

## POLÍTICAS DE VENTA CON BROKERS

### PROYECTO: ANIA

**Registro de clientes.-** Todos los prospectos se tienen que registrar antes de dar información para asegurarnos que no se esté trabajando con el mismo prospecto.

**Método de registro.-** Los prospectos se registran vía correo a [leads@birlok.com](mailto:leads@birlok.com) y [mwise@birlok.com](mailto:mwise@birlok.com).

**Vigencia de Prospecto.-** Para evitar que se registren prospectos de manera masiva los prospectos tiene 15 días de vigencia, una vez que nos visiten los prospectos tienen 90 días de vigencia.

**Información del prospecto.-** Para registrar al prospecto solo requerimos el nombre completo. Una vez que nos visita se le va a solicitar teléfono de contacto y correo.

**Vigencia del cliente.-** Una vez que el prospecto adquiere una unidad con nosotros (Birlok) deja de ser prospecto y se convierte en cliente y automáticamente deja de ser cliente exclusivo del bróker, esto quiere decir que en futuros proyectos del grupo (Birlok) vamos a poder tener contacto con nuestro cliente y vender otras unidades sin tener compromiso o responsabilidad de pagar comisiones al bróker.

**Comisión.-** La comisión que se paga para los brokers es del 2% + IVA sobre el valor de venta una vez que tengamos el enganche acreditado en nuestra cuenta bancaria\*.

**Fecha de pago de comisiones.-** Las comisiones se pagan 45 días después de la formalización del inmueble.

**Publicidad.-** No se permite utilizar nuestras marcas registradas, ni colocar publicidad en portales inmobiliarios, páginas web, redes sociales y medios masivos; esto debido a que se invierte y se ejecuta un presupuesto de marketing en toda la etapa de vida del proyecto para comercializar los inmuebles a través de estos medios. En el caso del bróker o la agencia registrada incumpla con esta cláusula, no se le aceptará el registro de nuevos clientes hasta que retiren los anuncios, en el caso de ser acreedores a una comisión no se les pagara hasta que retiren la publicidad\*.

**Enlace brokers.-** No se permite promocionar con otras agencias de brokers.

**Forma de pago.-** Los clientes podrán hacer los pagos en cheque, cheque de caja, transferencia bancaria. No se aceptan pagos en efectivo.

**Lugar de firma de contratos.-** Todas las operaciones se formalizan en las oficinas de Birlok en Corregidora 218, Zona Centro, SPGG, N.L. 66230 o en el showroom de Ania en Av. Lázaro Cárdenas 1010, Piso 3, Residencial San Agustín 1er Sector, 66260 San Pedro Garza García, N.L.

#### \*IMPORTANTE

En el caso de que los brokers o agencias inmobiliarias publiquen el proyecto en los medios mencionados sin nuestra autorización; la comisión baja de 2% al 1%.

Firman de común acuerdo:

\_\_\_\_\_  
Nombre y firma  
Director Comercial Birlok

\_\_\_\_\_  
Nombre y firma  
Bróker

Agencia: \_\_\_\_\_

Correo: \_\_\_\_\_

Celular: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_