Segnala una casa in vendita o in affitto. Il resto lo facciamo noi.

Il N.I.C. è la rete di segnalatori di Cerchiara Immobil Group S.r.l.: persone che conoscono il proprio quartiere, il proprio condominio, i propri clienti, e che sanno prima degli altri quando un immobile sta per essere messo in vendita o in affitto. Chi entra nel network trasforma questa informazione in un compenso, senza fare l'agente immobiliare.

Che cos'è una «notizia»

Una notizia è il nominativo di una persona o di una società che vuole vendere o affittare un immobile: nome, recapito e indirizzo dell'immobile. Il segnalatore la inserisce dal proprio spazio personale del gestionale, in pochi minuti, dal telefono o dal computer. Non serve altro: la valutazione, il mandato, la promozione, le visite e la trattativa sono compito dell'agenzia.

Come funziona, passo per passo

1. **Inserisci la notizia.** dal tuo spazio personale, con i dati del proprietario e dell'immobile.
2. **L'agenzia la verifica.** contatta il proprietario e conferma la volontà di vendere o di affittare: da quel momento la notizia conta per il tuo avanzamento di livello.
3. **Sopralluogo, valutazione e mandato.** un consulente dell'agenzia visita l'immobile, propone il prezzo o il canone e sottoscrive il mandato di vendita o l'incarico di locazione.
4. **Vendita o affitto.** l'agenzia promuove l'immobile, gestisce le visite e le proposte fino al rogito oppure alla firma del contratto di locazione.
5. **Compenso.** quando l'agenzia incassa la provvigione, tu e la tua linea maturate le percentuali del piano, le stesse per le vendite e per gli affitti. Dal tuo spazio personale segui ogni notizia e il tuo portafoglio.

Come si entra

L'iscrizione è gratuita. Si compila il modulo su https://cerchiaraimmobiliare.it/nic, oppure si apre il collegamento personale ricevuto da chi ti ha invitato: in quel caso entri nella sua rete. Si attiva l'account dal collegamento ricevuto per email, si completano i propri dati (identificativi, fiscali e IBAN per il pagamento) e si legge e approva l'accordo di adesione, clausola per clausola. Da quel momento puoi inserire notizie e invitare altre persone.

Lo schema del network

Ogni segnalatore può invitare altre persone, che si collocano sotto di lui nella rete. Chi ti ha invitato è il tuo sponsor; tu sei lo sponsor di chi inviti. La catena di sponsor sopra una notizia è la sua «linea». I compensi si calcolano sulla provvigione che l'agenzia incassa per ogni affare nato da una notizia della tua rete, e vengono ripartiti lungo la linea secondo il livello di ciascuno.

I tre requisiti per salire di livello

1. **Notizie cumulative.** il numero di notizie confermate dall'agenzia.
2. **Persone in rete.** il numero di persone che sono entrate nel network attraverso di te.
3. **Produzione della rete.** quante persone della tua rete hanno raggiunto a loro volta un certo livello.

I tre requisiti vanno soddisfatti insieme. Il livello 0 si ottiene con la sola firma dell'accordo: abilita a inserire notizie ma non dà ancora diritto a compensi.

I sette livelli (Allegato 1 dell'accordo)

Livello	Notizie	Persone in rete	Produzione della rete	% cumulativa	% singola	Quota su 10.000 €	Totale linea
0 · Segnalatore	0	0	Contratto firmato	**0%**	–	0	0
1 · Segnalatore confermato	1	1	Nulla	**9%**	9%	900	900
2 · Segnalatore attivo	5	5	Almeno 2 persone al 1° livello	**12,5%**	3,5%	350	1.250
3 · Segnalatore professionista	50	50	Almeno 25 persone al 1° livello	**15,5%**	3%	300	1.550
4 · Segnalatore bronzo	200	200	Almeno 100 persone al 1° livello	**17,5%**	2%	200	1.750
5 · Segnalatore argento	500	500	Almeno 200 persone al 1° livello	**19%**	1,5%	150	1.900
6 · Segnalatore oro	1.000	1.000	Almeno 400 persone al 1° livello e 20 al 2°	**20%**	1%	100	2.000

La percentuale cumulativa è il compenso massimo che l'intera linea matura su quell'affare; il tetto è il 20% della provvigione incassata. La percentuale singola è la differenza fra un livello e quello immediatamente inferiore: la quota che spetta a quel gradino della linea.

Un esempio: provvigione incassata di 10.000 €

Chi ha segnalato percepisce la percentuale del proprio livello; ogni persona sopra di lui nella linea percepisce la differenza fra la propria percentuale e quella già riconosciuta sotto. Con una linea completa dal primo all'ultimo gradino: 900 + 350 + 300 + 200 + 150 + 100 = 2.000 €, cioè il 20%. Se in una linea manca un livello intermedio, la sua quota si somma a quella del primo segnalatore presente più in alto (compenso in sostituzione).

Il regolamento in breve

Questo è un riassunto: fa fede il testo integrale dell'accordo di adesione, che leggi e approvi al momento dell'iscrizione.

Cosa fa il segnalatore

Indica all'agenzia potenziali clienti interessati a vendere o affittare un immobile. Non svolge attività di mediazione né di agente: non valuta l'immobile, non convince il proprietario a firmare l'incarico, non lo pubblicizza, non accompagna le visite, non conclude la vendita e non usa il nome, il marchio o il logo dell'agenzia. Nessun rapporto di lavoro subordinato o di collaborazione.

Compensi

Sono percentuali sulla provvigione effettivamente incassata dall'agenzia, non sul prezzo dell'immobile, e maturano solo a incasso avvenuto. Sono importi lordi, comprensivi delle imposte di legge.

Pagamento

I compensi sono corrisposti entro il giorno 10 del mese successivo all'incasso, con bonifico sull'IBAN indicato nel proprio profilo. Ogni mese arriva per email il riepilogo dei compensi del mese precedente, visibile anche nel «Portafoglio», con la richiesta di emettere la relativa fattura o ricevuta.

Regime fiscale

Il segnalatore è l'unico responsabile del corretto inquadramento fiscale dei propri compensi e dichiara nel proprio profilo se opera in prestazione occasionale oppure con partita IVA e con quale regime. Tenere aggiornati regime fiscale e IBAN è un suo onere.

Durata e recesso

L'accordo vale dalla sottoscrizione. Il segnalatore può recedere in qualsiasi momento, senza preavviso, con raccomandata o PEC; conserva il diritto ai compensi degli affari nati da segnalazioni fatte durante il rapporto, sue o della sua rete. L'agenzia può recedere in caso di violazioni, concorrenza sleale, uso improprio del marchio o conflitto di interessi.

Modifiche

L'agenzia può modificare le condizioni del network comunicandolo per iscritto: la nuova versione va letta e approvata nel gestionale, e resta sempre libero il recesso.

Riservatezza e privacy

Le informazioni scambiate nel network sono riservate, anche dopo la cessazione. Il segnalatore garantisce la veridicità delle informazioni che inserisce e dichiara di avere l'autorizzazione delle persone che segnala a comunicarne i dati all'agenzia, che li usa solo per l'attività di mediazione (art. 10 e informativa GDPR).

Iscriviti

Vai su https://cerchiaraimmobiliare.it/nic oppure apri il collegamento personale di chi ti ha invitato. Cerchiara Immobil Group S.r.l. · cerchiaraimmobiliare.it