

POLÍTICA DE COMISSÕES FORTHE IMOBILIÁRIA (5,5% MÍNIMA).

1. Para corretores estagiários:
 - a. Captação sem exclusividade, 10%;
 - b. Captação com exclusividade, 15%;
 - c. Venda de imóvel via CRM, lead fornecido pela Forthe, 20%;
 - d. Venda de imóvel do cliente que o corretor prospectar, 25%.
2. Para os corretores que já possuem CRECI:
 - a. Captação sem exclusividade, 10%;
 - b. Captação com exclusividade, 15%;
 - c. Venda de imóvel exclusivo, 30%;
 - d. Venda de imóvel não exclusivo, 35%.
 - e. Venda de imóvel com captação direcionada. A comissão de venda perde os 10% direcionados ao captador.
3. Escalonamento por produção:
 - a. Corretor que estiver com a meta bronze batida no fechamento do mês, ganhará no mês seguinte, em todas as vendas, 1,5% a mais do que o rateio normal;
 - b. Corretor que estiver com a meta prata batida no fechamento do mês, ganhará no mês seguinte, em todas as vendas, 3% a mais do que o rateio normal;
 - c. Corretor que estiver com a meta ouro batida no fechamento do mês, ganhará no mês seguinte, em todas as vendas, 4,5% a mais do que o rateio normal.
 - i. OBS. 1: Os percentuais NÃO serão cumulativos, ou seja, se estiver na meta ouro, não ganhará 1,5 mais 3 e mais 4,5%, somente o percentual de cada meta.



- ii. OBS. 2: Para receber o bônus, as vendas do corretor no mês que ele bater a meta, dando direito a recebimento no mês seguinte, deverá ter uma média mínima de 5,5% de comissão.
- 4. Parcerias: Importante termos conhecimento que existem 2 formas de parceria, quando o imóvel estiver no nosso Sistema e outra empresa vender e quando nossa equipe vender imóvel de outra empresa, conforme explicado abaixo:
 - a. Quando o imóvel estiver em nosso sistema e outra imobiliária vender, o rateio será de 50% para cada imobiliária. O captador receberá 20% sobre o total da comissão como captação.
 - b. Quando o imóvel estiver em nosso Sistema e o captador for a FORTHE e outra imobiliária vender, o rateio será de 50% para cada imobiliária. Quem atenderá essas parcerias será o Rafael. Quando ele não puder atender e algum corretor da nossa equipe atender, o captador receberá 10% sobre o total da comissão como captação.
 - c. Quando o imóvel for de outra imobiliária, da parte que cabe a Forthe, o corretor vendedor receberá 45%.
 - d. Quando algum corretor autônomo vier fazer parceria com a Forthe de um imóvel nosso, o rateio será de 60% para a Forthe e 40% para o parceiro. O captador receberá 20% sobre o total da comissão como captação.
- 5. Construtoras:
 - a. Quando o cliente for prospecção do corretor, ele a captação ficará com o corretor.
 - b. Quando o cliente for entregue pela imobiliária, a captação será da imobiliária.
- 6. CAPTAÇÃO DIRECIONADA: Sempre 20%, caso não venda para o cliente direcionado, entra no rateio normal. Quando o captador recebe a comissão direcionada, os 10% a mais saem do corretor vendedor.

