

СТРОЙТЭК

Приглашаем к сотрудничеству агентов по недвижимости!

Наша цель – построение долгосрочных партнёрских отношений, основанных на принципах честности и доверия. Стать нашим партнёром может только юридическое лицо. Мы сотрудничаем на условиях агентского договора, учитывающего интересы сторон. В соответствии с условиями договора агент получает вознаграждение за реализацию наших уникальных объектов!

Мы рады приветствовать амбициозных и энергичных специалистов, которые нацелены на положительный результат и стремятся стабильно получать большое вознаграждение! Ждём вас!!!

С 01.10.2021 агентское вознаграждение в размере 1% от стоимости квартиры мы платим за продажу квартир в жилом комплексе:

– «Янтарная долина» 3 очередь

С 01.10.2021 агентское вознаграждение в размере 1% от стоимости квартиры мы платим за продажу 2-х, 3-х и 4-х комнатных квартир в жилых комплексах:

– «Атмосфера»

– «Современник» 5 очередь

– «Счастье»

С 01.09.2021 агентское вознаграждение в размере 1% от стоимости квартиры мы платим за продажу 3-х и 4-х комнатных квартир в жилом комплексе:

– «РИО» 3 очередь

Агентское вознаграждение в размере 100 000 рублей от стоимости нежилого помещения мы платим за продажу последнего офиса в ЖК «Новелла».

Порядок работы агентов с ГК «СТРОЙТЭК»

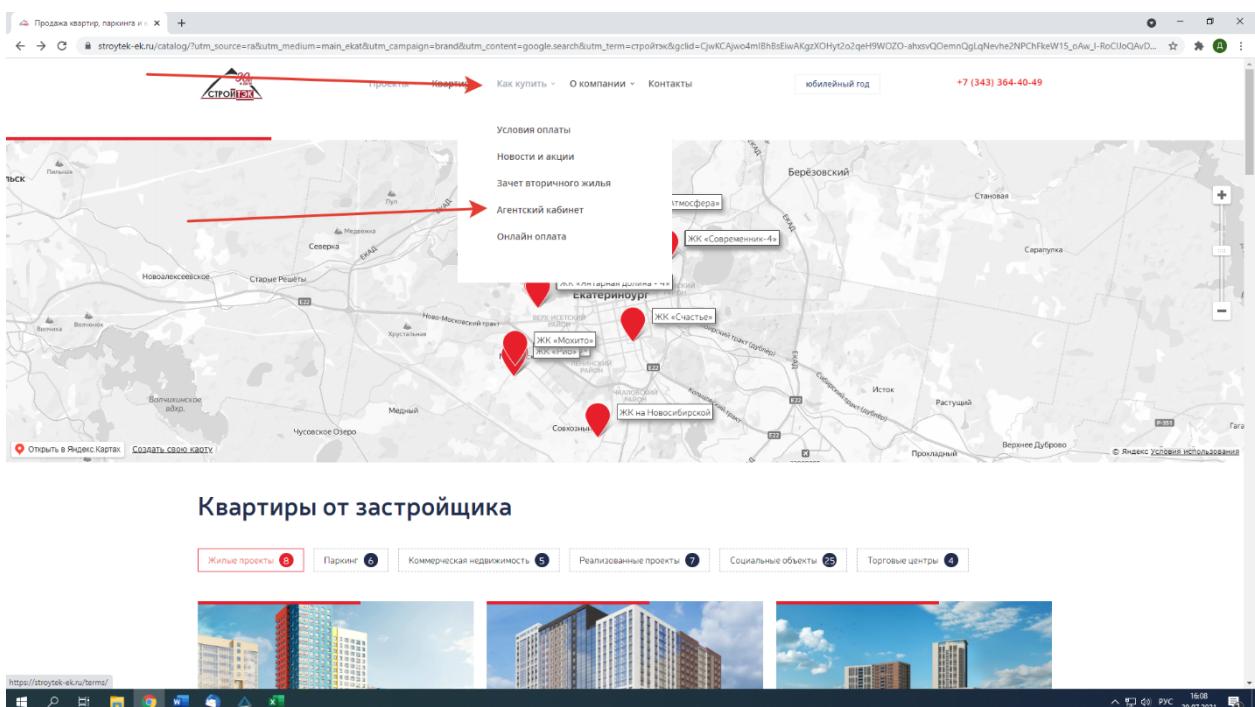
1. Чтобы стать нашим партнёром, направьте на электронную почту d.charintseva@stroytek-ek.ru:

- выписку из ЕГРЮЛ (в общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД) деятельность по операциям с недвижимым имуществом должна быть обязательно);
- карточку предприятия/индивидуального предпринимателя в формате word.
В теме письма укажите наименование вашего агентства.
В тексте письма сообщите контактный номер телефона (данный номер телефона будет использоваться в качестве логина в личном кабинете агента) и адрес электронной почты.
После этого мы добавим ваше агентство в число наших партнёров.

2. С нами комфортно работать!

Мы убедились, что работать через автоматизированную систему **удобно, легко, быстро**, и поэтому создали для вас агентский кабинет.

Для регистрации необходимо на сайте www.stroytek-ek.ru зайти в раздел «**Как купить**» и выбрать «Агентский кабинет».



Далее выбрать «Войти в агентский кабинет».

Агентский кабинет

Уважаемые коллеги, мы приветствуем Вас!

Надеемся на долгое и плодотворное сотрудничество. Мы всегда рады новым партнёрам! Мы поддерживаем наших партнёров, находимся в постоянном контакте с агентами и риэлторами – предоставляем актуальную информацию и рекламные материалы, своевременно уточняем ассортимент, информируем о старте акций и предложений, оперативно реагируем на Ваши запросы.

Чтобы наше рабочее взаимодействие было максимально продуктивным и эффективным, просим Вас соблюдать правила нашей компании, указанные в памятке по работе с агентским кабинетом!

Памятка по работе
с агентским кабинетом

Соглашение о сотрудничестве ЖК Абрикос

Войти в агентский кабинет

Перезвоним
и ответим на вопросы

Имя

16:12 30.07.2021

Для создания личного кабинета агента необходимо пройти **регистрацию** в нашей системе.

Личный кабинет агента

Передавайте информацию о Ваших клиентах, желающих приобрести недвижимость в нашей компании. Личный кабинет доступен только зарегистрированным агентам.

Агентство

Поиск

Ваш телефон

+7 (900) 000-1234

Пароль

Я не помню пароль

Войти Регистрация

15:55 30.07.2021

Выбрать ваше агентство из списка агентств недвижимости. Внести свои данные: ФИО полностью, контактный номер телефона, адрес электронной почты. Нажать кнопку «Получить код».

Регистрация агента

Агентство
Поиск

Фамилия
Ваша фамилия

Имя
Ваше имя

Отчество
Ваше отчество

Номер телефона
+7 (900) 000-1234

Электронная почта для уведомлений
example@gmail.com

Получить код

Назад

Пройти авторизацию в системе.

Выбрать ваше агентство. Внести номер телефона, указанный при регистрации в агентском кабинете. Ввести полученный код. Нажать кнопку «Войти».

Личный кабинет агента

Передавайте информацию о Ваших клиентах, желающих приобрести недвижимость в нашей компании. Личный кабинет доступен только зарегистрированным агентам.

Агентство

Поиск

Ваш телефон

+7 (900) 000-1234

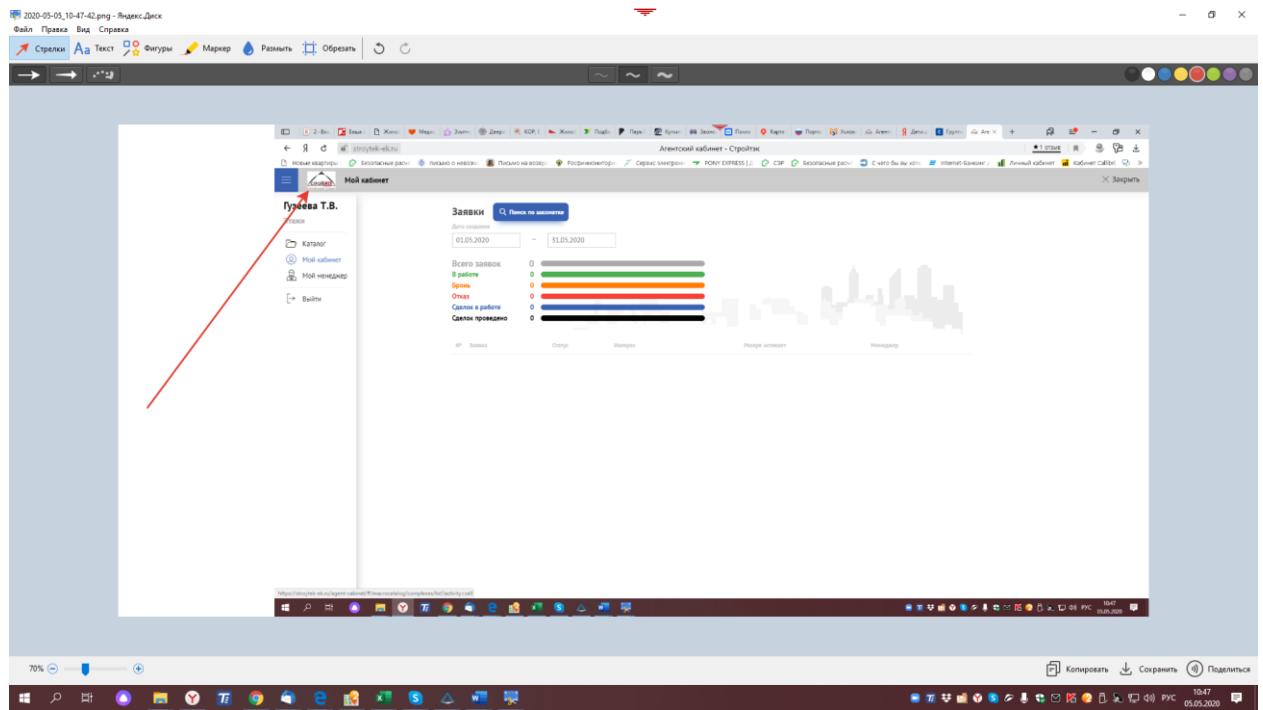
Пароль

Я не помню пароль

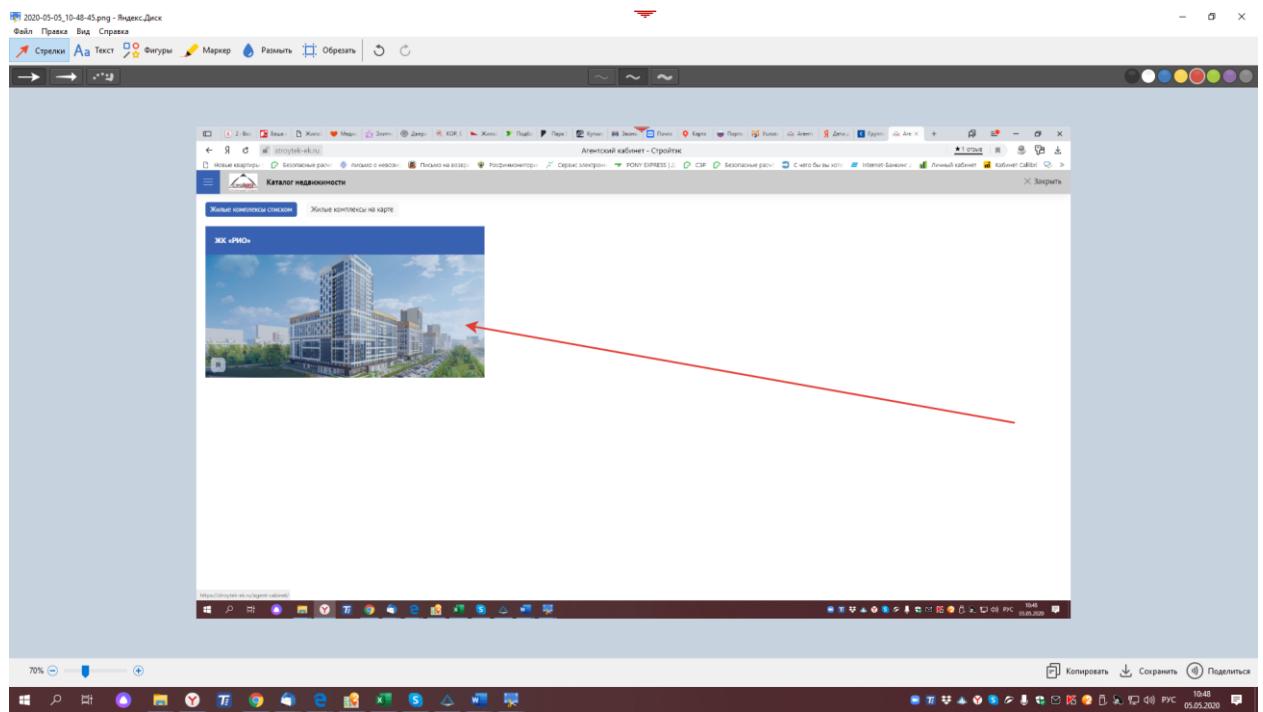
Войти Регистрация



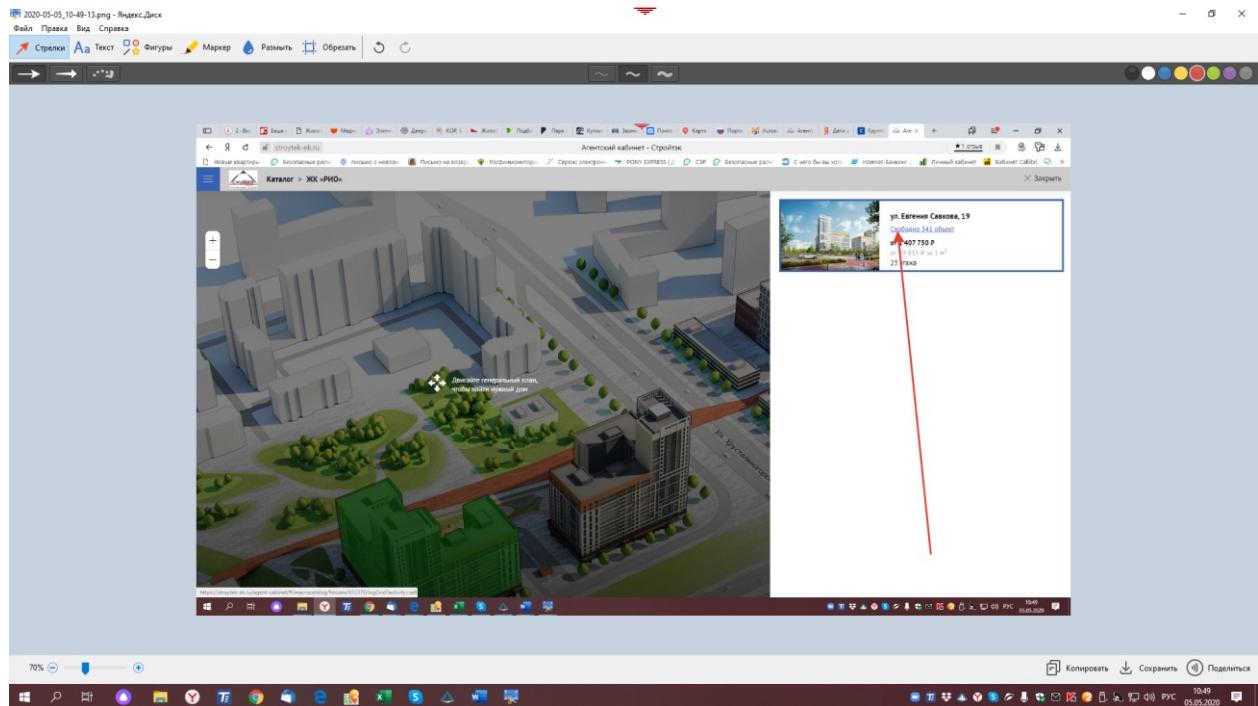
Главная страница выглядит так. Для начала работы необходимо:
а) нажать на логотип нашей компании;



б) выбрать объект;



в) выбрать свободные квартиры.



Итак, перед вами шахматка. В ней вы будете видеть только квартиры, доступные агентам для продажи.

Агентский кабинет - Стройэк

Каталог > ЖК «РИО» > ул. Евгения Савкова, 19

Найдено 341 объект

Сбросить фильтр

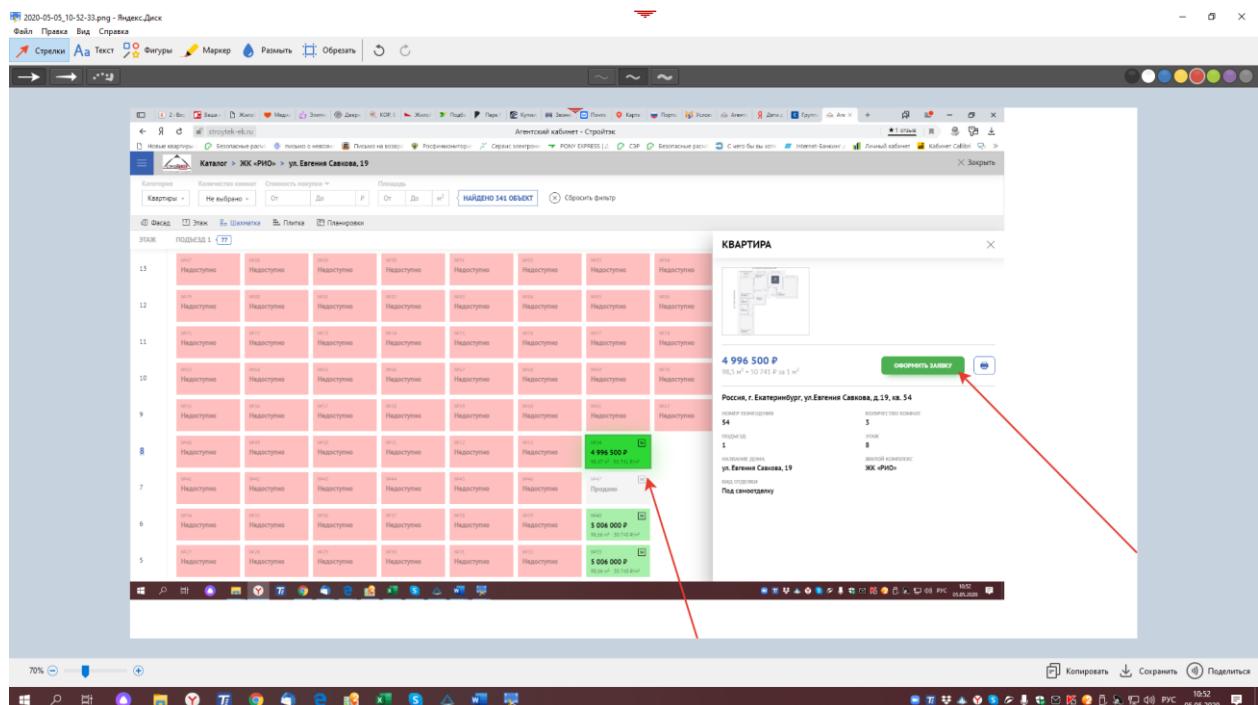
Фасад Этаж Шахматка Плитка Планировки

Подъезд 2

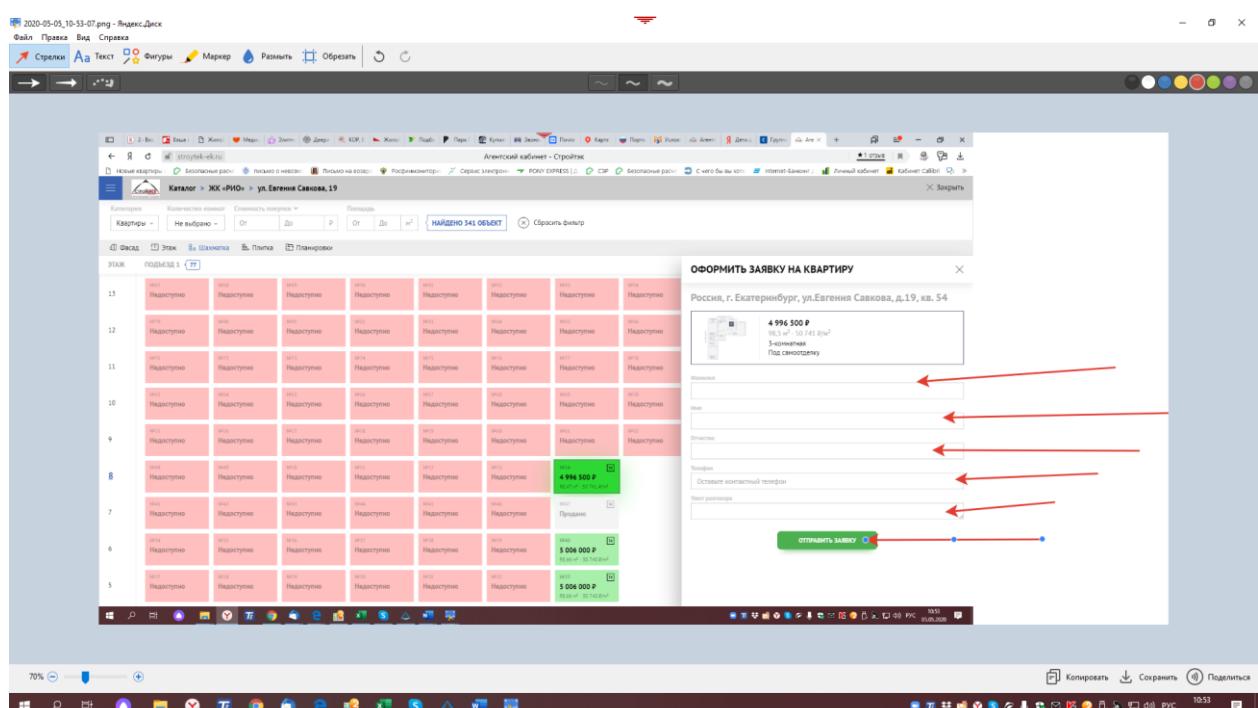
Чтобы увидеть все объекты, подвигайте панель

ЭТАЖ	ПОДЪЕЗД 1	ПОДЪЕЗД 2										
13	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно							
12	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно							
11	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно							
10	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно							
9	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно							
8	Недоступно	4 996 500 ₽ 88,47 м² 30 741 ₽/м²	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно						
7	Недоступно	Продано	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно						
6	Недоступно	5 006 000 ₽ 88,86 м² 30 740 ₽/м²	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно						
5	Недоступно	5 006 000 ₽ 88,86 м² 30 740 ₽/м²	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно						

3. Если у вас есть клиент, вы должны выделить квартиру, которую он выбрал и планирует приобрести, а затем нажать «Оформить заявку».

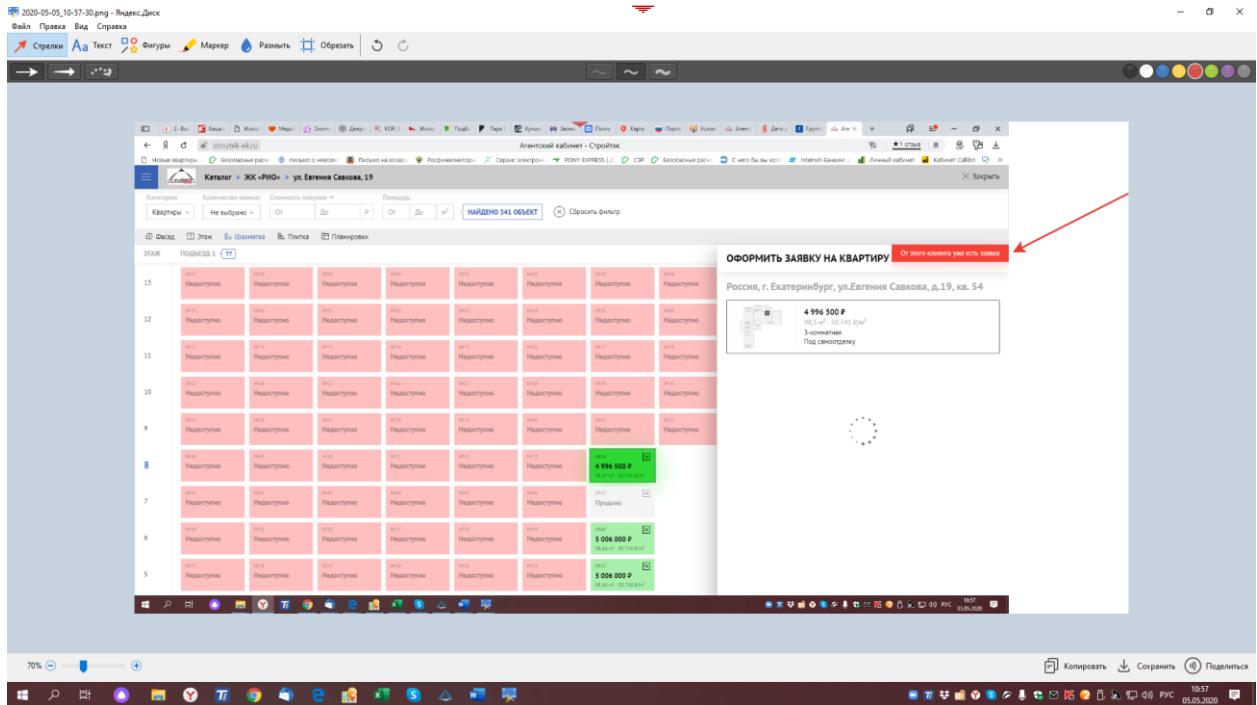


Затем следует заполнить необходимые поля по клиенту.
В комментариях можно прописать планируемый способ оплаты и обязательно указать адрес электронной почты клиента.



4. **Если номер телефона клиента уже есть в нашей CRM-системе**, поступит сообщение «От этого клиента уже есть заявка», система не позволит отправить новую заявку. В этом случае вы должны связаться с менеджером напрямую и выяснить ситуацию по данному клиенту. После того как заявка будет отправлена, она сразу поступит в работу менеджерам отдела продаж.

Во избежание конфликтных ситуаций всю историю обращений клиента, включая телефонные разговоры, можно отследить в нашей CRM-системе.



5. **Агентский договор** мы заключаем при наличии конкретного покупателя.

Выплата агентского вознаграждения осуществляется согласно агентскому договору после 100 % оплаты в рамках договора с клиентом.

Чтобы получить вознаграждение за клиента, агент обязан сопровождать клиента на всех этапах продажи (консультация, экскурсия на объект, подписание договора, сдача договора на регистрацию, оплата по договору).

Заявка должна быть отправлена строго через агентский кабинет – это обязательное условие сотрудничества. В противном случае агентское вознаграждение выплачено НЕ БУДЕТ!

Обязанности агента:

– Уточнять у клиентов все номера телефонов и проверять их на уникальность через менеджеров отдела продаж. Если агентом не будет проведена идентификация клиента полностью, и в процессе подготовки сделки или в процессе завершения сделки выяснится, что у клиента несколько номеров телефонов и клиент ранее обращался в отдел продаж, в таком случае в выплате агентского вознаграждения может быть отказано.

– Консультировать потенциальных покупателей по правовым, организационным вопросам, связанным с приобретением помещений в объектах застройщика, в том числе ознакомить потенциальных покупателей с условиями заключения договора и порядком оплаты по нему, а также возможностью предоставления банковских кредитов на приобретение квартиры.

– Организовывать встречи, присутствовать на показе и проводить осмотр объекта с потенциальным покупателем в сопровождении представителя застройщика.

- Ознакомить и согласовать с клиентом форму договора участия в долевом строительстве.
- Проинформировать застройщика о намерении потенциального покупателя приобрести объект, оформив заявку через личный кабинет.
- Направить график оплаты (с указанием срока и порядка оплаты, суммы первоначального взноса по ипотечному кредиту, наименования выбранного банка для получения ипотечного кредита и т.д.).
- Информировать клиента обо всех расходах, связанных с проведением сделки.
- Присутствовать при сдаче пакета документов на электронную регистрацию в офисе застройщика. Уведомить клиента, что в случае невозможности электронной регистрации, необходимо подготовить нотариальную доверенность от имени покупателей на сотрудников отдела продаж застройщика.

6. Как рекламировать наши уникальные объекты

Разрешено:

- Размещать рекламу на сайте агентства.
- Рекламировать объекты всеми доступными способами, не противоречащими законодательству Российской Федерации, (на сайтах www.avito.ru, www.ekb.cian.ru, www.66.ru, www.n1.ru, www.e1.ru).
- Использовать фотографии, сделанные собственноручно, если они отражают реальную картину происходящего. Если вам нужны информационные материалы, запросите их у менеджера. Мы предоставим рендеры, фотографии, буклеты.
- Использовать печатную продукцию, в частности имиджевые и планировочные буклеты, разработанные в едином стиле силами застройщика. Разрабатывать печатную продукцию самостоятельно запрещено.
- Выставлять объекты или размещать рекламу с обязательным упоминанием информации о застройщике, размещением на видном месте надписи «Застройщик СТРОЙТЭК» или логотипа СТРОЙТЭК. Текстовое описание объекта должно состоять из официальных рекламных материалов застройщика с обязательным указанием юридического лица застройщика. При необходимости внести существенные изменения в рекламные материалы застройщика требуется согласование с представителем Застройщика.

**Перед публикацией любой рекламы согласование с представителем Застройщика
обязательно!**

Запрещено:

- Предоставлять бонусы клиентам: агентские скидки, подарки за покупку и прочее, а также делиться с клиентом агентским вознаграждением.
- Копировать рекламные материалы застройщика.
- Любыми способами обозначать свою принадлежность к компании «СТРОЙТЭК».
- Использовать словосочетание «Квартиры от застройщика».
- Предлагать клиентам скидки от стоимости квартиры, скидки из собственного вознаграждения.
- Создавать отдельные сайты объектов.
- Использовать устаревшие визуализации и предыдущие проектные решения на страницах с нашими объектами.
- Использовать фразы, намекающие на индивидуальные условия, скидки и прочее, а также предлагать более низкие цены, чем цены на официальном сайте.

– Использовать фразы «100% гарантия минимальных цен», «цены ниже, чем у застройщика», «у нас самые большие скидки», «индивидуальные условия» и подобные им.

В случае нарушения порядка рекламирования застройщик может применить меры: предупреждение/отказ в выплате комиссии/ штраф в размере 50 000 рублей (на агентство)/ блокирование агентства от объектов застройщика.

7. Условия приобретения наших уникальных объектов:

- Наличная оплата: 100% оплата на счёт-эскроу после регистрации ДДУ в Росреестре (строящиеся объекты) или 100% оплата по ДКП (готовые объекты)
- Ипотека: список банков-партнёров можно посмотреть на сайте www.stroytek-ek.ru.
- Рассрочка: отсутствует.
- Специальные предложения: о наличии актуальных акционных предложений нужно уточнять у менеджера отдела продаж. Специальные предложения имеют ограниченный срок.

8. Информация о стоимости

Актуальную информацию о стоимости и наличии квартир можно узнать в агентском кабинете, у менеджера отдела продаж и на сайте www.stroytek-ek.ru.

9. Закрепление клиента

Для того чтобы закрепить за собой клиента для получения вознаграждения, необходимо отправить заявку через личный кабинет агента, связаться с менеджером отдела продаж по телефону и отправить паспортные данные, СНИЛС, телефон и адрес электронной почты клиента.

10. Сроки бронирования

		Срок бронирования:
Осмотр	Устное бронирование, отправка заявки через личный кабинет	5 календарных дней
Ипотека	Получение одобрения в банке	14 календарных дней
Договор	Подготовка договора, согласование с банком даты договора	5 рабочих дней

11. Сделка

Договор ДДУ, ДКП

Основной договор готовится в течение 5 рабочих дней. После подписания застройщик назначает дату подачи договора на регистрацию. Для подачи договора на электронную регистрацию необходимо в назначенное время подъехать в офис продаж застройщика либо подготовить нотариальную доверенность для сдачи пакета документов на регистрацию в МФЦ (в этом случае агент должен заранее проконтролировать оплату клиентом государственной пошлины).

При возникновении вопросов можете обращаться к менеджеру по работе с партнёрами Чаринцевой Дарье, контактный номер телефона 8-982-675-68-78.

Желаем вам удачи, успехов в реализации задуманного, лёгкости в достижении целей и побольше квадратных метров!

Всегда ваш «СТРОЙТЭК»!