



Conditions générales liées aux demandes de crédit.

- Chez XpertSource on ne parle pas de remboursement mais de crédit.
- Nous faisons confiance à nos partenaires et jugeons alors que leur démarche est fondée sur leur bonne foi et honnêteté. On aime ajouter qu'on connaît leur professionnalisme et le fait que tous à chacun mesure l'importance d'accueillir des leads potentiels positivement en sachant qu'un lead ne signifie pas référence gagnant à 100%.
- Notre équipe aime dire les choses clairement alors oui, nous travaillons fort pour garantir la pertinence, la qualification des projets que nous voyons mais nous rappelons qu'en moyenne 1 Lead sur 5 se transforment en revenu. Est-ce pour autant que vous êtes censé obtenir un crédit dès qu'un lead ne se concrétise pas ? Non et nous mettons à cœur d'examiner chaque demande cas par cas pour s'assurer du bien fondé de la démarche. XpertSource.com se garde la discrétion ainsi que le droit de statuer (cas par cas) en prenant connaissance des éléments propre à chacun.
- Nous accompagnons un maximum nos professionnels pour s'assurer qu'ils comprennent que nous qualifions les projets au travers d'un questionnaire type incluant des renseignements permettant de définir la pertinence et solvabilité des projets à venir, cela n'inclue pas une enquête de crédit de nos particuliers. Mais attention, cette démarche se base sur le bon vouloir et bonne foi du particulier.
- Chez XpertSource.com on aime le travail bien fait ! Alors avant de faire une requête de crédit assurez-vous de bien compléter les étapes ci-dessous ;
 - ✓ Avoir laissé 7 jours minimum s'écouler entre la date d'achat du Lead et la date de demande de crédit via notre formulaire présent dans votre portail professionnel
 - ✓ Avoir tenté de rejoindre le client :
 - 4 fois ou plus par téléphone incluant 2 messages vocaux
 - 2 e-mails (avec preuve pour ajouter en PJ lors de votre demande)

- Disons aussi que nous ne sommes pas très partisans des délais interminables, c'est pourquoi nous ne traiterons pas les demandes de crédit concernant les achats de Lead antérieur au mois en cours de la demande. En somme, vous avez un mois pour nous contacter.

Pour vous aiguiller voici quelques exemples de ce qui peut être ou pas, facteur d'approbation ou refus de demandes.

Exemple type de cas de crédits refusés :

- 1- J'ai appelé le client, je l'ai même rencontré mais cela n'a pas donné suite.
- 2- J'ai obtenu les informations, payé plus de 100\$ et le client m'informe que le projet est repoussé à trois mois. (On réessaie à ce moment !)
- 3- J'ai acheté le lead hier soir, et après un appel sans réponses, je n'ai toujours pas de réponses de la part du client.
- 4- Je suis courtier immobilier et je trouve inadmissible que le potentiel client reçoive deux autres contacts de professionnels.

Exemple type de cas approuvés :

- 1- J'ai acheté le lead, contacté le client en respectant ses heures de préférence d'appel, je lui ai laissé un message vocal avec mes coordonnées. Je lui ai fait partir un courriel 24H plus tard, puis j'ai tenté de le joindre encore 3 autres fois dans les jours qui ont suivi sans jamais de retour. Mon gestionnaire de compte XpertSource.com confirme que le client est injoignable.
 - 2- La personne a clairement donné de mauvaises informations : téléphone et courriel erronés, il, elle est complètement injoignable.
 - 3- La personne a complètement changé de projet et soudainement ne souhaite plus vendre sa propriété à 1.2 million alors qu'elle attestait ouvertement vouloir entamer les démarches.
 - 4- La personne a manqué de transparence ouvertement sur sa situation financière, son historique crédit, son apport et situation familiale, son projet est donc complètement impossible.
- XpertSource.com s'engage à vous créditer la somme payée lorsque le client en question s'avère déjà sous contrat avec un autre professionnel.
 - Dernier Rappel : avant de contacter votre gestionnaire, merci de bien vouloir remplir le formulaire disponible en ligne et nous laisser le temps d'examiner votre demande sous un délais de 5 jours ouvrables. Faute de réponses de notre part, alors contactez votre gestionnaire dont les coordonnées sont affichées sur votre portail!