



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 01.12.2021 агентское вознаграждение в размере 1% от стоимости квартиры мы платим за продажу всех квартир в жилых комплексах:

– «Янтарная долина» 3 очередь

С 01.12.2021 агентское вознаграждение в размере 1% от стоимости квартиры мы платим за продажу квартир, которые отражены в агентском кабинете, в следующих жилых комплексах:

- «Атмосфера» 1 очередь (секция 1.2)
- «РИО» 3 очередь дом 1 (секции 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5), в том числе коммерческое помещение
- «Современник» 5 очередь
- «Янтарная долина» 4 очередь
- «Абрикос» 1 очередь, 2 очередь
- «Мохито-1», «Мохито-2»

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

Правила работы агентов с ГК «СТРОЙТЭК»

1. **Чтобы стать нашим партнёром,** направьте на электронную почту a.korlykhanova@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.

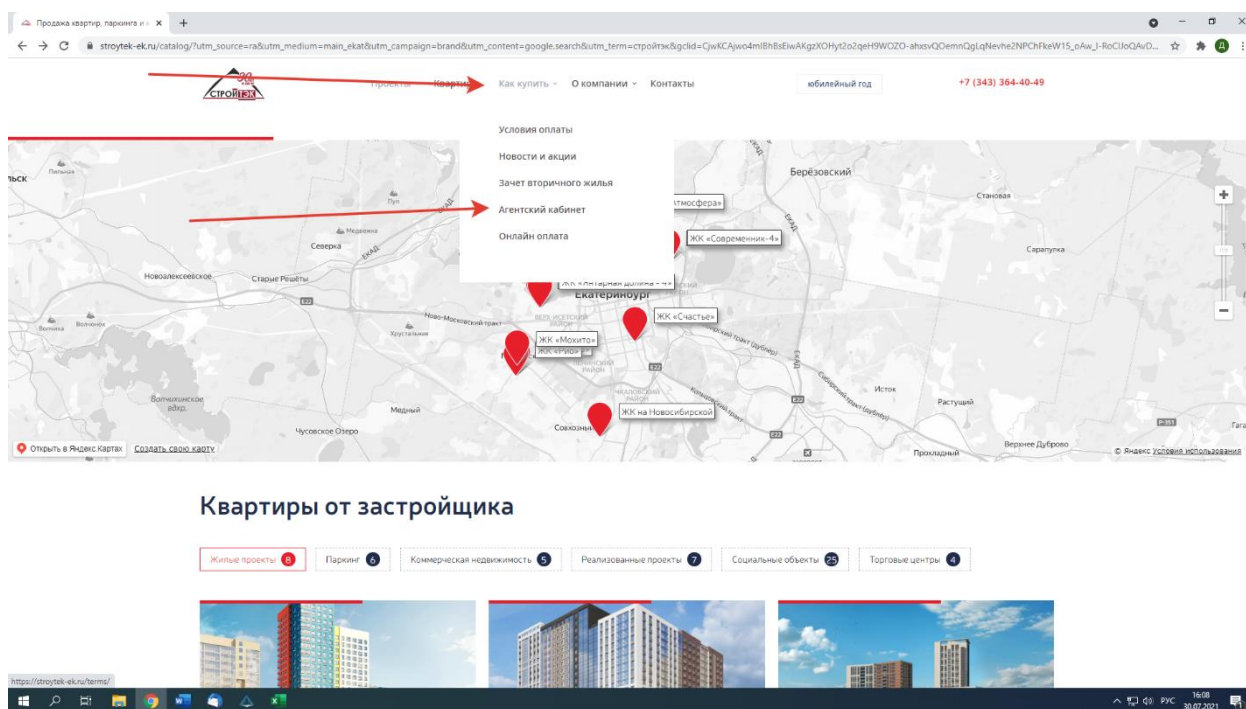
В тексте письма сообщите контактный номер телефона (данный номер телефона будет использоваться в качестве логина в личном кабинете агента) и адрес электронной почты.

После этого мы добавим ваше агентство в число наших партнёров.

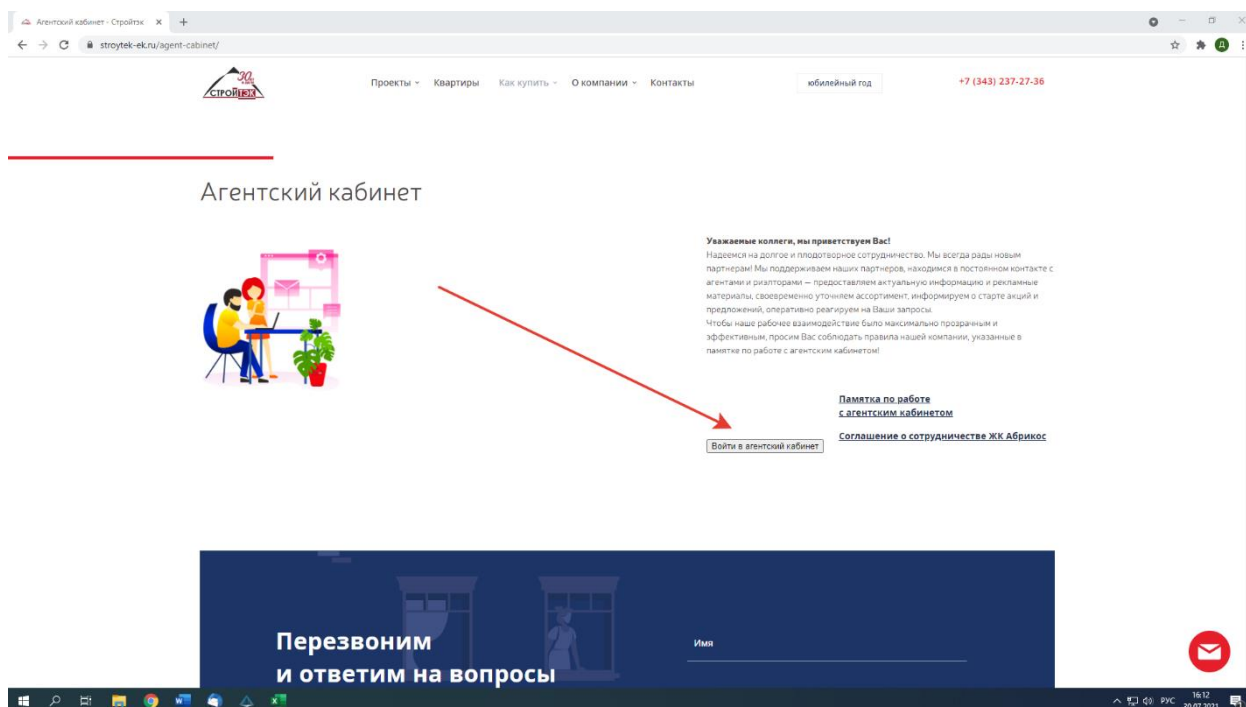
2. **С нами комфортно работать!**

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

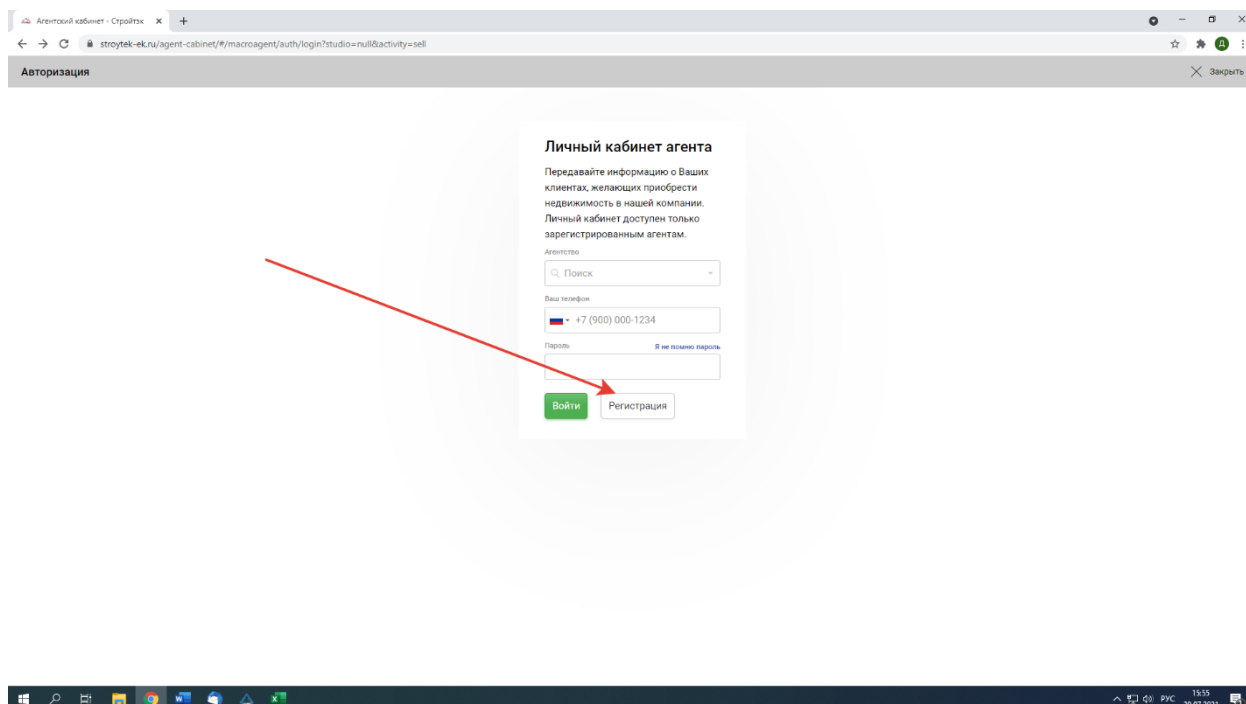
Для регистрации необходимо на сайте www.stroytek-ek.ru зайти в раздел «Как купить» и выбрать «Агентский кабинет».



Далее выбрать «Войти в агентский кабинет».



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



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

Агентский кабинет - Стройтек

stroytek-ek.ru/agent-cabinet/#/macroagent/auth/reg

Авторизация

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».

Агентский кабинет - Стройтек

stroytek-ek.ru/agent-cabinet/#/macroagent/auth/login?studio=null&activity=sell

Авторизация

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

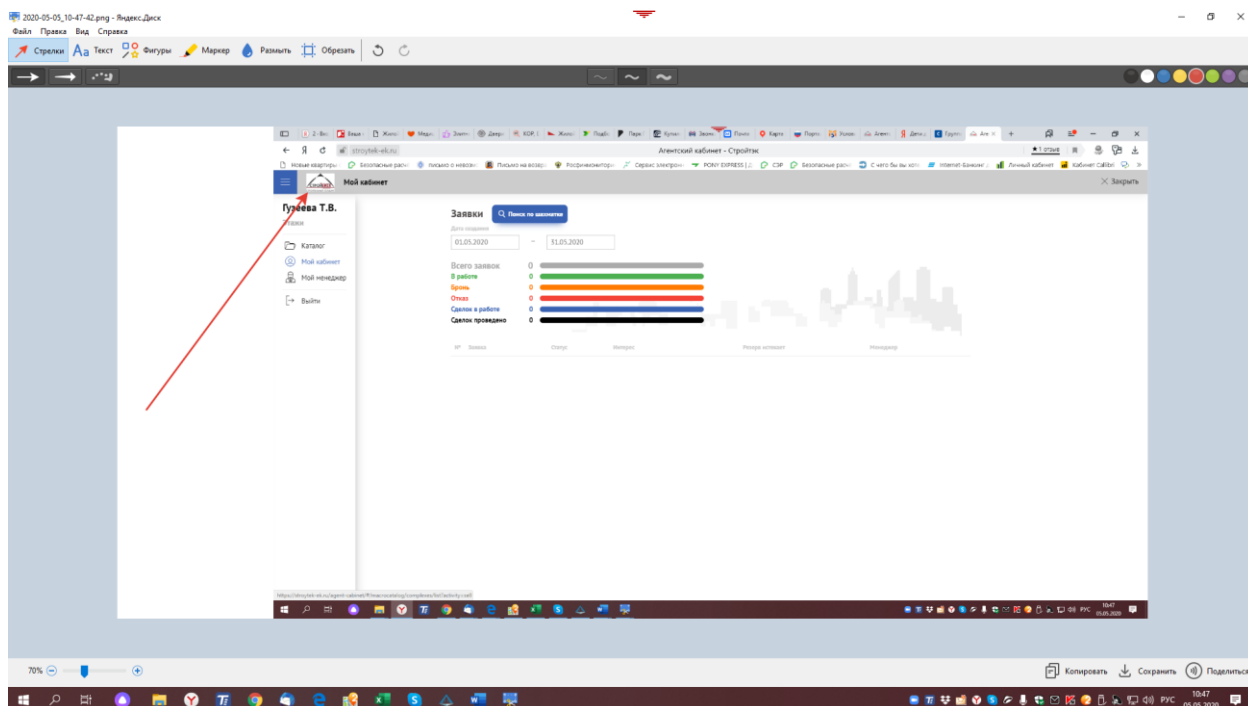
Пароль

Войти

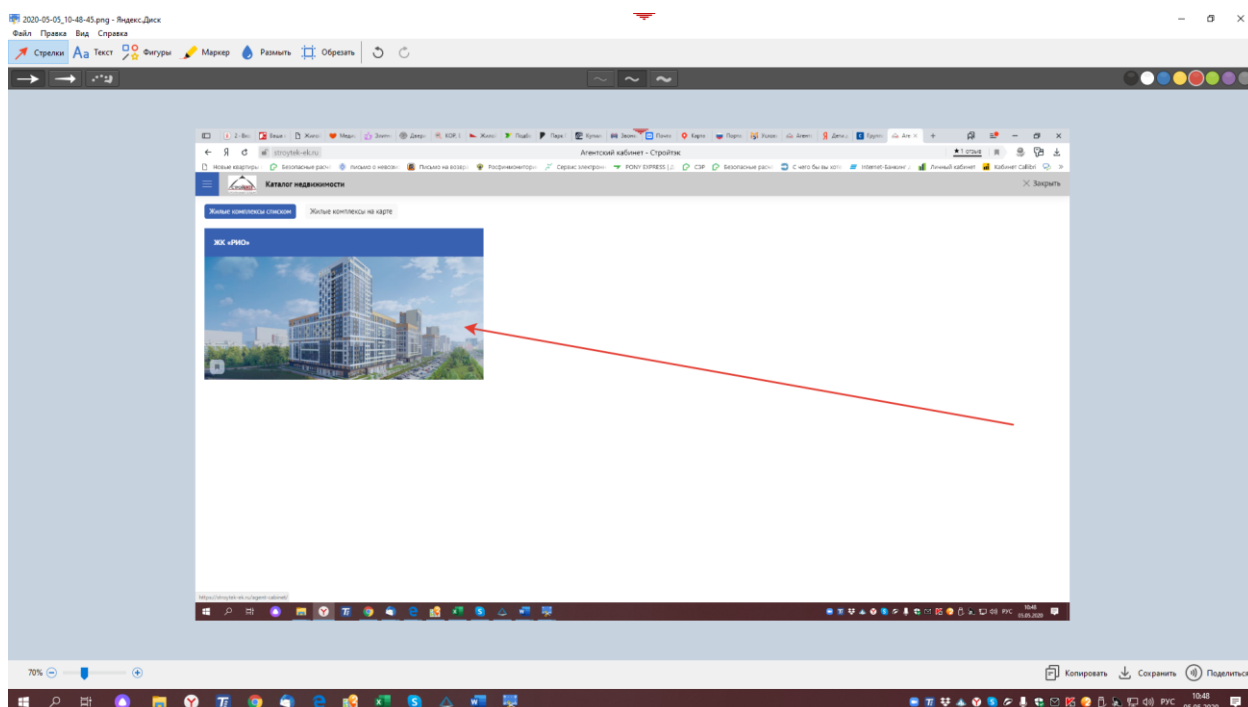
Регистрация

Главная страница выглядит так. Для начала работы необходимо:

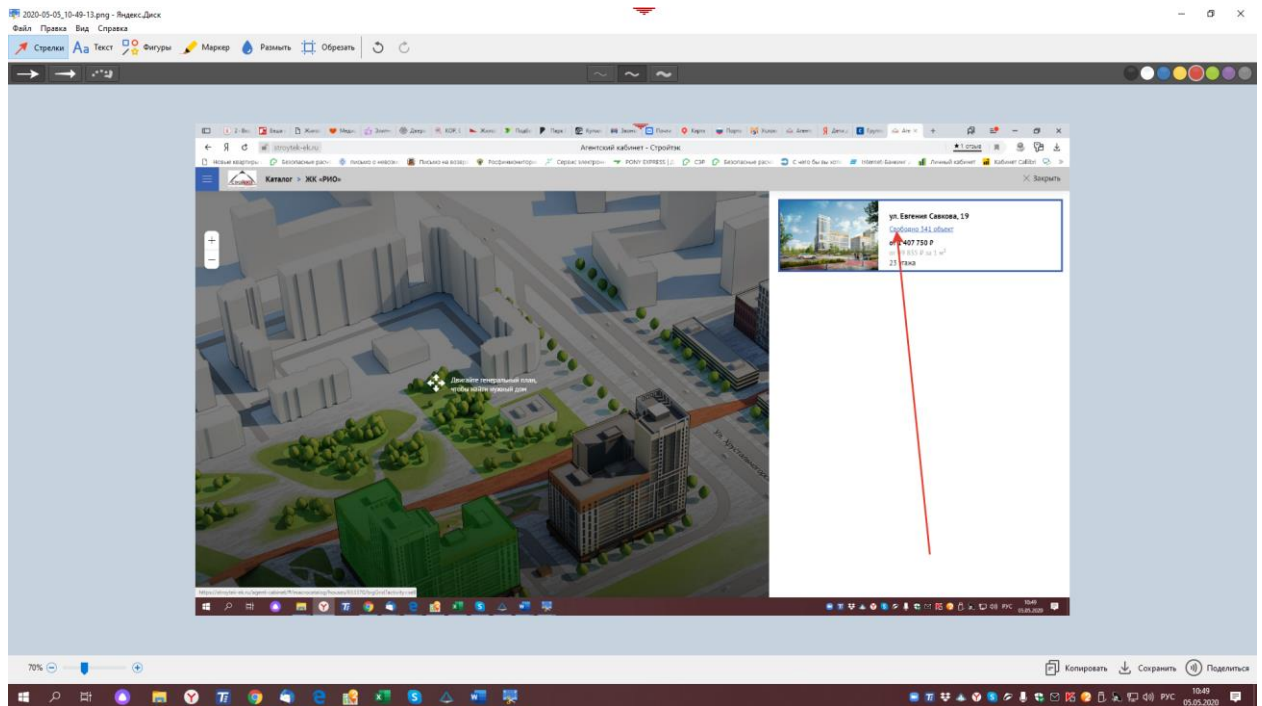
а) нажать на логотип нашей компании;



б) выбрать объект;



в) выбрать свободные квартиры.



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

Агентский кабинет - Стройтак

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

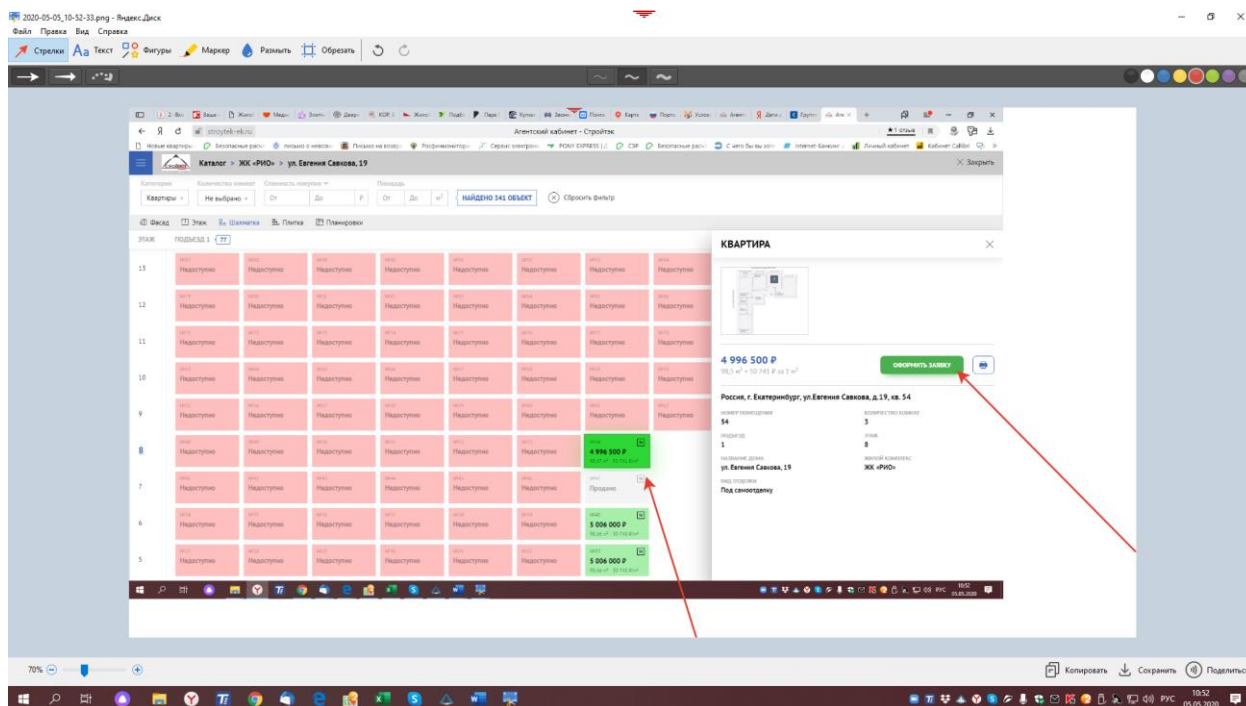
Категория: Квартиры | Количество комнат: Не выбрано | Стоимость покупки: От: До: Р | Площадь: От: До: м² | **НАЙДЕНО 341 ОБЪЕКТ** | Сбросить фильтр

Этаж: | Подъезд 1: 77 | Подъезд 2: 36

Этаж	Подъезд 1	Подъезд 2
13	MP17 Недоступно MP18 Недоступно MP19 Недоступно MP20 Недоступно MP21 Недоступно MP22 Недоступно MP23 Недоступно MP24 Недоступно	MP25 4 011 335 Р MP26 Недоступно MP27 Недоступно MP28 Недоступно MP29 Недоступно MP30 Недоступно MP31 Недоступно MP32 Недоступно
12	MP33 Недоступно MP34 Недоступно MP35 Недоступно MP36 Недоступно MP37 Недоступно MP38 Недоступно MP39 Недоступно MP40 Недоступно	MP41 4 011 335 Р MP42 Недоступно MP43 Недоступно MP44 Недоступно MP45 Недоступно MP46 Недоступно MP47 Недоступно MP48 Недоступно
11	MP49 Недоступно MP50 Недоступно MP51 Недоступно MP52 Недоступно MP53 Недоступно MP54 Недоступно MP55 Недоступно MP56 Недоступно	MP57 4 011 335 Р MP58 Недоступно MP59 Недоступно MP60 Недоступно MP61 Недоступно MP62 Недоступно MP63 Недоступно MP64 Недоступно
10	MP65 Недоступно MP66 Недоступно MP67 Недоступно MP68 Недоступно MP69 Недоступно MP70 Недоступно MP71 Недоступно MP72 Недоступно	MP73 3 968 590 Р MP74 Недоступно MP75 Недоступно MP76 Недоступно MP77 Недоступно MP78 Недоступно MP79 Недоступно MP80 Недоступно
9	MP81 Недоступно MP82 Недоступно MP83 Недоступно MP84 Недоступно MP85 Недоступно MP86 Недоступно MP87 Недоступно MP88 Недоступно	MP89 3 968 590 Р MP90 Недоступно MP91 Недоступно MP92 Недоступно MP93 Недоступно MP94 Недоступно MP95 Недоступно MP96 Недоступно
8	MP97 Недоступно MP98 Недоступно MP99 Недоступно MP100 Недоступно MP101 Недоступно MP102 Недоступно MP103 Недоступно MP104 Недоступно	MP105 4 996 000 Р MP106 Недоступно MP107 Недоступно MP108 Недоступно MP109 Недоступно MP110 Недоступно MP111 Недоступно MP112 Недоступно
7	MP113 Недоступно MP114 Недоступно MP115 Недоступно MP116 Недоступно MP117 Недоступно MP118 Недоступно MP119 Недоступно MP120 Продано	MP121 3 968 590 Р MP122 Недоступно MP123 Недоступно MP124 Недоступно MP125 Недоступно MP126 Недоступно MP127 Недоступно MP128 Недоступно
6	MP129 Недоступно MP130 Недоступно MP131 Недоступно MP132 Недоступно MP133 Недоступно MP134 Недоступно MP135 Недоступно MP136 Недоступно	MP137 5 006 000 Р MP138 Недоступно MP139 Недоступно MP140 Недоступно MP141 Недоступно MP142 Недоступно MP143 Недоступно MP144 Недоступно
5	MP145 Недоступно MP146 Недоступно MP147 Недоступно MP148 Недоступно MP149 Недоступно MP150 Недоступно MP151 Недоступно MP152 Недоступно	MP153 5 006 000 Р MP154 Недоступно MP155 Недоступно MP156 Недоступно MP157 Недоступно MP158 Недоступно MP159 Недоступно MP160 Недоступно

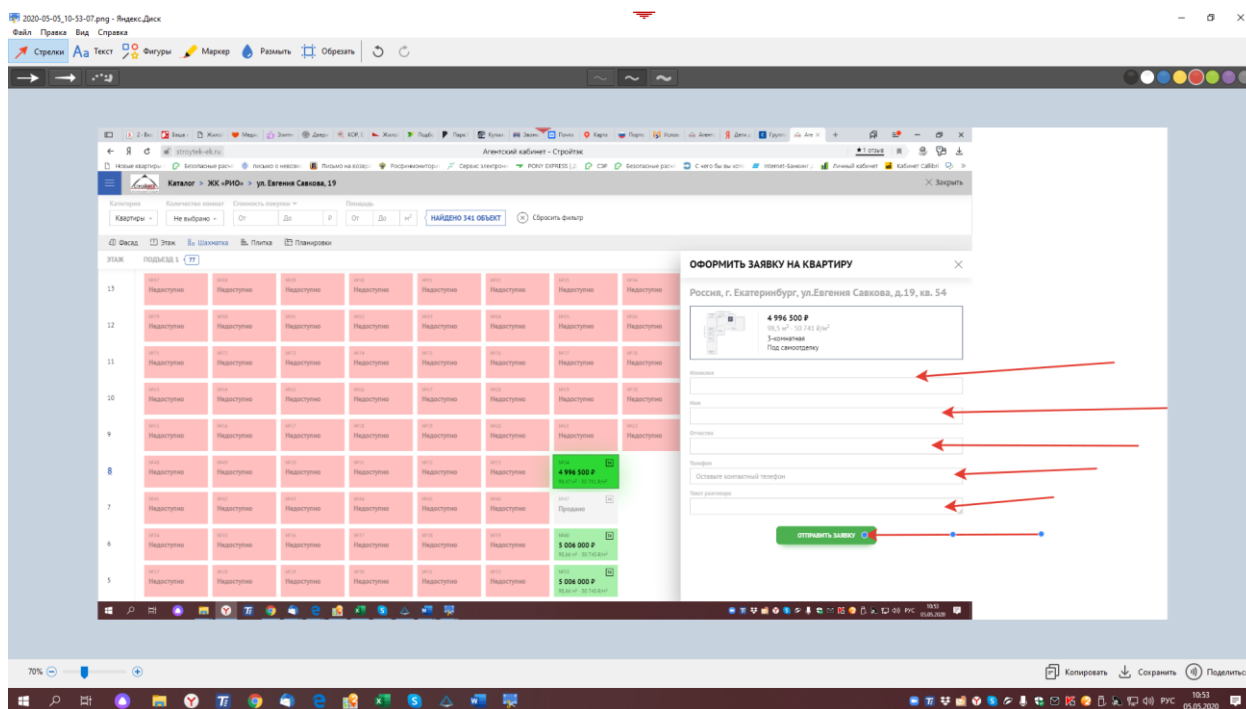
Свободно | Бронь | Продано

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



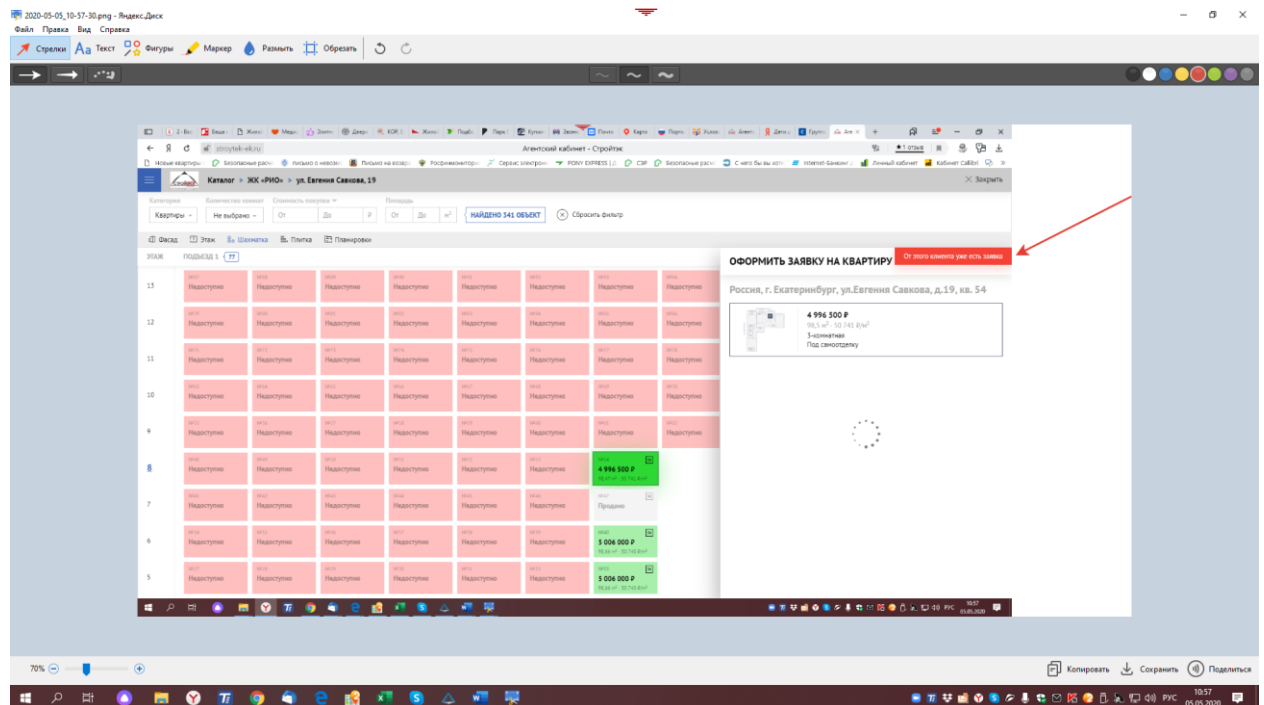
Затем следует заполнить необходимые поля по клиенту.

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:

Рекламировать объекты всеми доступными способами, не противоречащими действующему законодательству Российской Федерации, при условии предварительного согласования рекламных материалов и ресурсов размещения рекламных материалов с Застройщиком, а именно:

- размещать рекламу на сайте Агентства;
- размещать рекламу на сайтах: www.avito.ru, www.ekb.cian.ru, www.66.ru, www.n1.ru, www.e1.ru;
- использовать фотографии объектов, сделанные собственноручно, только если они отражают реальную картину происходящего;
- использовать печатную продукцию, в частности имиджевые и планировочные буклеты, разработанные в едином стиле силами Застройщика;
- выставлять объекты или размещать рекламу с обязательным упоминанием информации о Застройщике с размещением на видном месте надписи «Застройщик СТРОЙТЭК» или логотипа СТРОЙТЭК. Текстовое описание объектов должно состоять из официальных рекламных материалов Застройщика с обязательным указанием наименования юридического лица 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 клиентами вознаграждением;

- копировать рекламные материалы Застройщика;
- любыми способами обозначать свою принадлежность к Застройщику и логотипу «СТРОЙТЭК»;
- использовать словосочетание «квартиры от застройщика»;
- предлагать клиентам скидки от цены объекта, скидки из собственного вознаграждения;
- создавать отдельные сайты по рекламированию объектов;
- использовать устаревшие визуализации и предыдущие проектные решения при рекламировании объектов;
- использовать фразы, предлагающие индивидуальные условия, скидки и прочее, а также предлагать более низкие цены, чем цены на официальном сайте Застройщика;
- использовать фразы «100% гарантия минимальных цен», «цены ниже, чем у застройщика», «у нас самые большие скидки», «индивидуальные условия» и подобные им;
- разрабатывать самостоятельно печатную продукцию по рекламированию объектов.

В случае, если Застройщиком будут выявлены вышеуказанные факты, услуга Агента не будет считаться оказанной, акт оказанных услуг подписанию не подлежит и вознаграждение Агенту не будет выплачено. Агент будет заблокирован на сайте 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 цене 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

Этап	Действие Исполнителя	Срок бронирования
Бронирование	Отправка уведомления о бронировании через Агентский кабинет	5 (пять) календарных дней
Оформление Договора	Согласование порядка оплаты цены Договора и даты подписания Договора	5 (пять) рабочих дней
Оформление Договора с использованием ипотечного кредитования	Согласование порядка оплаты цены Договора (получение одобрения в банке) и даты подписания Договора (в наличии документы: выписка со счёта Потенциального покупателя на сумму первоначального взноса по Договору)	14 (четырнадцать) календарных 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. Агент должен присутствовать при сдаче пакета документов на электронную регистрацию в офисе Застройщика. Уведомить клиента о необходимости подготовки нотариально удостоверенной доверенности, в случае невозможности присутствовать лично.

Агент должен проконтролировать оплату клиентом государственной пошлины.

При возникновении вопросов можете обращаться к менеджеру по работе с партнёрами Корлыхановой Анне Владимировне, тел. 8-982-675-68-78.

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

Всегда ваш «СТРОЙТЭК»!