asesor de EDIFOR asignado.
4. En ningún caso podrán llevar al cliente sin que el ASESOR DE ROYAL INMOBILIARIA esté presente.
5. En caso de que el cliente haya sido registrado previamente y acuda sólo al desarrollo, se tomará como un referido.
6. El asesor responsable de dar la información del desarrollo así como enseñar el departamento muestra (cuando esté listo), y comentarle al cliente todo el proceso de venta (disponibilidad, precio, condiciones, etc) será el asesor de Royal Inmobiliaria UNICAMENTE, debiendo el asesor externo apoyar únicamente cuando se lo soliciten, esto para no crear ningún tipo de confusión al cliente.
7. El asesor externo deberá guiar al cliente a la caseta de ventas para que el asesor de piso, pueda dar la explicación con respecto al desarrollo así como obtener el nombre del cliente y del asesor externo, antes de realizar la visita al departamento muestra.
8. El asesor externo, NO podrá llevar al cliente de manera independiente a la oficina de Royal, siempre deberá estar acompañado del asesor de piso y del asesor EDIFOR.
9. Posteriormente a la visita al departamento muestra muestra si existe interés por parte del cliente para obtener la información adicional como condiciones de pago, tiempos de entrega, etc, deberán regresar a la caseta de ventas para que el asesor de piso pueda entregarle por escrito esta información.

C. INTENCIÓN DE COMPRA Y DESCUENTOS

1. Para poder reservar una ubicación se podrá realizar con un apartado de \$20,000MN, teniendo 15 días para poder concretar la operación con el contrato de compraventa, designado por ROYAL INMOBILIARIA y pagar la diferencia del apartado. En caso de requerir tiempo adicional para firmar el contrato, se deberá solicitar al correo mgalatriste@royalinmobiliaria.com.mx indicando el tiempo y motivo.
2. En caso de no haber concretado la operación en el tiempo acordado, se liberará la ubicación.
3. El asesor externo no deberá solicitar frente al cliente al asesor de piso un descuento o beneficio para el cliente, ya que ellos no están facultados ni autorizados.
4. En caso de que el cliente quiera solicitar un descuento por pago anticipado en alguna etapa en PRE-VENTA, el asesor externo deberá enviar al correo mgalatriste@royalinmobiliaria.com.mx , una carta firmada por el cliente indicando el tiempo y forma de pago, junto con el recibo o ficha del apartado correspondiente.

D. APARTADOS Y ENGANCHES

1. El apartado total será de \$150,000, mismos que se podrán pagar en 1 o 2 exhibiciones.
2. Para poder reservar ubicación será de \$20,000 como mínimo, teniendo 15 días como máximo para poder pagar la diferencia de \$130,000 y que se respete la ubicación y precio.
3. El enganche será de un 20% sobre el valor del departamento.
4. El apartado forma parte del enganche, y la diferencia del mismo, podrá ser cubierta en 1 sola exhibición, o en mensualidades continuas.
5. Al momento de realizar el apartado, se deberá proporcionar al asesor de piso los datos del cliente que firmará el contrato (formato generales del cliente) para poder elaborar el contrato de compraventa, mismo que se deberá firmar en un tiempo de 15 días como máximo para poder respetar ubicación y precio.

E. DEVOLUCIÓN DE APARTADO

1. El cliente deberá realizar una carta indicando el motivo de la cancelación de la operación (APARTADO), indicando el monto de apartado, y proporcionando un número de cuenta que este a nombre de la persona de quien se emitió el recibo correspondiente, no se acepta CLABE INTERBANCARIA, junto con copia de su identificación oficial. Esta carta deberá ser enviada por correo al asesor externo con copia al asesor de piso que le atendió.
2. La devolución se realiza en un período de 3 semanas.

F. FORMAS DE PAGO

1. Para poder pagar la vivienda se podrá realizar bajo las siguientes formas de pago
 - 1.1. CONTADO- Apartado (\$150,000) + saldo a liquidar máximo en 30 días.
 - 1.2. SEMI-CONTADO – Apartado (\$150,000) y/o enganche (20%) + saldo en mensualidades iguales
 - 1.3. CRÉDITO HIPOTECARIO y/o CONFNAVIT – Enganche (20%) + crédito hipotecario. En caso de que el cliente tenga un crédito autorizado por un % mayor, se deberá mencionar al cliente, que una vez firmado el crédito se le realizará la devolución del saldo a favor. Se deberá anexar la autorización final. **Preguntar por bancos autorizados. Se deberá anexar buro de crédito especial y precalificación COFINAVIT
 - 1.4. CREDITO INFONAVIT – Enganche (20%) + crédito INFONAVIT. De acuerdo al monto de precalificación del cliente, si tiene diferencia a pagar, se podrá cubrir en mensualidades continuas. Si el cliente tiene un crédito por un monto mayor, se deberá mencionar al cliente, que una vez firmado el crédito se le realizará la devolución del saldo a favor. Se deberá anexar precalificación
**La gestión de este crédito tiene un costo de \$3,000 y corre por cuenta del cliente, importe que se cubrirá 1 o 2 días antes de la firma de escrituración directamente a la cuenta de la gestora.
 - 1.5. CREDITO PEMEX - Enganche (20%)+ crédito PEMEX. De acuerdo al monto señalado por el cliente, si tiene diferencia a pagar, se podrá cubrir en mensualidades continuas. El cliente deberá entregar carta firmada donde indique el monto de crédito al que tiene derecho.

G. CONTRATO DE COMPRAVENTA

1. Para realizar el contrato de compraventa se deberá tener el formato que se menciona en el inciso D punto 3.
2. Se deberá indicar por escrito al asesor de piso los montos y fechas en que se cubrirá el saldo de la casa, en caso de ser un plan de pago SEMI-CONTADO, o bien el enganche, en caso de que el cliente no lo vaya a cubrir para la firma del contrato de compraventa. Esta información es necesaria e indispensable para poder elaborar el contrato.
3. El período de elaboración y VoBo del contrato es de 4 días hábiles, favor de tomar en cuenta para no exceder el tiempo de apartado de 15 días indicado en el inciso D punto 2.
4. El contrato de compraventa que maneja ROYAL INMOBILIARIA es un contrato adherido a PROFECO.
5. La penalización por cancelar la operación es del 8% sobre el valor del inmueble.
6. Para la firma de contrato se deberá anexar copia de identificación oficial, adicional al buró de crédito especial, y/o autorización de crédito, y/o precalificación de INFONAVIT, según sea el caso.
7. Se deberá llevar impreso al asesor de piso el registro de cliente que se realizó previamente a la visita por correo.
8. Una vez firmado en duplicado el contrato por el cliente, se ingresa a la oficina para la firma del representante legal. Y será entregado al cliente en un período de 3 semanas. Favor de mencionar al cliente este tiempo.

H. COMISIONES

1. La comisión será de **3%**
 - 1.1 Para clientes referidos la comisión será del **2%**.
2. La comisión podrá ser pagada en 2 modalidades 50% anticipo y 50% saldo, o bien 80% anticipo y 20% saldo, según aplique la operación.
 - 2.1 Pago del 50% anticipo – Éste se pagará, una vez que el cliente haya cubierto su enganche (20%), con firma del contrato de compraventa, copia de identificación oficial, registro impreso del cliente, mismo que se envió a la gerencia de ventas antes de la visita al desarrollo. En caso de que la operación sea mediante crédito, se deberá agregar al expediente buro de crédito especial y/o autorización de crédito o pre-calificación de INFONAVIT.
 - 2.2 Pago del 50% saldo – El saldo será cubierto cuando la propiedad haya sido liquidada y escriturada.
 - 2.3 Pago del 80% anticipo – En caso que el cliente liquide la propiedad de forma anticipada a la entrega, se podrá cubrir este porcentaje, se deberá agregar el contrato de compraventa, copia de identificación oficial, registro impreso del cliente, mismo que se envió a la gerencia de ventas antes de la visita al desarrollo.
 - 2.4 Pago del 20% saldo – El saldo será cubierto cuando la propiedad haya sido escriturada.
 - 2.5 En caso de que el cliente solicite firmar el contrato únicamente con el monto de apartado, e ir pagando de manera mensual la diferencia del enganche, la comisión del 50% se cubrirá una vez que esté cubierto el % de enganche correspondiente a cada modelo.

I. COMISIONES ETAPA PREVENTA

1. La comisión es del **3%**
2. Para clientes referidos la comisión será del **2%**
3. La comisión podrá ser pagada en 2 esquemas 50% anticipo, 30% y 20% saldo, o bien 80% anticipo y 20% saldo, según aplique la operación.
4. Esquema I. 50 % + 30% + 20%
 - 4.1 Pago del 50% anticipo – Éste se pagará, una vez que el cliente haya pagado su apartado de \$150,000 con firma del contrato de compraventa, copia de identificación oficial, registro impreso del cliente, mismo que se envió a la gerencia de ventas antes de la visita al desarrollo. En caso de que la operación sea mediante crédito, se deberá agregar al expediente buro de crédito especial y/o autorización de crédito o pre-calificación de INFONAVIT.
 - 4.2 Pago del 30% – Este será cubierto cuando el cliente haya pagado lo equivalente al 8% del valor del departamento
 - 4.3 Pago del 20% de saldo- Se pagará cuando la propiedad haya sido liquidada y escriturada.
5. Esquema II.
 - 5.1 Pago del 80% anticipo – En caso que el cliente liquide la propiedad de forma anticipada a la entrega, se podrá cubrir este porcentaje, se deberá agregar el contrato de compraventa, copia de identificación oficial, registro impreso del cliente, mismo que se envió a la gerencia de ventas antes de la visita al desarrollo.

5.2 Pago del 20% saldo – El saldo será cubierto cuando la propiedad haya sido escriturada.