

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.
 - 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.
- Срок бронирования квартиры – 5 (пять) календарных дней. На этот срок клиент закрепляется за риелтором. Другого варианта закрепления клиента за агентом не предусмотрено.
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 сначала обратился без риелтора в офис продаж компании Арсиб девелопмент (телефонный звонок/заявка/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 специалиста агентства недвижимости 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.

