

ACUERDO GICA – ALIANZA

CONCEPTOS:

- **REFERIDO.** Envío de un mero contacto (comprador o vendedor y sin nota de encargo)
- **COMPARTIDA:** Cada agencia gestiona directamente a su cliente (comprador o vendedor)
- **COMPARTIDA CON COMERCIALIZACIÓN:** La agencia captadora entrega la nota de encargo ya firmada a la agencia vendedora, que será quien gestione las visitas, publicidad y la firma de la compra-venta.

REPARTO:

- **REFERIDO:** 20% del total de la operación (vendedor más comprador)
- **REFERIDO EN EL QUE INTERVIENEN 3 AGENCIAS:** 25% de la parte referida
- **COMPARTIDA:** Cada agencia cobra a su parte
- **COMPARTIDA CON COMERCIALIZACIÓN:**
 - La comisión del vendedor se reparte: 60% la agencia captadora y 40% de la agencia vendedora si el comprador es de la agencia vendedora; en cuyo caso también la comisión del comprador al 100% es de la agencia vendedora.
 - La comisión del vendedor se reparte: 50% de la agencia captador y 50% de la agencia vendedora si el comprador es de una tercera agencia.