**Правила взаимодействия компании-застройщика «РЕМСТРОЙСЕРВИС» с агентствами недвижимости (агентами):**

1. Агент работает с потенциальными покупателями недвижимости и, в случае их заинтересованности, инициирует бронь. Агент отправляет заявку на бронь старшему специалисту по работе с агентствами недвижимости РЕМСТРОЙСЕРВИС (Маликова Вера Николаевна) посредством телефона, эл.почты, мессенджеров или через crm-систему. Старший специалист по работе с агентствами недвижимости в течение 3 часов (в рабочее время) или 10 часов (в нерабочее время) должен обработать заявку. В ней должна быть следующая обязательная информация: имя клиента, его номер телефона, жилой комплекс и количество комнат, либо конкретный номер квартиры, интересующие клиента. Также должна быть указана дата готовности клиента приехать в офис отдела продаж вместе с агентом для консультации и/или внесения первоначального взноса за квартиру (не позднее 5-и рабочих дней).

2. Устная бронь устанавливается на 2 суток. Агент вправе продлить бронь при наличии заинтересованности покупателя. Срок продления брони и иные условия согласовываются со старшим специалистом по работе с агентствами недвижимости компании РЕМСТРОЙСЕРВИС, но не более чем на 2-е суток.

3. Старший специалист по работе с агентствами недвижимости связывается с менеджером по продажам и передает ему данные по запросу агентства и готовности к встрече с клиентом.

4. Далее работу ведет менеджер по продажам (показывает квартиру, отвечает на необходимые вопросы).

5. Старший специалист по работе с агентствами недвижимости контролирует работу агентов с каждым потенциальным покупателем до момента совершения сделки (либо несовершение). В случае отказа от сделки Агент оповещает менеджера по работе с агентствами с указанием причины отказа.

6. Сделка считается осуществленной в момент регистрации договора долевого участия в строительстве или договора купли-продажи.

7. Агентство имеет право получить вознаграждение за сделку в порядке, предусмотренном договором возмездного оказания услуг, заключенном между компанией РЕМСТРОЙСЕРВИС и агентством.

8. Если клиент от агентства недвижимости был зафиксирован старшим специалистом по работе с агентствами компании РЕМСТРОЙСЕРВИС и не дольше, чем две недели после последнего «касания» обращается в отдел продаж РЕМСТРОЙСЕРВИС без агента и не сообщив, что он работает с ним, комиссионные начисляются агентству в размере 1% от стоимости объекта недвижимости, который покупает клиент.

10. По условиям сотрудничества с застройщиком Ремстройсервис вся информация, размещаемая агентствами недвижимости на различных ресурсах должна соответствовать действительности. Служба контроля качества Ремстройсервис на постоянной основе отслеживает информацию, исходящую от агентств недвижимости. При возникающем несоответствии специалист по работе с агентствами недвижимости перестает принимать заявки по клиентам от агентства и в дальнейшем, если в течение текущего месяца от агентства недвижимости будет осуществлена продажа объекта недвижимости, уменьшается агентское вознаграждение с выплатой до 0,5% комиссионных.

Основанием для уменьшения выплаты служит фиксация информации с недостоверной информацией, либо ценой на любом медиаресурсе, который использует агент/агентство по недвижимости.

Фиксация таких объявлений осуществляется путем создания скриншота с датой публикации и скриншота из программы срм, с указанием цены и даты. В случае изменение цены на объекты недвижимости Ремстройсервис, старший специалист по работе с агентствами недвижимости оповещает об этом в общем чате для агентств (РЕМ агент) не позднее, чем за два рабочих дня и в день изменения цены. Агентства по недвижимости должны исправить цены в своих объявлениях, размещенных на различных ресурсах не позднее, чем 3-е суток от даты изменения цены.