

Регламент работ с агентствами недвижимости

ЮНИТИ

Настоящий документ определяет механизмы взаимодействия Заказчика (далее Компания – Застройщик) и Исполнителя (Агентство недвижимости, Агентство, Агент, Риелтор) в процессах, связанных с реализацией жилых объектов Компании (далее Объекты, Квартиры) конечным покупателям – физическим лицам (далее Клиенты).

1. Проверка на уникальность

1.1. При первой коммуникации Риелтора и специалистов Отдела продаж Застройщика необходима проверка Клиента на уникальность, во избежание последующих спорных ситуаций.

1.2. Проверка на уникальность проводится посредством предоставления Риелтором контактных данных Клиента: ФИО и номер телефона (в ряде случаев контактные данные супруга(и) Клиента) в мессенджерах, Проверка осуществляется автоматически через внутреннюю систему Застройщика и сообщает Риелтору итог проверки.

1.3. Уникальным считается тот клиент, которого:

- нет в базе Отдела продаж;
- истек срок (п.2.4.) взаимодействия Клиента с Отделом продаж напрямую;
- истек срок закрепления Клиента и представителя Агентства недвижимости, обращавшегося ранее.

1.4. Проверка на уникальность является обязательной процедурой и считается первым этапом взаимодействия Риелтора и Отдела продаж застройщика, однако не является инструментом закрепления.

2. Закрепление Клиента за агентством недвижимости

2.1. После проведения презентации объекта Компании потенциальному покупателю, Агентство сообщает об этом посредством отправки консультационного уведомления через специальный tg-bot t.me/unity_agent_bot или через сайт Застройщика unity-life.ru/agents, с целью фиксации факта работы с клиентом и его закрепления за агентством в случае, если клиент является уникальным, на срок до 30 календарных дней.

ЮНИТИ.Уведомления

Данные клиента

Имя клиента

Фамилия клиента

Телефон

Комментарий (необязательно)

Предпочитаемый менеджер отдела продаж

Выберите менеджера

Проект: 0/5

Новый КедровыйWillartBalanceЮнити ЦентрUnit.House

Ваши данные

Ваше ФИО

Ваш телефон

☐ Я подтверждаю, что передача данных осуществляется с согласия их владельца, и ознакомлен с [политикой конфиденциальности](#)

Отправить уведомление

@unity_agent_bot

ЮНИТИ.Уведомления

бот

11 ноября

/start 14:46 ✓

Добро пожаловать в бот ЮНИТИ для агентов по недвижимости!

Чтобы начать работу, отправьте ваш контакт. Это нужно, чтобы связать ваш Telegram с профилем агента в нашей системе.

Ваши данные останутся конфиденциальными.

14:46

Сообщение...

Отправить свой контакт

Отправить уведомление

unity-life.ru

Агенты

90 %

Пересказать

Спросить Алису AI

ель сайты, которые вы часто посещаете. [Импортировать закладки](#)

главнаяпроекты▼фото проектовагентамконтакты

ЮНИТИ

Выберите проекты

Выбрано: 0 / 5



Новый Кедровый

☒



Willart

☒



Balance

☒



Unity Center

☒



Unit.House

☒

Заполните информацию о клиенте

ФИО клиента

+7 () - - - -

Комментарий (необязательно)

Заполните информацию об агенте

ФИО агента

+7 () - - - -

Агентство недвижимости

☒ Я подтверждаю, что передача данных осуществляется с согласия их владельца, и ознакомлен с [политикой конфиденциальности](#)

Отправить уведомление

2.2. В уведомлении указываются название Агентства, ФИО агента, его контактный телефон, рассматриваемый объект, ФИО потенциального клиента и его действующий номер телефона.

2.3. По истечении 30 календарных дней в случае, если коммуникации прерваны, и работа по текущему Клиенту не ведется, закрепление с Агентства снимается. и Отдел продаж оставляет за собой право считать клиента уникальным и возобновить работу напрямую, без участия третьих лиц.

2.4. Бронирование – фиксирование за Клиентом выбранной им квартиры на период согласованного отделом продаж срока (5 дней) с целью подтверждения намерения Клиента в приобретении определенного объекта недвижимости. Увеличение сроков бронирования возможно по согласованию с Застройщиком с указанием уважительных причин (например, согласование органов опеки, получение ипотечного решения и тд). Согласование происходит через менеджера отдела продаж Застройщика.

2.5. Бронирование позволяет закрепить Клиента за Агентством недвижимости на 30 календарных дней с момента постановки брони. По истечение этого срока, при отсутствии взаимодействия между Клиентом, Агентом и Отделом продаж, закрепление снимается. Отдел продаж оставляет за собой право взаимодействия без участия Агентства недвижимости.

2.6. Бронирование позволяет закрепить Клиента за Отделом Продаж Застройщика на 30 календарных дней с момента постановки брони, если Клиент обратился в Отдел Продаж напрямую, без участия риелтора, либо получил консультацию и поставил бронь, не упомянув о сотрудничестве с Агентством недвижимости.

По истечении этого срока, при отсутствии взаимодействия между Клиентом и Отделом Продаж, закрепление снимается. Клиент может продолжать взаимодействие при участии Агентства недвижимости.

3. Правила бронирования квартиры

3.1. Забронировать квартиру для Клиента Риелтор может двумя способами:

— В офисе продаж Застройщика в присутствии Клиента. Для бронирования необходимы: копия/скан паспорта и контакт клиента. Если постановка брони производилась без клиента (клиент в другом городе и т.п.) и Риелтор не предоставляет паспортные данные в течение 1 календарного дня, бронь с квартиры снимается досрочно.

— По телефону с менеджером отдела продаж. Если бронирование квартиры происходит удаленно (Клиент не присутствовал в офисе продаж на показе), менеджер отдела продаж в течение рабочего дня осуществляет звонок Клиенту и подтверждает его намерение забронировать квартиру и факт работы с Риелтором. Удаленная бронь возможна только при наличии копии/скана паспорта Клиента.

3.2. Если клиент после бронирования не вышел на сделку, Клиент фиксируется за Агентством, поставившим бронь, в течение 30 календарных дней с момента постановки брони. В случае, если в течение 30 календарных дней от клиента и Риелтора не было никакой связи, клиент остается в базе Застройщика и закрепление с Агентства недвижимости снимается. Если в течение данного времени Риелторна связи и есть понимание по ситуации Клиента, сделка остается агентской до заключения договора.

3.3. Бронирование квартиры фиксирует за Агентством недвижимости Клиента по ближайшему родству: супруги, дети, родители. При одновременном бронировании квартиры членами одной семьи с разными Агентствами, Клиент фиксируется за тем Агентством, которое быстрее поставило первым бронь на квартиру у Застройщика.

В случае, если брони существенно разные (например, студия и 1 или 2-комнатная квартира), Клиент закрепляется за Агентством, которое забронировало квартиру, которую клиенты приобретут. Если речь идет про квартиру одной площади, решение принимается в пользу Агентства, первым поставившим бронь.

3.4. Перебронирование объекта Риелтором на другой объект Застройщика, в том числе этаж, планировку, площадь и цену, не является основанием для выплаты вознаграждения, если первоначальная бронь была поставлена представителем Застройщика.

3.5. Срок бронирования – 5 дней (по умолчанию). Срок бронирования может быть уменьшен на основании позиции руководителя отдела продаж. Также данный срок может быть продлен на более длительный период при наличии объективных причин у Клиента: находится в командировке/ на вахте, ждет согласования по опеке, ждет поступления средств с продажи своей квартиры и т.п.

В случае досрочного отказа от бронирования Риелтор обязан сообщить об этом закреплённому за сделкой специалисту отдела продаж.

В случае отсутствия уведомления от Риелтора о продлении бронирования или информации об отказе Клиента от бронирования, Застройщик снимает бронь по истечению срока действия брони. Уведомление Риелтора о прекращении действия уведомления о бронировании на усмотрение Застройщика.

3.6. В течение срока бронирования стоимость выбранного объекта не изменяется при увеличении цен Застройщиком.

3.7. Если по каким-то причинам (не устраивает работа Риелтора, и т.д.) Клиент наотрез отказывается от работы с агентством недвижимости, специалист отдела продаж Застройщика уведомляет Риелтора и руководителя агентства недвижимости в письменной или устной форме, и оставляет за собой право работать с Клиентом без участия Агентства недвижимости. В этом случае возможна выплата комиссионного вознаграждения АН в размере 50%.

3.8. Если Клиент обратился напрямую в офис продаж (телефонный разговор, встреча в офисе или на стройке, постановка брони), и после этого Клиент пришел с Риелтором, сделка считается прямой и клиент закрепляется за отделом продаж Застройщика на ближайший месяц. Для минимизации конфликтных ситуаций специалист отдела продаж Застройщика после первой встречи с Клиентом уточняет, работает клиент с Агентством недвижимости или нет. Если не работает, сделка однозначно остается прямой. Если работает, но пришел напрямую и ранее Агентство ничего не говорило об этом Клиенте, сделка закрепляется за отделом продаж Застройщика на ближайший месяц. Если Риелтор ранее интересовался квартирами для Клиента и есть соответствующая переписка между Агентом и Клиентом в объектах Застройщика, сделка может быть агентской по договоренности сторон и уточнения необходимой информации для принятия решения.

3.9. Одним из условий сотрудничества, являются этические нормы поведения со стороны представителя Исполнителя — АН. При некорректном поведении со стороны Риелтора, Застройщик вправе внести его в «черный список» и отказать данному Риелтору в дальнейшем сотрудничестве.

Некорректным поведением может считаться грубость, давление, нетактичное поведение с клиентом либо с специалистом отдела продаж застройщика, шантаж увести клиента к другому застройщику.

4. Правила сопровождения сделки

4.1. Риелтор предварительно договаривается с представителем Отдела продаж Застройщика лично, либо по контактному номеру телефона, либо через Бренд-менеджера, о времени посещения объекта с Клиентом.

4.2. Риелтору необходимо сопровождать Клиента до полного завершения сделки: на показе на строительной площадке, на встрече в офисе, на подписании Договора, на сдаче Договора на государственную регистрацию в МФЦ или при электронной регистрации, при получении документов с регистрации, подаче документов на раскрытие материнского капитала, контроле сроков оплаты рассрочки и т.д.

Сопровождение Клиента на всех этапах сделки является обязательным условием для получения

комиссионного вознаграждения.

4.3. В случае, если Риелтор проконсультировал Клиента и информировал об этом менеджера, но Клиент в обход Риелтора приехал на консультацию в отдел продаж Застройщика, Клиент будет закреплен за Агентством недвижимости, но комиссия в этом случае будет выплачена в размере 50%, в случае если риелтор подкрепит в подтверждение проделанной работы скриншоты с рекомендацией проектов Застройщика.

4.4. Приветствуется знание Риелтором условий покупки, особенностей проектов и локаций, знание режима работы офисов продаж Застройщика, их расположение, контакты сотрудников, сданные ранее объекты и их адреса.

4.5. Приветствуется знание Риелтором особенностей работы по госпрограммам.

5. Ценовая политика

5.1. Застройщик утверждает единую для Агентств недвижимости и Застройщика стоимость Объектов, предлагаемых Клиенту. Недопустимо предоставление дополнительной скидки Клиентам, которые обратились к Застройщику напрямую без участия Агентства недвижимости. Агентство может воспользоваться базовыми акциями, которые предоставляет Застройщик.

5.2. Риелтор не формирует запрос на скидку для клиентов на индивидуальных условиях.

5.3. Стоимость Объектов может изменяться Застройщиком в одностороннем порядке.

5.4. Не допускается распространение информации Агентством недвижимости в любых источниках с ценами на объекты, не соответствующие актуальной информации о стоимости объектов на официальном сайте Застройщика unity-life.ru.

6. Реклама объектов Застройщика

6.1. АН не имеет права использовать в рекламных целях на собственных сайтах логотип застройщика и логотип жилых комплексов без согласования с Застройщиком.

6.2. АН не имеет права называть себя застройщиком и офисом продаж Застройщика.

6.3. В случае выявления вышеуказанных нарушений Застройщик вправе расторгнуть все договорные обязательства и прекратить работу с АН.