



Tijuana, Baja California 31 de Enero de 2022

PROCEDIMIENTO Y COMERCIALIZACION INOVI BROKERS EN ALIANZA

A continuación, les compartimos el procedimiento para la comercialización de nuestro Proyecto **ENTRENUBES GREEN CITY**

EL BROKER para la comercialización de los proyectos desarrollados por **INOVI** podrá utilizar Imágenes, logotipo, gráficos, renders, los cuales serán compartidos por **INOVI (GERENTE COMERCIAL)**, el diseño y colores originales no podrán modificarse, en relación con el precio de venta solo se podrá manejar en la publicidad precio de venta aproximado, lo anterior con la finalidad de manejar información correcta y actualizada al prospecto ya que los precios de venta pueden sufrir cambios sin previo aviso.

Los precios de venta finales, promociones, esquemas financieros, planes de pago de enganches y disponibilidad serán presentados al prospecto por el asesor **INOVI** en Sala de Ventas.

EL BROKER compartirá datos de su prospecto interesado enviando un correo electrónico a (saul.rivera@grupoinovi.com) lo anterior con la finalidad de proteger al prospecto registrándolo como cliente referido de **BROKER**.

La atención al prospecto será en su totalidad labor del Asesor **INOVI**, esto con la finalidad de mantener transparencia en la información presentada al prospecto, en todos los casos el **BROKER** el día de la vista de su prospecto deberá compartirnos nombre completo, correo electrónico y celular para el registro como visita de prospecto **BROKER**, el no cumplir con esta política, no compromete a **INOVI** en el pago de Comisión a **BROKER** en caso de que el cliente regrese por su cuenta posteriormente.



Entrenubes

GREEN CITY

El prospecto que se reciba en sala de ventas se asignará por un servidor a un Asesor **INOVI**, es de suma importancia registrar al cliente al correo (saul.rivera@grupoinovi.com) con la finalidad de llevar un orden y registro de los prospectos para poderlos respetar como cliente de **BROKER**.

El seguimiento del cliente dentro del desarrollo o dudas que surjan en el transcurso de la venta una vez que reservar el cliente será responsabilidad del asesor **INOVI**.

El seguimiento y avance de etapas de compra del cliente se le notificará a **EL BROKER** a través de mi asistente **BIANCA SEVILLA** cada que haya algún cambio.

ATENTAMENTE

SAUL WALDEMAR RIVERA
GERENTE COMERCIAL
GRUPO INOVI

Tijuana, Baja California 31 de Enero de 2022

ESQUEMA COMISIONES BROKERS EN ALIANZA

A continuación, le hago llegar esquema de comisión por la venta en nuestro **PROYECTO: ENTRENUBES GREEN CITY**

La comisión para **BROKER** será el **3% INCLUYENDO IVA**, tomando como base el valor de venta neto de la operación, sin incluir (**PROMOCIONES, DESCUENTOS QUE SE LE PUDIERAN CONSEGUIR AL CLIENTE**) **SOLO APLICA PARA UPTOWN**

La forma de pago de las comisiones será:

Primer pago **50% de la comisión** a la firma de contrato, y con **5%** de enganche mínimo pagado por el cliente.

Segundo pago **50% de la comisión** a la liquidación de enganche del cliente, o en su caso si el cliente liquida su enganche total a la firma de contrato la comisión se paga al **100%**.

El pago de comisiones se podrá facturar a partir del momento en el que el cliente haya firmado su contrato de promesa de compraventa con la desarrolladora.

La comisión que facture **EL BROKER** serán pagadas 10 días hábiles a partir de la fecha en la que se reciba su factura por medio de una transferencia a la cuenta del **BROKER**.

La propuesta de comisión ofrecida solo aplica para el proyecto **ENTRENUBES GREEN CITY**.

ATENTAMENTE



SAUL WALDEMAR RIVERA
GERENTE COMERCIAL
GRUPO INOVI