

Справка об изменениях в Регламенте по работе с АН

| Было | Стало | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|------------|--|--|-------------|-------------|------------|----------|----|----|------|-------------------|---|---|------|---------------|---|---|-------|--|--------|--|--|-------------|-------------|------------|----------|-------|-------|------|-------------------|---|---|------|---------------|---|---|-------|
| <p style="text-align: center;"><i>Агентское вознаграждение</i></p> <p>Применять агентское вознаграждение для Агентств недвижимости, в зависимости от количества совершенных сделок в реализуемом объекте с прогрессивной шкалой по каждому проекту в отдельности (см. Таблицу №1), за реализацию проектов компании в следующих проектах:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ЖК Южный Город 2. ЖК Панова Парк 3. ЖК Грин Ривер <p>Размер агентского вознаграждения может быть изменен в одностороннем порядке, с уведомлением об этом АН не менее чем за 10 рабочих дней.</p> <p>Выплата агентского вознаграждения производится в безналичной форме, путем перечисления на р/с АН за каждую квартиру, по итогам месяца, после регистрации ДДУ в строительстве/перехода права на основании ДКП, заключенного между Застройщиком и Покупателем и фактического поступления первоначального взноса по Договору на р/с Застройщика или эскроу-счет Покупателя.</p> <p>При поступлении на реализацию новых объектов/проектов ДСД «Древо», необходимо заключение нового агентского договора с АН, либо заключения дополнительного соглашения, к уже существующему агентскому договору.</p> <p>Покупатель считается привлеченным в календарный месяц, по дате регистрации ДДУ/ДКП.</p> <p>Учет количества покупателей, привлеченных силами АН, осуществляет специалист по работе с АН в течении 5 рабочих дней с начала каждого следующего календарного месяца, на основании отчета общего реестра ДДУ, сформированного в 1С. Выплата агентского вознаграждения производится до конца месяца, следующего за месяцем поступления денежных средств на счет застройщика:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. при оформлении ДДУ – поступление денежных средств на эскроу-счет Покупателя, согласно условиям договора ДДУ; 2. при оформлении ДКП – регистрация перехода права собственности Покупателю и поступления денежных средств на р/с Застройщика, согласно договору ДКП. <p>Специалист по работе с АН проверяет поступление денежных средств на р/с Застройщика или эскроу-счет Покупателя за предыдущий месяц и формирует отчет по покупателям от АН, для дальнейшего формирования заявки и перечисления агентского вознаграждения.</p> <p>Отчет, совместно с Актом записи клиента на встречу/бронирования квартиры (приложение № 4), в электронном виде направляется ответственному лицу в АН, для подписания и заверения печатью, после чего возвращается к специалисту по работе с АН в подписанном бумажном виде в 2-х экземплярах каждый документ.</p> | <p style="text-align: center;"><i>Агентское вознаграждение</i></p> <p>Применять агентское вознаграждение:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Для площадок онлайн бронирования: Нмаркет, ВсеМетры, Поволжская Гильдия Риэлторов, М2 в соотношении и по каждому проекту в отдельности (см. табл 1). <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-bottom: 20px;"> <thead> <tr> <th rowspan="2" style="text-align: center;">Кол-во Сделок за календарный месяц (кол-во зарегистрированных ДДУ/ДКП)</th> <th colspan="3" style="text-align: center;">Проект</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">Южный Город</th> <th style="text-align: center;">Панова Парк</th> <th style="text-align: center;">Грин Ривер</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">От 1 шт.</td> <td style="text-align: center;">2%</td> <td style="text-align: center;">2%</td> <td style="text-align: center;">1,2%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">От 2 шт. до 3 шт.</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">1,5%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">4 шт. и более</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">1,75%</td> </tr> </tbody> </table> <ol style="list-style-type: none"> 2. Для Агентств недвижимости, в соотношении и по каждому проекту в отдельности (см. Таблицу № 2), за реализацию проектов компании в следующих проектах: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-bottom: 20px;"> <thead> <tr> <th rowspan="2" style="text-align: center;">Кол-во Сделок за календарный месяц (кол-во зарегистрированных ДДУ/ДКП)</th> <th colspan="3" style="text-align: center;">Проект</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">Южный Город</th> <th style="text-align: center;">Панова Парк</th> <th style="text-align: center;">Грин Ривер</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">От 1 шт.</td> <td style="text-align: center;">1,75%</td> <td style="text-align: center;">1,75%</td> <td style="text-align: center;">1,2%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">От 2 шт. до 3 шт.</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">1,5%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">4 шт. и более</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">1,75%</td> </tr> </tbody> </table> <ol style="list-style-type: none"> 1. ЖК Южный Город 2. ЖК Панова Парк 3. ЖК Грин Ривер <p>Расчет размера агентского вознаграждения ведется по каждому проекту.</p> <p>По новым проектам, поступающим к реализации через отдел продаж ДСД Древо, расчет агентских вознаграждений для Агентств будет согласовываться отдельным решением.</p> <p>Размер агентского вознаграждения может быть изменен в одностороннем порядке, с уведомлением об этом АН не менее чем за 10 рабочих дней.</p> <p>Выплата агентского вознаграждения производится в безналичной форме, путем перечисления на р/с АН за каждую квартиру, по итогам месяца, после регистрации ДДУ в строительстве/перехода права на основании ДКП, заключенного между Застройщиком и Покупателем и фактического поступления первоначального взноса по Договору на р/с Застройщика или эскроу-счет Покупателя.</p> <p>При поступлении на реализацию новых объектов/проектов ДСД «Древо», необходимо заключение нового агентского договора с АН, либо заключения дополнительного соглашения, к уже существующему агентскому договору.</p> <p>Покупатель считается привлеченным в календарный месяц, по дате регистрации ДДУ/ДКП.</p> <p>Учет количества покупателей, привлеченных силами АН, осуществляет специалист по работе с АН в течении 5</p> | Кол-во Сделок за календарный месяц (кол-во зарегистрированных ДДУ/ДКП) | Проект | | | Южный Город | Панова Парк | Грин Ривер | От 1 шт. | 2% | 2% | 1,2% | От 2 шт. до 3 шт. | - | - | 1,5% | 4 шт. и более | - | - | 1,75% | Кол-во Сделок за календарный месяц (кол-во зарегистрированных ДДУ/ДКП) | Проект | | | Южный Город | Панова Парк | Грин Ривер | От 1 шт. | 1,75% | 1,75% | 1,2% | От 2 шт. до 3 шт. | - | - | 1,5% | 4 шт. и более | - | - | 1,75% |
| Кол-во Сделок за календарный месяц (кол-во зарегистрированных ДДУ/ДКП) | Проект | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Южный Город | Панова Парк | Грин Ривер | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| От 1 шт. | 2% | 2% | 1,2% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| От 2 шт. до 3 шт. | - | - | 1,5% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 шт. и более | - | - | 1,75% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Кол-во Сделок за календарный месяц (кол-во зарегистрированных ДДУ/ДКП) | Проект | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Южный Город | Панова Парк | Грин Ривер | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| От 1 шт. | 1,75% | 1,75% | 1,2% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| От 2 шт. до 3 шт. | - | - | 1,5% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 шт. и более | - | - | 1,75% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| <p>После подписания отчета и Акта записи клиента на встречу/бронирования квартиры сторонами, заводится заявка на выплату агентского вознаграждения в размере, соответствующим условиям Агентского договора.</p> <p>При поступлении денежных средств и/или регистрации перехода права собственности на основании ДКП позднее 31 числа предыдущего месяца, а также несвоевременном предоставлении отчета о проделанной работе со стороны АН, оплата Агентского вознаграждения переходит на следующий месяц.</p> | <p>рабочих дней с начала каждого следующего календарного месяца, на основании отчета общего реестра ДДУ, сформированного в 1С. Выплата агентского вознаграждения производится до конца месяца, следующего за месяцем поступления денежных средств на счет застройщика:</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. при оформлении ДДУ – поступление денежных средств на эскроу-счет Покупателя, согласно условиям договора ДДУ; 4. при оформлении ДКП – регистрация перехода права собственности Покупателю и поступления денежных средств на р/с Застройщика, согласно договору ДКП. <p>Специалист по работе с АН проверяет поступление денежных средств на р/с Застройщика или эскроу-счет Покупателя за предыдущий месяц и формирует отчет по покупателям от АН, для дальнейшего формирования заявки и перечисления агентского вознаграждения.</p> <p>Отчет, совместно с Актом записи клиента на встречу/бронирования квартиры (приложение № 4), в электронном виде направляется ответственному лицу в АН, для подписания и заверения печатью, после чего возвращается к специалисту по работе с АН в подписанном бумажном виде в 2-х экземплярах каждый документ.</p> <p>После подписания отчета и Акта записи клиента на встречу/бронирования квартиры сторонами, заводится заявка на выплату агентского вознаграждения в размере, соответствующим условиям Агентского договора.</p> <p>При поступлении денежных средств и/или регистрации перехода права собственности на основании ДКП позднее 31 числа предыдущего месяца, а также несвоевременном предоставлении отчета о проделанной работе со стороны АН, оплата Агентского вознаграждения переходит на следующий месяц.</p> |
| <p style="text-align: center;">Фиксация клиента за АН</p> <p>Агент отправляет заявку (Приложение № 3) для фиксации клиента на электронную почту broker@dkdrevo.ru</p> <p>Специалист по работе с АН принимает заявку и проверяет клиента, на предмет его уникальности, при помощи программы 1С в течение 1 часа.</p> <p>Уникальным является клиент, сведения о котором либо отсутствуют в 1С (новый клиент), карточка клиента в 1С программе находится в статусе «Отказ», либо с момента последнего контакта (состоявшегося разговора/встречи) прошло более 25 календарных дней. Фиксация клиента под другим номером телефона, является основанием для отказа в выплате агентского вознаграждения агенту.</p> <p>В случае подтверждения уникальности клиента, специалист по работе с АН отправляет агенту обратным письмом подтверждение о закреплении данного клиента за АН.</p> <p>На момент фиксации клиента и до назначения встречи / бронирования квартиры в ОП ДСД Древо, менеджер ОП не назначается. Вся работа по клиенту ведется Агентством недвижимости совместно со специалистом по работе с АН.</p> | <p style="text-align: center;">Фиксация клиента за АН</p> <p>Агент отправляет заявку (Приложение № 3) для фиксации клиента на электронную почту broker@dkdrevo.ru</p> <p>Специалист по работе с АН принимает заявку и проверяет клиента, на предмет его уникальности, при помощи программы 1С в течение 1 часа.</p> <p>Уникальным является клиент, сведения о котором либо отсутствуют в 1С (новый клиент), карточка клиента в 1С программе находится в статусе «Отказ», либо с момента последнего контакта прошло более 25 календарных дней. В случае когда обращение в 1С создано колл-центром, но отсутствует статус «встреча»/«бронь»/«оформление», клиент может быть зафиксирован от АН при условии назначенной встречи и отправленного Акта встречи/бронирования (Приложение № 4) на broker@dkdrevo.ru. Фиксация клиента под другим номером телефона, является основанием для отказа в выплате агентского вознаграждения агенту.</p> <p>В случае подтверждения уникальности клиента, специалист по работе с АН отправляет данные по клиенту менеджеру ОП и дает агенту обратную связь письмом на электронную почту агента с подтверждением о закреплении данного клиента за АН и данными менеджера ОП, который закреплён за данным клиентом (ФОИ и номер телефона).</p> |
| <p style="text-align: center;">Работа с клиентом, назначение встречи.</p> | <p style="text-align: center;">Работа с клиентом, назначение встречи.</p> |

| | |
|---|--|
| <p>После проверки клиента на уникальность и подтверждения фиксации клиента, Агенту необходимо назначить встречу в офисе отдела продаж ДСД Древо или забронировать квартиру в реализуемом объекте компании в течение 14-ти календарных дней. Заявку на визит в офис продаж Клиента / заявку на бронирование квартиры, Агент направляет на электронную почту broker@dkdrevo.ru согласно действующей формы (Приложение № 4).</p> <p>По истечению 14-ти календарных дней и отсутствия причин, указанных в приложении № 5, фиксация за АН аннулируется. При возникновении причин, указанных в приложении № 5, фиксация клиента может быть продлена до 30 календарных дней.</p> <p>Специалист по работе с АН, закрепляет клиента за сотрудником отдела продаж и отправляет Агенту подтверждение выбранной даты и времени встречи в офисе продаж (или подтверждение о получении заявки на бронирование), ФИО и контактные данные специалиста отдела продаж, закрепленного за клиентом. При совершении встречи в офисе продаж компании, клиент подтверждает, что привлечен АН и подписывает акт записи клиента на встречу/бронирование квартиры (в случаях дистанционных сделок акт подписывается дистанционно).</p> <p>Клиент считается привлеченным от АН до момента подписания ДДУ/ДКП. В случае отказа клиента от покупки и поставленного статуса «Отказ» в 1С программе, фиксация за АН аннулируется.</p> <p>В случае, когда клиент зафиксирован от АН, и без предварительной записи и предупреждения со стороны АН клиент самостоятельно обращается в офис продаж, агентское вознаграждение не выплачивается.</p> | <p>После проверки клиента на уникальность и подтверждения фиксации клиента, Агент продолжает работу с клиентом совместно с назначенным менеджером ОП.</p> <p>Агент, в срок фиксации клиента, должен назначить встречу и/или поставить бронь на выбранную квартиру и направить Акт встречи/бронирования клиента (прил.4) на broker@dkdrevo.ru</p> <p>Клиент фиксируется за Агентством недвижимости сроком до 30 календарных дней, а после состоявшейся встречи в ОП или поставленной брони клиент закрепляется за АН до момента выхода клиента на сделку или отказа клиента от покупки и закрытием текущего обращения.</p> <p>При совершении встречи в офисе продаж компании и/или в момент подписания ДДУ/ДКП, клиент подтверждает, что привлечен АН и подписывает Акт встречи/бронирования клиента (в случаях дистанционных сделок акт подписывается дистанционно).</p> <p>В случае отказа клиента от покупки и поставленного статуса «Отказ» обращения в 1С программе, фиксация за АН аннулируется.</p> <p>В случае, когда клиент зафиксирован от одного АН и приходит фиксация от другого АН, клиент считается привлеченным тем партнёром, кто доведет клиента до встречи в ОП. В ситуации, когда встреча клиента состоялась в ОП застройщика, замена АН не возможна.</p> |
| <p align="center">Покупка квартир сотрудниками Агентств недвижимости.</p> <p>При совершении покупки квартир сотрудниками агентств недвижимости, выплата агентского вознаграждения по данным сделкам не производится</p> | <p align="center">Покупка квартир сотрудниками Агентств недвижимости.</p> <p>Исключить данный пункт из регламента по работе с АН.</p> |
| <p align="center"><i>Приложения.</i></p> <p>№ 5 – Перечень причин, при которых фиксация клиента от АН может быть продлена</p> | <p align="center"><i>Приложения.</i></p> <p>Исключить данное приложение из регламента по работе с АН по причине неактуальности.</p> |