

Estructura de comisiones.

Conoce tus costos. Entiende el acompañamiento. Encuentra los recursos para desarrollar tu negocio en STEP.

TU PLATAFORMA DE CRECIMIENTO / STEP

Todos los importes están expresados en USD.

01

Tus costos, con claridad

Tres cosas, separadas y sin letra pequeña: lo que cuesta entrar, lo que cuesta quedarte y lo que se paga en cada operación. Entrar son \$200 de inscripción; quedarte, \$100 al mes. Ninguno de los dos depende de lo que vendas.

En cada venta residencial, el Transaction fee es el 0.1% del precio de la propiedad, no de tu comisión: basta con multiplicar ese precio por 0.001. Una casa de \$250,000 son \$250; una de \$300,000, \$300.

A cada operación se suman \$75 de Errors and omissions, el cargo asociado a ese seguro, cuya cobertura depende de la póliza, y \$80 de Broker fee, también llamado Broker Service Fee. El Broker fee lo cubres tú o tu cliente, según lo que acuerden para esa operación; nunca pasa al cliente de forma automática.

Concepto	Importe	Cuándo aplica
Inscripción	\$200	Al incorporarte
Mensualidad	\$100	Cada mes
Transaction fee residencial	0.1%	Sobre el precio de venta
Errors and omissions	\$75	Por operación
Broker fee	\$80	Por operación

Una venta de \$250,000, paso a paso

Precio de venta: \$250,000.

Transaction fee: $\$250,000 \times 0.001 = \$250$.

Errors and omissions: \$75. Broker fee: \$80.

Total de estos tres cargos: \$405, si el agente cubre el Broker fee. Si lo cubre el cliente por acuerdo, los cargos a cargo del agente en este ejemplo son \$325.

Este ejemplo no incluye inscripción, mensualidad, reparto de mentoría ni servicios adicionales, y supone que aún no se alcanza el CAP.

02

Tu CAP anual: \$10,000

Tu CAP es un tope anual de \$10,000 en Transaction fees, y vuelve a empezar cada 1 de enero. Solo cuentan los Transaction fees que pagas durante el año: ni el precio de las propiedades ni tus comisiones.

La inscripción, la mensualidad, Errors and omissions, el Broker fee y el reparto de mentoría quedan fuera de ese acumulado. Si llevas \$7,500, te faltan \$2,500 para llegar.

Cuando te acerques al tope, revisemos juntos los cargos de la operación que lo alcanza y de las siguientes. Llegar al CAP no significa que todos los cargos posteriores desaparezcan de forma automática.

EJEMPLO DE ACUMULADO

\$7,500

En Transaction fees

\$2,500

Para alcanzar el CAP



03

Arrendamientos y referidos

Cada tipo de operación tiene su tarifa. En arrendamientos, son \$50 para una operación residencial y \$100 para una comercial.

Si refieres un arrendamiento, la tarifa es de \$50; si refieres una venta, se aplica el Transaction fee que corresponda a esa operación. Ninguna de estas tarifas es el porcentaje de comisión que acuerdes por el referido.

Aquí hablamos de referir operaciones. Recomendar agentes a STEP es otra historia, y tiene su propio programa más abajo.

Tipo de operación	Tarifa
Arrendamiento residencial	\$50
Arrendamiento comercial	\$100
Referido de arrendamiento	\$50
Referido de venta	Transaction fee correspondiente

04

Mentoría residencial

Desarrolla tu criterio comercial con apoyo durante la transacción. La mentoría te ayuda a organizar el proceso y avanzar en cada etapa. Para agentes nuevos, es obligatoria en las primeras dos transacciones de cada tipo.

El reparto se hace primero sobre la comisión bruta: 80% para ti y 20% para tu mentor. Después se descuentan los cargos que correspondan. Ese reparto es independiente del Transaction fee.

80% Agente

Sobre la comisión bruta, antes de cargos.

20% Mentor**Revisión de contratos y documentación**

Acompañamiento en la revisión de contratos y de la documentación esencial de la operación.

Mentoría personalizada

Guía con visión estratégica para desarrollar criterio y organizar el trabajo durante el proceso.

Confidencialidad

Manejo confidencial de la información durante el acompañamiento de cada proceso.

Soporte directo

Apoyo durante la transacción para avanzar con una guía clara en sus distintas etapas.

Así se aplica el reparto

Con una comisión bruta hipotética de \$10,000, corresponden \$8,000 al agente y \$2,000 al mentor, antes de cargos.

Si la propiedad se vende en \$250,000 y el agente cubre Transaction fee, Errors and omissions y Broker fee, se descuentan \$405 de sus \$8,000: el resultado ilustrativo es \$7,595.

La comisión bruta es solo un ejemplo, no una tarifa establecida. No incluye mensualidad, inscripción ni servicios adicionales y supone que aún no se alcanza el CAP.

05

Tu siguiente paso: comercial

Da el paso de residencial a comercial con una base práctica. La mentoría te acompaña para entender estas operaciones y trabajar con mayor criterio y seguridad.

Aquí la comisión es variable según la operación: el reparto, los cargos y las condiciones los definimos contigo antes de empezar. El 0.1% y el 80/20 residenciales no se aplican como tarifa comercial universal.

Enfoque

Desarrollar una base práctica para comprender y trabajar operaciones comerciales.

Asesoramiento

Acompañar el paso entre operaciones residenciales y comerciales.

Estilo de mentoría

Guía directa, criterio de mercado y una metodología de trabajo para organizar la operación.

Objetivo

Que mentor y agente avancen con claridad en cada operación y en cada cierre.

06

Tu red también suma

Recomienda a tres agentes que se incorporen a STEP y permanezcan activos para acceder a la exoneración de tu mensualidad.

El beneficio cubre la mensualidad de \$100. No elimina la inscripción, los cargos por operación, la mentoría ni las tarifas de otros servicios. El equipo te explica los requisitos de actividad y desde cuándo se aplica.

01 • Recomendación

Invita a tres agentes a unirse a STEP.

02 • Obtén el beneficio

Accede a la exoneración de la mensualidad conforme a las condiciones del programa.

03 • Mantén la condición

Los agentes referidos deben permanecer activos para sostener el beneficio.

07

Recursos para tu negocio

De la marca al seguimiento de una operación: cinco servicios in-house para apoyar tu trabajo como agente.

Que un servicio esté disponible no significa que esté incluido en la mensualidad: algunos tienen tarifa propia. Antes de usarlo, revisamos contigo qué incluye, su disponibilidad, cómo solicitarlo y sus condiciones.

- | | |
|--|--|
| <p>01</p> <h2>Impuestos y reparación de crédito</h2> | <p>Acceso a orientación y apoyo en procesos fiscales para agentes, junto con servicios de reparación de crédito. El alcance del servicio se revisa según lo que necesites.</p> |
| <p>02</p> <h2>Servicios de seguros</h2> | <p>Opciones de cobertura y soluciones de protección para tus clientes y operaciones. Las condiciones y cobertura corresponden al producto y la póliza elegidos.</p> |
| <p>03</p> <h2>Marketing estratégico</h2> | <p>Apoyo visual y estratégico para fortalecer tu marca y tu presencia como agente. Permite trabajar en cómo presentas tu negocio y comunicas tus servicios.</p> |
| <p>04</p> <h2>Financiamiento con STEP Lending</h2> | <p>Acompañamiento financiero y acceso a opciones de lending dentro del brokerage para tus operaciones. Las alternativas se revisan según el caso.</p> |
| <p>05</p> <h2>Transaction coordinator</h2> | <p>Servicio interno de soporte operativo, coordinación y seguimiento de transacciones. El equipo te explica cómo solicitarlo, qué incluye y cuál es su tarifa.</p> |

08

Un lugar para avanzar

Organiza tu trabajo con una estructura de costos definida, mentoría y respaldo experto. Crea contenido y desarrolla tu negocio con los recursos y espacios de STEP.

Comparte una dirección con el equipo: crecer con apoyo y una operación mejor organizada.

Estructura y respaldo

Un modelo de costos definido y acceso a orientación para planear tu actividad y tus próximos pasos.

Mentoría y acompañamiento experto

Guía residencial y comercial conforme a los planes y condiciones explicados en esta página.

STEP Studio • Social media studio in-house

Un estudio para crear contenido para tu marca y trabajar en tu presencia profesional. Al incorporarte, se explican las condiciones de uso y disponibilidad.

Oficinas con acceso 24/7

Espacios de trabajo accesibles las 24 horas, los siete días de la semana, conforme a las condiciones de acceso. Este acceso no implica atención del equipo durante todo ese horario.

Hablemos de tu próximo paso

Conversemos sobre tu incorporación o tu próxima operación. Confirma con STEP los cargos aplicables, la mentoría que necesitas y las condiciones de los servicios que quieres utilizar.

1325 Main St, Ste 203, Katy, TX 77494. Teléfono: (832) 224-5485. Ventas: sales@stepbrokerage.com.
Website: www.stepbrokerage.com.

[Únete al equipo](#)[WhatsApp](#)