



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!!!

Агентское вознаграждение мы платим за продажу:

- квартир площадью более 75 кв.м в ЖК «РИО–2» (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. 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).

В теме письма укажите наименование Вашего агентства.

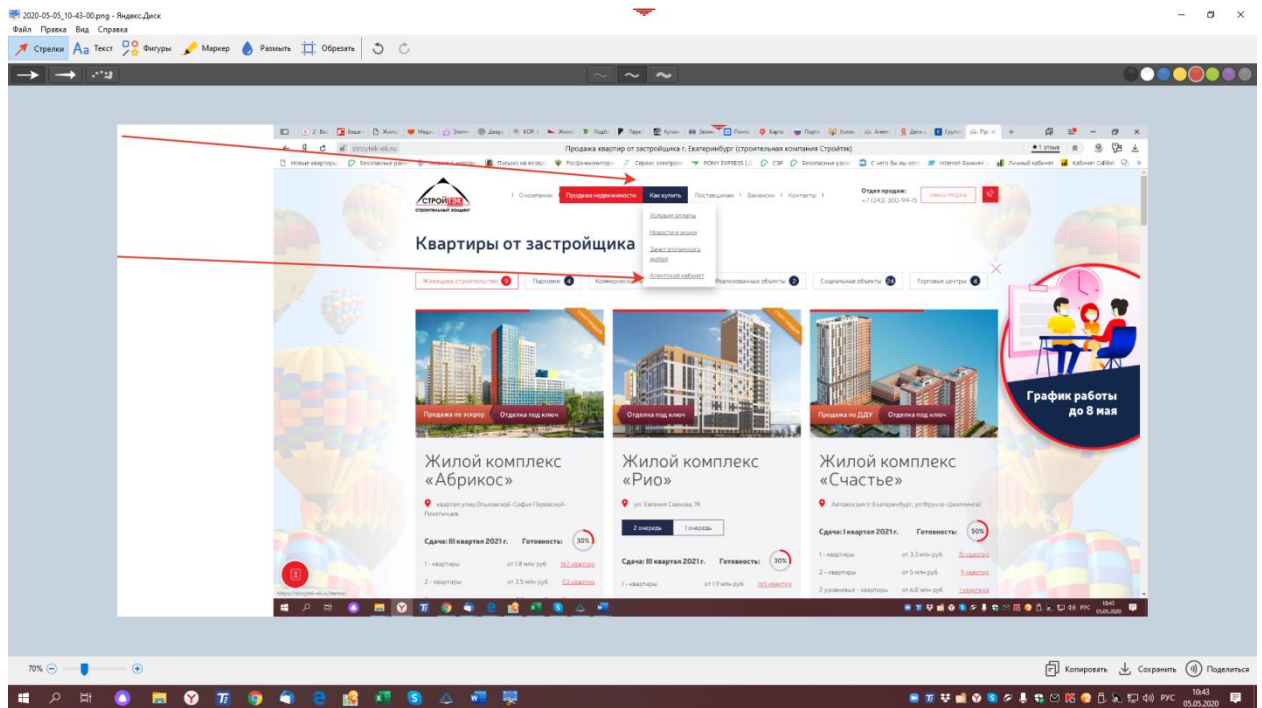
В тексте письма сообщите контактный номер телефона (данный номер телефона будет использоваться в качестве логина в личном кабинете агента) и адрес электронной почты.

После этого мы добавим Ваше агентство в число наших партнёров.

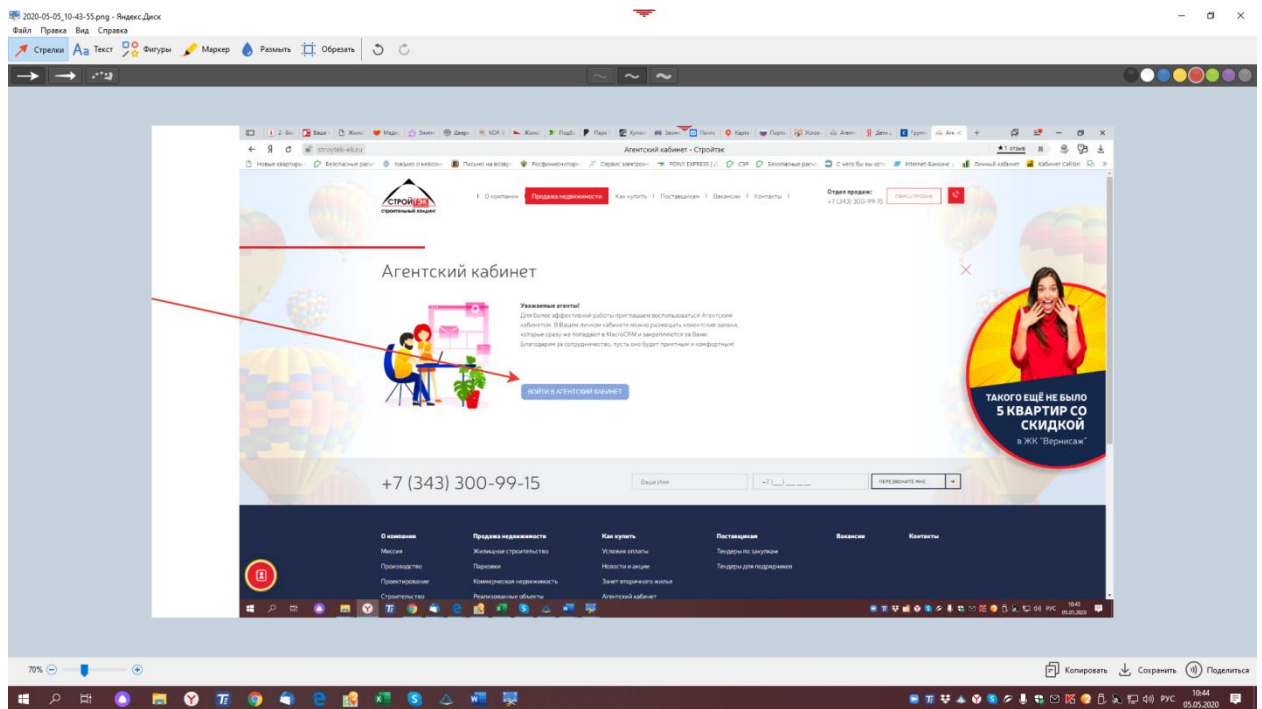
2.С нами комфортно работать!

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

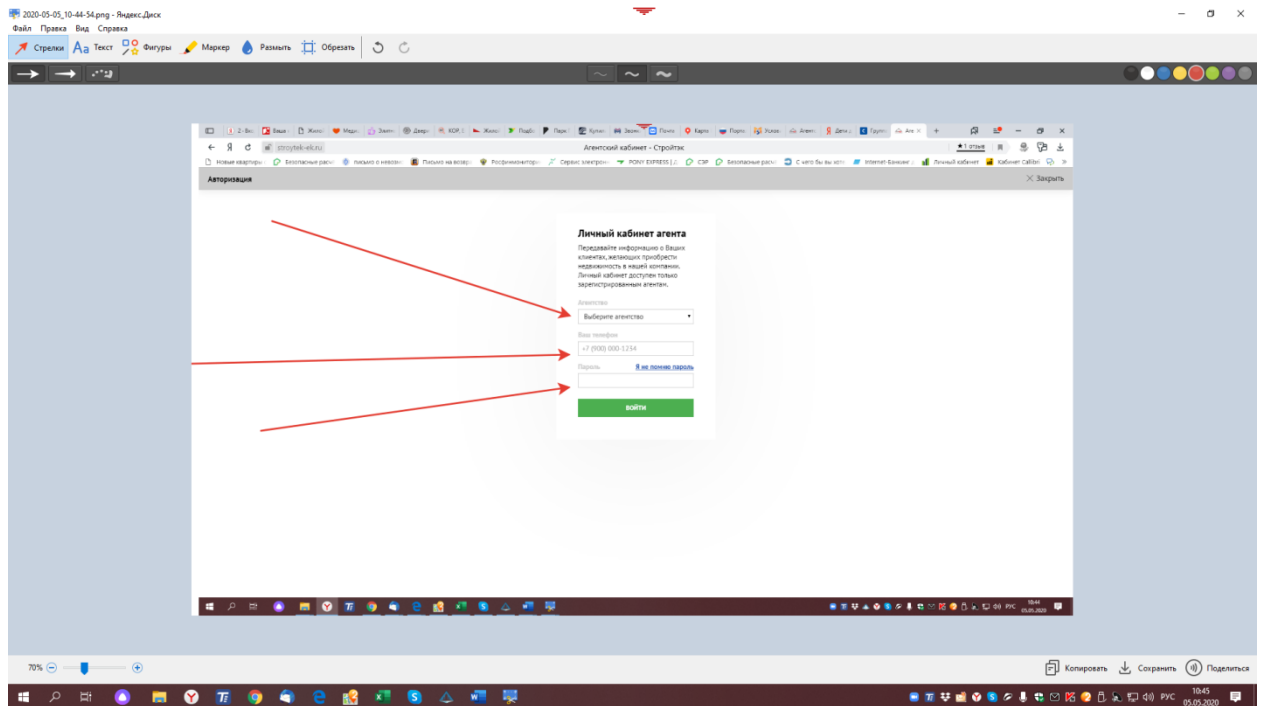
Для регистрации необходимо на сайте www.stroytek-ek.ru зайти в раздел «Как купить» и выбрать «Агентский кабинет».



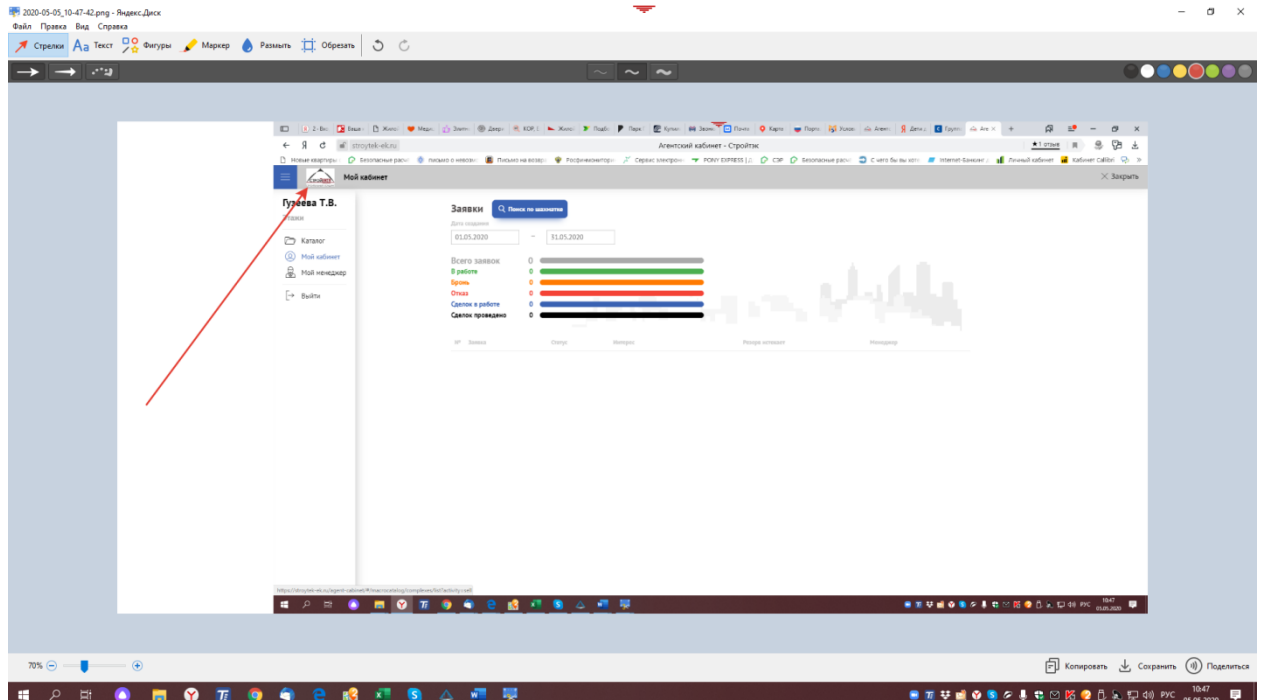
Далее выбрать «Войти в агентский кабинет».



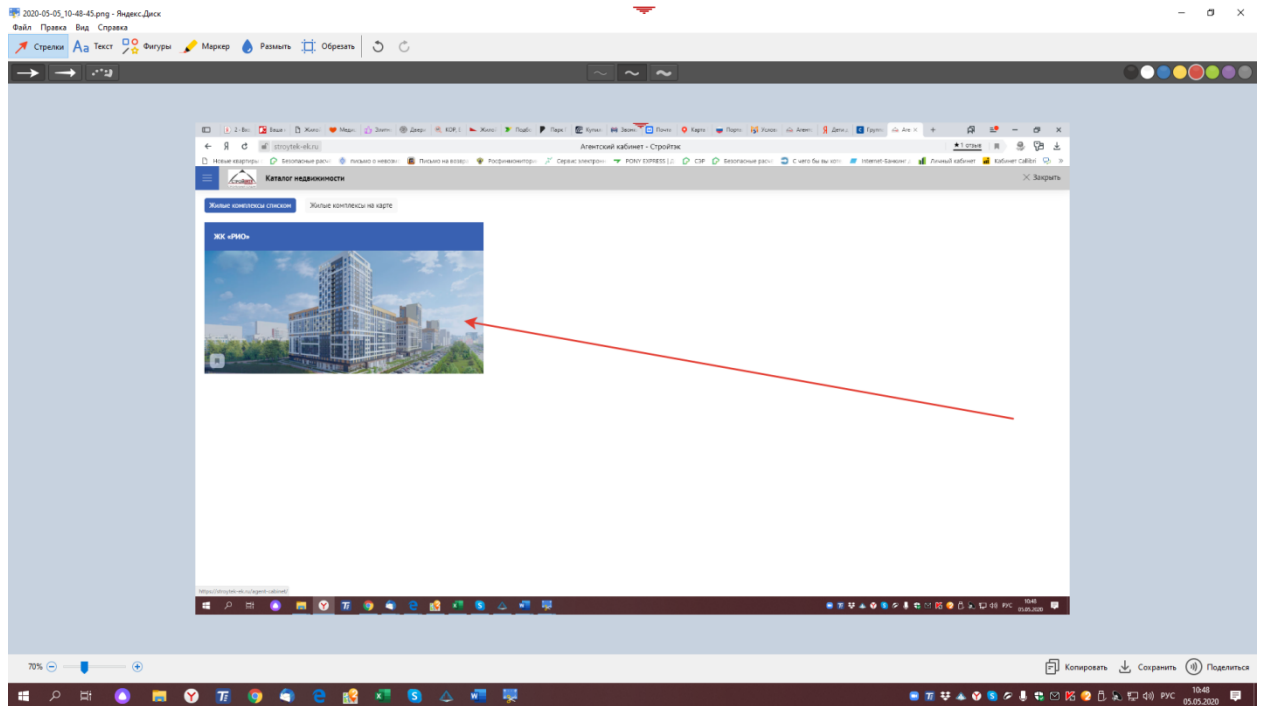
Затем выбрать Ваше агентство из списка агентств.
Ввести Ваш логин (номер телефона, который Вы указали как контактный в письме),
нажать «**Я не помню пароль**» (только при первом входе), после чего Вам на телефон
придёт смс, и Вы сможете создать новый пароль.



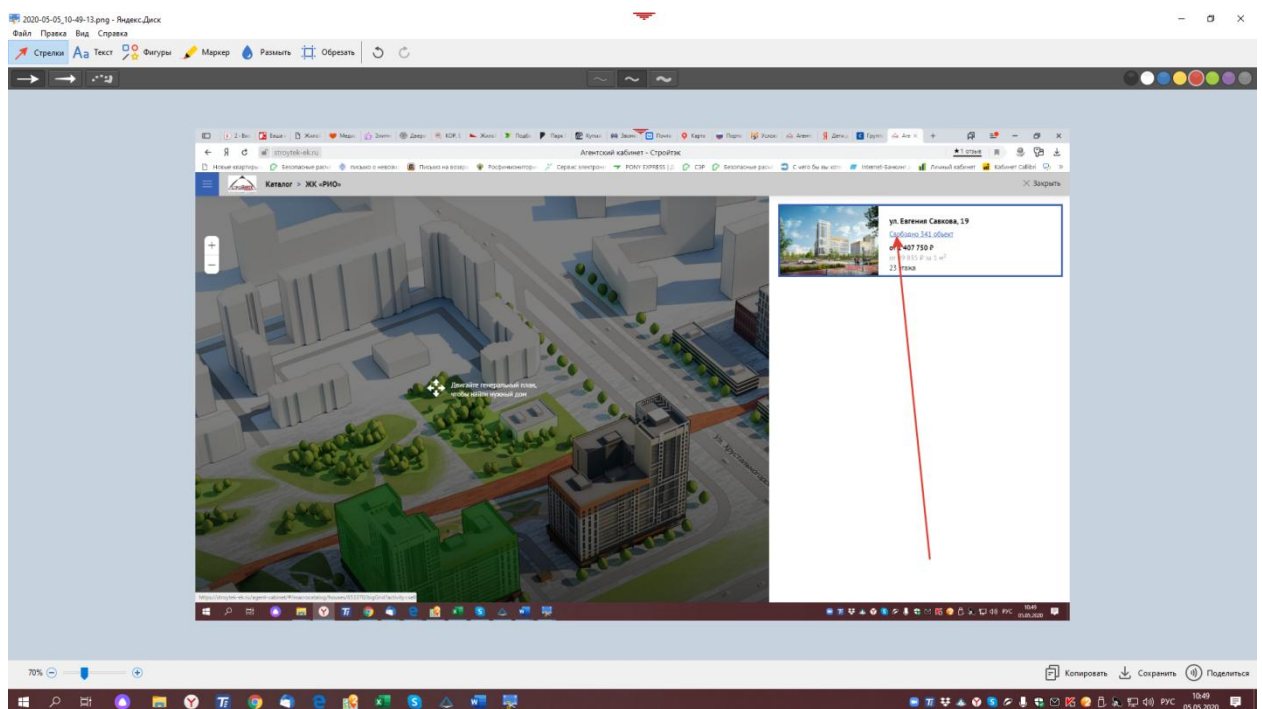
Главная страница выглядит так. Для начала работы необходимо:
а) нажать на логотип нашей компании;



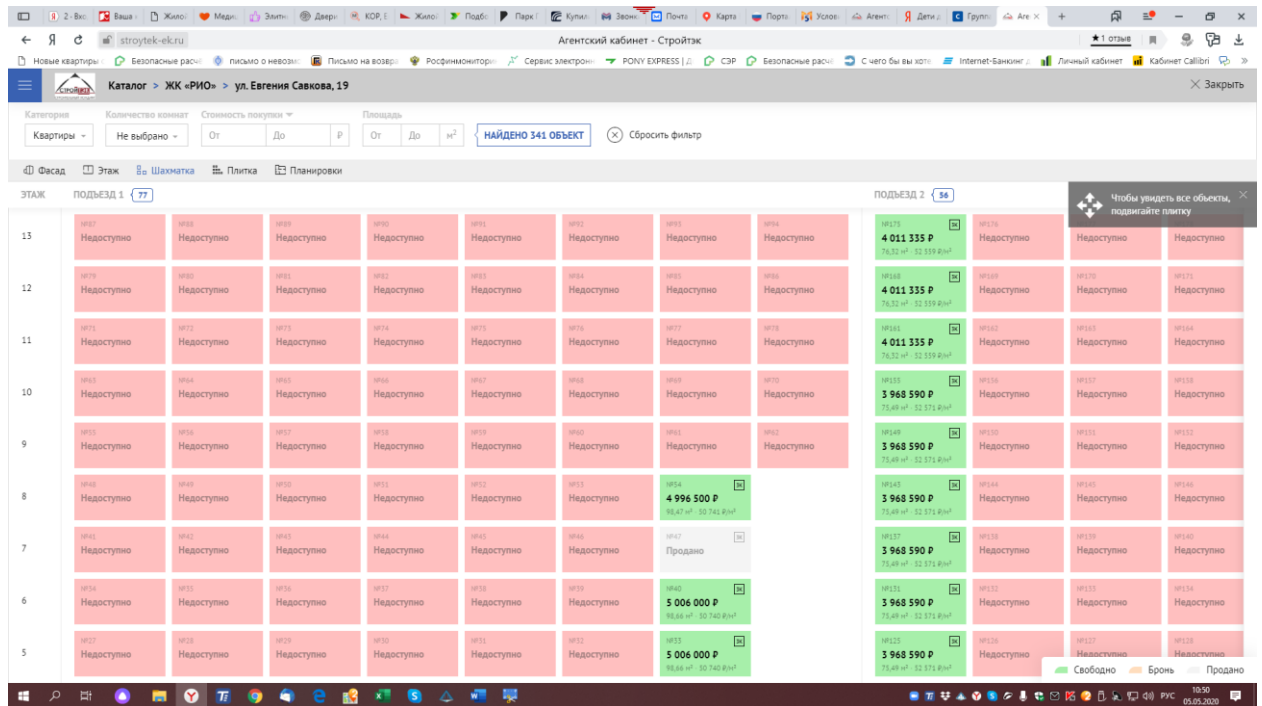
б) выбрать объект;



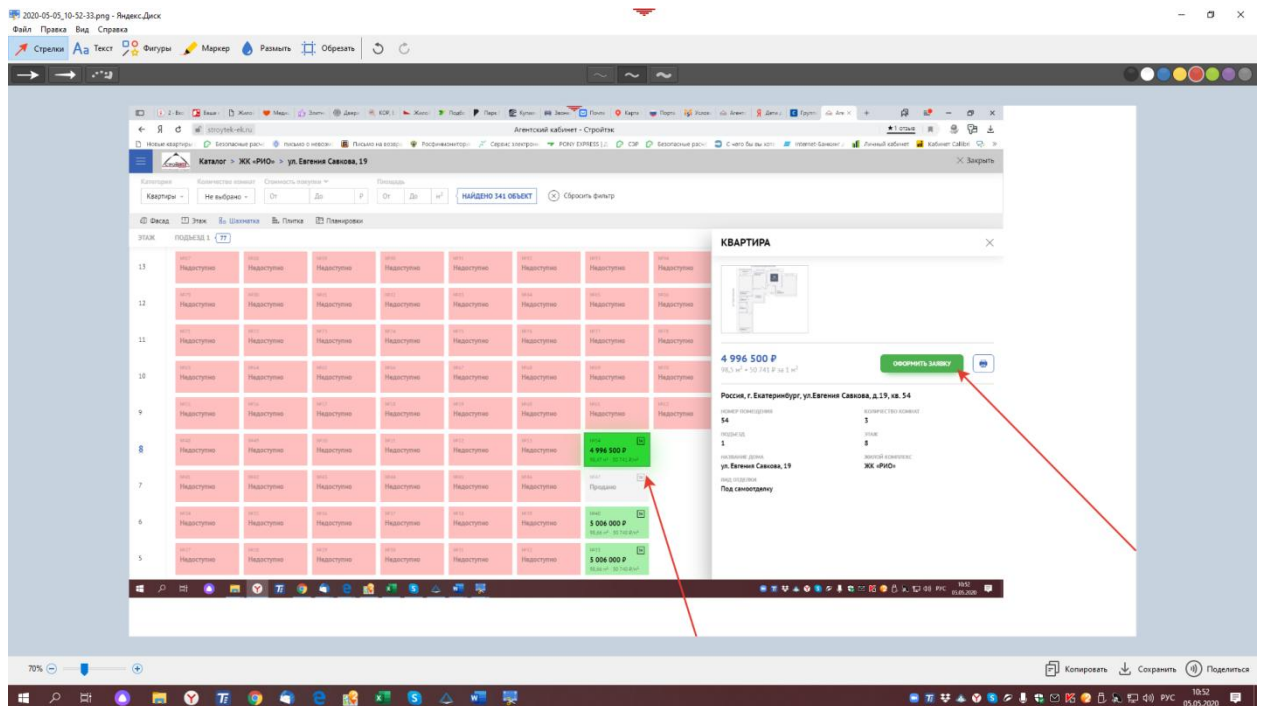
в) выбрать свободные квартиры.



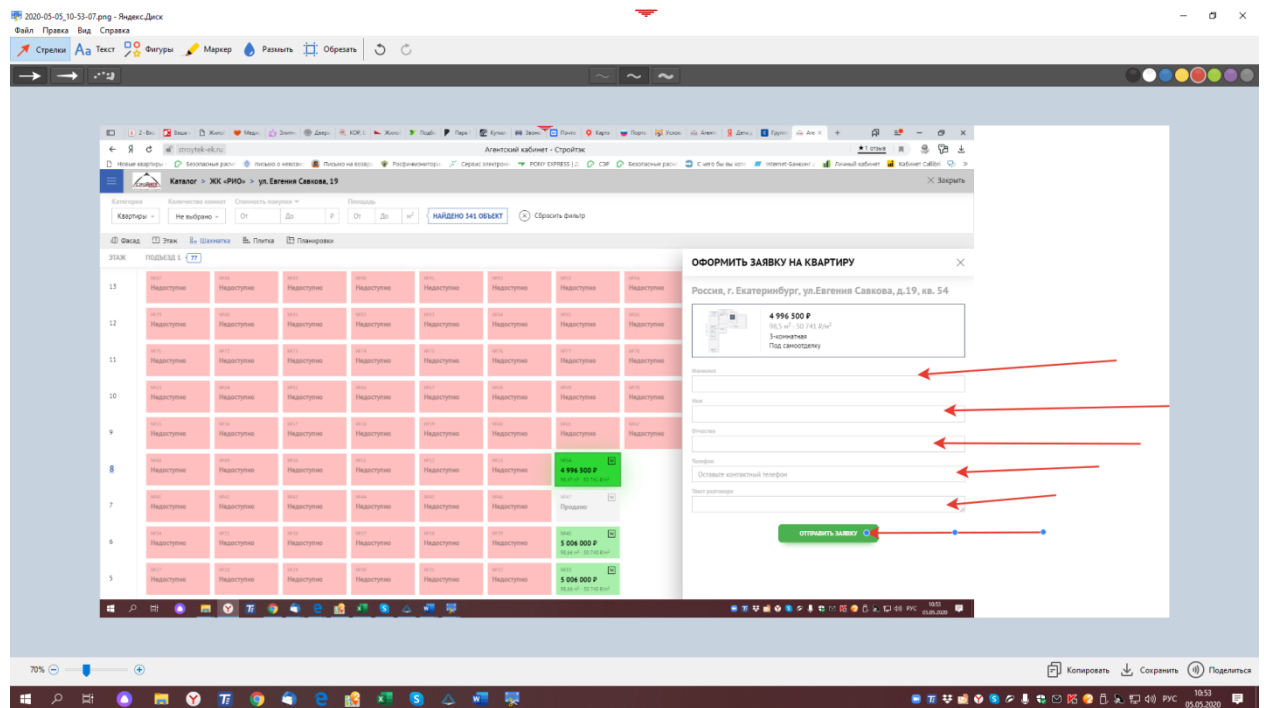
Итак, перед Вами шахматка. В ней Вы будете видеть только квартиры, доступные агентам для продажи.



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

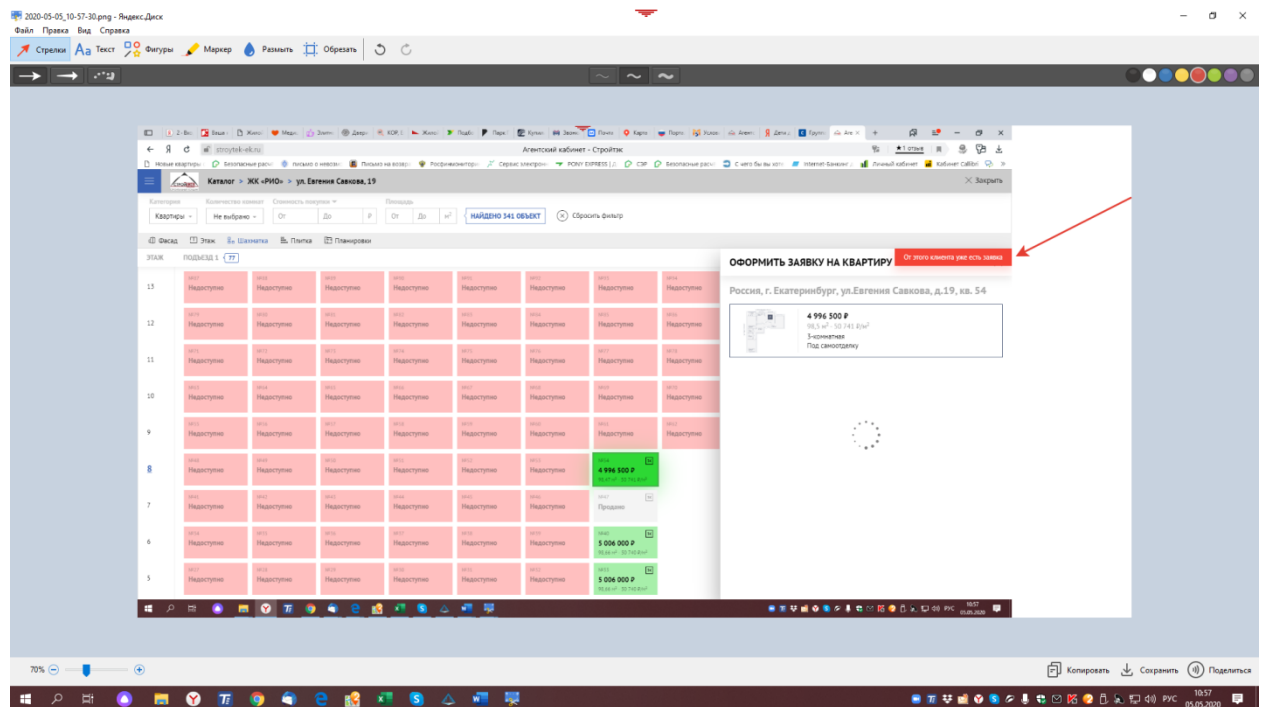


Затем следует заполнить необходимые поля.



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 ответственному менеджеру.

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



5. При подаче заявки **необходимо выбрать менеджера.**

Для ЖК «РИО» Вы выбираете Ливанову Наталью или Иванову Елену.

Для ЖК «Абрикос» Вы выбираете Черноголову Наталью или Тумарову Наталью.

Адреса офисов отдела продаж:

ЖК «РИО» – г. Екатеринбург, ул. Хрустальногорская, д. 88

Контактный телефон: 8 (343) 272-85-08

Контактные лица: Ливанова Наталья, Иванова Елена.

ЖК «АБРИКОС» – г. Екатеринбург, ул. Сурикова, д. 53

Контактный телефон: 8 (343) 318-21-88

Контактные лица: Черногорова Наталья, Тумарова Наталья.

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

Выплата агентского вознаграждения 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).

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

Обязанности агента:

–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 суммы, срока и порядка оплаты, с учётом первоначального взноса, рассрочки, ипотеки 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.

7. 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 ООО НПП 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 маркетологом (Агалакова Александра, номер телефона 8996-184-18-84, адрес эл. почты: a.agalakova@stroytek-ek.ru).

Перед публикацией любой рекламы согласование с маркетологом 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.

8. Условия приобретения наших уникальных объектов:

– Наличная оплата: 100% оплата на счёт застройщика после регистрации ДДУ.

– 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.

9. 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.

10. Закрепление клиента

Для того чтобы закрепить за собой клиента для получения вознаграждения, необходимо отправить заявку через личный кабинет агента, связаться сменеджером по телефону и отправить паспортные данные клиента, телефон и электронную почту.

11. 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

12. 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 на регистрацию в МФЦ (в этом случае агент должен заранее проконтролировать оплату клиентом государственной пошлины).

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