

# 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!

**Мы платим агентское вознаграждение за продажу квартир, которые доступны в агентском кабинете, в следующих жилых комплексах:**

- «Атмосфера» секции 1.1, дом 2
- «РИО» 3 очередь дом 2, дом 3
- «Современник» 6 (секция 6.1 и секция 6.2)
- «Мохито-1», «Мохито-2»

**При бронировании квартир с 01.03.2023г. по 31.03.2023г.** размер агентского вознаграждения составляет:

**ЖК Атмосфера секция 1.1, Атмосфера д. 2**

**ЖК Мохито-1, Мохито-2**

**ЖК Рио-3 - д.2, д. 3**

**ЖК Современник 6 оч. секция 6.1, секция 6.2**

**Квартиры -студии и 1 к – 0,7 % от стоимости квартиры**

**2к, 3к, 4к – 1,3 % от стоимости квартиры**

**Коммерческие помещения (офисы) – 2,5% от стоимости помещения:**

ЖК РИО – д.1; ЖК Современник – 3-1 (Раевского 18а);

ЖК Монблан (Крестинского, 35 а); ЖК Янтарная долина-3 (офис №4).

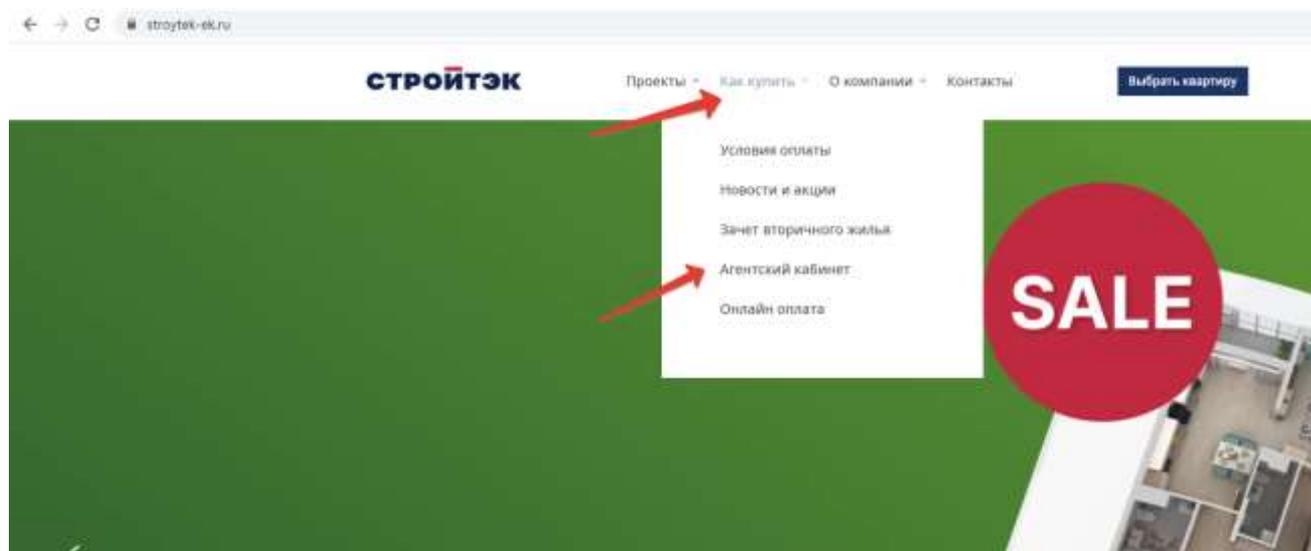
**\* Размер агентского вознаграждения (комиссия) считается от даты брони на объект, который приобрел покупатель**

# Правила работы агентов с ГК «СТРОЙТЭК»

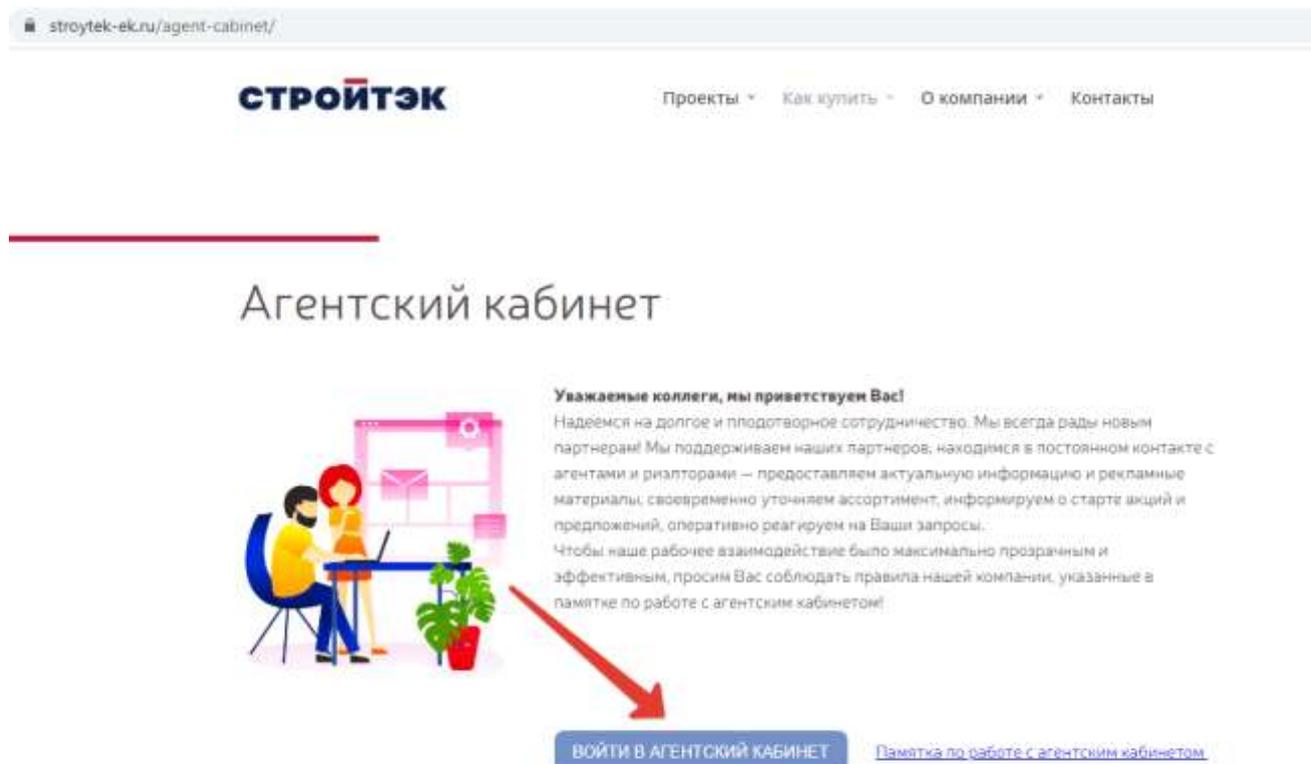
## 1. С нами комфортно работать!

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](http://www.stroytek-ek.ru) зайти в раздел «Как купить» и выбрать «Агентский кабинет».



Далее выбрать «Войти в агентский кабинет».



### Уважаемые коллеги, мы приветствуем Вас!

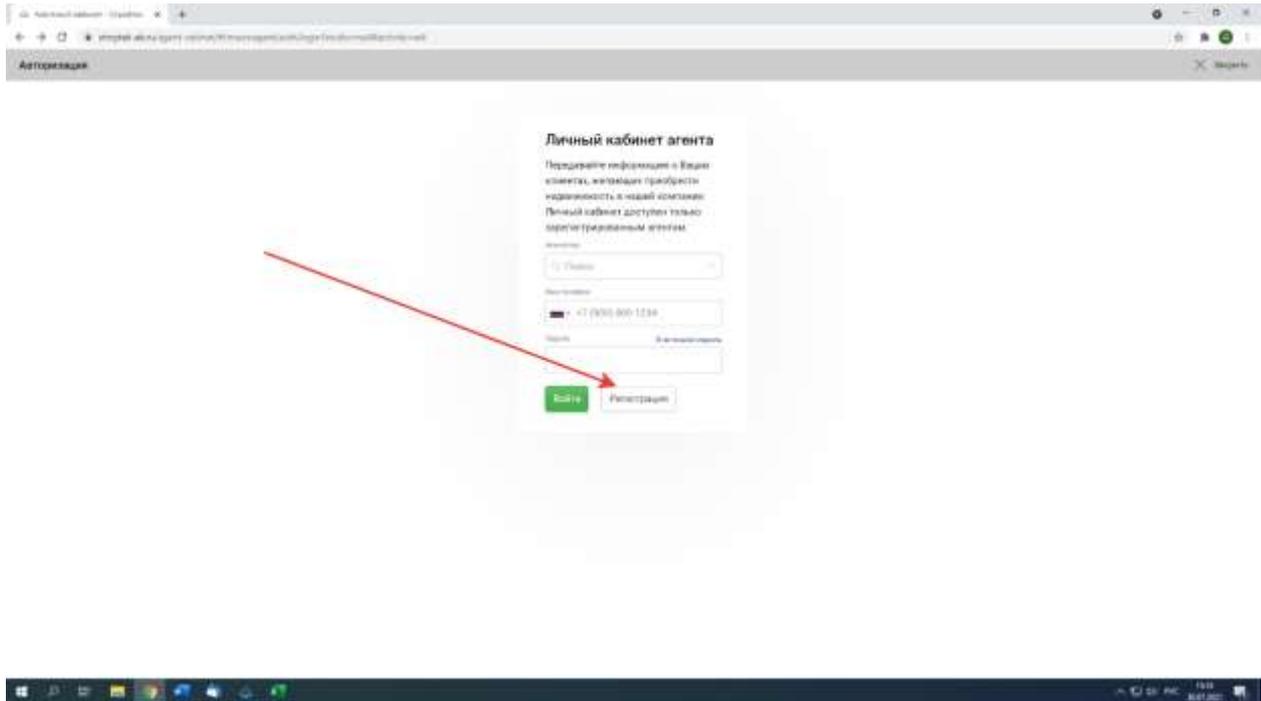
Надеемся на долгое и плодотворное сотрудничество. Мы всегда рады новым партнерам! Мы поддерживаем наших партнеров, находимся в постоянном контакте с агентами и риэлторами — предоставляем актуальную информацию и рекламные материалы, своевременно уточняем ассортимент, информируем о старте акций и предложений,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

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

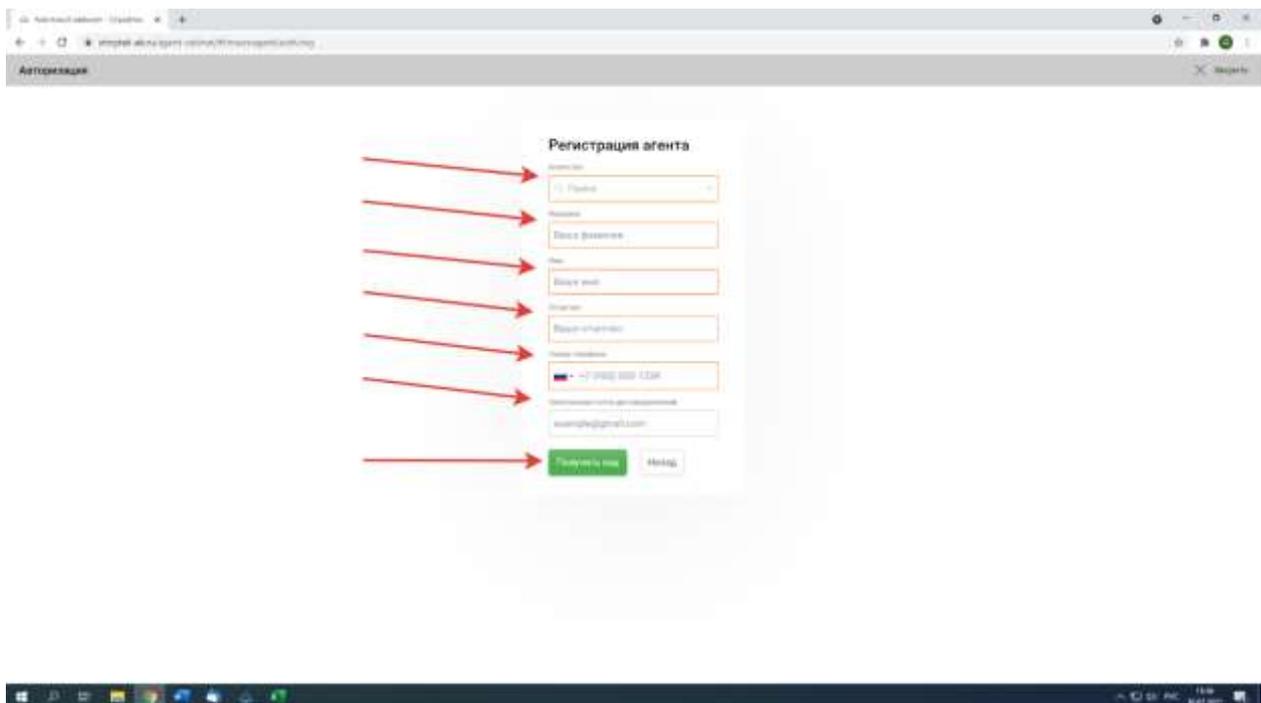
[ВОЙТИ В АГЕНТСКИЙ КАБИНЕТ](#)

[Памятка по работе с агентским кабинетом](#)

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

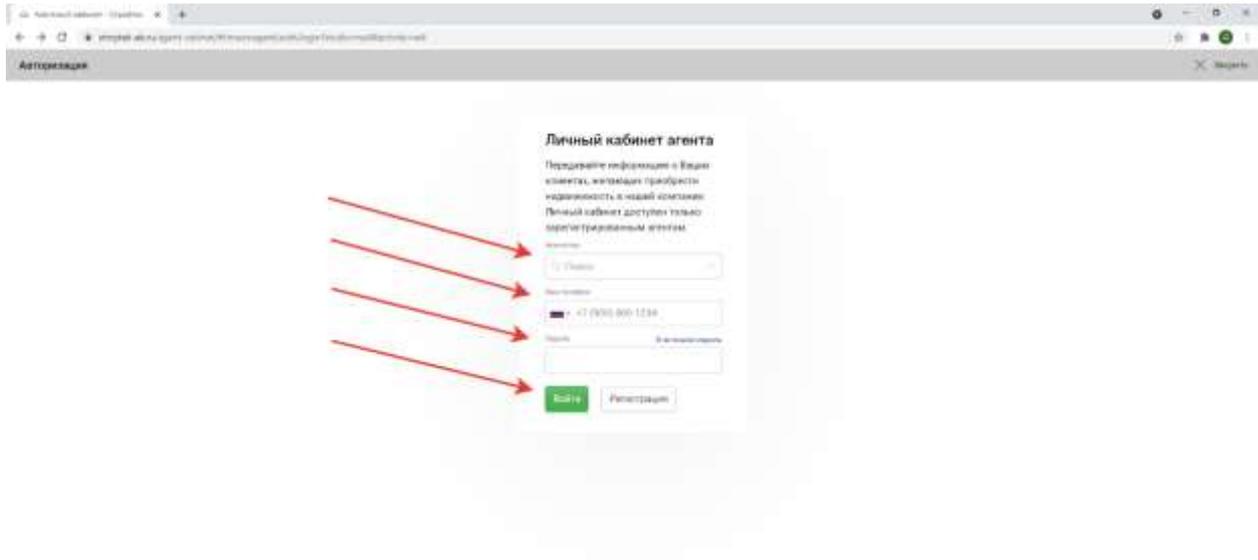


Выбрать ваше агентство из списка агентств недвижимости. Внести свои данные: ФИО полностью, контактный номер телефона, адрес электронной почты. Нажать кнопку «Получить код».



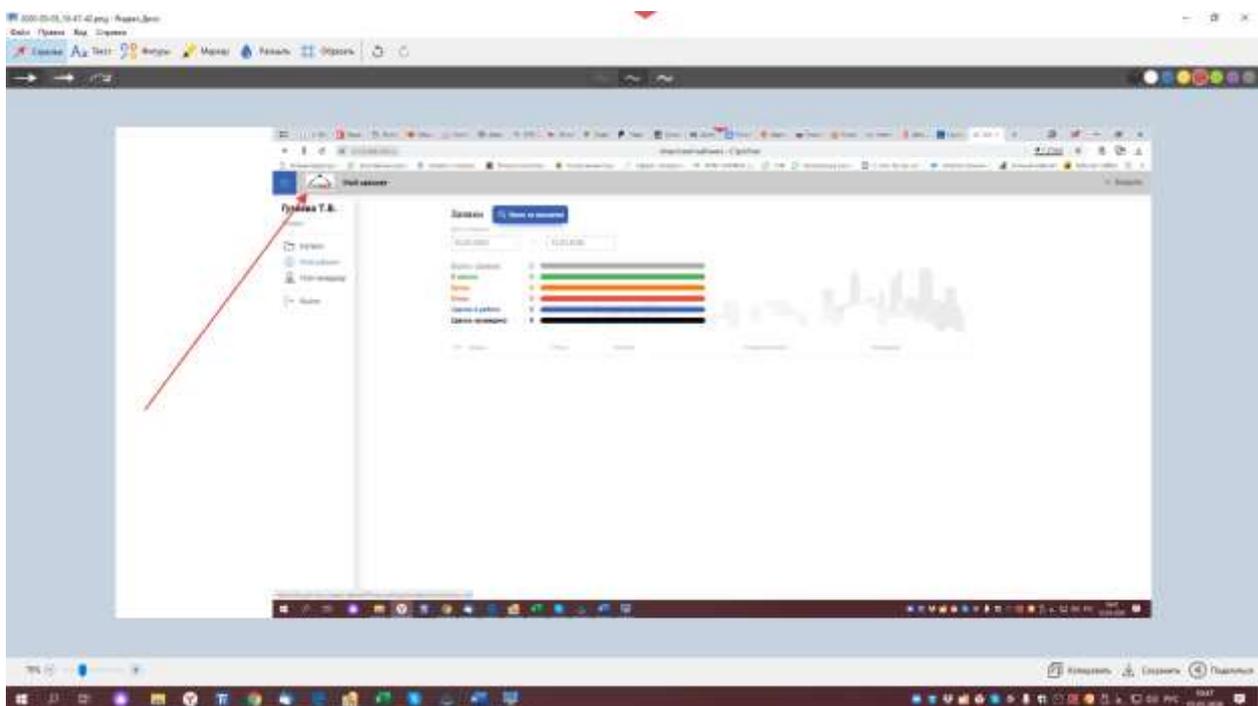
Пройти авторизацию в системе.

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

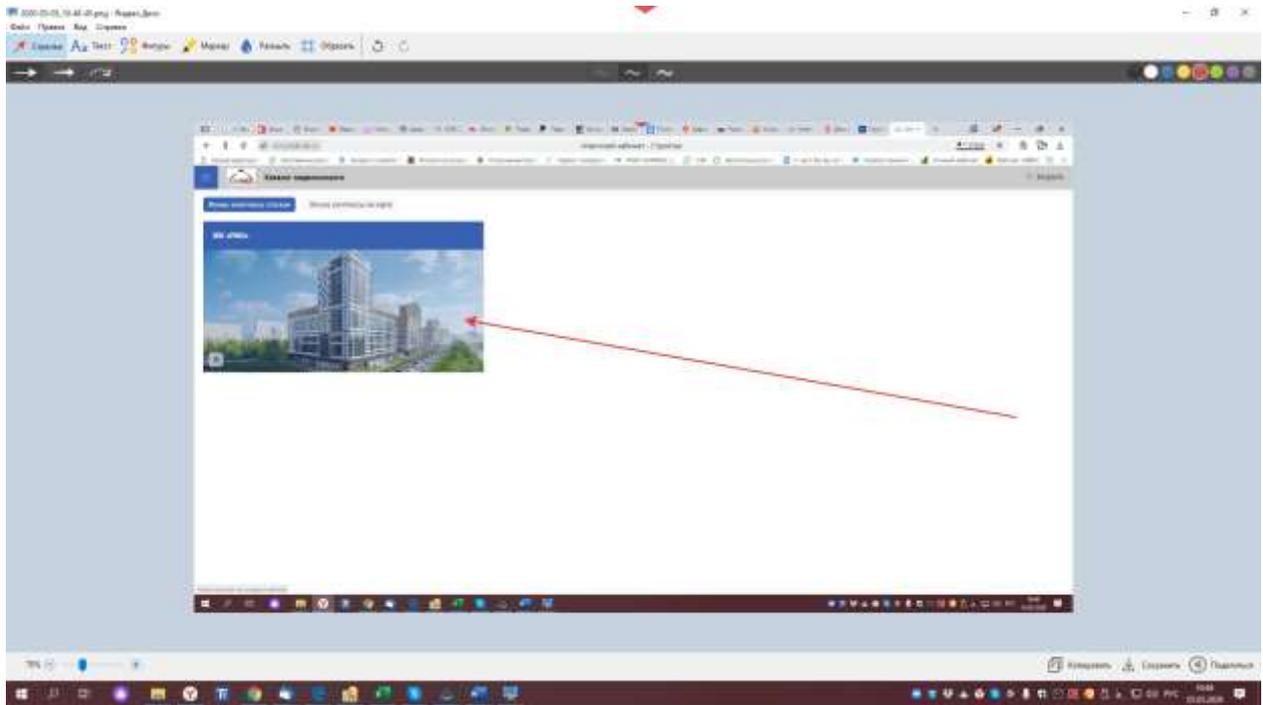


Главная страница выглядит так. Для начала работы необходимо:

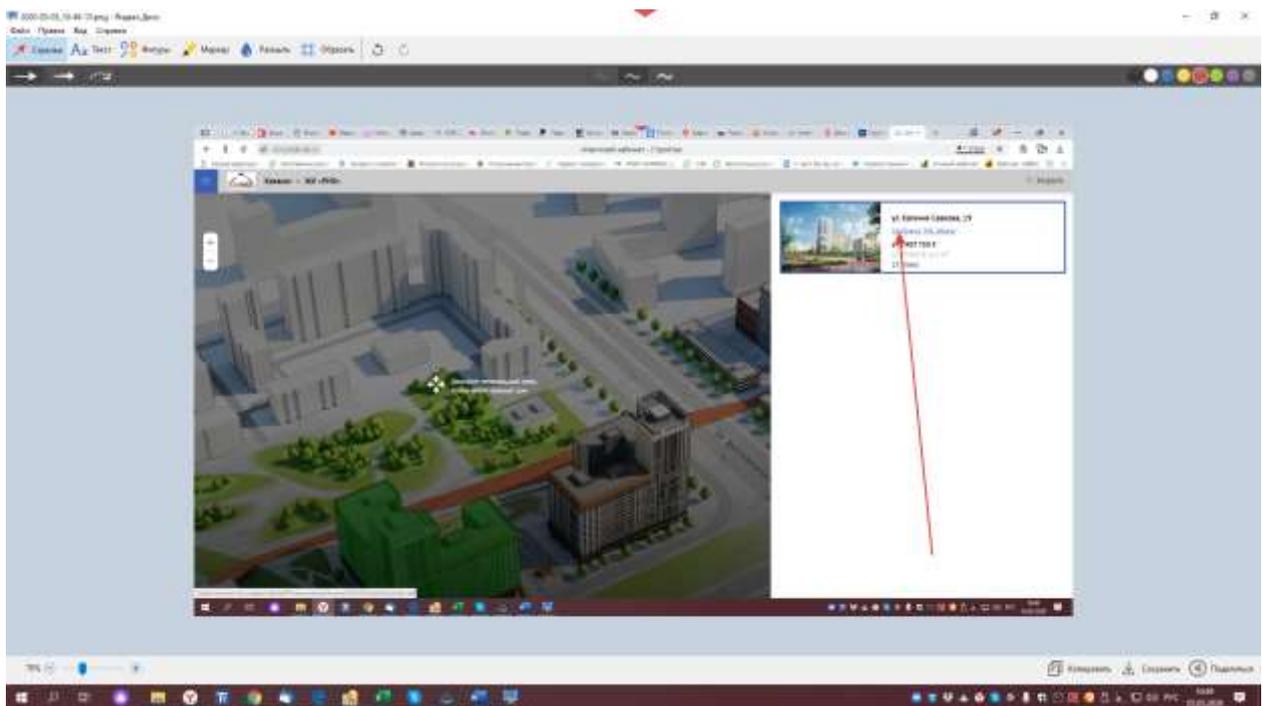
а) нажать на логотип нашей компании;



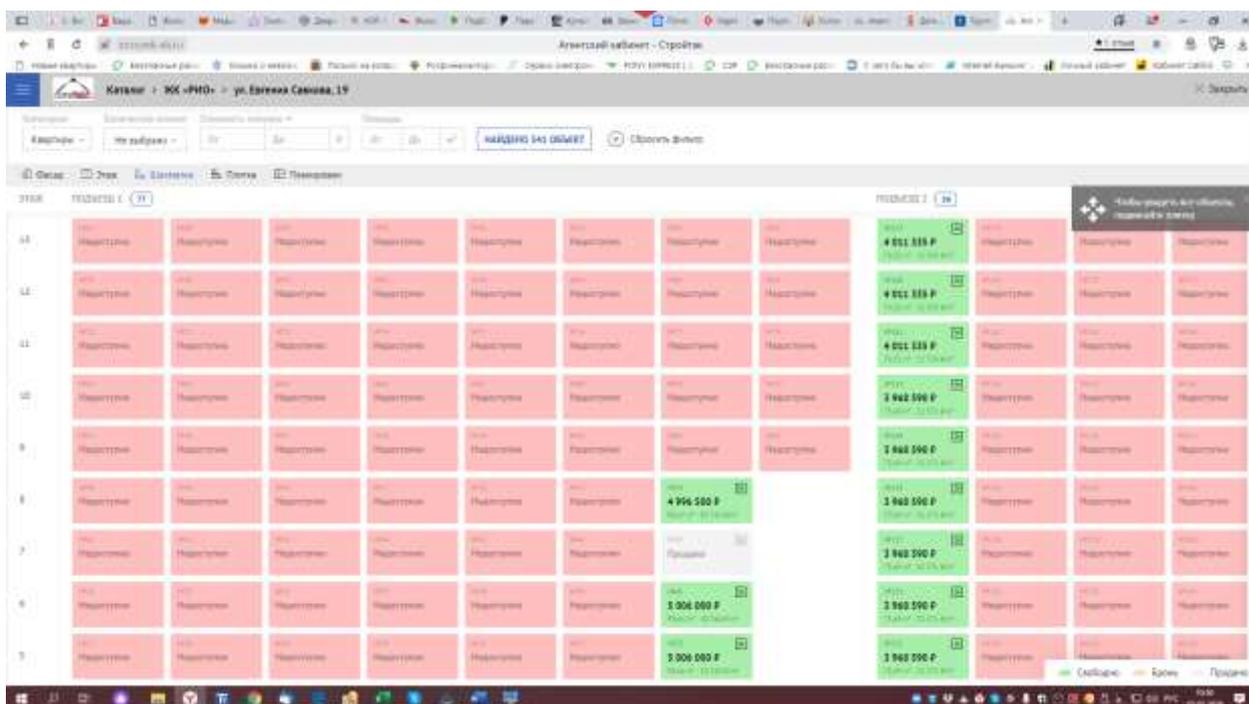
б) выбрать объект;



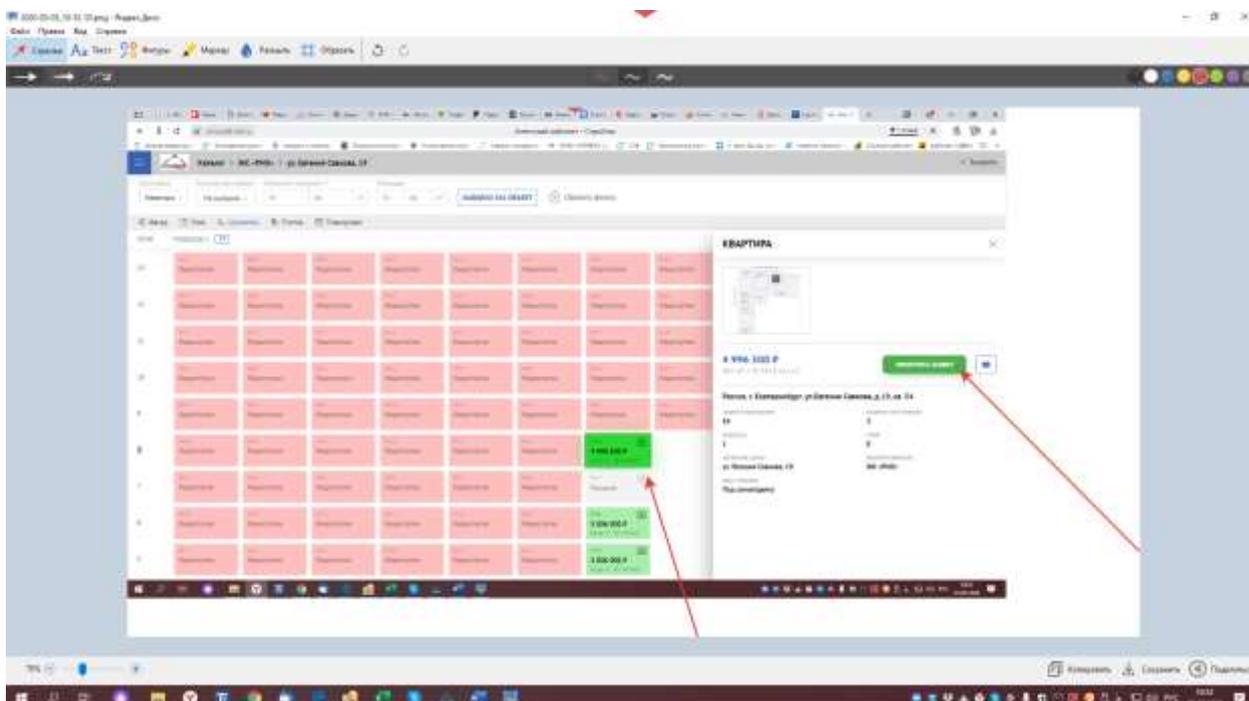
в) выбрать свободные квартиры.



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

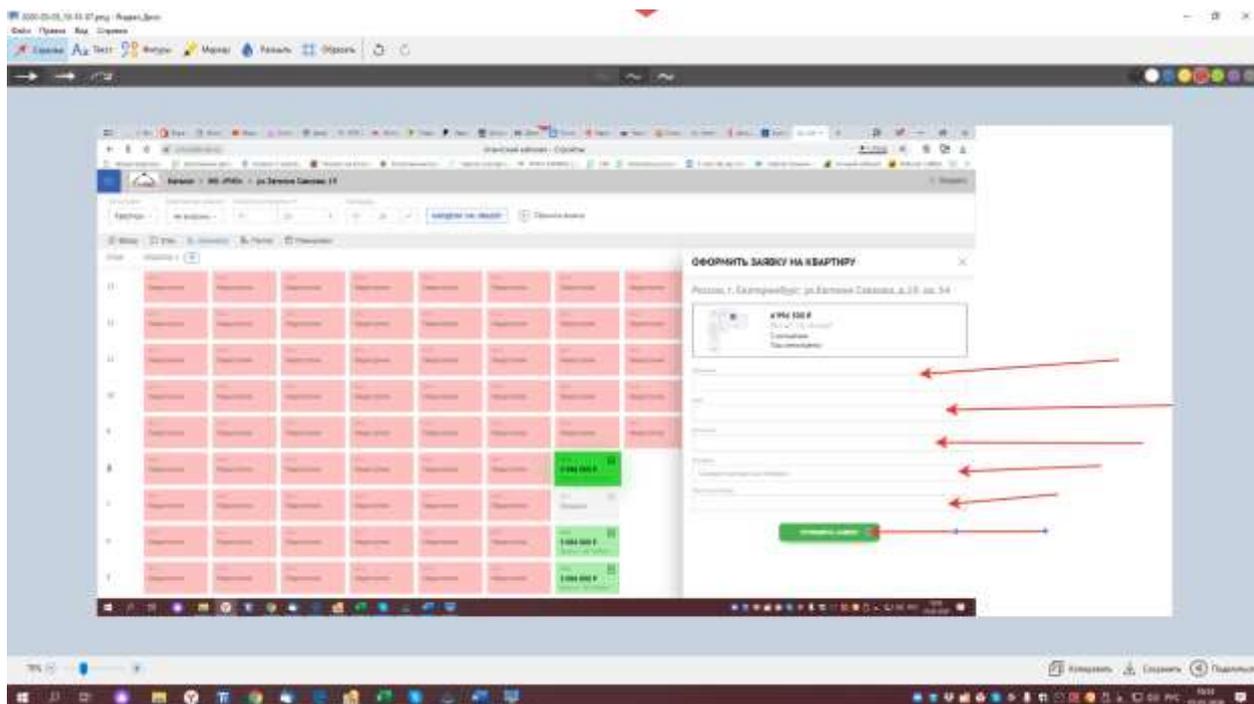


3. Если у вас есть клиент, вы должны выделить квартиру, которую он выбрал и планирует приобрести, а затем нажать «Оформить заявку».



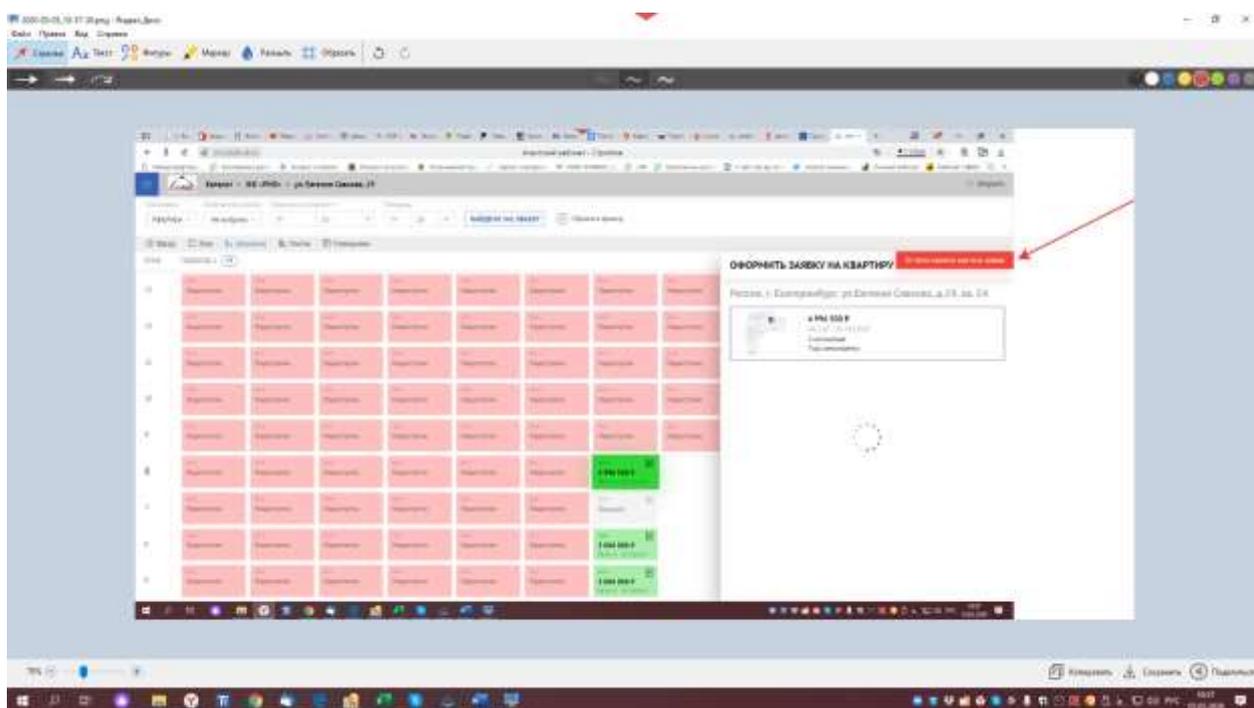
Затем следует заполнить необходимые поля по клиенту.

В комментариях можно прописать планируемый способ оплаты и **обязательно указать адрес электронной почты клиента**.



4. Если номер телефона или почта 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](http://www.avito.ru), [www.ekb.cian.ru](http://www.ekb.cian.ru), [www.66.ru](http://www.66.ru), [www.n1.ru](http://www.n1.ru), [www.e1.ru](http://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](http://www.stroytek-ek.ru).
- Рассрочка: возможна, уточняйте условия у персонального менеджера.
- 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](http://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**

<b>Этап</b>	<b>Действие Исполнителя</b>	<b>Срок бронирования</b>
Бронирование	Отправка уведомления о бронировании через Агентский кабинет	4 (четыре) календарных дня
Оформление Договора	Согласование порядка оплаты цены Договора и даты подписания Договора	5 (пять) 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. 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 по телефону 8-982-675-68-78.

**Желаем вам удачи, успехов в реализации задуманного, лёгкости в достижении целей и побольше квадратных метров!  
Всегда ваш «СТРОЙТЭК»!**