

# Coberturas del plan de rentabilidad

El plan de rentabilidad consiste en que el precio que le cobramos al cliente es el precio máximo posible según la oferta y la demanda. De ese precio el 80% es directamente para usted y el 20% restante para nosotros, *ambas comisiones variables*. Dentro de ese 20% entrarían diversas funciones:

> **Gestión del alquiler.** Nos encargamos de cobrar una reserva previo pago para asegurar así su instancia en la fecha y también de una fianza por el importe en función del número de inquilinos, es decir, si son 4 Adultos pagarían 50€ por cada uno = 200€ de fianza.

> **Puesta a punto.** Formamos un equipo junto con usted, el propietario, para adaptar la casa para su alquiler. Le proporcionamos una lista de inventarios básicos que debe contar la vivienda, así como de realizar las fotografías para publicarla. En caso de necesitar **licencia de alquiler vacacional** consultar.

> **Limpieza.** Otra de las funciones de nuestra inmobiliaria es la de asegurarse de que la vivienda se encuentre en un estado óptimo para ejercer el alquiler. **Servicio integral 24h en caso de urgencia gestionamos los mejores profesionales.**

> **Calidad.** Ofrecemos a nuestro cliente una estancia óptima aportando pequeños detalles de calidad, ya sea un refresco en la nevera a su llegada, un dulce en la almohada, un ambientador, unas velas. Pequeños detalles para asegurarnos clientes de calidad y que vuelvan.

> **Publicidad.** Nuestra función estrella es la publicidad. Nos encargamos de conseguir clientes y seleccionarlos para que sean los mejores. Muchos de nuestros clientes ya habían contratado antes nuestros servicios y quieren volver a hacerlo.

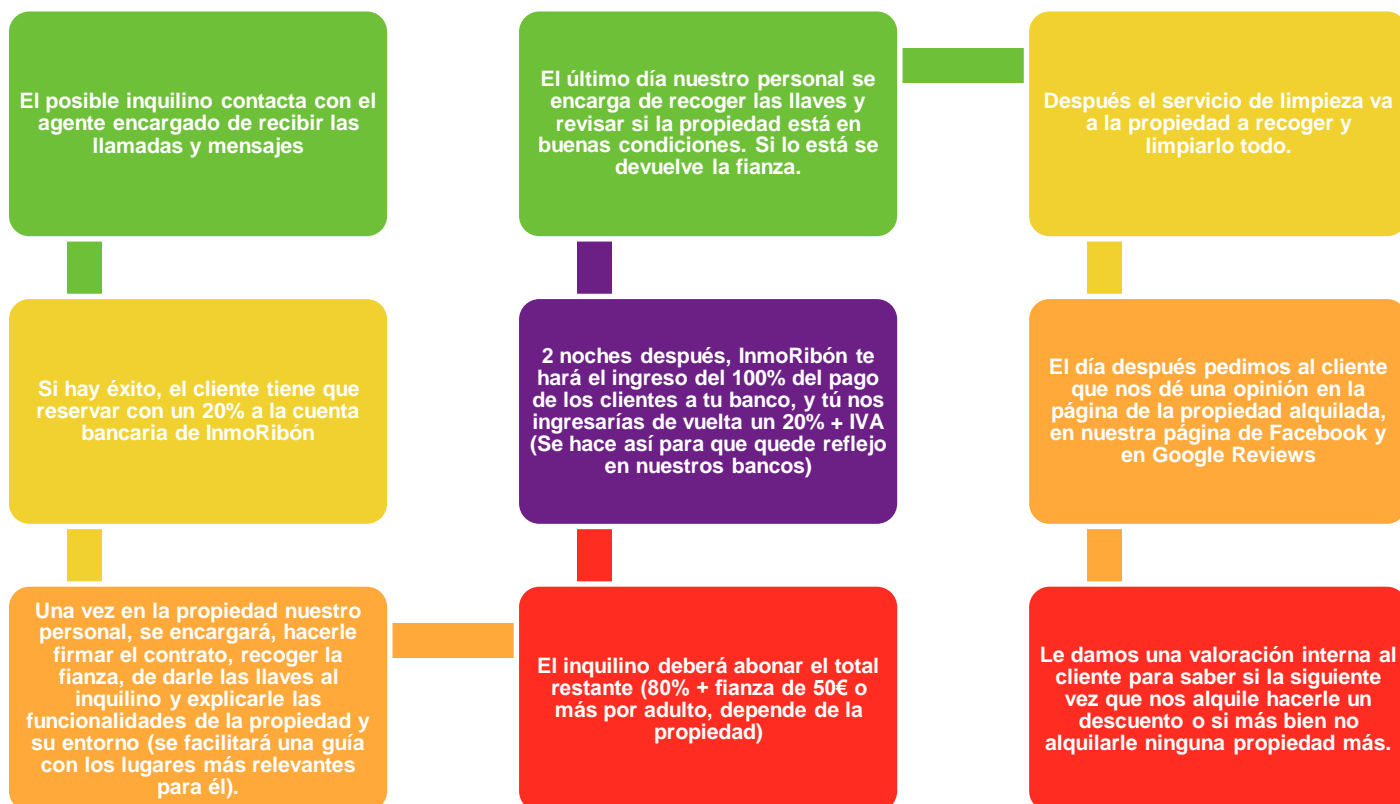
> **Contratos.** Nos encargamos de la redacción de los contratos del inquilino y el propietario. Un contrato protege a ambas partes de cualquier posible incidencia, ya sea un incendio, un robo, desperfectos (que serán pagados con la fianza).



INMORIBÓN

Confianza. Seguridad. Calidad

Podrá encontrar más información en [inmoribon.com](http://inmoribon.com)



## Proceso del cliente en InmoRibón

1. El posible inquilino contacta con el agente encargado de recibir las llamadas y mensajes
2. Si hay éxito, el cliente tiene que reservar con un 20% a la cuenta bancaria de InmoRibón
3. Una vez en la propiedad nuestro personal, se encargará, hacerle firmar el contrato, recoger la fianza, de darle las llaves al inquilino y explicarle las funcionalidades de la propiedad y su entorno (se facilitará una guía con los lugares más relevantes para él).
4. El inquilino deberá abonar el total restante (80% + fianza de 50€ o más por adulto, depende de la propiedad)
5. 2 noches después, InmoRibón te hará el ingreso del 100% del pago de los clientes a tu banco, y tú nos ingresarías de vuelta un 20% + IVA (Se hace así para que quede reflejo en nuestros bancos)
6. El último día nuestro personal se encarga de recoger las llaves y revisar si la propiedad está en buenas condiciones. Si lo está se devuelve la fianza.
7. Después el servicio de limpieza va a la propiedad a recoger y limpiarlo todo.
8. El día después pedimos al cliente que nos dé una opinión en la página de la propiedad alquilada, en nuestra página de Facebook y en Google Reviews
9. Le damos una valoración interna al cliente para saber si la siguiente vez que nos alquile hacerle un descuento o si más bien no alquilarle ninguna propiedad más.

**La comunicación con usted es constante en todo el proceso.**



**INMORIBÓN**

Confianza. Seguridad. Calidad