

Формула сотрудничества	Условия, комиссия, размер	%	Примечание
Передала телефоны агенту нашей компании	Оплачивается с комиссионного вознаграждения агента	10	На дежурстве не относится к входящим звонкам по рекламе компании. Такие звонки передаются бесплатно. Передается номер телефона с тех. заданием после предварительного разговора с клиентом. Подтверждением такой передачи явл. Сформированная заявка, переданная через ЦРМ систему либо через мессенджеры
Передача договорного клиента	Во время отпуска либо по специализации оплачивается с комиссии агента	30	Должен быть подписан письменный договор 30% получает заключивший договор, 70% получает тот, кто продал
Участие в совместно сделке Равноправны	Общая комиссия делится пополам и исчисляется з/п согласно % агента	(50)*(% ставки агента)	Работа с информативными клиентами Работа с договорными клиентами Когда агент Продавца и Покупателя в равных условиях
Участие в совместных сделках Специализация/ Договор	Общая комиссия делится и распределяется 70 на 30 70% получает агент, у которого заключен договор, либо специализатор 30% получает агент информационного клиента, либо за договор, но не по специализации	70	Продажа договорного объекта специализации риелтора Продажа договорного объекта информационному клиенту другого агента
Визитки	С общей комиссии	10	Оплачивается в офисе АН. О наличие визитки д.б. пометка в ЦРМ, либо на договоре при начале работы. Во всех остальных случаях, агент платит самостоятельно
Совместные сделки с другими АН	С общей комиссии	От 30-50 000 руб. до 30% по СПП	-
Бонусная программа привлечения сотрудников компании «приведи друга»	С комиссии компании	10 000 руб.	С первой сделки стажера
Бонус контакт-менеджеру	С комиссии агента	2%	Бонус начисляется контакт менеджеру при заключении договора подбора с потенциальным покупателем и оплаты покупателем услуг компании с которым общался данный контакт менеджер и поспособствовал заключению договора подбора, при этом денежные средства выделяются из вознаграждения, которое оплатил такой покупатель.
Бонус наставнику	С комиссии компании	10%	Бонус начисляется за первую сделку стажера, которую вел наставник.

Регламент дисциплинарной ответственности

1. Неявка на др компании - увольнение (уважительная причина- нахождение в лечебном учреждении, похороны, свадьба родственников (первой и второй степени родства).
2. Сотрудник, который решил самостоятельно провести переговоры с клиентом другого сотрудника и без согласования с РОПом и уведомлением сотрудника, оплачивает пострадавшему 10 000 руб. В случае, если данное действие привело к срыву сделки оплачивает убытки потерянной прибыли компании.
3. Опоздание на собрание, дежурство более 5 минут – штраф 2000руб.
4. Отгул, прогул дежурства или собрания более одного раза в год – 5000 руб.
5. Вынос копий документов, договоров без ведома юриста из юр. отдела – 5 000 руб.
6. Сдача договоров путем подкладывания на рабочий стол юриста или РОПа в их отсутствие - 500 руб.
7. Удержание договоров после их заключения с клиентами более трех рабочих дней «у себя» без передачи в юр.отдел -500 руб.

Форма договора	Продавец платит	Покупатель платит	Примечание
5% от стоимости объекта недвижимости, договор на оказание риэлторских услуг по продаже объекта недвижимости	Риэлторские услуги – 5 % Юридические услуги – 0 руб.	Риэлторские услуги – 0 руб. Юридические услуги: - в случае нотариальной формы сделки 0 руб; - в случае простой письменной формы сделки 5000 руб. за составление договора купли-продажи; - в случае ипотечной сделки 20 000 руб. за сопровождение и оформление ипотечной сделки.	
3 % от стоимости объекта, соглашение на оказание риэлторских услуг по продаже объекта недвижимости	Риэлторские услуги – 3 % Юридические услуги – 0 руб.	Риэлторские услуги – 0 руб. Юридические услуги: - в случае нотариальной формы сделки 0 руб; - в случае простой письменной формы сделки 5000 руб. за составление договора купли-продажи; - в случае ипотечной сделки 20 000 руб. за сопровождение и оформление ипотечной сделки.	
Договор на оказание риэлторских услуг по покупке объекта недвижимости	Риэлторские услуги – 0 руб. Юридические услуги – 0 руб.	Комиссионное вознаграждение согласно заключенному договору (2 % от стоимости комиссионного вознаграждения и 20 000 руб. юридическое сопровождение).	В случае, если заключен договор/соглашение с двух сторон, 3% соглашение с продавцом – комиссия взимается с двух сторон. 5 % договор с продавцом, В этом случае покупатель освобождается от выплаты комиссионного вознаграждения 2%, но не освобождается от оплаты 20 000 руб. юридического сопровождения. Таким образом, с комиссионного вознаграждения Продавца (5%) компенсируется комиссия агента Покупателя в размере 2%.

В случае, если:

- заключен агентом договор на оказание услуг по покупке объекта недвижимости со стороны покупателя (2% от стоимости объекта недвижимости и 20 000 руб. юридическое сопровождение сделки) и со стороны продавца этим же агентом заключено соглашение на оказание риэлторских

услуг по продаже объекта недвижимости (3%) – комиссионное вознаграждение взимается с двух сторон согласно заключенным договорам.

- заключен агентом договор на оказание услуг по покупке объекта недвижимости со стороны покупателя (2% от стоимости объекта недвижимости и 20 000 руб. юридическое сопровождение сделки) и со стороны продавца этим же агентом заключен договор на оказание риэлторских услуг по продаже объекта недвижимости (5%) – комиссионное вознаграждение с Продавца взимается согласно заключенному договору, Покупатель в данном случае от оплаты комиссионного вознаграждения в размере 2% освобождается, но оплата 20 000 рублей за сопровождение сделки остается неизменной и возврату не подлежит, что прописывается