

<p>MVC ENTRELAGOS S.A.S.</p>	<p>PLAN DE REFERIDOS</p>	<p>PR-014 FECHA: 04-04-25: VERSIÓN: 01 Página 1 de 5</p>
--	---------------------------------	--

1. OBJETIVO

La Campaña de Referidos es una estrategia implementada por la Compañía con el objetivo de incentivar la fidelización de clientes actuales y la atracción de nuevos compradores mediante un esquema de beneficios. En virtud de esta iniciativa, aquellos clientes que cumplan con los requisitos establecidos y refieran a un nuevo comprador para alguno de los proyectos inmobiliarios aplicables podrán acceder a un incentivo económico conforme a lo estipulado en el presente documento.

2. VIGENCIA

La vigencia de la campaña se determinará en función de los lineamientos comerciales de la Compañía y podrá ser modificada según las necesidades del mercado.

3. DEFINICIONES Y CONCEPTOS GENERALES

3.1. Cliente: Persona natural o jurídica que ha adquirido un inmueble con alguna de las empresas del grupo durante los últimos diez (10) años dentro de los proyectos participantes, conforme a los términos y condiciones establecidos en el presente documento.

3.2. Referente: Cliente que, habiendo adquirido un inmueble en alguno de los proyectos de la Compañía, refiere a un nuevo comprador con el propósito de que este realice la separación de un inmueble en los proyectos participantes de la campaña.

3.3. Referido: Persona natural o jurídica que, sin haber adquirido o separado un inmueble previamente en los proyectos de la Compañía, realiza la separación de un inmueble en virtud de la recomendación del Referente.

3.4. Separación: Etapa del proceso de adquisición de un inmueble que comprende:

MVC ENTRELAGOS S.A.S.	PLAN DE REFERIDOS	PR-014 FECHA: 04-04-25: VERSIÓN: 01 Página 2 de 5
----------------------------------	--------------------------	--

- Realización del pago correspondiente a la separación del inmueble conforme a la estructura de pagos del proyecto.
- Firma del documento oficial de separación en sala de ventas o formalización mediante vinculación fiduciaria.
- Verificación y aprobación por parte de la Dirección Comercial o Gerencia.

3.5. Proyectos Aplicables: Listado de proyectos inmobiliarios incluidos en la campaña, detallados a continuación:

PROYECTO	CIUDAD	BONO
CRYSTAL BAY	Cartagena	5 millones
ZINNIA	Cartagena	3 millones
ÍTACA TOWER	Cartagena	3 millones
MARDUK TOWER	Cartagena	3 millones
OPORTO	Cartagena	500 mil pesos
PORTOBELO	Valledupar	1 millón
PORTAL DE SAN ANDRÉS	Funza	1 millón
LOCALES COMERCIALES Y OFICINAS	Cartagena	5 millones
LOCALES COMERCIALES	Bogotá	5 millones

<p>MVC ENTRELAGOS S.A.S.</p>	<p>PLAN DE REFERIDOS</p>	<p>PR-014 FECHA: 04-04-25: VERSIÓN: 01 Página 3 de 5</p>
--	---------------------------------	--

4. REQUISITOS PARA PARTICIPAR Y OBTENCIÓN DEL BONO

4.1. Requisitos del Referente:

- Haber adquirido o separado un inmueble en alguno de los proyectos inmobiliarios del grupo dentro de los últimos tres (10) años.
- Validación de información con el área de subrogaciones.
- Reportar al área administrativa del proyecto o a la Dirección Comercial los datos personales del Referido.

4.2. Requisitos del Referido:

- No haber adquirido ni separado un inmueble previamente en los proyectos del grupo empresarial.
- Realizar la separación de un inmueble en alguno de los proyectos aplicables.
- Efectuar el pago del 10% del valor total del inmueble.
- Ser registrado en el CRM con identificación del medio de referencia.

5. DIVULGACIÓN DE LA CAMPAÑA

La campaña será difundida a través de diversos canales de comunicación, incluyendo redes sociales, correo electrónico y mensajes de texto, asegurando su visibilidad y alcance.

<p>MVC ENTRELAGOS S.A.S.</p>	<p>PLAN DE REFERIDOS</p>	<p>PR-014 FECHA: 04-04-25: VERSIÓN: 01 Página 4 de 5</p>
--	---------------------------------	--

6. CONDICIONES PARA EL PAGO DEL BONO POR REFERIDO

6.1. Entrega del Bono:

- El Referente recibirá el bono correspondiente según la tabla de proyectos aplicables.
- El pago se efectuará en un plazo máximo de 90 días hábiles posteriores al cumplimiento de los requisitos establecidos.
- El bono se entregará mediante cheque o transferencia bancaria a nombre del Referente.

6.2. Restricciones:

- El bono no es transferible ni canjeable por dinero en efectivo o bienes.
- Un Cliente podrá referir un máximo de diez (10) personas por campaña.
- No se aceptarán referencias entre cónyuges, representantes legales o gerentes dentro de una misma persona jurídica.

6.3. Control y Supervisión:

- Los asesores comerciales deberán garantizar el estricto cumplimiento de los requisitos de la campaña.
- En caso de fraude o manipulación de la información, la Compañía podrá revocar el bono y tomar acciones legales.

7. DISPOSICIONES FINALES

La Compañía se reserva el derecho de modificar, suspender o finalizar la campaña en cualquier momento, conforme a sus políticas internas y condiciones del mercado. 7.2. Cualquier situación no contemplada en el presente documento será evaluada y resuelta por la Dirección Comercial de la Compañía.

MVC ENTRELAGOS S.A.S.	PLAN DE REFERIDOS	PR-014 FECHA: 04-04-25: VERSIÓN: 01 Página 5 de 5
----------------------------------	--------------------------	--

8. CONTACTO

Para mayor información, los interesados pueden comunicarse con el asesor del proyecto a través de los canales oficiales habilitados.

CAMILO ANDRÉS MEJÍA HOYOS

GERENTE DE PROYECTOS