

# ОФЕРТА О СОВМЕСТНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

## 1. Определения

- 1.1. Офера – условия настоящей оферты о совместной реализации объектов недвижимости
- 1.2. Договор – договор между Агентом и ООО «Новый Город», заключенный в порядке и на условиях Оферты.
- 1.3. Агент – созданная по праву РФ коммерческая организация, зарегистрированный в РФ индивидуальный предприниматель или гражданин РФ, обладающий статусом самозанятого, которые приняли условия Оферты.
- 1.4. Компания – Общество с ограниченной ответственностью «Новый Город», ИНН 5005056207, осуществляющее маркетинговую, методическую и юридическую поддержку в сфере реализации недвижимости, обеспечивающее доступ Агентов к автоматизированной системе взаимодействия с клиентами (CRM-система), осуществляющее контроль над качеством оказанных услуг и выступающее гарантом законности и безопасности проведения сделок с недвижимостью.
- 1.5. Объекты недвижимости – земельные участки, жилые дома, иные строения, расположенные на земельных участках ИЖС, ЛПХ, СНТ и проч, квартиры, комнаты и их части, нежилые помещения, которые могут быть предметом гражданского оборота в соответствии с действующим законодательством.
- 1.6. Сделка – заключение продавцом-клиентом Компании и найденным Компанией (посредством Агента) покупателем договора купли-продажи Объекта недвижимости.
- 1.7. CRM-система Компании – профильная автоматизированная система взаимодействия с клиентами, расположенная на поддомене <https://vladis.vt24.ru/>.
- 1.8. Руководитель группы – представитель Компании в месте расположения офиса, ответственный за решение сложных и нестандартных вопросов в процессе реализации Договора, организующий методические и обучающие мероприятия, целью которого является повышение эффективности работы Агента.
- 1.9. Номинальный счет – специальный банковский счет, открытый Компанией, как владельцем счета, в целях приема платежей от покупателей и продавцов Объектов недвижимости за оказанные услуги. Бенефициаром номинального счета является Агент. Компания, как владелец номинального счета, осуществляет организацию приема платежей от клиентов на номинальный счет, перечисляет Агенту вознаграждение за оказанные услуги по каждой проведенной Сделке в порядке и на условиях, предусмотренных разделом 5 оферты, в случае необходимости осуществляет возврат клиентам денежных средств в случаях, предусмотренных законом или договором.

## 2. Порядок заключения договора

- 2.1. Агент обязан внимательно ознакомиться с условиями Оферты, принять все её положения и заполнить форму регистрации на сайте по адресу <https://город10а.рф/Офера/>. В форме регистрации Агент заполняет следующие сведения о себе: ФИО/наименование юридического лица, ИНН, СНИЛС (для физических лиц), ОГРН (для юридических лиц), ОГРНИП (для индивидуальных предпринимателей), реквизиты банковского счета, контактный номер телефона, адрес электронной почты, применяемая система налогообложения.

- 2.2. После проверки полученных данных Агенту предоставляется данные для доступа в личный кабинет СРМ.
- 2.3. После регистрации Агента в СРМ Агент в течение пяти рабочих дней предоставляет Компании подписанное заявление о присоединении к Оферте на бумажном носителе.
- 2.4. Договор считается заключенным с момента получения Компанией заявления, указанного в п. 2.3. Оферты.

### 3. Предмет договора

Агент обязуется по заданию Компании оказать услуги по поиску собственников объектов недвижимости, провести презентации услуг Компании, заключать от имени и в интересах Компании с продавцами и покупателями Объектов недвижимости договоры на оказание услуг, осуществлять показы объектов недвижимости, проводить с продавцами объектов недвижимости и потенциальными покупателями переговоры.

#### 3.1. Взаимодействие с продавцами недвижимости

- Компания поручает Агенту связываться с собственниками объектов недвижимости, согласовывать условия сотрудничества, назначить встречу, провести презентацию услуг Компании, подписать от имени Компании договор с клиентом на оказание услуг.
- Осуществлять регулярное и своевременное взаимодействие с собственниками недвижимости в целях информирования их о тенденциях на рынке недвижимости, предложений корректировки цены, согласования условий проведения сделки.
- Осуществлять показы объекта недвижимости потенциальным покупателям, передавать мнение потенциального покупателя об объекте недвижимости, проводить переговоры по цене и иным существенным условиям сделки.
- Фиксировать все взаимодействия с продавцом в СРМ-системе Компании.
- При взаимодействии с клиентом общение производить на основе скриптов, предоставляемых Компанией, соблюдая деловой этикет.

#### 3.2. Взаимодействие с покупателями недвижимости

- Компания обладает круглосуточным колл-центром, который осуществляет первичный прием обращений покупателей, фиксирует их в СРМ-системе и направляет на Агента.
- Агент обязан связаться с потенциальным покупателем незамедлительно при звонке колл-центра либо не позднее 4 часов с момента получения оповещения о создании заявки покупателя.
- При первом общении с покупателем Агент выясняет следующие сведения у покупателя и совершает следующие действия:

1.	Предложить посмотреть объект
2.	Выявить цель покупки
3.	Расширить потребности покупателя
4.	Выяснить источники финансирования
5.	Выяснить примерные сроки покупки
6.	Предложить больше ни с кем не смотреть
7.	Подытожить разговор и зафиксировать договоренности

- Агент лично показывает объекты недвижимости потенциальному покупателю, получает от покупателя мнение о каждом объекте для дальнейшей передачи данной информации продавцу.

- При намерении покупателя приобрести объект недвижимости проводит с продавцом предварительные переговоры по условиям совершения сделки.
4. Порядок действий Агента при намерении покупателя приобрести Объект недвижимости:
- 4.1. Убедиться, что подписан договор с продавцом, согласие на обработку персональных данных, он не просрочен, и условия продажи объекта в договоре точно такие же, как и на стадии внесения аванса (если продавец снизил цену, то необходимо внести изменения в договор). Если документы, указанные в данном пункте не подписаны – организовать их подписание;
  - 4.2. Провести переговоры, согласовать с Клиентами основные параметры сделки (цена объекта, источник финансирования, перечень мебели, срок физического освобождения объекта), назначить предварительное время и форму внесения закрепления (в офисе/удаленно);
  - 4.3. Связаться с Руководителем группы, сообщить адрес объекта, по которому планируется аванс/задаток;
  - 4.4. Создать чат по сделке в WhatsApp (в чат добавить: Руководителя группы, руководителя юр. отдела), заполнить чек-лист по сделке, попросить назначения ответственного юриста, сделать администратором чата назначенного руководителем юриста;
  - 4.5. Предоставить юристу основной правоустанавливающий комплект документов по Объекту (Свидетельство/ЕГРН, документ-основание прав собственника), по которому планируется закрепление;
  - 4.6. Прислать в чат всю информацию по объекту;
  - 4.7. Подписать акт о найденном покупателе с Клиентом (после внесения закрепления), в день внесения закрепления создать сделку в СРМ-системе;
  - 4.8. Юрист согласовывает детали по внесению предоплаты, организовывает внесение предоплаты, ведет и курирует сделку. Все вопросы продавца и покупателя необходимо передавать юристу. Все сложные вопросы или нештатные ситуации агент адресует Руководителю группы.
5. Стоимость услуг и порядок расчетов
- 5.1. Стоимость услуг Агента рассчитывается в соответствии с мотивационной ведомостью, расположенными в сети интернет по адресу: <https://vladis.vt24.ru/knowledge-base/345>, а также в соответствии с правилами раздела комиссии, расположенной в сети интернет по адресу: <https://vladis.vt24.ru/knowledge-base/943>, и составляет от 30 до 70 процентов от комиссии, выплачиваемой продавцами и покупателями Объектов недвижимости.
  - 5.2. Оплата услуг Агента производится с использованием номинального счета банка, открытый Компанией (далее – Номинальный счет). Владельцем счета является Компания, бенефициаром счета является Агент.
  - 5.3. Право на получение оплаты своих услуг по каждой конкретной Сделке у Агента возникает при наступлении в совокупности двух событий:
    - Окончание регистрации перехода права собственности по Сделке;
    - Получение комиссии по договору с клиентами по Сделке в полном объеме.
  - 5.4. При возникновении права на получение оплаты услуг Агента Компания создает в СРМ-системе допуск к расчету и уведомляет Агента в группе WhatsApp о создании такого допуска к расчету. В допуске к расчету указывается Сделка, по которой производится расчет, а также расчет вознаграждения Агента. Агент в

течение трех рабочих дней со дня уведомления подтверждает расчет стоимости услуг либо подает возражения на допуск к расчету в карточке допуска к расчету, которые должны быть рассмотрены Компанией в течение трех рабочих дней. В случае отсутствия реакции Агента в течение указанного в настоящем пункте срока либо в случае подтверждения стоимости услуг Агента, Компания в течение семи банковских дней перечисляет Агенту с номинального счета стоимость его услуг по банковским реквизитам, указанным при заключении Договора.

- 5.5. Ежемесячно, не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным, Компания формирует односторонний акт об оказанных услугах с указанием стоимости услуг Агента и направляет Акт Агенту на бумажном носителе с одновременным направлением копии текста Акта по электронной почте. Стороны признают, что копия текста Акта, направленная Компанией Агенту по электронной почте, будет применяться Сторонами в процессе приемки Услуг до момента получения оригинала Акта. В случае если Агенту по электронной почте был направлен оригинал Акта (Акт, подписанный квалифицированной электронной подписью) отправка Акта на бумажном носителе не осуществляется.
- 5.6. Датой получения копии текста Акта, направленного Компанией Агенту по электронной почте, считается следующий рабочий день за днем отправки.
- 5.7. Агент в течение 3 (трех) рабочих дней с даты получения от Компании копии текста Акта по электронной почте обязан ознакомиться с Актом. В случае неполучения Компанией письменного мотивированного отказа от утверждения Акта со Стороны Агента до 15 (пятнадцатого) числа месяца, следующего за Отчетным периодом, Акт считается утвержденным в полном объеме, а стоимость Услуг считается утвержденной и окончательной.

## 6. Сервисы, оказываемые Компанией

- 6.1. Компания предоставляет Агенту доступ в отраслевую СРМ-систему для взаимодействия с продавцами и покупателями Объектов недвижимости, сотрудниками Компании и сторонними сервисами.
- 6.2. Компания предоставляет Агенту возможность пройти начальное обучение работе с продавцами и покупателями Объектов недвижимости, работе в СРМ-системе.
- 6.3. Компания предоставляет Агенту компенсацию за мобильную связь в виде начисления бонусов на специальный счет в СРМ-системе в размере 500 рублей в месяц.
- 6.4. Компания предоставляет Агенту возможность осуществления рекламы Объектов недвижимости в порядке и на условиях, предусмотренных правилами рекламы, расположенными в сети интернет по адресу: <https://vladis.vt24.ru/knowledge-base/4601> .
- 6.5. Компания предоставляет Агенту маркетинговую поддержку и маркетинговый анализ рынка недвижимости.
- 6.6. Компания предоставляет Агенту юридическую поддержку по вопросам недвижимости, юристы Компании сопровождают все Сделки в соответствии с Матрицей ответственности, расположенной в сети интернет по адресу: <https://vladis.vt24.ru/knowledge-base/4602> .

## 7. Срок действия и изменение условий Оферты

- 7.1. Офера вступает в силу с момента размещения в сети Интернет по адресу: <https://город10а.рф/Офера/> и действует до момента отзыва Оферты Компанией.

7.2. Компания оставляет за собой право внести изменения в условия Оферты, а также в Стоимость Услуг, и/или отозвать Оферту в любой момент по своему усмотрению. В случае внесения Компанией изменений в Оферту и/или Стоимость Услуг, такие изменения вступают в силу с момента размещения измененного текста документа в сети Интернет по адресу: <https://город10а.рф/Офера/>, если иной срок вступления изменений в силу не определен дополнительно при таком размещении.

7.3. Агент соглашается и признает, что внесение изменений в Оферту влечет за собой внесение этих изменений в заключенный и действующий между Агентом и Компанией Договор, и эти изменения в Договор вступают в силу одновременно с такими изменениями в Оферту.

7.4. В случае отзыва Оферты Компанией в течение срока действия Договора, Договор считается прекращенным с момента отзыва, если иное не оговорено Компанией при отзыве Оферты.

## 8. Срок действия, изменение и расторжение Договора

8.1. Договор вступает в силу с момента Акцепта Оферты Агентом и действует до момента расторжения Договора.

8.2. Договор может быть расторгнут:

- По соглашению Сторон в любое время.
- По инициативе любой из Сторон в одностороннем порядке с обязательным предварительным письменным уведомлением другой Стороны не менее чем за 10 календарных дней до даты расторжения.
- По инициативе любой из Сторон в случае нарушения другой Стороной условий Договора с письменным уведомлением другой Стороны.
- По иным основаниям, предусмотренным настоящей Офертой.

8.3. Расторжение (прекращение) Договора на оказание услуг по предоставлению доступа к Сервису (на условиях Оферты, размещенной в сети Интернет по адресу: <https://город10а.рф/Офера/>), вне зависимости от оснований его расторжения (прекращения), влечет автоматическое одновременное расторжение Договора.

## 9. Прочие условия

9.1. Договор и его исполнение регулируется в соответствии с законодательством РФ.

9.2. Любые уведомления по Договору направляются уведомляющей Стороной в адрес уведомляемой Стороны по электронной почте, факсом, курьером или почтой с уведомлением о вручении. При этом копии документов, доставленные по электронной почте или по факсу, признаются Сторонами имеющими юридическую силу до момента обмена оригиналами, который Стороны производят в возможно короткие сроки (если иное не предусмотрено Договором).

9.3. В случае если одно или более положений Договора будут признаны недействительными, такая недействительность не оказывает влияния на действительность любого другого положения Договора и Договора в целом.

9.4. Не вступая в противоречие с условиями Оферты, Агент и Компания вправе в любое время оформить Договор в форме письменного двухстороннего документа.

- 9.5. Все споры по Договору должны разрешаться с соблюдением предварительного претензионного порядка. Если Стороны не могут прийти к соглашению в течение 30 (Тридцати) дней с момента получения одной из Сторон первой претензии, то все не урегулированные в таком порядке споры и разногласия Сторон подлежат рассмотрению в Арбитражном суде Московской области.
- 9.6. Информация, содержащаяся в Договоре, имеет конфиденциальный характер. За исключением случаев, прямо указанных в Договоре или предварительно согласованных Сторонами в письменной форме в виде дополнительного соглашения к Договору, ни одна из Сторон не вправе каким-либо образом использовать полное, сокращенное фирменное наименование, товарные знаки, коммерческие обозначения и иные средства индивидуализации, принадлежащие второй Стороне, без предварительного разрешения последней.