

Регламент взаимодействия с Агентствами недвижимости

Настоящий регламент работы с Агентствами недвижимости (далее Регламент) определяет механизмы взаимодействия Заказчика (далее Компания) и Агентств недвижимости (далее Агентство, Агент) в процессах, связанных с реализацией жилых объектов Компании (далее Объекты, Квартиры) конечным покупателям (далее Клиенты).

Агентство оказывает услуги на основании Договора возмездного оказания услуг (далее «Договор»), заключаемого между ним и Компанией.

1. Для инициации процедуры заключения Договора, руководитель Агентства или его уполномоченное лицо уведомляют представителя Компании о намерениях сотрудничества и предоставляют пакет документов в электронном виде, по адресу: info@isb.dev или нарочно в офис Компании по адресу: г.Тюмень, ул.Пермякова, д.1, стр.5, офис 803.

Юридические лица:

- Копия Свидетельства о внесении в Единый государственный реестр юридических лиц (ОГРН)
- Копия Свидетельства о постановке на учет в налоговом органе юридического лица образованного в соответствии с законодательством РФ по месту нахождения на территории РФ. (ИНН/КПП)
- Копия Устава в действующей редакции, а также изменения к нему.
- Копия протокола (решение) о назначении руководителя организации.
- Документы, подтверждающие полномочия лица, имеющего право заключать договор (доверенность).
- Выписка из ЕГРЮЛ
- Карточка предприятия с банковскими реквизитами и контактами данными (адреса, телефоны электронная почта)

Индивидуальные предприниматели:

- Копия Свидетельства о постановке на учет в налоговом органе физического лица по месту жительства на территории РФ (ИНН)
- Копия Свидетельства о внесении записи в Единый реестр индивидуальных предпринимателей (ОГРН)
- Документы, подтверждающие полномочия лица, имеющего право заключать договор (доверенность)
- Выписка из ЕГРИП
- В случае, если деятельность контрагента подлежит лицензированию – лицензия на право осуществления соответствующего вида деятельности;
- Копия паспорта
- Карточка предприятия с банковскими реквизитами и контактами данными (адреса, телефоны электронная почта)

2. Сотрудник Компании готовит Договор и направляет на электронную почту Агентства.

3. Агентство передает подписанный со своей стороны и заверенный печатью организации договор в двух экземплярах в центральный офис продаж Компании, по адресу: г.Тюмень, ул.Пермякова, д.1, стр.5, офис 803

4. Вся актуальная информация по наличию и стоимости Квартир находится на официальном сайте компании www.isb.dev однако, Компания вправе предоставлять Агентству дополнительные преференции в виде специальных цен и условий реализации Объектов.

5. В рамках сотрудничества Компания предоставляет Агентству необходимую для реализации Объектов информацию в виде электронных/печатных информационных материалов, очных презентаций на территории Агентства, или экскурсий на объектах строительства Компании.

6. График очных презентаций и ознакомительных посещений строительной площадки согласовывается уполномоченными представителями Компании и Агентства не позднее трех дней до даты предполагаемого показа.

7. Агентство несет полную ответственность перед третьими лицами за достоверность информации об объектах, квартирах и жилых домах Компании, размещаемой Агентством в средствах массовой информации и на любых прочих носителях в рамках выполнения своих обязательств по договору в соответствии с действующим законодательством РФ. Вся информация об объектах Компании, размещенная на ресурсах, не принадлежащих ей считается рекламой, должна соответствовать требованиям о рекламе (раздел 16 настоящего регламента), в обязательном порядке согласовывается с отделом маркетинга Компании.

8. Сотрудник Агентства сопровождает клиента на протяжении всех этапов рабочего процесса, начиная с презентации объекта заканчивая оформлением договора.

9. Агент и сотрудник Компании при работе с клиентом обязаны соблюдать деловой этикет. В случае проявления некорректного поведения (оскорбительные высказывания в адрес друг друга, клиентов, объектов Компании, использование ненормативной лексики, навязчивое и грубое поведение, неприличные жесты и т.д.) как лично, так и по телефону, будут применены дисциплинарные взыскания. В отношении агента, при наличии свидетелей,

Заказчик _____ Э.Н.Оганян

аудио/видеозаписи, Застройщик вправе отказать в выплате комиссионного вознаграждения, либо прекратить дальнейшее сотрудничество в одностороннем порядке.

10. В течении 3-х дней со дня государственной регистрации договора долевого участия (либо уступки прав требования или договора купли-продажи) клиента в Управлении регистрационной службы Агентство направляет в Компанию акт об оказании услуг и счет на оплату (без предоставления акта, счет не принимается).

В обязательном порядке в акте и счете указываются:

- дата и номер договора возмездного оказания услуг с агентством недвижимости;
- объект недвижимости (строительный адрес, реквизиты квартиры, ГП, Подъезд, этаж и т.п.);
- дату и номер договора с покупателем (дольщиком);
- ФИО покупателя (дольщика);
- стоимость квартиры;
- сумма комиссионного вознаграждения;
- выделение НДС (в случае работы по упрощенной системе налогообложения указывать «НДС не облагается»).

11. При условии предоставления от Агентства недвижимости акта выполненных работ и счета на оплату, агентское вознаграждение выплачивается в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента поступления от покупателя (дольщика) денежных средств в соответствии с условиями Договора.

12. В случае расторжения по любым основаниям Договора приобретения объекта недвижимости (Квартиры), Компания имеет право потребовать от Агентства возврата денежных средств в размере 100 % от выплаченного вознаграждения. Возврат денежных средств должен быть осуществлен в течение 5 (Пяти) банковских дней с момента получения уведомления от Компании.

13. Агентство/агент не имеет права выплачивать прямо либо косвенно Покупателю часть комиссионного вознаграждения, полученного от Компании. В случае выявления данного нарушения Компания вправе расторгнуть Договор в одностороннем порядке с уведомлением Агентства в письменном либо электронном виде.

14. Размер комиссионного вознаграждения устанавливается Компанией и фиксируется в Договоре.

15. Оплата комиссионного вознаграждения по Договору производится при внесении первоначального взноса не менее 60% от стоимости Объекта.

16. ТРЕБОВАНИЯ О РЕКЛАМЕ И ПОРЯДОК РАЗМЕЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

16.1 Агентствам запрещается создавать сайты любого формата с информацией об объектах Компании.

16.2 Агентства могут размещать информацию об объектах Компании в социальных сетях с обязательным указанием информации о том, что это агентство недвижимости.

16.3 Все рекламные объявления, размещенные в сети интернет, на печатных носителях, а также путем теле- и радиовещания должны содержать информацию, что это Агентство недвижимости: указывать логотип и название агентства, контактные телефоны и юридическую информацию. В объявлениях размещенных в сети Интернет не должны иметь указание застройщика и ссылок на официальные сайты или соцсети Застройщика.

16.4 В любых материалах размещаемых агентствами-партнерами запрещается использование фразы "от застройщика ООО "СЗ ИСБ-недвижимость". Допускается использование таких обозначений как "официальный партнер застройщика", "аттестованный партнёр". При описании объекта возможно указание названия застройщика. Запрещается размещать любые фразы за исключением названия объекта, указанного в опубликованной проектной декларации.

16.5 Предлагаемые к продаже объекты должны иметь фотографии, логотипы, планировки и цены именно тех объектов, которые предложены к продаже. Запрещено размещение информации о преимуществах одного объекта с размещением фотографий, планировок и цен другого объекта.

16.6 Размещаемая информация должна быть достоверна, соответствовать действующему законодательству и не противоречить информации, указанной на официальном сайте Компании по адресу ww.isb.dev

16.7 Размещаемая рекламная информация об объектах Компании не должна содержать ссылок на сторонние объекты жилищного строительства или информации о них.

Ответственность:

16.8 Ответственное лицо со стороны Застройщика будет осуществлять мониторинг информации, размещаемой агентствами-партнерами с целью проверки информационного наполнения данному регламенту.

16.9 При выявлении несоответствий Агентству, разместившему информацию, будут направлены материалы в электронном виде с фиксацией нарушений и применены штрафные санкции в виде уменьшения ставки комиссионных выплат на 0,5%

16.10 В случае повторного выявления указанных фактов ставка комиссионных выплат уменьшается еще на 0,5%

16.11 В случае если агентство недвижимости не принимает меры для устранения выявленных нарушений, застройщик оставляет за собой право расторгнуть заключенный агентский договор.

Заказчик _____ Э.Н.Оганян

16.12 Все рекламные материалы размещаемые в сети интернет, на печатных носителях, а также путем теле-и радиовещания должны быть согласованы до их публикации с представителем Компании.

16.13 Прежде чем разместить информацию о застройщике ООО "СЗ "ИСБ-недвижимость" и его объектах, агентствам недвижимости необходимо ознакомиться с Федеральным законом "О рекламе" от 13.03.2006 г. N38-ФЗ, с пунктами 6-12 статьи 28 данного закона. Размещение рекламы нарушающей требования данного законодательства может повлечь за собой административную и уголовную ответственность Рекламодателя. Если агентство недвижимости размещает рекламную информацию в виде объявлений, новостей, анонсов, статей, баннеров, спецпредложений, аудио- и видеороликов - то за ее содержание агентство недвижимости несет полную ответственность перед Законом.

ЗАКРЕПЛЕНИЕ КЛИЕНТА ЗА АГЕНТСТВОМ НЕДВИЖИМОСТИ И ПОРЯДОК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1. Уведомление о консультации

1.1. После проведения презентации объекта Компании потенциальному покупателю, Агентство сообщает об этом посредством отправки **Уведомления о консультации** (www.isb.dev – Форма агента), с целью фиксации факта работы с Клиентом и его закрепления за Агентством на срок до 1 (одного) месяца. В уведомлении о консультации **ОБЯЗАТЕЛЬНО** указываются: название Агентства, ФИО агента, его контактный телефон, объект и форма проведения консультации, предполагаемая форма оплаты, ФИО потенциального клиента и его действующий номер (номера) телефонов. Уведомление о консультации является действительным, если получено и зафиксировано специалистами Компании до прямого обращения Клиента в офис продаж. Супруг/супруга/члены семьи Клиента считаются одним Клиентом. Сотрудник Компании, взявший в работу Уведомление о консультации, проверяет в CRM системе Клиента на уникальность, связывается с Агентом, назначает дату и время встречи. При необходимости уточнения деталей, либо с целью подтверждения взаимодействия Агента с Клиентом, менеджер может связаться с Клиентом.

1.2. Компания считает клиента закрепленным за Агентством и в случае, если Агент меняет работодателя, все спорные моменты по потенциальному покупателю будут решаться с руководством Агентства, интересы которого были представлены в момент отправки Уведомления.

1.3. В случае обращения Клиента напрямую в офис Компании в течение 1 месяца со дня получения Уведомления о консультации или Уведомления о бронировании (с последующим снятием брони), уполномоченный представитель Компании сообщает Агенту, отправившему Уведомление о возобновлении работы с данным клиентом. При этом Агент должен предоставить доказательства проведенной с Клиентом работы.

1.4 При получении нескольких Уведомлений о консультации на одного и того же потенциального покупателя от нескольких Агентств, Компания оставляет за собой право выплатить вознаграждение тому Агентству, которое доведет потенциального покупателя до завершения сделки с Компанией, соблюдая все условия Регламента.

1.5 В случае, если клиент не доволен работой Агента, он вправе написать заявление об отказе от услуг Агента с указанием причин отказа, тогда Компания вправе уменьшить размер комиссионного вознаграждения, либо не выплачивать его.

2. Презентация в офисе продаж, бронирование

2.1. Присутствие Агента в офисе продаж при проведении презентации Клиенту **ОБЯЗАТЕЛЬНО**. Для иногородних Клиентов допускается видеопрезентация, также при участии сотрудника Компании, Агента и Клиента. В случае намерения Клиента приобрести объект Компании, Агентом, либо сотрудником Компании заполняется Уведомление о бронировании (приложение№1), оно обязательно должно быть подписано Клиентом, агентом и сотрудником Компании, это гарантирует сохранение цены и условий покупки на период действия уведомления. Срок действия Уведомления о бронировании 5 календарных дней.

2.2. Уведомление о бронировании квартиры прекращает свое действие в 18.00 последнего дня его действия без дополнительного информирования Агента Компанией.

2.3. Действие уведомления о бронировании квартиры распространяется на всех членов семьи покупателя (супруги, дети, родители).

2.4. С момента получения уведомления о бронировании квартиры от Агентства в течение срока бронирования Компания не вправе заключать с другими лицами договор на приобретение объекта недвижимости, заявленного в уведомлении.

2.5. При наличии Уведомления о консультации и Уведомления о бронировании от разных Агентств, клиент фиксируется по Уведомлению о бронировании.

2.6. В случае досрочного отказа от бронирования Агентство обязано оповестить об этом Компанию с обязательным указанием причины отказа.

3. Оформление сделки

3.1 Оформление договоров происходит в офисе продаж Компании.

3.2 Для оформления договора долевого участия, Агент предоставляет: Уведомление о бронировании и документы на клиента по запросу сотрудника отдела продаж Компании. После готовности договора, сотрудник Компании согласовывает время проведения сделки и приглашает на подписание.

3.3 На подписании договора и последующего сопровождения сделки присутствие Агента **ОБЯЗАТЕЛЬНО**.

4. Если Агент не участвовал в каком-либо из вышеперечисленных этапов сделки, Компания вправе сократить комиссионное вознаграждение на свое усмотрение, либо не выплачивать его.

Согласовано:

Коммерческий директор	_____	А.И. Скворцов
Специалист по работе с партнерами	_____	А.Т. Жамалитдинова
Руководитель отдела маркетинга и рекламы	_____	Э.И. Делятина

Заказчик _____ Э.Н.Оганян