



Приглашаем к сотрудничеству агентов по недвижимости!
Наша цель – построение долгосрочных партнерских отношений, основанных на принципах честности и доверия. Стать нашим партнером может только юридическое лицо. Мы сотрудничаем на условиях Агентского договора, учитывающего интересы сторон, в соответствии с условиями которого, Агент получает своё агентское вознаграждение за реализацию наших уникальных объектов!

Мы рады приветствовать амбициозных и энергичных специалистов, которые нацелены на положительный результат и желание стабильно получать большое вознаграждение! Ждем Вас!!!

Агентское вознаграждение мы платим за продажу:

- квартир площадью более 75 кв.м. в ЖК РИО – 2 очередь – размер агентского вознаграждения составляет: 2% от стоимости квартиры;
- любой квартиры в ЖК АБРИКОС - размер агентского вознаграждения составляет: 1% от стоимости квартиры.

Порядок работы агентов с ГК «СТРОЙТЭК»:

1) на эл. почту: o.civileva@stroytek-ek.ru направляете выписку из ЕГРЮЛ (в общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД) деятельность по операциям с недвижимым имуществом должна быть обязательно).

Тема письма: наименование вашего агентства

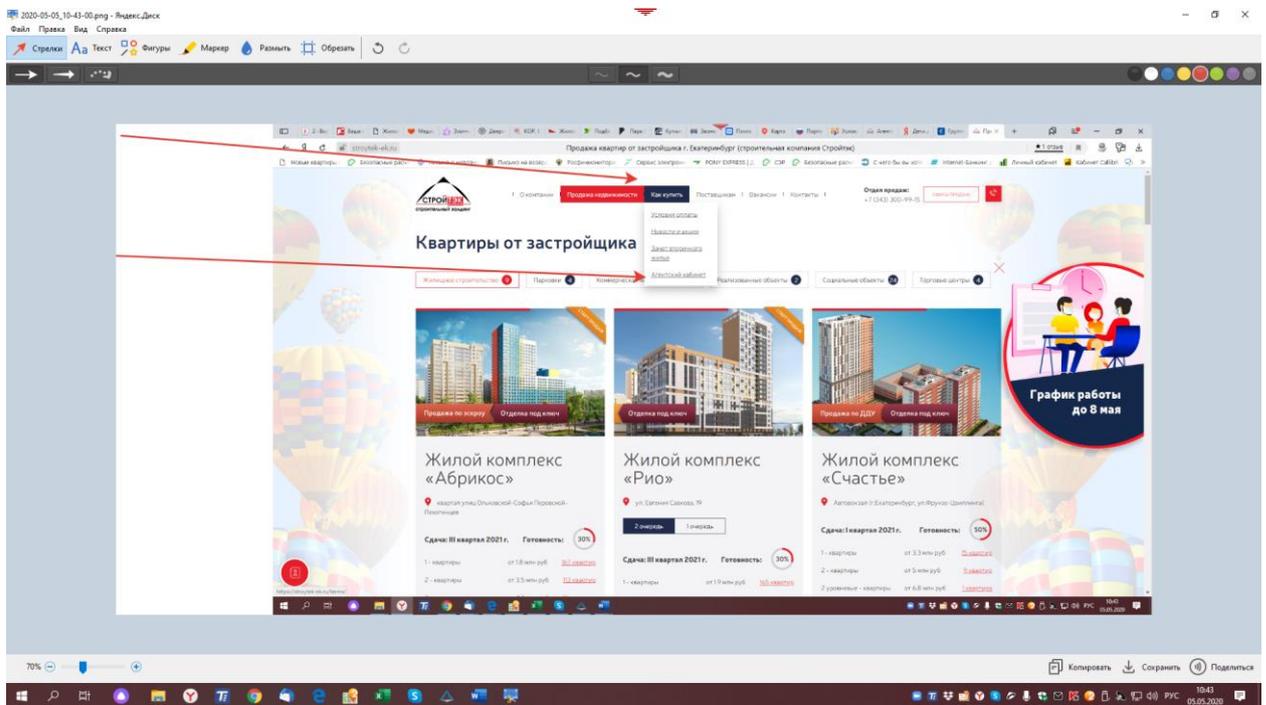
В письме укажите: контактный номер телефона (данный номер телефона будет использоваться в качестве логина в личном кабинете агента) и адрес эл. почты.

После этого мы добавляем Ваше агентство в число наших партнеров

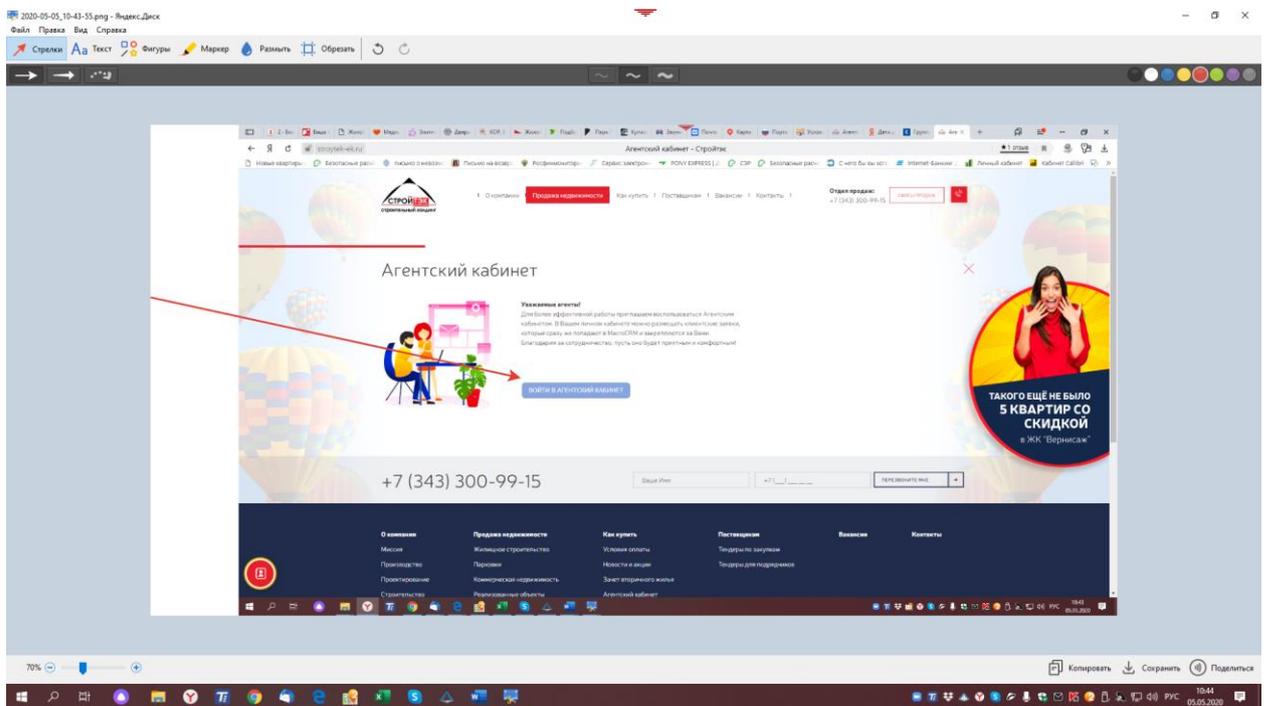
2) с нами комфортно работать!

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:

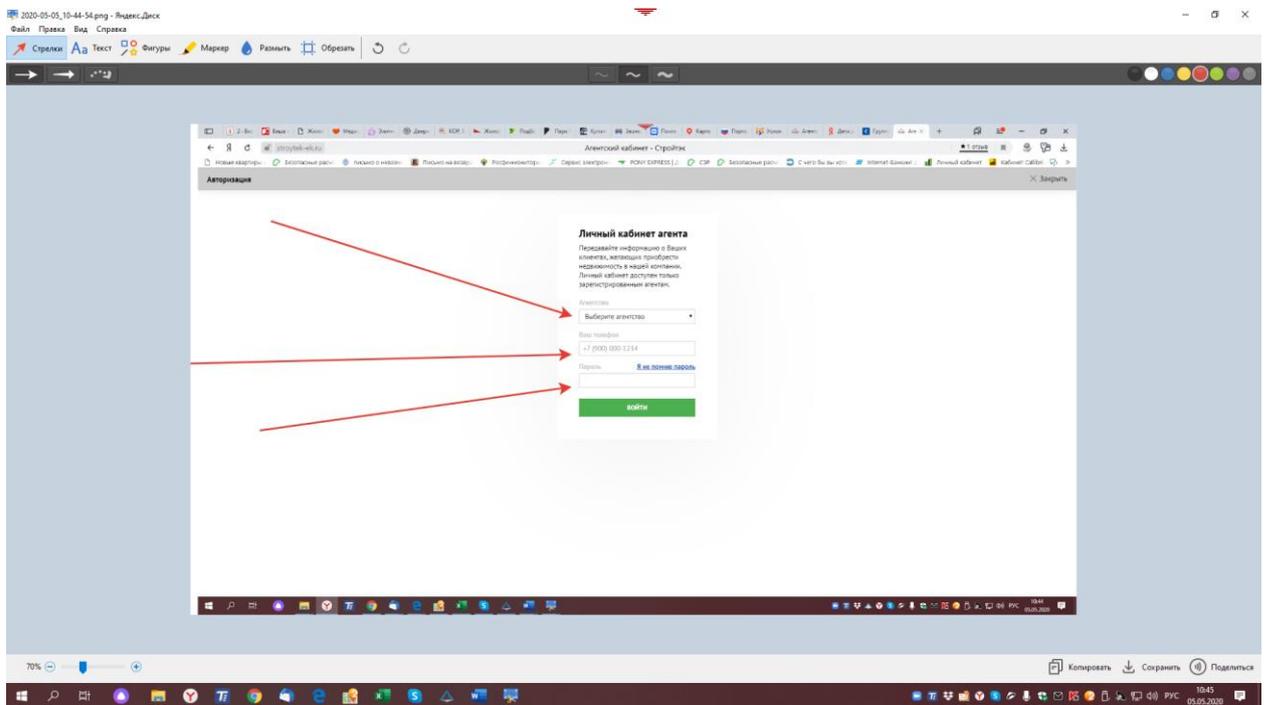


далее, выбираем войти в агентский кабинет:

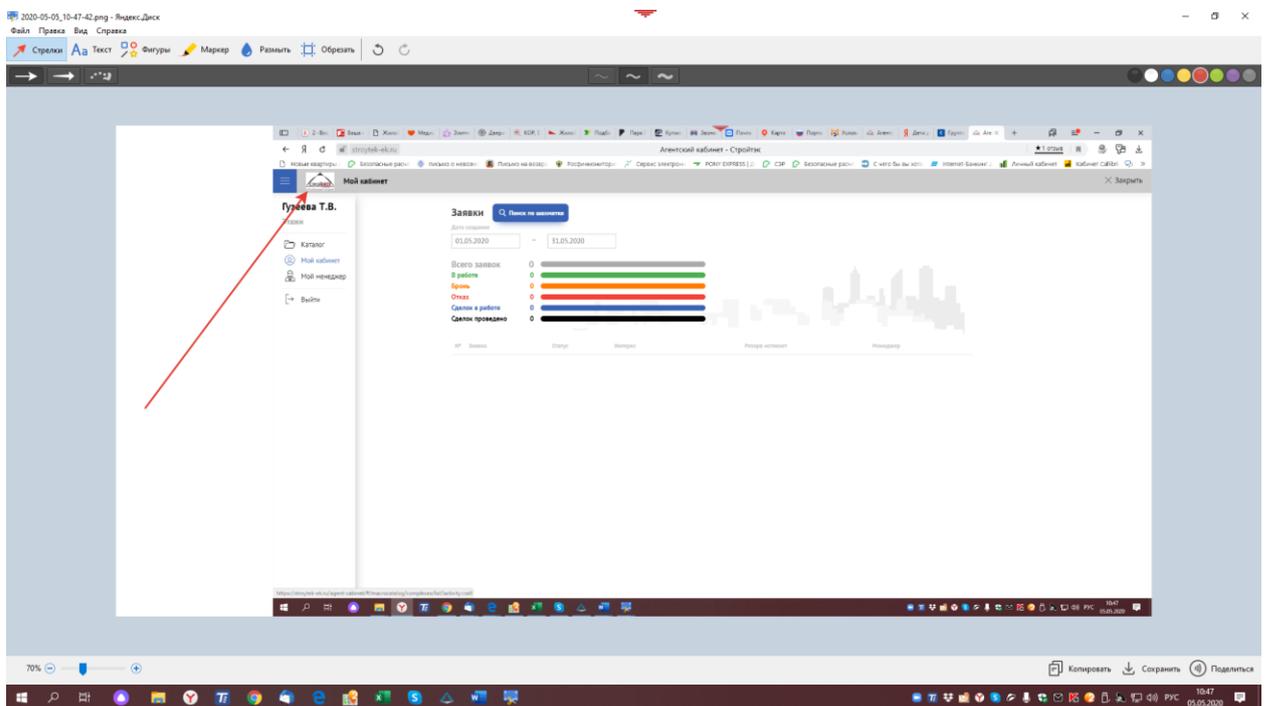


Выбираем Ваше агентство.

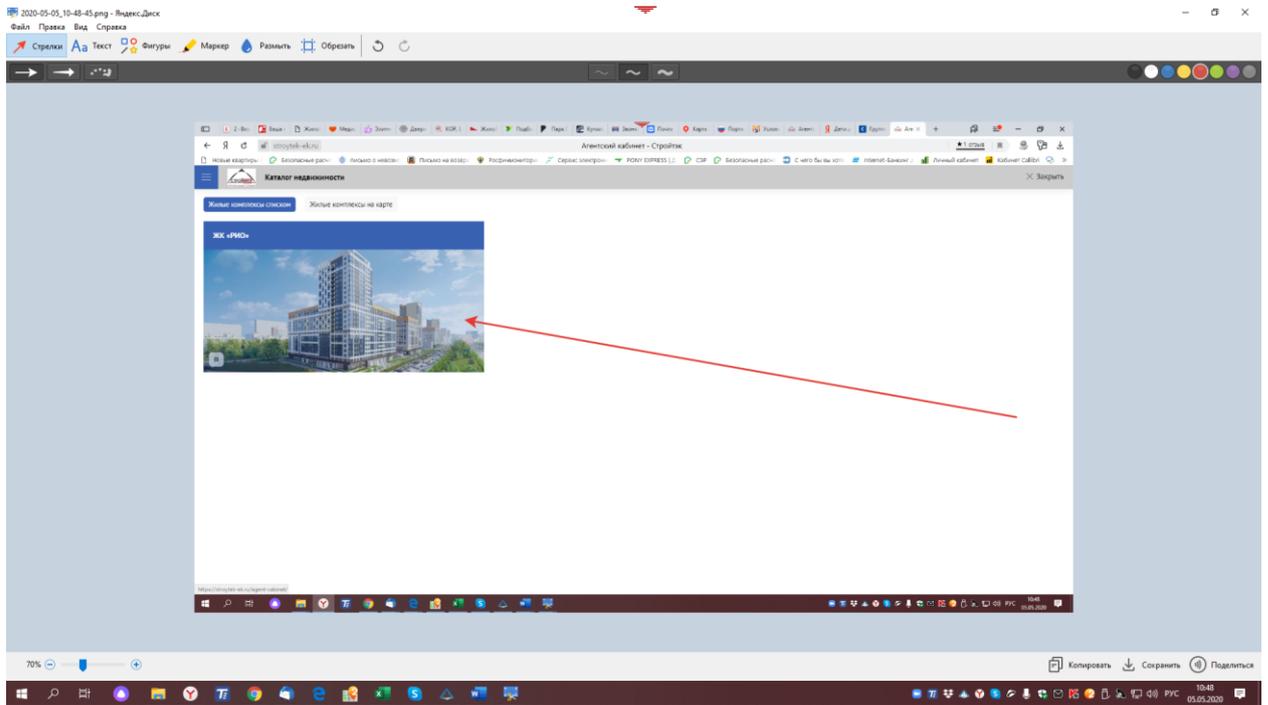
Вводим Ваш логин (номер телефона, который Вы указали, как контактный), нажимаем **я не помню пароль** (это только при входе в первый раз), Вам на телефон приходит смс и Вы создаете новый пароль.



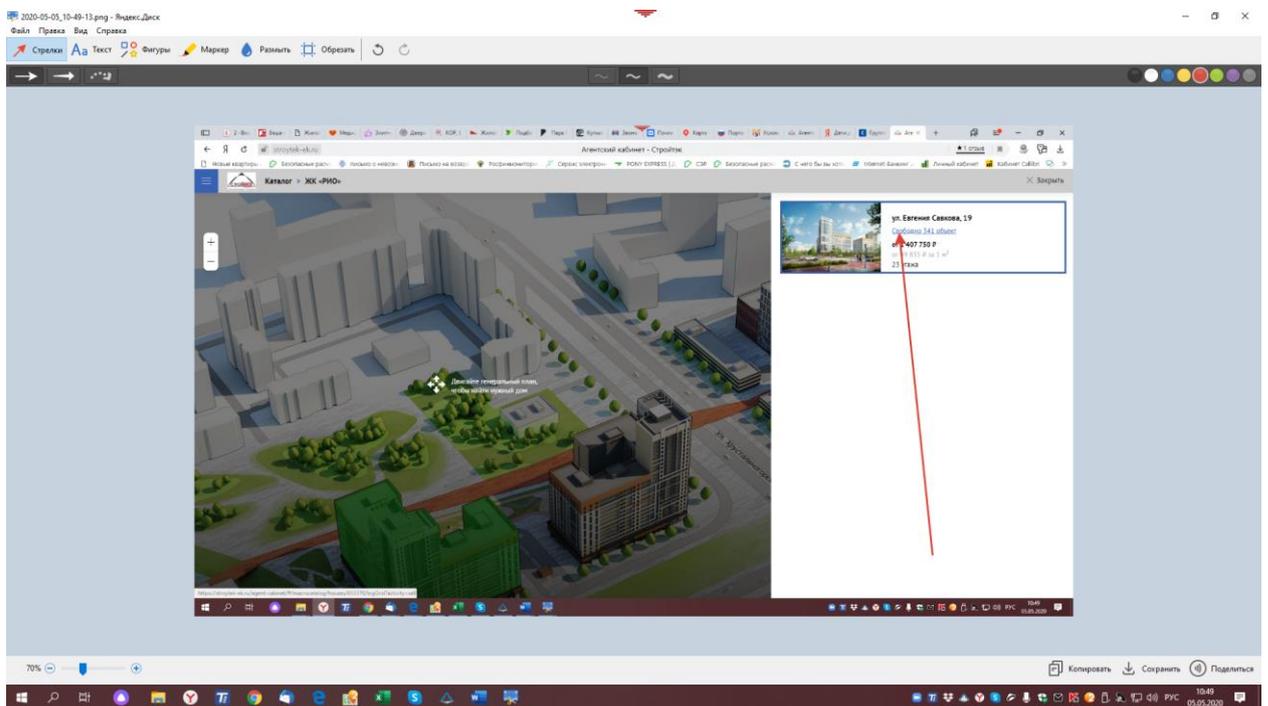
Главная страница выглядит так.
Для начала работы необходимо:
Нажать на логотип:



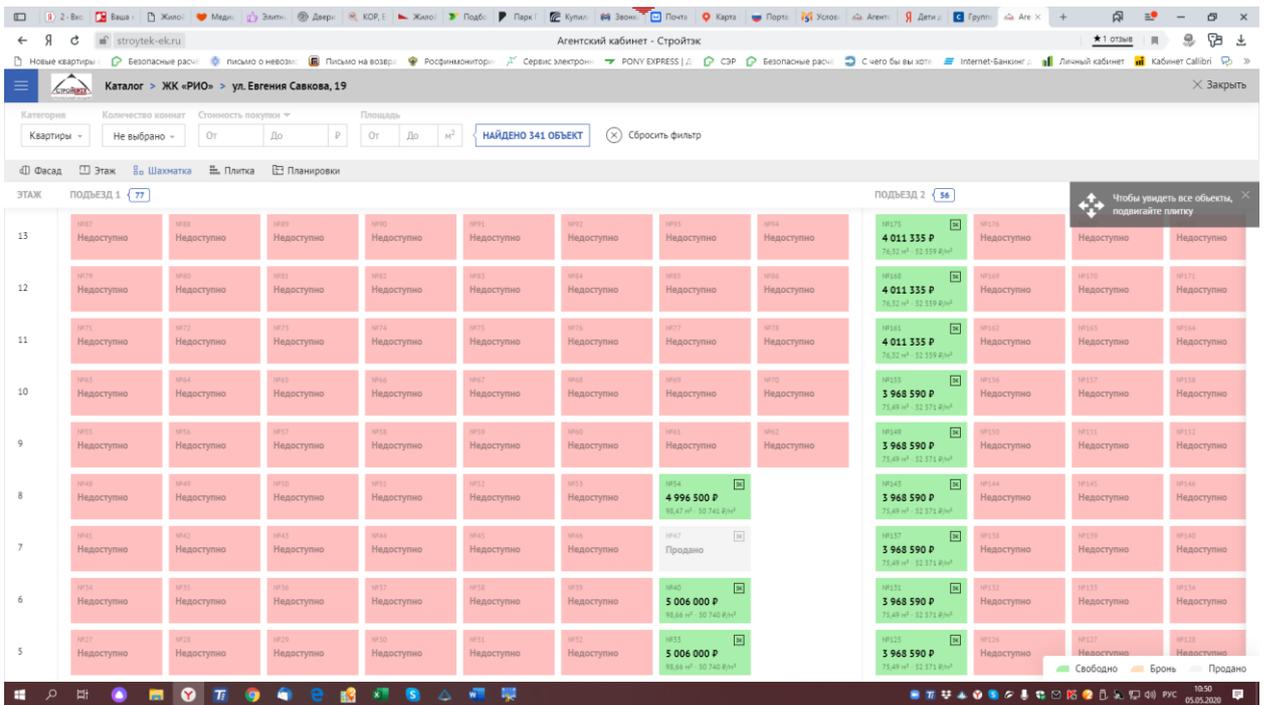
Выбрать объект:



Выбрать свободные квартиры:

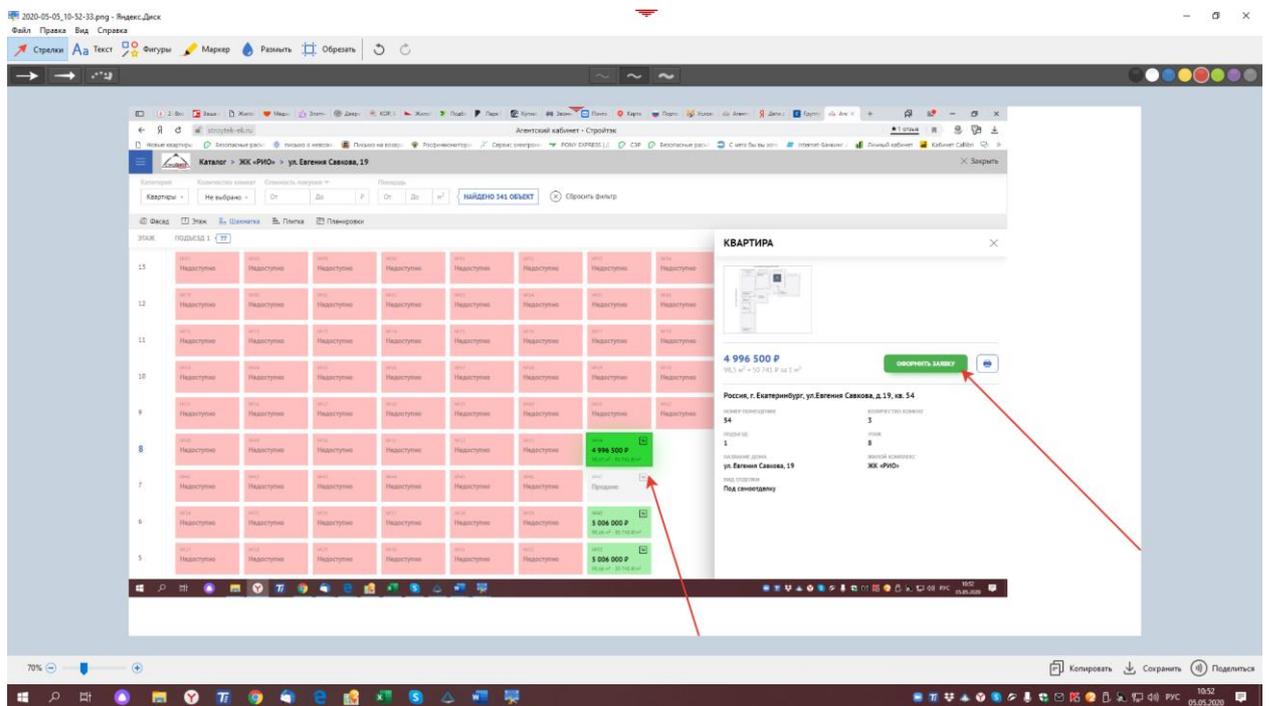


Итак, перед Вами шахматка:

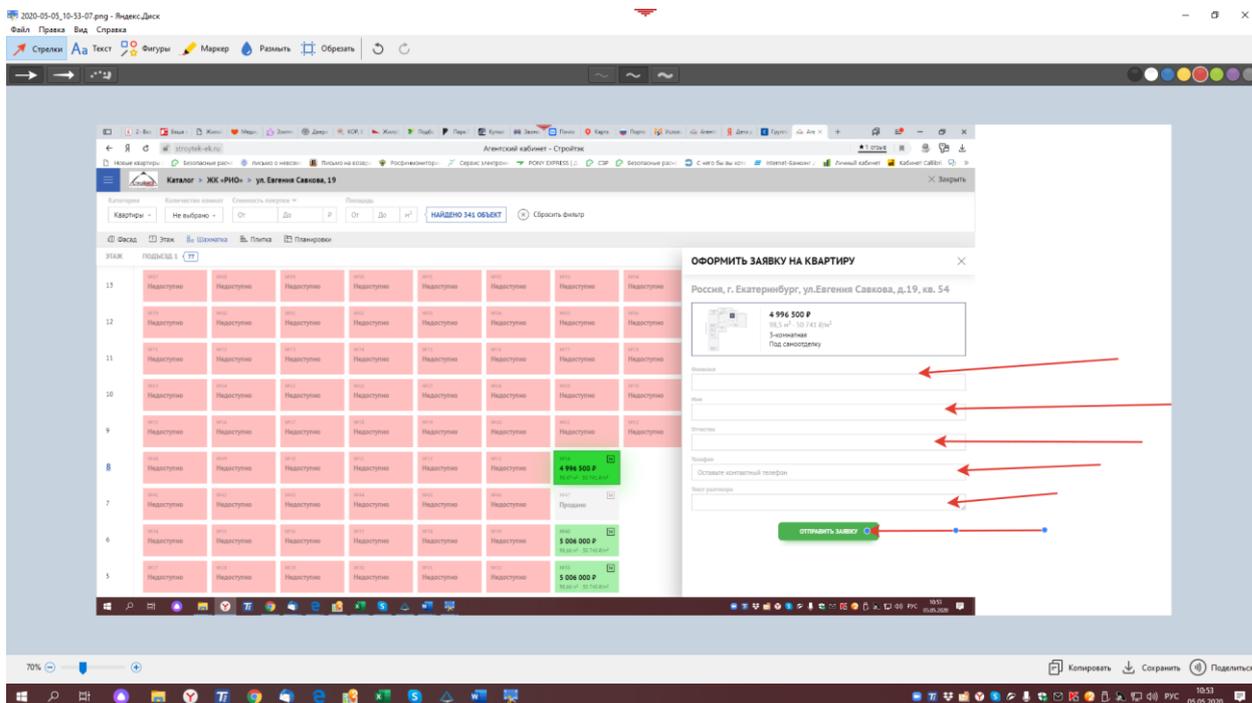


Вы будете видеть только доступные квартиры для продажи агентам.

3) В случае, если у Вас есть клиент, вы выбираете квартиру, которую он выбрал и нажимаете оформить заявку:

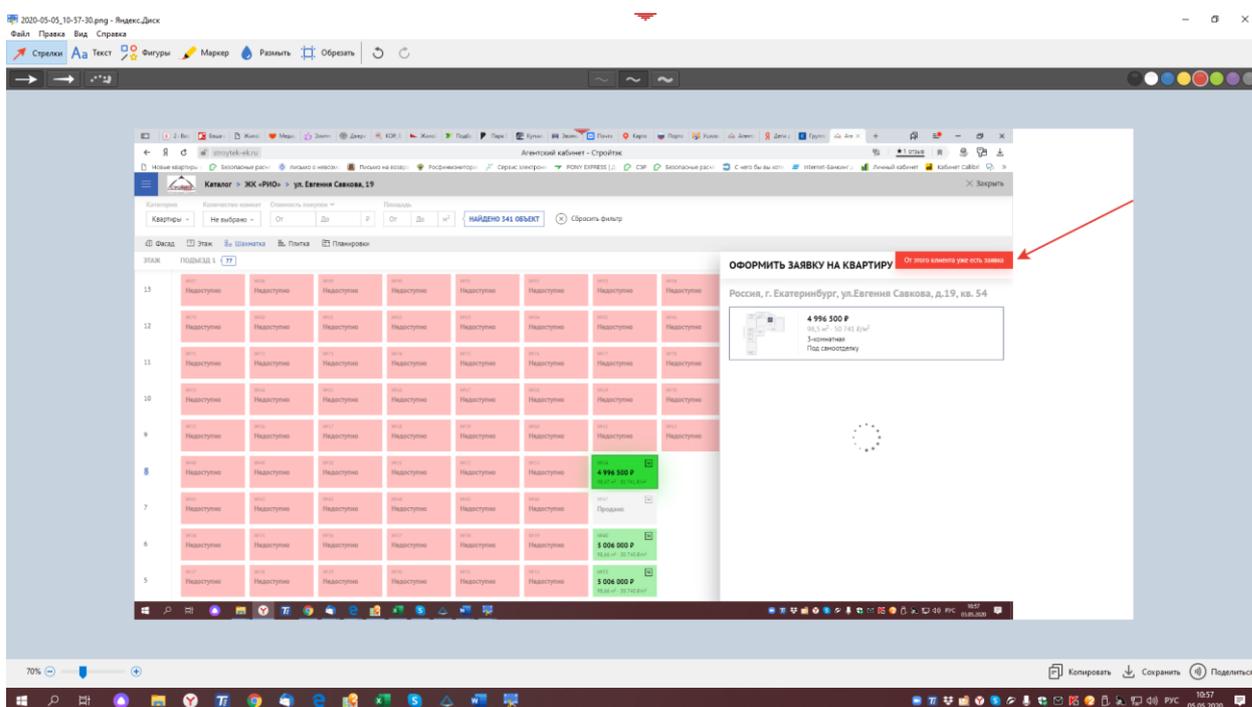


Заполняете необходимые поля:



4) В случае, если контактный номер телефона уже есть в нашей сгм – системе (будет написано: от этого клиента уже есть заявка), система не позволит отправить заявку. В данном случае Вы связываетесь с менеджером напрямую и выясняете какая ситуация по данному клиенту. После отправки заявки она сразу направляется ответственному менеджеру.

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



5) При подаче заявки менеджера нужно выбрать вручную:

Для ЖК РИО Вы выбираете: Ливанову Наталью или Иванову Елену.

Для ЖК Абрикос Вы выбираете: Черноголову Наталью или Тумарову Наталью.

адреса офисов отделов продаж:

ЖК РИО - г. Екатеринбург, ул. Хрустальногорская, д. 88

Контактный телефон для связи: 8 (343) 272-85-08

Контактные лица: Ливанова Наталья, Иванова Елена.

ЖК АБРИКОС - г. Екатеринбург, ул. Сурикова, д. 53

Контактный телефон для связи: 8 (343) 318-21-88

Контактные лица: Черногорова Наталья, Тумарова Наталья

4) агентский договор мы заключаем при наличии конкретного покупателя.

Выплата агентского договора осуществляется, согласно агентскому договору после получения застройщиком денежных средств от клиента.

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

Обязанности агента:

Консультировать потенциальных покупателей по правовым, организационным вопросам, связанным с приобретением помещений в Объектах, 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 Заказчика.

Ознакомить и согласовать с Клиентом форму договора участия в долевом строительстве.

Информировать Заказчика о намерении потенциального покупателя приобрести Объект, путем направления заявки через личный кабинет.

Направить график оплаты (с указанием суммы, срока и порядка оплаты, в том числе первоначальный взнос, рассрочка, ипотека и т.д.).

Информировать Клиента о 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.

б) как можно рекламировать наши уникальные объекты:

Разрешено:

- Реклама на сайте агентства

- Реклама объектов возможна всеми доступными способами (на сайтах www.avito.ru, www.ekb.cian.ru, www.66.ru, www.n1.ru, www.e1.ru), не противоречащими законодательству Российской Федерации.

- Разрешается использовать фотографии, сделанные собственноручно, если они отражают реальную картину происходящего. Если вам нужны информационные материалы – запросите их у менеджера. Предоставим рендеры, фотографии, буклеты.

- Разрешается печатная продукция, в частности имиджевые и планировочные буклеты, разработанные в едином стиле силами Застройщика. Разрабатывать самостоятельно запрещено.

- Выставлять объекты или размещать рекламу необходимо в обязательном порядке с информацией о застройщике, с указанием на видном месте надписи: «Застройщик ООО «НПП СТРОЙТЭК» или логотип 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 - необходимо согласование с маркетологом (Агалакова Александра, контактный номер телефона: 8996-184-18-84, адрес эл. почты: a.agalakova@stroytek-ek.ru).

Перед публикацией любой рекламы согласование с маркетологом обязательно.

Запрещается:

- Запрещено предоставлять бонусы клиентам: агентские скидки, подарки за покупку и прочее, а также делиться с клиентом агентским вознаграждением.
 - Запрещено полностью копировать рекламные материалы Застройщика или вводить клиента в заблуждение о том, что эти рекламные материалы застройщика, или иными другими способами обозначать свою принадлежность к компании СТРОЙТЭК.
 - Запрещается использовать словосочетание "Квартиры от застройщика".
- Запрещается предлагать клиентам скидки от стоимости квартиры, скидки из собственного вознаграждения.
- Запрещается создавать отдельные сайты объектов.
 - Использование устаревших визуализаций и предыдущих проектных решений на страницах с нашими объектами.
 - Использование фраз, намекающих на индивидуальные условия, скидки и прочее, а также указание цен ниже цен на официальном сайте.
 - Использование фраз «100% гарантия минимальных цен», «цены ниже, чем у Застройщика», «у нас самые большие скидки», «индивидуальные условия» и подобных им.

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

7) Условия приобретения наших уникальных объектов:

- Наличная оплата: 100% оплата на счет застройщика после регистрации ДДУ
- Ипотека: Список банков-партнеров можно посмотреть на сайте: www.stroytek-ek.ru.
- Рассрочка: отсутствует
- Специальные предложения: Все актуальные акционные предложения 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 клиента за собой для получения вознаграждения, необходимо отправить заявку через личный кабинет агента, связаться с менеджером по телефону и отправить паспортные данные клиента, телефон и эл. почту.

10) Сроки бронирования:

осмотр	Устное бронирование, отправка заявки через личный кабинет.	Срок бронирования: 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:

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 через МФЦ (в этом случае Агент должен проконтролировать оплату клиентом государственной пошлины заранее).

**Желаем Вам удачи, успехов на пути реализации
задуманного, легкости в достижении целей и побольше
Вам квадратных метров!**