

## **ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

- При совместной работе с отделом продаж и специалистами компании Арсиб Девелопмент риелтору следует соблюдать деловую этику, быть пунктуальным. При встрече представиться и представить своего клиента.
- При работе с объектами компании риелтору рекомендуется знать все характеристики объектов и предоставлять клиенту достоверную о них информацию.

### **ВСТРЕЧА**

- Риелтору необходимо заранее записаться на встречу с клиентом, позвонив по телефону отдела продаж, лично менеджеру отдела продаж или оставив заявку на сайте компании. Желательно заранее проинформировать менеджера отдела продаж о потребностях клиента.
- Встреча может быть проведена дистанционно с использованием видеосвязи в случае, если клиент находится в другом городе или по каким-то причинам не может посетить офис продаж лично. В этом случае риелтор также должен присутствовать на встрече.

### **БРОНИРОВАНИЕ**

- Забронировать квартиру для клиента риелтор может двумя способами:
  - В офисе продаж компании Арсиб Девелопмент в присутствии клиента.  
В уведомлении о бронировании обязательно должна быть контактная информация потенциального покупателя, указан телефон и ФИО риелтора, а также предоставлена копия/скан паспорта клиента. При этом обязательно наличие в брони подписи клиента и риелтора. При таком способе бронирования клиент закрепляется за риелтором на 30 календарных дней.
  - В офисе продаж компании Арсиб Девелопмент без присутствия клиента.  
Если у потенциального покупателя (клиента) отсутствует возможность личного посещения офиса продаж, то подтверждение заинтересованности в бронировании и приобретении объекта осуществляется посредством телефонной связи с ним в офисе продаж компании при личном присутствии риелтора и наличии у него копии/скана паспорта клиента. При таком способе бронирования клиент закрепляется за риелтором на срок действия брони.
- Срок действия брони – 5 (пять) календарных дней.  
Если клиент предоставил документы на оформление договора, срок бронирования может быть продлен при наличии объективных причин у клиента, например, ждет согласования банка и т.п.
- В случае досрочного отказа клиентом от бронирования квартиры, риелтору необходимо уведомить об этом отдел продаж компании Арсиб девелопмент.

### **СПОРНЫЕ СИТУАЦИИ**

- Если клиент обратился без риелтора в офис продаж компании Арсиб девелопмент (телефонный звонок/заявка и бронь), а позже пришел с риелтором, сделка

не может быть закреплена за риелтором и проводится без участия агентства недвижимости. Во избежание таких ситуаций необходимо уточнять у клиента, обращался ли он самостоятельно за консультацией в офис продаж застройщика или просить у менеджеров отдела продаж проверить клиента на уникальность.

- В случае, если клиент обращается в компанию застройщика с разными риелторами, он закрепляется за тем риелтором, который первый поставил бронь с клиентом в офисе продаж (или дистанционно, с соблюдением необходимых условий в случае такого бронирования).

### **СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛКИ**

- Риелтору необходимо сопровождать клиента с момента бронирования до подписания договора.
- Если клиент выбрал форму оплаты с использованием ипотечного кредита, риелтор самостоятельно или с помощью ипотечного брокера направляет заявку на рассмотрение в банк.

### **ПОРЯДОК ОПЛАТЫ**

- Оплата комиссионного вознаграждения по агентскому договору предусмотрена после получения застройщиком денежных средств – не менее 50% от стоимости объекта, указанной в договоре.
- Сроки и условия оплаты комиссионного вознаграждения указаны в агентском договоре.

