



Регламент работы АО СЗ «РСГ-Академическое» с агентами по недвижимости

1. Проверка на уникальность и фиксация клиента.

1.1. Проверка и фиксация клиента осуществляется через личный кабинет: <https://irealt.online/>
Клиент считается уникальным, если в последние 30 дней у клиента не было контактов с застройщиком.

1.2. Агент может отправить запрос на закрепление уникальности не более двух раз на одного Клиента без целевых действий (подбор и бронирование объекта) в течение двух месяцев с периодом не менее 30 дней между запросами.

1.3. В случае, если запрос на уникальность отправлен после обращения клиента в офис продаж застройщика, закрепление клиента за агентом возможно только при бронировании квартиры с индивидуальным согласованием действующих акций.

1.4. Для закрепления клиента необходимо предоставить следующие данные: ФИО, корректный телефон клиента (НЕ АГЕНТА), а также супруга (ги).

1.5. В случае, когда в сделке участвуют ближайшие родственники, запрос на уникальность необходимо отправлять на всех участников сделки. Уникальность фиксируется за первым запросом, либо обращением одного из участников сделки.

1.6. Уникальность клиента сохраняется в течение 30 дней, если в течение 14 дней поступает уведомление о бронировании объекта, либо вносятся актуальные комментарии по работе с клиентом, в противном случае уникальность аннулируется.

1.7. При получении двух одинаковых запросов на одного Клиента от разных Агентов, Клиент фиксируется по запросу, полученному Застройщиком первым.

1.8. Менеджеры отдела сопровождения могут связаться с Клиентом для подтверждения потребности Клиента в покупке квартиры. В случае, если Клиент не подтверждает свое намерение в покупке квартиры, фиксация клиента может быть аннулирована.

1.9. В случае, если Клиент планирует покупку квартиры в сроки, превышающие 3 календарных месяца, фиксация клиента аннулируется.

1.10. Важно: при фиксации клиента в личном кабинете должен быть указан агент, который будет курировать клиента, если фиксацией в личном кабинете занимается не сам агент, а ассистент/куратор/руководитель, то необходимо добавить агента через раздел “ваши сотрудники” в личном кабинете и назначить ответственным.

2. Консультация с менеджером отдела сопровождения.

2.1. Запись на встречу или консультацию осуществляется через менеджера отдела сопровождения (контакты менеджера будут доступны в личном кабинете после фиксации клиента).

2.2. Обязательно онлайн сопровождение сделки и своего клиента, консультирование на всех этапах.

3. Бронирование объекта.

3.1. Для бронирования квартиры необходимо предоставить:

- уведомление о бронировании,
- скан паспорта,
- договор на реализацию вторичного жилья, датированный не позднее даты брони (предоставляется в течение 2-х дней, если сделка по программе трейд-ин).

3.2. Сроки бронирования (услуга бесплатная):

- 100% оплата, рассрочка – 5 дней,
- Ипотека – 7 дней,
- Опекa – 30 дней,
- Военная ипотека – 30 дней.
- Трейд-ин – 30 дней фиксация базовой стоимости Объекта. Применение акций не фиксируется на момент постановки брони и согласовываются индивидуально на дату выхода Клиента на сделку.

Для бронирования необходимо предоставить ссылку на продаваемый объект (+15 дней при предоставлении авансового договора).

3.3. При одновременном бронировании Объекта членами одной семьи с разными Агентами, клиенты фиксируются за тем Агентом, который первым отправил уведомление о бронировании Объекта.

3.4. В случае замены агрегатора агентом в период фиксации брони объекта, замена возможна только при согласовании открепления фиксации брони агрегатором/агентством через которую поступал первый запрос.

4. Выплата комиссии

4.1. Для получения агентского вознаграждения необходимо заключить договор с iRealt:

- в личном кабинете <https://irealt.online/> в разделе “мои документы” загрузить документы ИП/ООО

4.2. Подписание агентского договора:

- в ЭДО - направим приглашение к ЭДО , после принятия приглашения с вашей стороны, подготовим и подпишем договор в течение 2 недель
- после проверки и подготовки договора пригласим на подписание в течение 2 недель с момента загрузки документов *Пока мы готовим договор, вы можете фиксировать клиентов и проводить сделки. Вознаграждение по ним выплатим после подписания договора.

4.3. Когда договор заключен: После подписания клиентом договора приобретения необходимо заполнить акты (в приложении к агентскому договору) в формате word (редактируемом) и направить на электронный адрес: support@irealt.online. Мы оперативно проверим акты и пригласим вас на подписание

4.4. Выплата агентского вознаграждения производится в течение одного рабочего дня после поступления денежных средств на эскроу счет/счет застройщика по сделке, но не ранее подписания акта отчета и акта фиксации по сделке (см. приложение №1 и №2 в агентском договоре).

К отказу в выплате комиссии могут привести следующие действия:

- При постановке брони в качестве клиента указать себя/свой номер телефона;
- Не знать продукт застройщика, не производить подбор недвижимости для клиента;
- Отпустить клиента в офис застройщика самостоятельно;
- Не сопровождать все этапы сделки;
- Представяться клиенту сотрудником застройщика, обещать несогласованные преференции;
- Закреплять «холодные» ЛИД-ы, с которыми еще не ведется работа.
- Реклама не по регламенту (регламент ниже).

Регламент по ведению рекламы в сети Интернет

В любом рекламно-информационном материале обязательно должно быть:

- 1) Полное корректное название застройщика – АО Специализированный застройщик «РСТ-Академическое».
- 2) Полное корректное название жилого квартала в зависимости от темы рекламного материала. Все продаваемые кварталы перечислены на главной странице сайта <https://www.akademicheskiiy.org/>
- 3) Допустимая к распространению информация указана только на сайте <https://www.akademicheskiiy.org/>
- 4) При упоминании ипотечной программы или особых условий банка полный дисклеймер и официальное полное название ипотечной программы – обязательны.
- 5) При составлении рекламно-информационного материала указание того, что такой материал подготовлен партнером застройщика, обязательно.

При использовании логотипа «Академический», логотипов жилых кварталов, любых элементов айдентики и фирменного стиля в рекламно-информационных материалах согласование макета обязательно.

Чего не должно быть в рекламе:

- 1) Некорректного упоминания застройщика, например, РСТ-Академический, АО «Академический», СЗ «Академическое» и т.д.
- 2) Информации, вводящей в заблуждение и не соответствующей действительности.
- 3) Ценовых условий, несоответствующих действительности.
- 4) Информации, полученной иным способом, т.е. не через сайт <https://www.akademicheskiiy.org/>, а именно: городские, районные, частные паблики, страницы пользователей в соц.сетях; новости, без подтверждающих инфоповод, комментариев застройщика и т.д.
- 5) Любой информации, запрещенной законом «О рекламе», в т.ч. субъективные фразы без доказуемой базы. Например, «лучший район», «выгодная ипотека», «самая лучшая ставка», «самый маленький платеж» и т.п.

Разрешено:

- 1) Публикации в соц.сетях при выполнении требований, указанных выше.
- 2) Репосты информации из официальных групп застройщика в социальных сетях или с сайта <https://www.akademicheskiiy.org/> со ссылкой на первоисточник.
- 3) Размещение рекламно-информационных материалов на официальных сайтах партнеров-агентств недвижимости при выполнении требований, указанных выше.

- 4) Размещение на официальном сайте партнера-агентства недвижимости квартир через фиды, полученные от отдела маркетинга застройщика.
- 5) Контекстная реклама, продвигающая сайт партнера-агентства недвижимости.

Запрещено:

- 1) Размещение информации о застройщике и его квартирах на сайтах-агрегаторах, т.е. специализированных сайтах с объявлениями о продаже жилой недвижимости, а также сайтах, где есть разделы и сервисы, позволяющие осуществлять подбор квартир (ЦИАН, Авито, N1, Я.Недвижимость, ДомКлик и т.д).
- 2) Размещение информации о застройщике и его квартирах на конструкциях наружной рекламы, ТВ, радио, в СМИ.
- 3) Создавать сайты с доменными именами, которые прямо или косвенно повторяют названия жилых комплексов или компании-застройщика.
- 4) Создавать группы в социальных сетях, которые прямо или косвенно повторяют названия жилых комплексов или компании-застройщика.