



Tracción Comercial y Bancabilidad

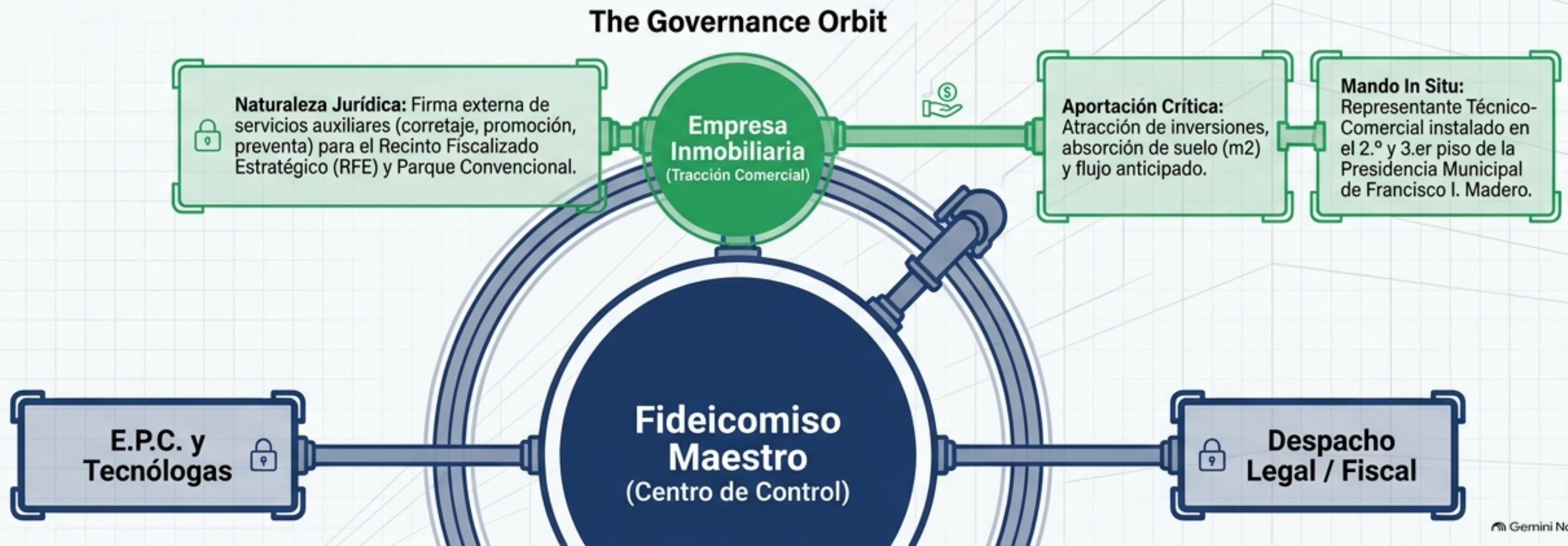
Manual de Onboarding y Reglas de Operación para la Empresa Inmobiliaria
dentro del Sustainable HUB – FIM.



Documento normativo para la integración mercantil,
cumplimiento fiduciario y mitigación de riesgos operativos.

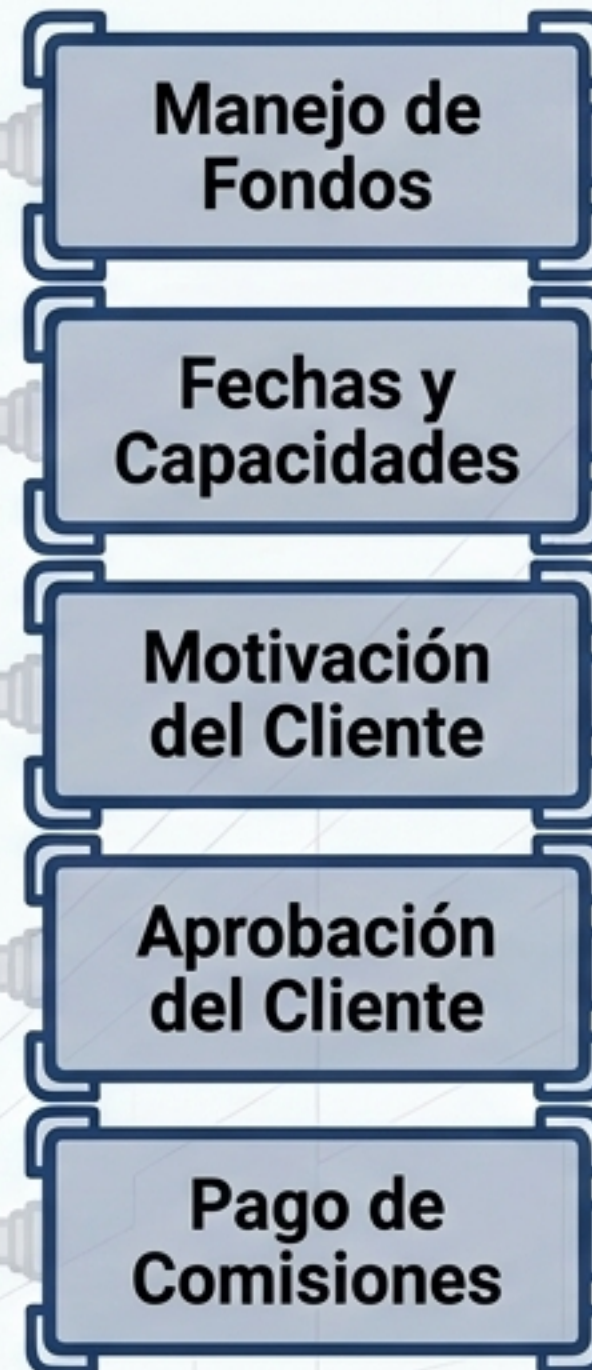
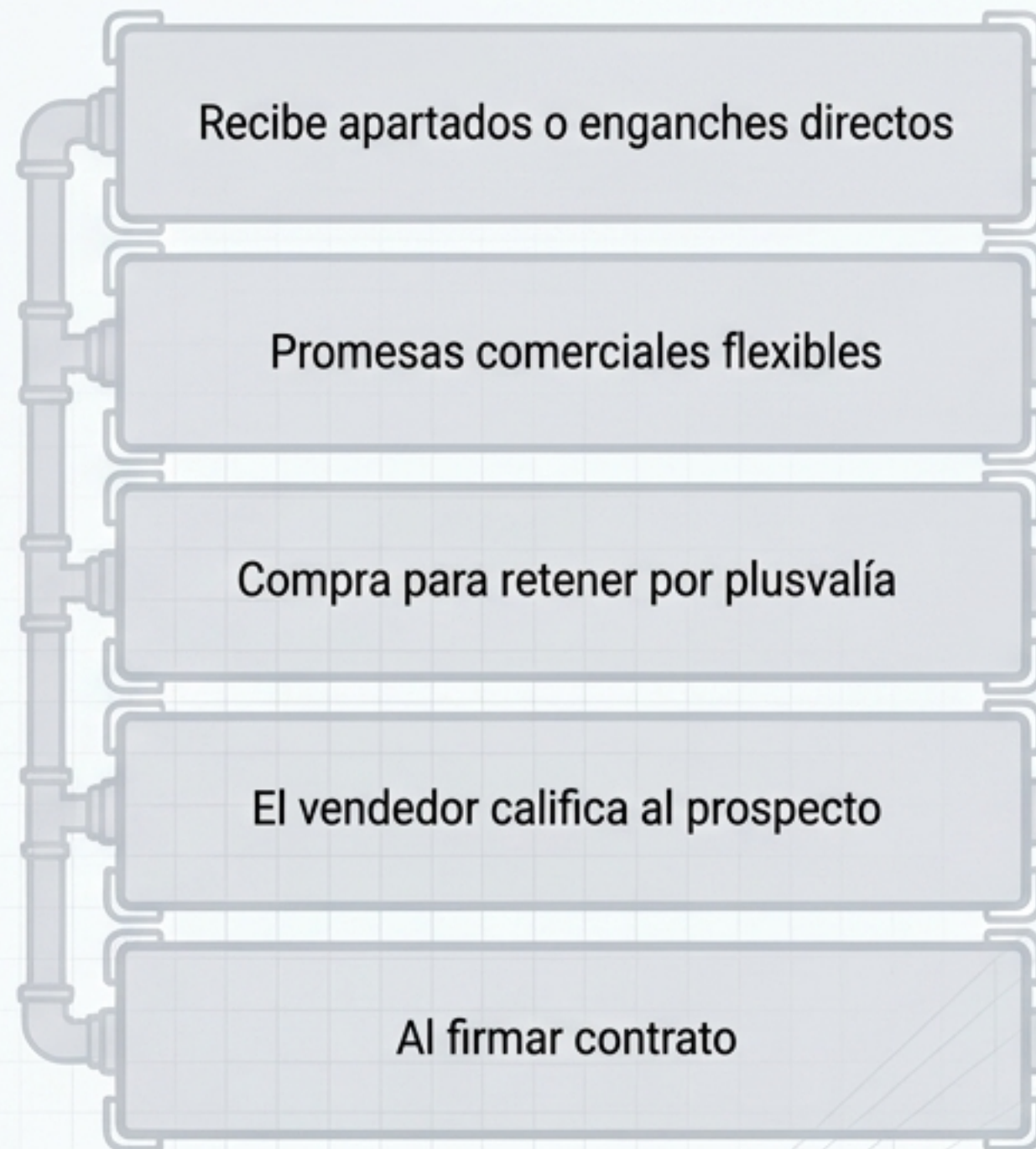
El Motor de Tracción Comercial en el Ecosistema

La Empresa Inmobiliaria es una entidad externa e independiente contratada por HUB FIM S.A.P.I. de C.V. Su misión no es solo vender, sino manufacturar la "Certidandumbre de Bancabilidad" requerida por las instituciones financieras a través de contratos de preventa.



Cambio de Paradigma Operativo

Corretaje Tradicional



Ecosistema HUB FIM



Condiciones Precedentes para el Inicio de Servicios

Insumos Comerciales Base

Entrega de Cotización de Servicios desglosada y el Calendario Comercial vinculante (metas de absorción en m2 e ingresos proyectados) que alimentará la corrida financiera.

Blindaje Fiduciario (Fianza 10%)

Depósito en el Fideicomiso de una Fianza de Seriedad y Cumplimiento Comercial por el 10% de las comisiones estimadas.

Cobertura de Riesgo Operativo

Póliza vigente de Responsabilidad Civil (RC) General para daños o negligencias en visitas (cumplimiento patronal IMSS/NOM-031-STPS).

Gobernanza y Privacidad

Aprobación de filtros KYC/PLD propios, firma de NDA, y apego a derechos ARCO (LFPDPPP).

Alineación Técnica Mandatoria

La oferta comercial está estrictamente subordinada a los calendarios de ejecución y factibilidades dictadas por la Empresa E.P.C. y las Empresas Tecnólogas.

**Demanda
Comercial**

Prohibición Absoluta:

Queda estrictamente prohibido pactar fechas de entrega, volúmenes de agua (L/s) o capacidades eléctricas (MW) sin autorización escrita de la base técnica.

Validación Mercantil:

Coordinación obligatoria con el Despacho Legal Estratégico para el dictamen y redacción de todos los contratos de compraventa y arrendamiento.

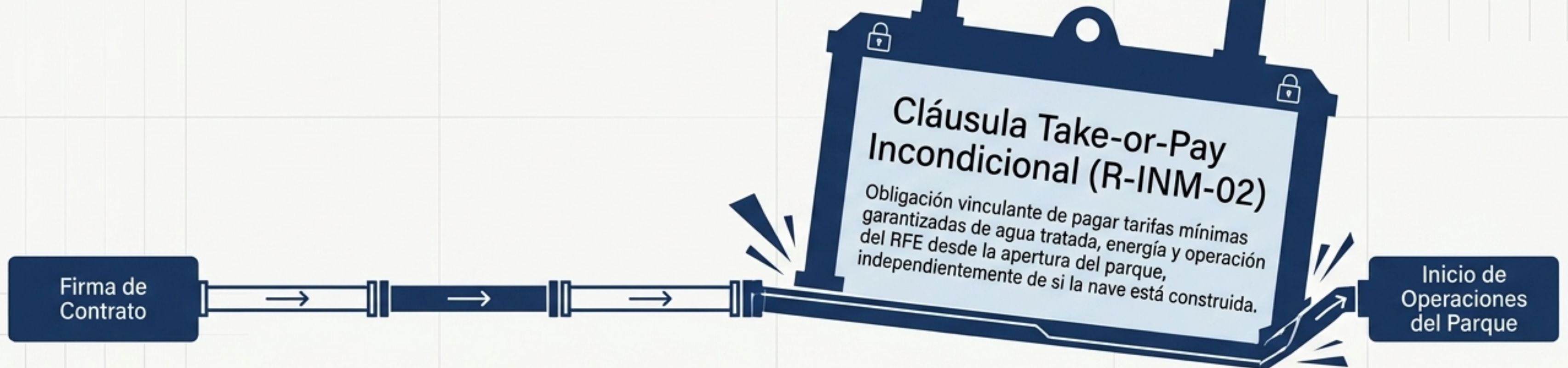
Protocolo R-INM-03:

Ofrecer especificaciones falsas u omitir dictámenes configura causal de rescisión inmediata sin derecho a indemnización.

**Capacidad
Técnica**

El Motor Anti-Especulación

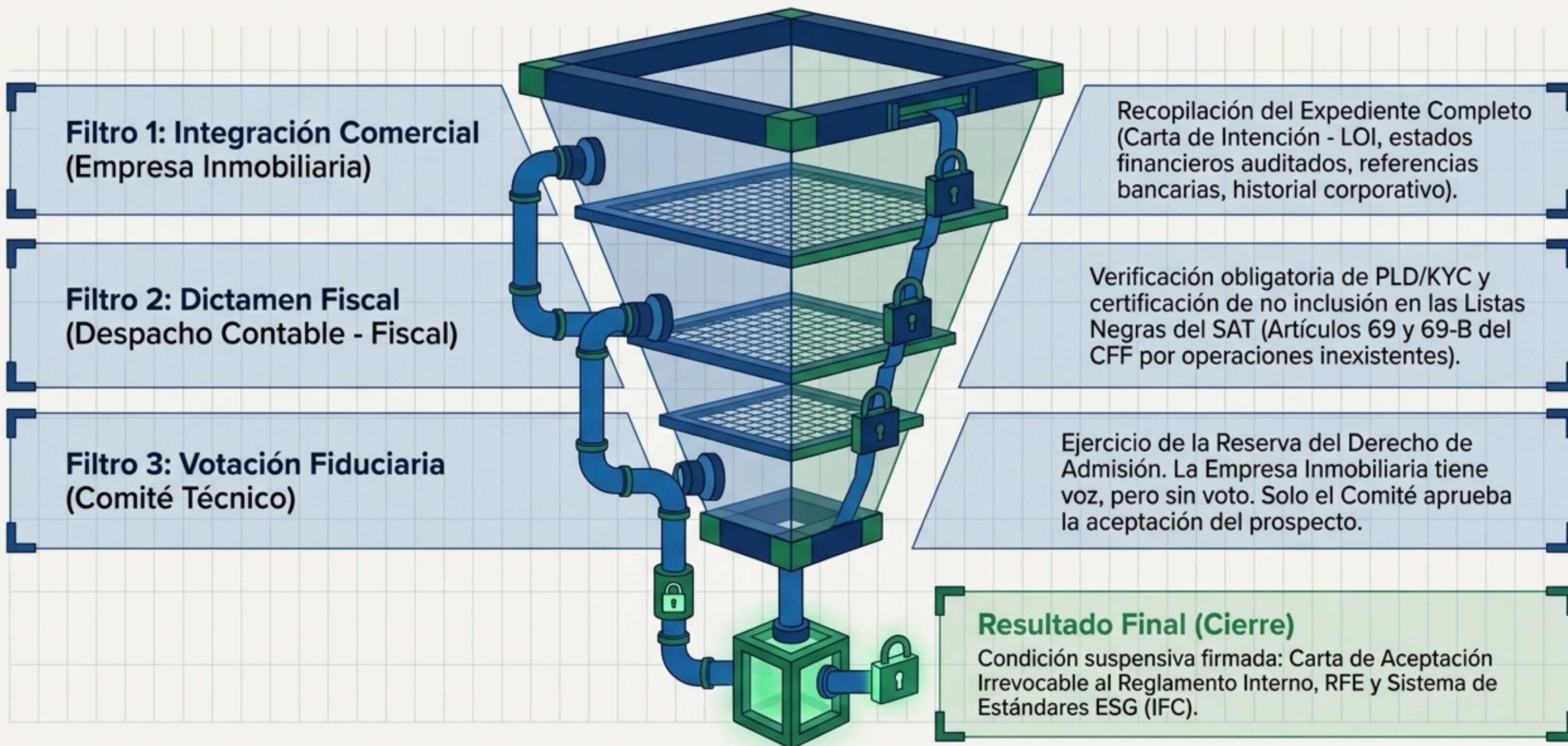
El proyecto erradica la adquisición de predios por simple plusvalía mediante cargas operativas ineludibles y control fiduciario estricto.



Restricción de Mercado Secundario: Prohibición de reventa, cesión o subarrendamiento directo de lotes sin un dictamen favorable y autorización escrita del Comité Técnico del Fideicomiso.

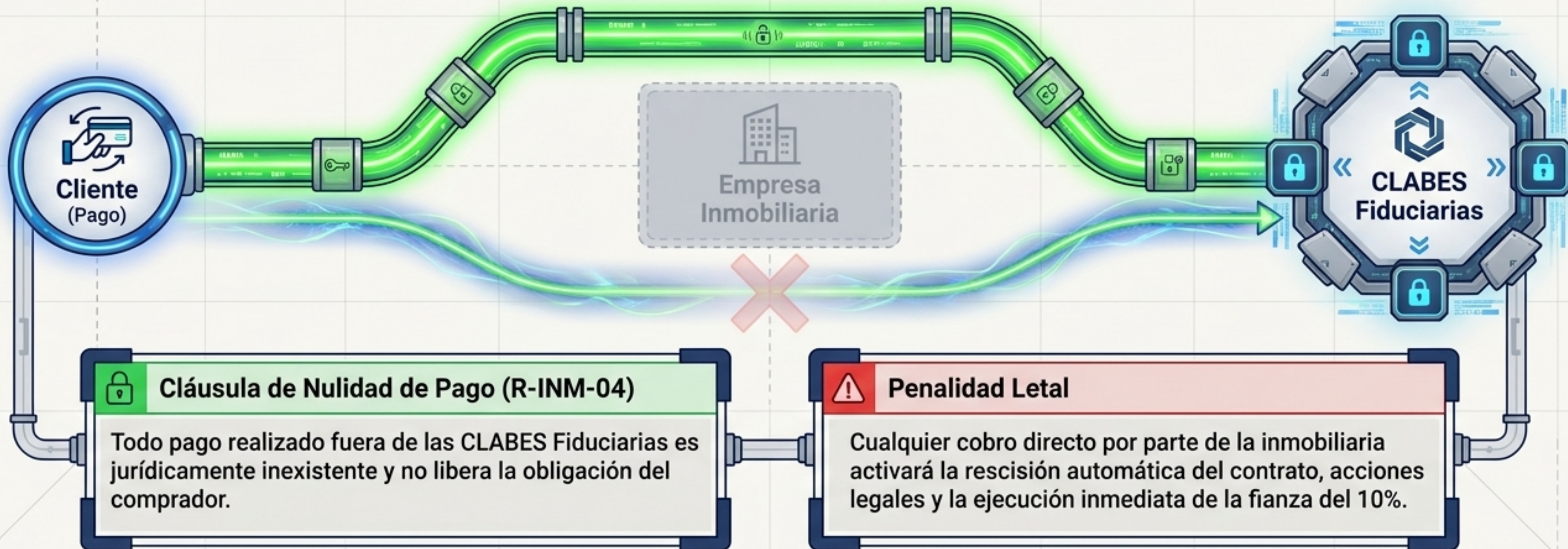


El Embudo de Filtración de Prospectos

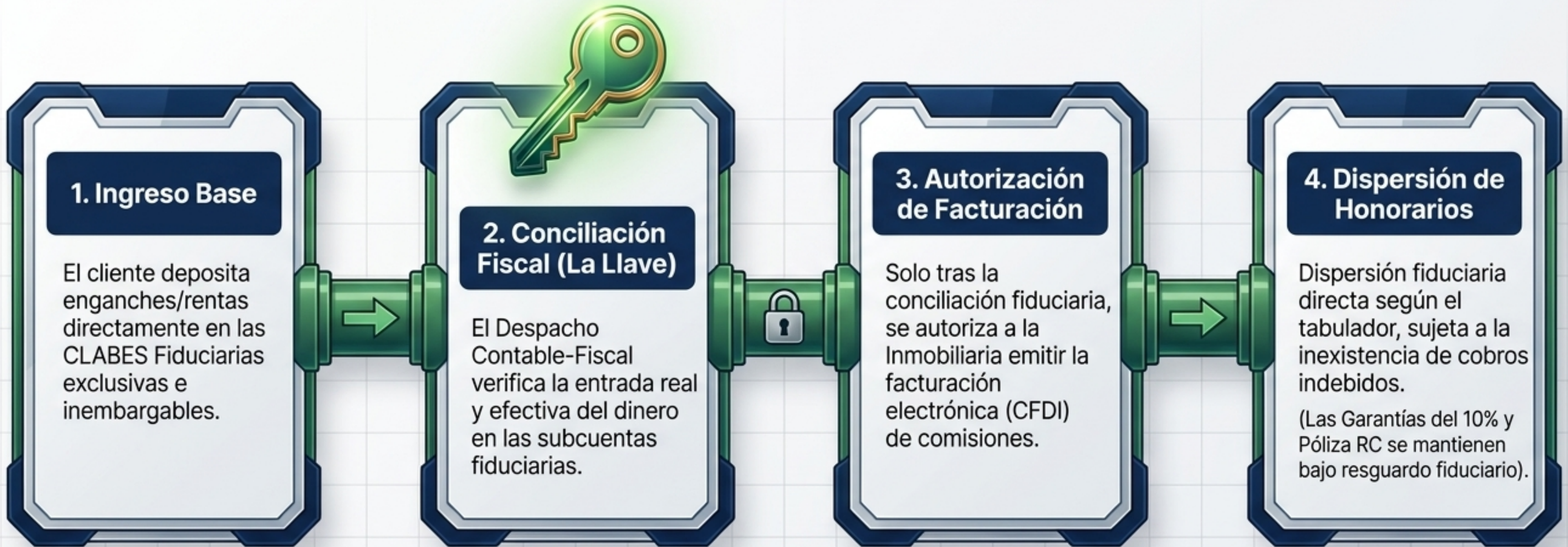


Muro de Fuego Financiero: Política Zero-Touch

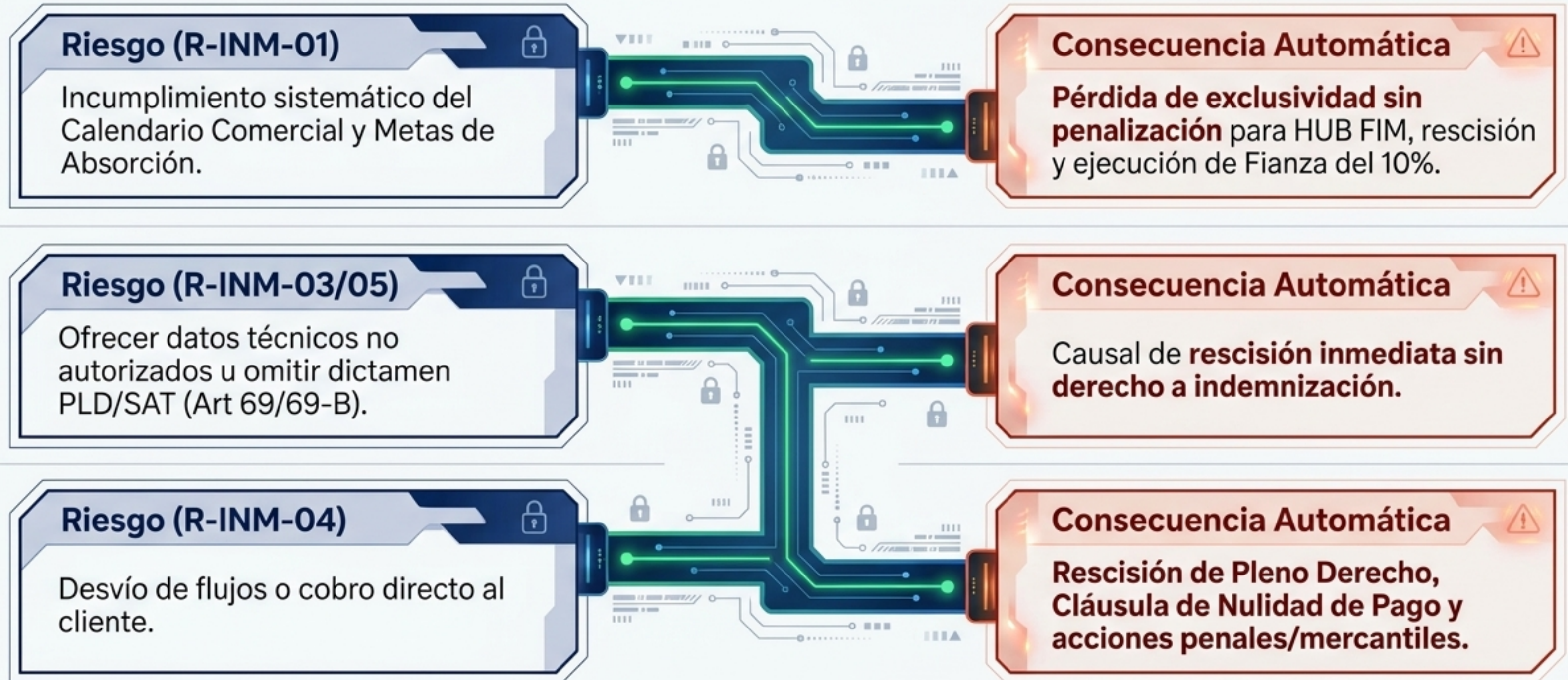
La Empresa Inmobiliaria no recauda, recibe ni custodia en sus cuentas ningún recurso por concepto de apartados, enganches, ventas o rentas. 100% de los flujos van al Fideicomiso.



La Cascada de Pagos: Detonador Condicional



Tablero de Control de Riesgos (Protocolos R-INM)



Indicadores Clave de Sostenibilidad (KPLIs y ESG)



Cumplimiento irrestricto de los estándares **IFC PS1** (Gestión Socioambiental) e **IFC PS2** (Condiciones Laborales).

≥ 90%

KPLI G-2 (Tracción Operativa):
Tasa de Absorción y cumplimiento del Calendario Comercial de metas periódicas (m2).

100%

KPLI G-1 & G-3 (Integridad y Transparencia): 100% de flujos recibidos en Fideicomiso. 0 expedientes de prospectos listados en Art. 69/69-B CFF. 0 controversias por falsas especificaciones.

0

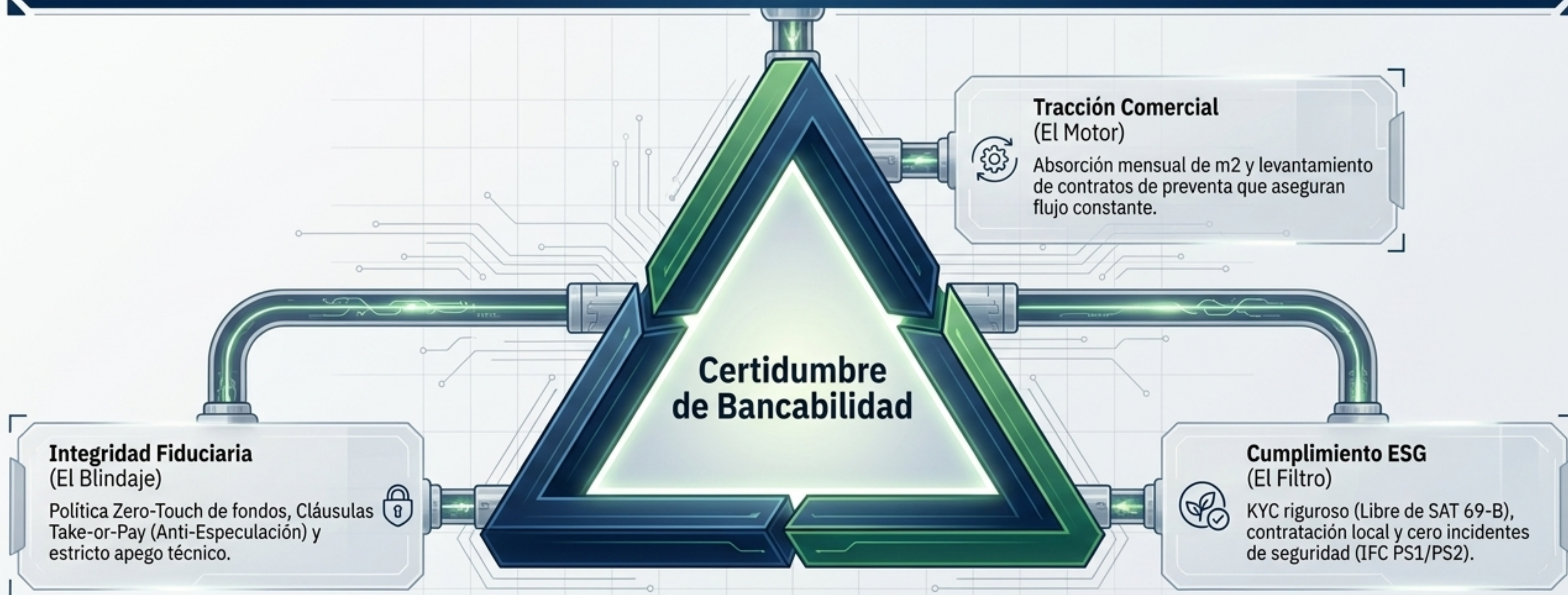
KPLI S-1 (Salud y Seguridad):
Cero accidentes graves en visitas guiadas a la zona de obra (LTIFR = 0). Uso estricto de EPP (NOM-031-STPS).

≥ 40%

KPLI S-3 (Impacto Social):
Contratación de asesores, promotores y proveeduría local.

La Síntesis: El Triángulo de Bancabilidad

La Empresa Inmobiliaria es la pieza clave que une el mercado con las exigencias institucionales.
Si uno de estos tres pilares falla, el financiamiento se colapsa.



Este modelo dinámico evoluciona continuamente bajo el mandato de Transparencia Activa, garantizando la viabilidad del Sustainable HUB - FIM.