РЕГЛАМЕНТ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЗАСТРОЙЩИКА И АГЕНТА

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Данный регламент регулирует логистику передачи заявок от Сотрудника агентства недвижимости (далее – Агент) Сотруднику коммерческого департамента Компании TEKTA GROUP (далее – Застройщик).

1.2. Регламент предназначен для сотрудников Агентств недвижимости и сотрудников Застройщика.

1.3. Регламент определяет распределение зон ответственности между Агентом и Застройщиком.

2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В настоящем Регламенте приняты следующие термины, сокращения и определения:

Агент – Сотрудник агентства недвижимости.

Внешний почтовый адрес ЖК – Электронный адрес группы менеджеров по объекту недвижимости:

- NOW - managers.now@tekta.com
- ENITEO - AN-ENITEO@tekta.com
- EVER – OP-ever-agent@tekta.com
- ERA – OP.ERA@tekta.com
- TWELVE – AN-Twelve@tekta.com

Клиент – Лицо, заинтересованное в приобретении объекта недвижимости.

Компания – Компания TEKTA GROUP.

Застройщик – Сотрудник коммерческого департамента Компании.

Объект, ЖК – Жилой комплекс, объект недвижимости Компании TEKTA GROUP.

ОП – Отдел продаж объекта недвижимости Компании.

РОП – Руководитель отдел продаж объекта недвижимости Компании.

Уникальный клиент – Клиент, который не обращался в Компанию по отдельному проекту.

Договор оферты – Предложение Застройщика Клиенту, определяющее намерения Клиента приобрести объект недвижимости.

Договор приобретения - Договор долевого участия, Предварительный договор купли-продажи, Договор купли-продажи

Заявка - Запрос Агента на проверку уникальности клиента.

3. БИЗНЕС-ПРОЦЕСС

3.1. Оправка заявки от Агентства Застройщику

3.1.1 Агент направляет **Заявку** (**Приложение № 1**) на **внешний почтовый адрес ЖК** для проверки Клиента на уникальность.

3.1.2 В теме письма Агент прописывает: «*Проверка на уникальность, Наименование Агента, Наименование проекта, ФИО Клиента*».

3.1.3 В течение дня с момента направления Заявки Застройщик направляет ответным письмом ответ, содержащий подтверждение уникальности/неуникальности Клиента.

Важно: Проверка на уникальность не фиксирует Клиента за Агентством!!!

3.2. Встреча и консультация Клиента

3.2.1 Агент предварительно консультирует Клиента по объекту.

3.2.2 Агент назначает встречу в ОП Застройщика.

3.2.3 Агент сопровождает Клиента на объект.

Важно: Самостоятельный визит или звонок Клиента на объект не фиксирует Клиента за Агентством. При этом клиент становится не уникальным для агента!

3.2.4 Застройщик встречает Клиента с Агентом в ОП, проводит консультацию по объекту.

3.2.5 Застройщик составляет **3-х сторонний акт осмотра объекта (Приложение № 2)**, который фиксирует данного Клиента за Агентом на 30 календарных дней.

3.2.6 В течение 30 календарных дней Клиент должен заключить договор оферты и оплатить его.

! Срок фиксации может быть продлен по согласованию с РОП.

Если Клиент заключил Договор оферты позже 30 календарных дней, Клиент не закрепляется за Агентом.

Важно:

- Если акт осмотра объекта составлен на одного из родственников Клиента первой очереди (брат/сестра, мать/отец, муж/жена, сын/дочь), а Договор приобретения составлен на другого из родственников первой очереди, фиксация по данному Клиенту остается за Агентом.

- Если Клиент находится в регионе и не может физически прийти на объект, Застройщик организует онлайн встречу-консультацию по видеосвязи, с обязательным присутствием Агента, Клиента, Застройщика. После встречи Застройщик высылает 3-х сторонний акт в электронном виде для подписания сторонами, получает сканированную копию акта, подписанную всеми сторонами.

- В случае если Агент не подтверждает встречу с Клиентом в ОП в течение 7 (Семи) рабочих дней с момента отправки Заявки на проверку уникальности, Застройщик имеет право самостоятельно связаться с Клиентом для назначения встречи. При этом если Клиент пришел на встречу без Агента, такой Клиент за Агентом не фиксируется.

- В случае если Агент провел встречу с уникальным клиентом, был подписан 3-х сторонний акт осмотра и далее в ходе заключения сделки выяснилось, что его родственник первой очереди (брат/сестра, мать/отец, муж/жена, сын/дочь) ранее обращался в компанию без Агента – Агент получает 50% от вознаграждения.

- В случае если клиент когда-либо обращался в офис продаж Жилого комплекса, он не является уникальным для Агента. Если клиент обратился в офис продаж с Агентом, но не приобрел недвижимость в установленный срок, при повторном обращении клиента самостоятельно или с другим Агентом данный клиент не является уникальным. Комиссия Агенту не выплачивается.

3.3 Бронирование

3.3.1 Застройщик использует инструмент бронирования для фиксации договоренностей с Клиентом и закрепления за ним выбранного объекта недвижимости.

3.3.2 Агент обязан предоставить Застройщику следующую информацию для осуществления бронирования и направления оферты на оплату:

- сканированная копия паспорта Клиента;
- номер телефона Клиента;
- e-mail Клиента.

3.3.3 Агент обязан предоставить Застройщику подтверждение оплаты договора бронирования.

3.3.4 В случае формы оплаты «Ипотека», Агент обязан сообщить об этом Застройщику. Застройщик передает данного Клиента в Отдел ипотеки и партнерских программ Застройщика для получения одобрения по Клиенту.

3.4 Отказ Клиента от брони проекта

3.4.1 В случае отказа Клиента от бронирования по данному проекту, Застройщик имеет право связаться с Клиентом для выяснения причин отказа. Также имеет право предложить другой проект Застройщика, при этом, если Клиент неуникален на другом проекте, фиксация и закрепление за Агентом прекращается.

3.4.2 Если Клиент решил рассмотреть другой объект Застройщика, Агент высылает новую Заявку на проверку уникальности Клиента на внешний почтовый ящик ЖК. Если Клиент уникален, фиксация Клиента происходит при совместном визите Клиента и Агента в ОП другого ЖК Застройщика.

Важно: Оплата по договору бронирования возвращается Клиенту при подтверждении не менее 3-х отказов от банков по ипотечному кредитованию Отделом ипотеки и партнерских программ Застройщика!!! Во всех остальных случаях оплата договора бронирования не возвращается!!!

3.5 Порядок оплаты комиссионного вознаграждения Агенту

3.5.1 Застройщик оплачивает комиссионное вознаграждение Агенту согласно тарифам, указанным в **Приложении № 3** к данному Регламенту**.**

3.5.2 Вознаграждение за надлежащее исполнение обязательств по Договору выплачивается Застройщиком Агенту при оплате Клиентом на Эскроу-счет цены договора приобретения в полном объеме (100%) при всех формах оплаты, предусмотренных условиями Договора приобретения.

3.5.3 После поступления денежных средств по Клиенту на Эскроу-счет, Агент обязан предоставить в электронном виде на почту: Cherkina@tekta.com следующие документы на оплату:

- агентский договор (сканированная копия договора, если договор заключен; новый договор под Клиента, если основной агентский договор не заключался ранее с Застройщиком);

- акт об оказании услуг, составленный на Клиента (Приложение № 1 к Агентскому договору);
- счет на оплату;
- сканированная копия акта осмотра объекта.

3.5.4 Застройщик в течение 7 рабочих дней после получения документов согласовывает корректность заполнения документов на оплату, ответным письмом сообщает Агенту о результатах проверки и готовности принять оригиналы документов на оплату.

3.5.5 Оплата по договору производится в течение 30 рабочих дней с момента получения оригиналов документов на оплату.

3.5.6 Шкала ставок по комиссионному вознаграждению **(Приложение № 3)** может быть изменена в зависимости от ситуации на рынке недвижимости на основании решения Застройщика. Изменения шкалы комиссионного вознаграждения согласовываются Коммерческим директором и Финансовым директором Компании. Если на основании решения Застройщика шкала ставок по комиссионному вознаграждению изменилась, то расчет комиссионного вознаграждения производится из расчета даты заключения договора бронирования.

Важно:

- Застройщик имеет право не оплачивать комиссионное вознаграждение Агенту, если денежные средства по какому-либо клиенту Агента поступили Застройщику/на Эскроу-счет с просрочкой платежа!!!

- Комиссионное вознаграждение по квартирам, купленным по программам субсидирования, рассчитывается и выплачивается Агенту исходя из первоначальной стоимости квартиры (без учета удорожания).

3.6 Порядок взаимодействия Застройщика и Агента

3.6.1 Агент имеет право запросить организацию брокер-тура у Застройщика, направив электронный запрос на внешний почтовый адрес ЖК.

3.6.2 Застройщик проводит брокер-тур по своему усмотрению, самостоятельно определяет формат, количество участников. Застройщик имеет право отказать Агенту в проведении брокер-тура.

3.6.3 Вся информация для Агента, находящаяся на официальном сайте Объекта, является достоверной и подлежит использованию.

3.6.4 Агент может запросить буклеты, лифлеты, презентации по объекту недвижимости, направив письмо на внешний почтовый адрес ЖК. Все информационные материалы по объекту Застройщик предоставляет Агенту в электронном виде.

3.6.5 Допускается распространение рекламной информации по внутренней базе Агента при согласовании с Застройщиком.

Важно: Любая параллельная Застройщику внешняя активность Агента в интернете (размещение внешней рекламы, выпуск своих буклетов/презентаций, участие в акциях и презентациях и т.д.) запрещена!!! При выявлении подобных нарушений Застройщик имеет право в одностороннем порядке расторгнуть Агентский договор!!!

4. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

4.1 Обязанности Агента:

4.1.1 Агент обязан от имени и по поручению Клиента вести переговоры с Застройщиком, направленные на приобретение объекта недвижимости.

4.1.2 Агент обязан соблюдать конфиденциальные сведения о хозяйственной деятельности Застройщика. Обязан обеспечить конфиденциальность персональных данных Клиента.

4.1.3 Агент обязан осуществлять предварительную консультацию Клиента по Объекту, а также консультацию по подписанию, заключению и исполнению Договора приобретения.

4.1.4 Агент обязан согласовывать с ОП ЖК визит на объект Застройщика, а также присутствовать в ОП вместе с Клиентом.

4.1.5 Агент обязан согласовывать с Застройщиком дату подписания Договора приобретения.

4.1.6 Агент обязан обеспечить сохранность документов, получаемых от Застройщика, и обеспечить возврат документов в случае прекращения или расторжения Агентского договора.

4.2 Агент имеет право:

4.2.1 Запрашивать у Застройщика данные (информацию и документы), необходимые для исполнения своих обязательств.

4.3 Обязанности Застройщика:

4.3.1 Застройщик обязан обеспечить Агента информацией об Объекте. Передать полную и достоверную информацию об объекте и условиях его реализации.

4.3.2 Застройщик обязан проводить проверку Клиента на уникальность.

4.3.3 Застройщик обязан фиксировать Клиента за Агентом после проведения 3-х сторонней встречи, если соблюдены все условия настоящего Регламента.

4.3.4 Застройщик обязан провести полную консультацию Клиента.

4.3.5 Застройщик обязан составить и предложить подписать 3-х сторонний акт осмотра объекта недвижимости, в случае если Клиент уникален и визит совершен на объект Клиента вместе с Агентом.

4.3.6 Застройщик обязан оплатить комиссионное вознаграждение Агенту, если все условия настоящего Регламента соблюдены.

4.4 Застройщик имеет право:

4.4.1 В любое время запрашивать у Агента сведения о проведенных с Клиентом переговорах, иные сведения, касающиеся приобретения объекта недвижимости у Застройщика.

4.4.2 В любое время и по своему усмотрению в одностороннем порядке изменять условия реализации объектов недвижимости.

4.4.3 В любое время и по своему усмотрению в одностороннем порядке расторгать Агентский договор, направив при этом уведомление о расторжении договора на электронную почту Агента.

Важно: В случае возникновения ситуации, которая допускает неоднозначное толкование условий настоящего регламента и/или вопроса, не урегулированного настоящим регламентом, окончательное решение принимается компанией.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

ФОРМА ЗАЯВКИ ПРОВЕРКИ КЛИЕНТА НА УНИКАЛЬНОСТЬ

ЗАЯВКА: *проверка на уникальность*фиксация клиента					
Дата Заявки:	**00.00.2023**	**№ брони:**	**12345**	**Партнер:**	**Агентство**
ЖК					
ФИО Клиента					
Тел. клиента					
Дата планового визита					
Данные Агента					
Комментарии					

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2

ФОРМА АКТА ОСМОТРА ОБЪЕКТА

АКТ ОСМОТРА ОБЪЕКТА

Дата и время:

Название ЖК:

Адрес объекта:

Клиент:

ФИО/Подпись

Агент:

ФИО/Подпись

Менеджер на объекте:

ФИО/Подпись

ПРИМЕЧАНИЕ:

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3

ШКАЛА СТАВОК КОМИССИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПО ОБЪЕКТАМ

Объект	до 30 000 000 руб.	от 30 000 000 до 70 000 000 руб.	свыше 70 000 000 руб.
NOW	2%		
ENITEO	2%		
EVER 1 очередь	2%		
EVER 2 очередь	2%		
ERA	2%		
TWELVE	2%		