**Приложение № 1**

**к Агентскому договору**

**№ \_ от \_\_.\_\_.20\_\_ г.**

**РЕГЛАМЕНТ РАБОТЫ**

**ГРУППЫ КОМПАНИЙ «К9» И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ**

Определения и термины:

* **«Принципал»** (Застройщик, Девелопер, Заказчик) – общество с ограниченной ответственностью «Специализированный застройщик «Квартал» (сокращенное наименование: ООО «СЗ «Квартал»), входящее в Группу компаний «К9»;
* **«Агент»** (Агентство недвижимости, сотрудник агентства недвижимости, менеджер, АН) – физическое или юридическое лицо, осуществляющее по поручению Принципала поиск Покупателей для продажи объектов недвижимости (жилые и нежилые помещения) в многоквартирных домах;
* **«Покупатель»** (Инвестор, Соинвестор, Правопреемник, Клиент и иное) – физическое или юридическое лицо, которое вносит денежный вклад в строительство (жилые и нежилые помещения) в многоквартирных домах в целях приобретения.

Правила фиксации клиента:

* Клиент фиксируется за менеджером отдела продаж только в случае показа на объекте или встрече в офисе на срок 30 дней. (Подтверждением является запись в CRM-программе);
* В случае постановки бесплатного бронирования, через личный кабинет риелтора, клиент фиксируется за агентством недвижимости только на 72 часа.
* Клиент фиксируется за агентством недвижимости на срок 30 дней только в случае:
* встречи в офисе застройщика в присутствии агентства недвижимости (подтверждением является запись в CRM-программе);
* проведения показа на объекте (подтверждением является запись в соответствующем журнале и фото фиксация менеджером по показам);
* Если менеджер вёл переговоры, но на показ его отвёл сотрудник АН – это клиент агентства.
* Сотрудник АН обязан зафиксировать показ с клиентом в специальном журнале на объекте и фото фиксация менеджером по показам или в офисе, где обязательно указывается ФИО и телефон клиента. Если соответствующей записи нет, в случае спорной ситуации клиент фиксируется за сотрудником отдела продаж.
* Если сотрудник отдела продаж показал квартиру раньше сотрудника АН, это клиент менеджера отдела продаж.
* Если клиент закреплён за менеджером отдела продаж, а его близкий родственник обратился в агентство недвижимости, то фиксация происходит по первому обращению.
* В случае возникновения спорных ситуаций между сотрудниками разных агентств недвижимости, фиксация происходит согласно тем же правилам.
* После фиксации клиента у менеджера отдела продаж или у агентства недвижимости есть 30 дней на работу с данным клиентом. После истечения данного срока фиксация пропадает.

Сотрудник АН должен сопровождать клиента на всех этапах проведения сделки и предоставлять достоверную информацию по условиям ее проведения.

Общение сотрудника АН и сотрудника ГК «К9» должно происходить в WhatsApp/Telegram, в случае крайней необходимости – в телефонном разговоре.