

# **AVISO DE PRIVACIDAD DIKAP BR**

**EMPRESA:** INDIKAP DESARROLLOS SA DE CV

## **POLÍTICAS DE FUNCIONAMIENTO**

### **DEFINICIONES**

**REFERIDOR:** El Referidor a diferencia de un Broker, puede no tener experiencia en el Sector Inmobiliario, pero cuenta con una gran cadena de clientes potenciales. Este programa busca explotar esa cadena de clientes que puedan tener en sus manos, para generarles excelentes comisiones fácilmente a través de sus referidos y nosotros nos encargaremos de llevar todo el proceso comercial.

**BROKER:** Empresa inmobiliaria que tiene como actividad preponderante el sector de bienes inmuebles/raíces. Cuenta con experiencia y un amplio historial conformada por una base de datos de gran calidad en el mercado.

- 1) Primer impacto con la persona interesada.
- 2) Atendemos la solicitud y solicitamos documentación.
- 3) Tiempo de respuesta.
- 4) Damos respuesta y asignamos usuario y contraseña.
- 5) Listo el representante DIKAP BR para salir a vender.

### **REGISTRO DE CLIENTES, REFERIDORES Y BROKERS**

1. Existe previa a esta plataforma un registro de nuestros representantes DIKAP BR por lo que para evitar repercusiones y malos entendidos es importante que usted registre a sus clientes y suba a la plataforma comprobación de lo anterior.
2. Conforme a lo anterior, un comité revisará su solicitud de registro y le hará saber si ha sido exitosa, no da lugar a reclamo la decisión.
3. Si se tiene la documentación y no es negado el registro, usted podrá llenar el formato de representante DIKAP Br, que deberá llevar la firma del cliente y su INE; este registro tendrá una vigencia de 6 meses.

### **FORMA DE PAGO O INCENTIVO**

#### **REFERIDOR**

1. Se le pagará al referidor un porcentaje de 1.5% + IVA del precio total del inmueble.

2. Con posterioridad a la firma del Contrato de Promesa de Compra Venta y una vez pagado por su cliente el 15% del precio total del inmueble por adquirir, podrá el referidor presentar su factura para cobro.
3. Si no cuenta con factura, dará aviso a administración de DIKAP BR y firmará un Contrato de Asimilados al Salario, dando una cuenta con CLABE para el traspaso, esto no generará obligaciones laborales.

## **BROKER**

1. Se le pagará al referidor un porcentaje de 3% + IVA del precio total del inmueble.
2. Con posterioridad a la firma del Contrato de Promesa de Compra Venta y una vez pagado por su cliente el 15% del precio total del inmueble por adquirir, podrá el referidor presentar su factura para cobro.
3. Si no cuenta con factura, dará aviso a administración de DIKAP BR y firmará un Contrato de Asimilados al Salario, dando una cuenta con CLABE para el traspaso, esto no generará obligaciones laborales.

## **PROCESO CON REFERIDORES**

1. **Entrada de prospecto** – El referidor registra a su contacto a través de nuestra plataforma.
2. **Envió de información** – Se envía información general acerca del proyecto de interés.
3. **Contactado** – Se realizará presentación presencial, video llamada o llamada para explicar el desarrollo y poder perfilar al cliente al proyecto y al departamento que se ajusta a sus necesidades.
4. **Propuesta Enviada** – Se envía propuesta solicitada del departamento del interés del cliente con los detalles del mismo y el esquema de financiamiento.
5. **Precierre** – El cliente realiza apartado por la unidad de su interés y se le entrega un recibo provisional. Se solicita documentación necesaria para elaboración de Promesa de compraventa
6. **Cierre** – Se Firma Promesa de compraventa y se realiza el deposito de enganche acordado en la corrida financiera.
7. **Pago de comisión** – Una vez realizando el pago del 15% del total del departamento seleccionado y al tener el contrato firmado por parte del cliente se realizará el pago a la cuenta bancaria registrada previamente por parte del referidor.

## PROCESO CON BROKERS

1. **Entrada de prospecto** – El bróker registra al cliente a través de la plataforma. El cliente ya vendrá perfilado a alguno de nuestros proyectos y con la información necesaria, misma que fue presentada por el bróker.
2. **Revisión propuesta/financiamiento** – El cliente ya cuenta con la propuesta de financiamiento tradicional que autoriza la empresa. Si hubiera una propuesta diferente por parte del cliente se presenta el caso con dirección comercial para la autorización de un esquema preferencial.
3. **Precierre** – El bróker nos notifica y envía comprobante de pago del apartado efectuado por el cliente a alguna de las cuentas proporcionadas y autorizadas por parte de DIKAP desarrollos, de igual forma deberá enviarnos copia de una identificación oficial para la elaboración de un recibo provisional.
4. **Solicitud de contrato** – El bróker deberá completar el formato interno *solicitud de contrato*, para que nuestro departamento de mesa de control elabore Formato de Promesa de Compra/Venta del cliente.
5. **Cierre** – Se Firma Promesa de compraventa y se realiza el deposito de enganche acordado en la corrida financiera.
6. **Pago de comisión** – Una vez realizando el pago del 15% del total del departamento seleccionado y al tener el contrato firmado por parte del cliente se realizará el pago a la cuenta bancaria registrada previamente por parte del bróker. El bróker deberá efectuar una factura a la razón social del proyecto vendido y se realizará el pago del 3% más IVA.