МЕРИДИАН
полезные метры

Общество с ограниченной ответственность
«Специализированный застройщик
«Меридиан Констракшн»

625000, Российская Федерация, Тюменская область, г.Тюмень, ул.Советская,5
ИНН 7204110396, КПП 720301001, ОГРН 1077203028
Тел./факс: (3452) 52-92-51 | office@meridian72.

Исх № б/н от «07» 11 2023 г.

Регламент работы с Агентствами недвижимости в 2023 году.

Порядок заключения договора возмездного оказания услуг с Агентствами недвижимости г. Тюмень.

Представитель Агентства недвижимости высылает запрос в свободной форме на электронную почту ГК Меридиан с целью установления договорных отношений. Адрес: ermolaev_av@meridian72.ru.

К письму запросу прикрепляются следующие документы, отсканированные (формат PDF) , которые необходимы для первичной проверки Агентства недвижимости:

Выписка из единого государственного реестра юридических лиц (срок не более 4-х месяцев) можно без синей печати, заказать на сайте: https://egrul.nalog.ru/index.html ;

Адрес сайта Агентства недвижимости при наличии;

Карточку предприятия.

Дополнительно:

в случае подписания договора по доверенности, доверенность;

в случае работы без НДС: уведомление из налогового органа о работе по упрощенной системе;

Для ИП: Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования

Представитель Компании ответным письмом высылает шаблоны агентских договоров (по каждому продаваемому компанией объекту).

Представитель Агентства недвижимости вносит все недостающие реквизиты в шаблон договоров, вносит все необходимые контактные данные и адреса, распечатывает в двух экземплярах, подписывает, проставляет печать и передает в офис Компании (г. Тюмень ул. Советская д.51 к.1, 7 этаж, ресепшн).

Дополнительно с договором передается следующая информация:

полный список риэлторов агентства недвижимости (с контактными телефонами и действующими адресами электронной почты). Так же один раз в квартал требуется актуализация списка сотрудников агентства.

Договор подписывается, проставляются печати, подписанный договор необходимо забрать в головном офисе компании по адресу ул. Советская д.51 к.1, 7 этаж

Условия работы по Агентскому договору.

Представитель Агентства недвижимости согласовывает время проведения обучающих презентаций для риэлторов (с целью обучения продукту) не позже чем за 7 рабочих дней до даты предполагаемого обучения.

В назначенное время Специалисты коммерческого отдела компании проводят обучение Риэлторов с целью обучения продукту, знакомят со всеми стимулирующими акциями.

Всю необходимую для работы информацию Агентство недвижимости может оперативно получать на официальном сайте Компании (www.meridian72.ru), а так же по ссылке:
https://drive.google.com/drive/folders/1Voz4cLrk1NOo12_CLWF9G_KbZc_3k_9g?usp=drive_link

Бронирование квартир

Условием бронирования квартиры является (согласие клиента посредством смс подтверждения бронирования – в разработке – плановая дата 01.12.2023) корректно заполненное уведомление о бронировании. Уведомление должно содержать следующую информацию: Название агентства недвижимости, ФИО риелтора и клиента с актуальными номерами телефонов, информацию о квартире - ЖК, адрес, площадь и т.д. согласно шаблону уведомления о бронировании. Без копии паспорта клиента бронирование не возможно.

Уведомление обязательно должно быть подписано клиентом, риелтором и сотрудником отдела продаж застройщика, что гарантирует сохранение цены и условий покупки на период действия уведомления 3 дня.

Срок может быть продлен только при наличии объективных причин у Клиента и по решению сотрудника отдела продаж ГК Меридиан. Условия покупки квартиры при продлении брони могут быть сохранены только при наличии не зависящих от клиента причин, например одобрение ипотеки.

По окончании срока действия уведомления о бронировании риелтору необходимо связаться с сотрудником отдела продаж ГК Меридиан, в противном случае, бронь может быть снята.

Сопровождение сделки.

Риэлтор сопровождает клиента на всех этапах консультации и продажи, начиная с проведения презентации до получения зарегистрированного договора по покупке в Регистрационной палате.

По вопросам подготовки договора, справок необходимо обращаться к специалисту по работе с клиентами Устюговой Татьяне 529251 доб. 1123, сот. 89068200663

По вопросам ипотеки – Чайковская Екатерина сот. 89222671866

При наличии ипотеки в форме оплаты, Риэлтор сопровождает, организуя оперативное предоставление в банк всех необходимых по сделке документов.

Рекомендуется также присутствие на этапе получения Клиентом ключей по факту передачи квартиры.

Порядок формирования размера Агентского вознаграждения в 2023 году:

Агентское вознаграждение составляет 3% от стоимости квартиры по договору (включая ремонт и мебель). 4% за продажу квартир в сданных домах проекта «Первая Линия. Пляж».

Условия работы с клиентом

Риелтор ведет работу с клиентом через чат бот компании.

Ссылка на чат бот - https://t.me/MeridianAgentBot

Любого клиента компании риелтор добавляет через чат бот, в том числе при встрече в офисе продаж застройщика.

1) Агент вносит данные по клиенту в чат бот (ФИО Агента, Агентство, свою почту, контактный телефон, ФИО Клиента (Фамилия и Имя обязательное поле), сотовый телефон клиента. Клиенту приходит смс с указанием что риелтор его закрепляет за собой, клиент должен подтвердить это в ответном смс, только после этого клиент закрепляется за агентом. В противном случае, если клиент из не подтвержденного КУ, обратится в компанию, сотрудники отдела продаж будут с ним работать без риелтора.

2) Если клиент не подтвердил КУ, другой агент вправе отправлять КУ на этого клиента, в случае подтверждения он будет закреплен за агентом.

3) В случае если клиента нет в СРМ застройщика, он закрепляется за агентом на 14 дней. Фиксация гарантирует агенту, что клиент будет за ним закреплен, в случае если клиент позвонит напрямую в отдел продаж застройщика с указанного в консультационном уведомлении номера). Близкие родственники считаются для компании одним клиентом.

По истечение 14 дней, агенту необходимо продлить существующее КУ.

Закрепление клиента через КУ не означает, что риелтор без уведомления сотрудника отдела продаж, может не присутствовать на встрече в офисе продаж с клиентом. ГК Меридиан оставляет за собой право с таким клиентом работать без риелтора.

4) Если клиент есть в срм и стоит бронь прямая, то КУ на этого клиента не принимается.

5) Если клиент есть в срм и стоит бронь агентская, КУ не принимаем, но риелтору обратившемуся по КУ уходит сообщение, что клиент забронировал квартиру с другим АН.

6) Если клиент есть в СРМ как прямой (обратился в компанию сам), то агент не может закрепить такого клиента за собой, до тех пор, пока с ним ведется работа в срм системе.

7) Если клиент был у застройщика с АН, бронировал квартиру, но сейчас бронь снята, то новый агент может закрепить за собой клиента по истечение 14 дней со дня снятия брони.

8) Если по истечение 14 дней закрепления по КУ, клиент (который до КУ был прямым) не передвинулся на стадию бронирования, отдел продаж может с ним работать без АН, клиент считается свободным.

9) Если клиент бронировал квартиру без АН, а сейчас бронь снята, то агент может закрепить за собой клиента по истечение 14 дней со дня снятия брони.

10) Если по истечение 14 дней закрепления клиент который был передан агентом по КУ не передвинулся на стадию бронирования, клиент становится свободным, но отдел продаж самостоятельно не имеет права звонить клиенту и работать с ним еще 14 дней. По истечение срока 28 дней – можно.

11) Отдел продаж не имеет права самостоятельно звонить клиенту из не подтвержденного КУ, можно взаимодействовать только если клиент обратился самостоятельно к застройщику, по истечение 28 дней – может.

12) Если несколько агентов отправляют КУ на одного клиента, закрепляется за первым обратившемся агентом, но любой другой агент в праве работать с клиентом, если бронируется квартира. Необходим звонок сотрудника Меридиан клиенту с целью уточнения с кем из риелторов клиент бронирует квартиру.

13) Риелтор не может закрепить за собой и работать с клиентом – бывшим сотрудником компании на протяжении 24 месяцев со дня увольнения такого сотрудника.

Если возникает спорная ситуация между агентами или агентствами недвижимости по предоставлению услуги одному и тому же клиенту, мы платим тому с кем клиент подал документы для оформления покупки и выходит на договор.

Покупка квартиры Риелтором для себя.

Риэлторам, покупающим квартиры «для себя» вознаграждение не выплачивается. По данной сделке предоставляется скидка – **2% от стоимости квартиры.**

Документы по закрытию сделки и выплате вознаграждения.

После завершения каждой сделки и выполнения условий Агентского договора Риэлтор или представитель Агентства недвижимости предоставляет следующие документы для выплаты Агентского вознаграждения в офис Компании:

- Акт выполненных работ (датируется месяцем, в котором произошла регистрация договора по покупке и оплаты минимального взноса по договору Клиентом). Счет на оплату вознаграждения (датируется датой Акта выполненных работ)

Акт выполненных работ можно сформировать через чат бот компании https://t.me/MeridianAgentBot

- В Акте и Счете обязательно должна быть отражена следующая информация:

Номер и дата агентского договора. Указание объекта недвижимости (Адрес (как в ДДУ),ГП, Секция, Этаж, Номер квартиры). Номер и дата договора Долевого участия Покупателя и его ФИО. Стоимость квартиры. Размер агентского вознаграждения. Выделение НДС, в случае работы по упрощенной схеме – указать – «НДС нет» Подтвержденное клиентом бронирование квартиры посредством смс.

Заместитель генерального директора
по работе с партнерами А.В. Ермолаев