

PROMOCASA



GRUPO PROMOCASA S.A. DE C.V.

CONSTITUIDO POR DIVERSAS EMPRESAS, CUYO OBJETIVO PRINCIPAL ES LA CONSTRUCCION DE VIVIENDAS, EN LA PENINSULA DE YUCATAN, (ESTADOS DE QUINTANA ROO, YUCATAN, CAMPECHE).

HOY OPERAMOS EN 9 CIUDADES DE LOS TRES ESTADOS.

INICIAMOS OPERACIONES EN 1995, EN MEDIO DE LA CRISIS ECONOMICA EN MEXICO, QUE MARCO LA SALIDA DE LA BANCA DEL ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA DURANTE MAS DE 10 AÑOS.

A LA FECHA HEMOS CONSTRUIDO Y ENTREGADO MAS DE 11,000 VIVIENDAS, 80% INTERES SOCIAL, 15% VIVIENDA MEDIA, 5% VIVIENDA RESIDENCIAL.

EL PRIMER AÑO EDIFICAMOS 101 VIVIENDAS

EN LOS ULTIMOS DOS AÑOS NUESTRA CAPACIDAD DE PRODUCCION ES DE 1,500 VIVIENDAS ANUALES.

COMPROMETIDOS CON NUESTROS CLIENTES

-PROCURAMOS UN PRODUCTO ACORDE A LA CAPACIDAD DE COMPRA, COSTUMBRES FAMILIARES, CULTURA Y EXPECTATIVAS DE LOS ADQUIRENTES.

-CONCIENTIZAMOS A NUESTRO PERSONAL PARA DAR UN TRATO DE CALIDAD CON CALIDEZ A NUESTROS CLIENTES, DESDE EL PRIMER CONTACTO Y HASTA LA POST-VENTA.

-PARA CADA DESARROLLO IDENTIFICAMOS LAS CARACTERISTICAS SOCIO ECONOMICAS DE LOS CLIENTES , DISEÑANDO LAS AREAS PUBLICAS Y EL EQUIPAMIENTO URBANO ACORDE A LAS MISMAS, ESPECIALMENTE PARQUES RECREATIVOS Y CANCHAS DEPORTIVAS.

-FOMENTAMOS EL ESTABLECIMIENTO DE SERVICIOS COMERCIALES QUE ATIENDAN LAS COSTUMBRES DE LOS NUEVOS VECINOS

FOMENTANDO UN NIVEL DE SATISFACCION ALTO CON EL PRODUCTO ADQUIRIDO, NOS PERMITE OBTENER DE NUESTROS CLIENTES BUENAS REFERENCIAS A NUESTROS PRODUCTOS.

NUESTRA PUBLICIDAD LA HACEN NUESTROS CLIENTES !!!

-GENERAMOS RELACIONES DE LARGO PLAZO CON LOS CLIENTES

○EN LA PREVENTA, ENTENDEMOS EL STRESS QUE GENERA LA TOMA DE LA DECISION DE UN COMPROMISO DE TAN LARGO PLAZO

○EN LA INTEGRACION DEL EXPEDIENTE PERSONAL, AYUDAMOS A RESOLVER PROBLEMAS DE DOCUMENTACION (OBTENCION DE ORIGINALES DE DOCUMENTOS EN OTRAS CIUDADES, GESTIONANDO LA AGILIZACION DE LA TERMINACION DE TRAMITES CIVILES, ETC.)

○LA ATENCION PERSONALIZADA, NOS PERMITE IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ESPACIOS HABITABLES, COMPAGINANDOLA CON SU CAPACIDAD DE COMPRA, PROPONIENDOLE SIEMPRE PROTOTIPOS QUE PUEDAN CRECER.

-EL 95% DE LOS PROCESOS DE COMERCIALIZACION LOS EFECTUAMOS POR VENTA DIRECTA, CON PERSONAL DE LA EMPRESA, QUE RECIBE UN SUELDO Y NO RECIBE COMISIONES POR VENTAS.

-NUESTROS EJECUTIVOS DE VENTA EXCLUSIVAMENTE SON MUJERES, TODAS ESPECIALIZADAS POR FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y CAPACIDAD DE COMPRA, Y CUANDO ES NECESARIO SON ASISTIDOS POR EJECUTIVOS ESPECIALIZADOS EN LOS DIVERSOS SEGMENTOS SOCIO-CULTURALES

-EL MISMO EJECUTIVO DE VENTA ATIENDE TODAS LAS ETAPAS DEL PROCESO DE VENTA Y LA POST-VENTA, GENERANDO UN AMBIENTE DE CONFIANZA DE EL CLIENTE CON EL EJECUTIVO.

-DAMOS LA MAYOR IMPORTANCIA A LA POSTVENTA

o CUIDAMOS LA PROGRAMACION DE LA ENTREGA DE LA VIVIENDA

o AGILES EN EL CUMPLIMIENTO DE LA GARANTIA

o PROPORCIONANDO ASESORIA TECNICA PARA AMPLIACIONES DE LA VIVIENDA

o ENTREGANDO TODAS LAS COPIAS DE DOCUMENTACION OFICIAL DE LA VIVIENDA QUE NOS PUEDAN SOLICITAR POR EXTRAVIO O USO.

o MANTENEMOS UN PROGRAMA DE ASESORIA PARA EL PAGO DEL CREDITO Y LOS PROGRAMAS DE DESCUENTO POR PAGOS ANTICIPADOS, PAGOS OPORTUNOS, PAGOS DIRECTOS, ETC.

-ADICIONAL A LA GARANTIA HABITUAL DE DOS AÑOS, PROPORCIONAMOS UNA GARANTIA AMPLIADA (ES UN COMPROMISO QUE MANTENEMOS EN LO MORAL, POR LO TANTO NO SE OTORGA POR ESCRITO, LO QUE GENERA EN NUESTROS CLIENTES LA SENSACION DE QUE LA EMPRESA SIEMPRE LOS RESPALDA)

- EN CASO DE FENOMENOS HIDROMETEOROLOGICOS, REPONIENDO DE INMEDIATO TINACOS QUE SE VOLARAN Y VENTANAS DAÑADAS (POSTERIORMENTE TRAMITAMOS ANTE LAS ASEGURADORAS EL RECURSO CORRESPONDIENTE)
- EN ELEMENTOS ESTRUCTURALES, IGUAL A LA VIDA DEL CREDITO
- EN PISOS CERAMICOS (5 AÑOS, POR DESPRENDIMIENTO GENERADO POR CAMBIOS DE TEMPERATURA)

➤ EN ASPECTOS COSMETICOS, MIENTRAS SIGAMOS CON EDIFICACION EN EL DESARROLLO.

- ❖ PROPORCIONAR PINTURA PARA RESANES POR MODIFICACIONES DEL CLIENTE (HERRERIA, TV, TELEFONO, ETC.)
- ❖ CAMBIO DE ACCESORIOS ELECTRICOS, EN RAZON DEL ESTILO DE DISEÑO (SOLO MANO DE OBRA)
- ❖ REPOSICION DE PIEZAS SUeltas DE RECUBRIMIENTOS CERAMICOS QUE FUEREN DAÑADOS POR LOS PROPIETARIOS (HASTA AGOTAR EXISTENCIAS DEL MODELO ESPECIFICO)
- ❖ TAPONAMIENTO DE TUBERIAS SANITARIAS (POR USO INADECUADO)
- ❖ REPOSICION DE CRISTAL EN VENTANAS, (POR USO INADECUADO O ROBO)

ESTAMOS CONVENCIDOS QUE GRACIAS A ESTE TRATO ESPECIAL, EL 90% DE LAS VENTAS SE REALIZAN A SOLICITANTES REFERENCIADOS POR OTROS CLIENTES

OFERTA VARIADA, ATENDIENDO LOS DIFERENTES SEGMENTOS ECONOMICOS

- VIVIENDAS DE VALORES DIVERSOS, EN EL MISMO DESARROLLO Y SIMULTANEAMENTE EN DESARROLLOS DIFERENTES**
- ACTUALIZACION DE PROTOTIPOS PERMANENTEMENTE, PARA UN MISMO VALOR DE VENTA, PROCURANDO MAS DE UN PROTOTIPO POR DESARROLLO**
- DISEÑOS INDIVIDUALES EN VIVIENDAS DE TIPO MEDIO Y RESIDENCIAL, QUE INCLUYEN LA POSIBILIDAD DE ADQUISICION DE MAS DE UN LOTE DE TERRENO POR VIVIENDA (MAS DE 500 PROYECTOS INDIVIDUALES AL AÑO)**

ESTAS MEDIDAS NOS PERMITE CONTAR CON UNA RESERVA DE CLIENTES CON EXPEDIENTE DE CREDITO INTEGRADO, EQUIVALENTE A 11 MESES DE LA PRODUCCION ACTUAL

INTEGRACION DEL PROCESO CONSTRUCTIVO



-OFICINA PROPIA DE PLANEACION, DISEÑO, ADQUISICION DE RESERVAS URBANAS, Y TRAMITOLOGIA DE PERMISOS Y LICENCIAS.

-CONSTRUCCION DIRECTAMENTE DE LOS DESARROLLOS

- o URBANIZACION
- o EDIFICACION
- o MANTENIMIENTO EN ETAPA DE VENTA Y ETAPA INICIAL DE POST VENTA (2 AÑOS)

-PRODUCCION DEL 60% DE LOS INSUMOS

- o AGREGADOS PETREOS
- o BLOCK Y BOVEDILLAS DE CONCRETO VIBROCOMPRIMIDO
- o CONCRETO Y MORTERO HIDRAULICO
- o PEGAZULEJO
- o PINTURA VINILICA
- o MOLDES Y CIMBRAS METALICOS
- o TRANSPORTE

INTEGRACION DEL PROCESO CONSTRUCTIVO



-EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION QUE NOS PERMITE OBTENER PRECIOS DE DISTRIBUIDOR EN EL 20% DE LOS INSUMOS UTILIZADOS

- o CEMENTO
- o ACERO (TREFILADOS)
- o RECUBRIMIENTOS CERAMICOS
- o MUEBLES DE BAÑO
- o ACCESORIOS ELECTRICOS

NUESTROS NIVELES DE COSTOS DE ADQUISICION DE INSUMOS PARA CONSTRUCCION SON EN PROMEDIO 7% MENORES A LOS DE LA EMPRESA LIDER EN EL SURESTE DEL PAIS.

FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS



- NACIMOS EN UNA EPOCA EN QUE NO ERA FACIL OBTENER FINANCIAMIENTO PARA LA EDIFICACION DE CONJUNTOS HABITACIONALES
- DESDE EL INICIO CONVENIMOS CON NUESTROS PROVEEDORES UN ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO EN LA VENTA DE SUS INSUMOS
- DURANTE LOS PRIMEROS 10 AÑOS DE OPERACIÓN NO RECIBIMOS CREDITOS PARA LA EDIFICACION, FINANCIANDO EL CRECIMIENTO MEDIANTE LA REINVERSION DE LA TOTALIDAD DE LAS UTILIDADES, Y CON EL FINANCIAMIENTO DE NUESTROS PROVEEDORES.
- EN LOS ULTIMOS 4 AÑOS CRECIMOS DE 600 VIVIENDAS POR AÑO A 1,500, MEDIANTE LA CONTRATACION DE CREDITOS, FINANCIAMOS EL 30% DE LAS VIVIENDAS CONSTRUIDAS MEDIANTE DOS TIPOS DE INSTRUMENTOS:
 - o DE CAPITAL DE TRABAJO (40% DE NUESTRO FINANCIAMIENTO BANCARIO PROVIENE DE ESTE TIPO DE CREDITOS)

- ❑ PLAZO MAYOR (PERMITE MEJOR PLANEACION DE FLUJOS FINANCIEROS)
- ❑ MEJORES CONDICIONES DE TASA DE INTERES (POR LO MENOS 2 PUNTOS EN PROMEDIO)
- ❑ UNA SOLA OCASIÓN SE PAGAN COMISIONES DE ESTUDIO Y APERTURA DE CREDITO (ADICIONALMENTE SIEMPRE SON MENORES)
- ❑ UNA SOLA OCASIÓN SE PAGAN GASTOS DE AVALUOS, ESCRITURAS Y REGISTRO DE LOS CREDITOS.
- o PARA LA EDIFICACION DE VIVIENDAS (CREDITO PUENTE), (EL 60% DE NUESTRO FINANCIAMIENTO BANCARIO PROVIENE DE ESTE TIPO DE CREDITOS)
 - ✓ SON POR PAQUETE DE VIVIENDAS, USUALMENTE MENOS DE 600 UNIDADES (NO PERMITEN PLANEACION DE LARGO PLAZO, Y GENERAN MUCHA TRAMITOLOGIA DE EXPEDIENTES DE CREDITO)

- ✓ LA TASA DE INTERES ES LA MAS ALTA DEL MERCADO (EN ESTE SEGMENTO)
- ✓ LAS COMISIONES DE ESTUDIO Y APERTURA DE CREDITO, SON MAS ELEVADAS QUE EN LOS CREDITOS DE CAPITAL DE TRABAJO (EXISTE POR LO MENOS UNA DIFERENCIA DE 0.5 PUNTOS)
- ✓ POR CADA VIVIENDA A FINANCIAR SE PAGAN LOS GASTOS DE AVALUO, ESCRITURAS Y REGISTRO DEL CREDITO.

NUESTRO PROPOSITO ES DISMINUIR EL FINANCIAMIENTO EXTERNO EXCLUSIVAMENTE A LO QUE PODAMOS OBTENER DE CREDITOS DE CAPITAL DE TRABAJO, QUE SON MAS ECONOMICOS Y FACILES DE OPERAR. Y EN EL MEDIANO PLAZO RETORNAR AL FINANCIAMIENTO PROPIO, CON LA AYUDA DE NUESTROS PROVEEDORES.

SOLIDARIOS CON QUIEN OTORGA A NUESTROS CLIENTES EL CREDITO PARA LA COMPRA DE LAS VIVIENDAS QUE EDIFICAMOS



-PARA QUE HAYA NEGOCIO, SE REQUIERE QUE ALGUIEN FINANCIÉ LA COMPRA DE LAS VIVIENDAS.

-LA VENTA DE LA VIVIENDA CONCLUYE, CUANDO EL COMPRADOR PAGA LA HIPOTECA CON QUE LA COMPRO

-EN EL PROCESO DE COMPRA EL CLIENTE TRATA EL 98% DEL TIEMPO DE GESTION CON NUESTROS EJECUTIVOS DE VENTA Y EL 2% DEL TIEMPO DE GESTION CON LOS EJECUTIVOS DE QUIEN FINANCIA LA OPERACIÓN DE COMPRA.

-UNA BUENA RELACION DEL VENDEDOR CON EL COMPRADOR, PERMITE AL VENDEDOR TENER LA CALIDAD MORAL NECESARIA PARA MOTIVAR EN EL COMPRADOR EL CUMPLIMIENTO VOLUNTARIO DE SU OBLIGACION DE PAGAR

-ESTABLECIMOS UN PROGRAMA (AUN NO INSTITUCIONAL) DE COORDINACION CON QUIENES OTORGARON LOS CREDITOS PARA DAR SEGUIMIENTO AL COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA HIPOTECARIA, E INTERVENIR COMO APOYO EN LOS CASOS DE QUIENES INCUMPLEN CON SU OBLIGACION DE PAGO

➤ RECIBIMOS LA INFORMACION DE QUIEN NO ESTA CUMPLIENDO OPORTUNAMENTE



➤ EL MISMO EJECUTIVO DE VENTAS QUE LO ATENDIO DURANTE EL PROCESO DE ADQUISICION, LO CONTACTA DE MANERA PERSONAL

✓ SI EL CLIENTE NOS REFIRIO A OTROS CLIENTES, EN PRIMERA INSTANCIA SE LE LOCALIZA DIRECTAMENTE

✓ EN CASO CONTRARIO SE LE LOCALIZA POR MEDIO DE QUIEN NOS RECOMENDO CON EL (PREFERENTEMENTE FAMILIARES O COMPAÑEROS DE TRABAJO)

✓ SE ESTABLECEN ENTREVISTAS PERSONALES

✓ EN LA PRIMERA INVESTIGAMOS SI EXISTE ALGUNA CIRCUNSTANCIA GRAVE QUE PROVOQUE EL INCUMPLIMIENTO Y EN SU CASO ENCONTRANDO ALTERNATIVAS INSTITUCIONALES DE SOLUCION

✓ RESALTAMOS LAS BONDADES DEL CREDITO QUE RECIBIO INFORMANDO DE PROCESOS DE COBRO JUDICIAL DE HIPOTECAS QUE HAYAN OCURRIDO (AUNQUE NO HAYA SIDO A CLIENTES NUESTROS)

✓ RECORDANDOLES QUE DE INCUMPLIR NO PODRAN OBTENER OTRO CREDITO

LA CARTERA VENCIDA EN NUESTROS DESARROLLOS ES DEL 1.2%, Y EXCLUSIVAMENTE EN 6 CASOS SE HA LLEGADO AL PROCESO JUDICIAL.



**MUCHAS
GRACIAS !!!**

