Карта выбора агентства по доказательствам

Проверьте конкретный офис, формулу вознаграждения, источник обращений и поддержку на первых действиях.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

Ваши обязательные условия до списка компаний

Рабочая карта кандидата, а не рейтинг агентств. Сравнивайте конкретные офисы и руководителей. Все офисы А, Б и В, суммы и расчёты далее вымышлены для обучения. Не переносите их на реальные компании.

Ваше положение	Что проверить прежде всего
Начинающий агент	Программа старта, наставник, проверка действий
Опытный агент	Нужный сегмент, специалисты, ресурсы продвижения
Ограничен график	Реальные встречи, дежурства и поездки
Есть собственные клиенты	Правила использования базы и распределения работы
Меняете сегмент	Обучение новой задаче и разбор сложных случаев

Обязательное условие	Чем подтвердить	Что допустимо обсудить

Один лист сравнения трёх офисов

Критерий	А	Б	В
Руководитель	Назван	Назван	Нужно уточнить
Оформление	Документы получены	Только устно	Нужно уточнить
Вознаграждение	Расчёт показан	Расчёт показан	Формула неизвестна
Расходы	Перечень показан	Часть не уточнена	Только устно
Обращения	Правила распределения	Устное обещание	Самостоятельный поиск
Обучение	Есть недельный маршрут	Есть библиотека	Нужно уточнить
Наставник	Назван и показан график	Назван, график неизвестен	Нужно уточнить
Рабочий режим	Подтверждён	Подтверждён	Подтверждён

Это учебная иллюстрация, не готовый выбор победителя. Добавьте документы, дату и имя отвечавшего. «Не уточнено» означает отсутствие подтверждения у кандидата, а не доказанно плохую практику офиса.

Сначала обязательное
Красивый офис и известный бренд не закрывают неизвестную формулу выплаты, неподходящий график или отсутствие необходимой вам поддержки.

Сравнение формул вознаграждения

Параметр	Учебный А	Учебный Б
Вознаграждение компании	150 000 ₽	150 000 ₽
Расходы до базы по примеру	0 ₽	30 000 ₽
База для доли	150 000 ₽	120 000 ₽
Доля агента	50%	60%
Расчётная сумма	75 000 ₽	72 000 ₽

А: 150 000 × 0,5 = 75 000. Б: (150 000 − 30 000) × 0,6 = 72 000. Разница 3 000 ₽ в пользу А только в заданном учебном расчёте. Это не рыночные ставки и не окончательная сумма на руки.

Вопрос	Что запросить
База	От какой суммы считают долю
Удержания и расходы	Что учитывается до и после расчёта
Выплата	Условие возникновения и срок
Оформление и платежи	Какие правила применяются в вашей модели

Ваш пример / источник правила: _____.

Проверка клиентского потока

Вопрос руководителю	Какой ответ помогает
Что называется заявкой?	Понятное определение и квалификация
Откуда она появляется?	Источник и вид обращения
Кто получает новую?	Порядок распределения
Когда дают новичку?	Условия допуска и начала
Как решают повтор?	Правило принадлежности и передачи
Что делать без входящих?	Конкретный план самостоятельной работы
Где смотреть действия?	Пример обезличенной карточки

Доступ к базе не равен сделке
Число обращений не гарантирует доход. Не просите выгрузку чужих персональных данных и не передавайте собственную базу до понимания условий использования.

Обещание	Подтверждение / ограничение	Следующий вопрос

Обучение, которое можно применить

Первая неделя, учебный маршрут	Проверяемый результат
Знакомство с процессом	Агент объясняет этапы и свою роль
Работа в CRM на учебных данных	Карточка заполнена и проверена
Разбор клиентского запроса	Выделены задача, факты и неизвестное
Подготовка к встрече	Составлен план и проверены материалы
Обратная связь наставника	Ошибки названы и исправлены

Уточните, кто проводит разбор, когда доступен, как назначается встреча и кто помогает в отсутствие наставника. Учебные записи не должны отправлять сообщения реальным клиентам.

Проверочный кейс
Клиент спрашивает непроверенный факт по квартире. Попросите показать маршрут уточнения: источник, специалист, подтверждение и ответ. Уверенная догадка не заменяет этот процесс.

Чему нужно научиться	Кто проверит / когда	Доказательство освоения

Расходы и время до первого поступления

Статья	Кто платит / что выяснить
Реклама	Включено, согласуется отдельно или за счёт агента
Связь и CRM	Доступ, оплата и ограничения
Обучение	Условия, возможные обязательства
Поездки	Фактическая частота и территория
Сервисы	Обязательные и необязательные расходы

Учебная дорога
Офис А: 40 минут × 2 направления × 3 дня = 240 минут в неделю. Б: 20 × 2 × 3 = 120 минут. Разница 120 минут, то есть 2 часа. Сравнивайте вместе с содержанием помощи.

Расход / период	Подтверждённая сумма	Кто оплачивает / источник

Если гарантированного поступления по условиям нет, отдельно оцените свой период без дохода. Рекламная цифра вакансии не считается уже полученными деньгами.

Реестр доказательств и неизвестных

Критерий	Учебный статус
Формула выплаты	Подтверждено расчётом и условиями
Рабочий режим	Подтверждено документом
Расходы	Подтверждено перечнем
CRM	Показано на учебной карточке
Обучение	Показан маршрут
Распределение обращений	Только устно
Подмена наставника	Только устно
Условия прекращения сотрудничества	Не выяснено

Пять подтверждённых из восьми: 5 / 8 × 100 = 62,5%. Два устных и один неизвестный пункт остаются открытыми. Это полнота проверки, не рейтинг качества агентства.

Неизвестное / обязательность	У кого запросить	Ответ / источник / дата

Решение и первый рабочий шаг

До выбора	Результат
Обязательные критерии	Каждый подтверждён или выбор отложен
Документы	Условия прочитаны, вопросы разрешены
Руководитель	Назван конкретный человек
Первая неделя	Понятны действия и проверяющий
Доступы	Согласован безопасный учебный старт
Реальные клиенты	Роли и полномочия определены до действий

Короткая сверка после собеседования: «Верно ли я понял базу расчёта, порядок распределения обращений и маршрут первой недели? По двум пунктам осталось уточнение. Пришлите, пожалуйста, действующие условия и контакт ответственного». Не выдавайте своё письмо за согласие компании.

Выбранный офис / почему	Открытый вопрос	Когда и как решается

Проверяемое основание
Итоговое решение должно объясняться вашим рабочим запросом и подтверждёнными условиями. Чужие истории заработка не заменяют этот разбор.

Источники и проверка

CENTURY 21: официальная вакансия, проверено 23.10.2026