

ПРОГРАММА СОТРУДНИЧЕСТВА

по продаже жилой и коммерческой недвижимости (digital)





Схема сотрудничества

TOO «Reactor» предлагает следующую схему сотрудничества по продаже жилой и коммерческой недвижимости:

Реализация недвижимости совместно с собственником и его отделом продаж

При этой схеме компания принимает участие в формировании стратегии реализации, участвует в продвижении проекта, осуществляет функции по координации работы отдела продаж собственника; но основную координирующую и операционную деятельность по проведению сделок, постпродажному обслуживанию (передаче ключей, оформлению прав собственности, контролю за своевременностью платежей и т.п.) берет на себя собственник или его отдел продаж.



Организация процесса реализации жилой недвижимости

Мы представляем полный комплекс услуг по продвижению проекта, а также по выстраиванию работы отдела продаж и увеличению количества заявок и качества их обработки:

1. Оценка объекта

- 1.1. Обзор факторов внешней среды конкурентная ситуация для объекта, анализ цен и стратегии продаж конкурентов, выявление целевой аудитории, оценка характера спроса.
- 1.2. Анализ квартирографии, планировочных решений, инфраструктуры объекта.
- 1.3. Составление презентации объекта для менеджеров по продажам, которая включает в себя полный перечень преимуществ (в т.ч. по сравнению с конкурентами) и слабых сторон объекта (с вариантами работы с возражениями).

2. Упаковка объекта

- 2.1. Разработка визуальных материалов для представления объекта, (в т.ч. логотип, брендбук).
- 2.2. Производство дополнительных материалов: фото-, видеосъемка (в т.ч. аэросъемка).
- 2.2. Разработка уникального или шаблонного сайта/посадочной страницы (в зависимости от целей и задач проекта) со всем необходимым функционалом:
- отрисовка рендеров будущих домов и 3D визуализация;
- синхронизация с CRM Заказчика;
- отрисовка планировок;
- параметрический поиск и фильтрация;



- ипотечный калькулятор;
- прочее по запросу Заказчика.

3. Продвижение объекта

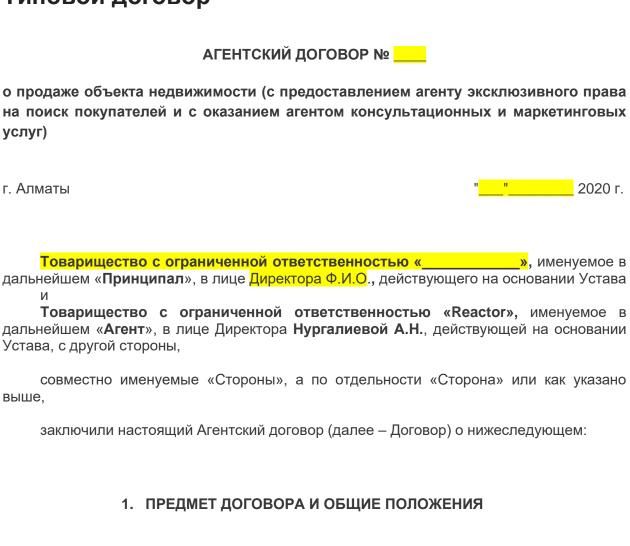
- 3.1. Разработка медиа-плана, бюджетирование.
- 3.2. Настройка и ведение рекламных кампаний в системах Google AdWords и Яндекс Директ (контекстная реклама), в т.ч. производство рекламных материалов.
- 3.3. Настройка и ведение рекламных кампаний в социальных сетях Facebook, Instagram (таргетированная реклама), в т.ч. производство рекламных материалов.
- 3.4. SEO продвижение (поисковая оптимизация).

4. Организация процесса продаж

- 4.1. Внедрение и настройка CRM-системы (установка, кастомизация, настройка прав доступа, автоматическая постановка задач, интеграция с сайтом и IP-телефонией).
- 4.2. Аудит отдела продаж (чек-лист) и организация его работы (написание скриптов, обучение работы в CRM-системе, контроль качества обработки заявок).
- 4.3. Телефонные и личные консультации потенциальных покупателей в нашем офисе и (или) в представительстве на объекте.
- 4.4. Показ квартир покупателям на объекте.
- 4.5. Сопровождение сделок.



Типовой договор



1.1. Принципал поручает, а Агент принимает на себя обязательство за							
вознаграждение совершить от имени и за счет Принципала комплекс фактических							
действий, направленных на продажу принадлежащего Принципалу на праве собственности							
объекта недвижимости, расположенного по адресу:							
(далее по тексту - Объект).							
Объект подлежит продаже со всеми неотделимыми улучшениями и оборудованием							
(сантехническим, тепловым и иным оборудованием, коммуникациями).							
Характеристики объекта указываются Сторонами в Приложении №1 к настоящему							
Договору. Право собственности на объект подтверждается							
1.2. По настоящему Договору Принципал предоставляет Агенту эксклюзивное							
право на поиск покупателя (покупателей) и продажу указанного объекта.							
1.3. Объект подлежит продаже по цене не ниже							

1.5. Объект подлежит продаже по цене не ниже ______.

Цена объекта может быть уменьшена по сравнению с ценой, указанной в настоящем пункте, только с письменного согласия Принципала.

1.4. Агент гарантирует отсутствие договорных и иных отношений с лицами, которые могли бы оказать влияние на исполнение настоящего Договора. Агент гарантирует свою независимость и объективность в ходе исполнения настоящего Договора.



1.5. Права и обязанности по сделке, совершенной Агентом во исполнение настоящего Договора, возникают непосредственно у Принципала.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Агент обязуется:

- 2.1.1. Провести правовую экспертизу документов, удостоверяющих право собственности Принципала на объект.
- 2.1.2. Совместно с Принципалом разработать условия договора купли-продажи объекта, форму и порядок расчетов, а также пакет рекламных материалов для продажи объекта.
- 2.1.3. Проводить маркетинговые исследования с целью определения круга потенциальных покупателей.
- 2.1.4. Осуществить поиск лица, заинтересованного в приобретении объекта Принципала.
- 2.1.5. Проводить предварительные переговоры с потенциальными покупателями.
- 2.1.6. Организовывать встречи предполагаемых покупателей с Принципалом.
- 2.1.7. Совместно с Принципалом подготовить документы, необходимые для заключения договора купли-продажи объекта.
- 2.1.8. Присутствовать на переговорах и встречах со всеми потенциальными покупателями.
- 2.1.9. Сообщать Принципалу по его требованию все сведения о ходе исполнения настоящего Договора и при необходимости представлять соответствующие документы (копии документов).
- 2.1.10. Передавать потенциальным покупателям письменную информацию об объекте только в случае, если данная информация предоставлена Принципалом или получена из официальных источников.
- 2.1.11. Произвести за свой счет оплату услуг специалистов и организаций, привлекаемых Агентом с целью выполнения своих обязательств по настоящему Договору.
- 2.1.12. Представлять интересы Принципала в отношениях с третьими лицами, связанных с исполнением настоящего Договора, в том числе в уполномоченных органах, на основании выданной Принципалом доверенности.
- 2.1.13. Информировать Принципала относительно действующих цен на аналогичные объекты недвижимости, расположенные на территории города Алматы и Республики Казахстан, на основе данных по заключенным сделкам купли-продажи указанных объектов.
- 2.1.14. На условиях, согласованных с Принципалом, и за счет Принципала привлекать строителей, оценщиков и других специалистов в целях подготовки необходимой документации по объекту, а также для формирования рекламных материалов и реализации объекта.
- 2.1.15. Исполнить поручение Принципала по настоящему Договору на наиболее выгодных для него условиях.



- 2.1.16. В течение _____ дней с даты исполнения поручения по настоящему Договору (п. 2.10 настоящего Договора) представить Принципалу отчет об исполнении поручения.
- 2.1.17. К отчету должны быть приложены документы, подтверждающие расходы Агента, произведенные им в соответствии с п. 3.5 настоящего Договора.

2.2. Агент имеет право:

- 2.2.1. Требовать и получать от Принципала все необходимые документы, в том числе планы, проекты, расчеты, заключения специалистов, относящиеся к объекту.
- 2.2.2. Требовать и получать от Принципала любые правоустанавливающие документы на объект.
- 2.2.3. Снимать копии с любых документов для использования в целях исполнения обязательств по настоящему Договору.
- 2.2.4. Пользоваться услугами любых физических и юридических лиц в целях своевременного и качественного исполнения обязательств по Договору.

2.3. Принципал обязуется:

- 2.3.1. Предоставить Агенту все имеющиеся у него сведения и документы, необходимые для поиска покупателей и заключения договора купли-продажи объекта.
- 2.3.2. Предоставить Агенту документы, подтверждающие права Принципала на объект.
- Совместно с Агентом разработать условия договора купли-продажи объекта, форму и порядок расчетов, а также пакет рекламных материалов для продажи объекта.
- 2.3.4. Предоставить Агенту необходимые полномочия для исполнения настоящего Договора, оформив это соответствующей доверенностью.
- 2.3.5. Принимать от Агента протоколы переговоров, письма, справки о проделанной работе и другие материалы.
- 2.3.6. Проводить переговоры с предполагаемыми покупателями или их представителями только в присутствии Агента.
- 2.3.7. Своевременно не менее чем за _____ предупреждать Агента о времени и месте проведения переговоров по вопросам, связанным с продажей объекта.
- 2.3.8. В течение срока действия настоящего Договора не вступать в отношения с третьими лицами по предмету настоящего Договора.
- 2.3.9. Ознакомиться с отчетом Агента, представленным в соответствии с п. 2.1.17 настоящего Договора, и утвердить его либо сообщить Агенту о своих возражениях по отчету в течение ______ дней со дня его получения. При отсутствии возражений со стороны Принципала в установленный настоящим пунктом срок отчет Агента считается принятым.
- 2.3.10. Выплатить Агенту вознаграждение в порядке, сроки и на условиях, установленных настоящим Договором.
- 2.3.11. Направить всех обратившихся к нему потенциальных покупателей и их представителей непосредственно к Агенту.



- 2.4. Принципал гарантирует, что на момент заключения настоящего Договора объект не является предметом залога, не сдан в долгосрочную (на срок более одного года) аренду, не передан в безвозмездное пользование третьим лицам, на него не обращено взыскание по каким-либо основаниям, а также на объект не заявлено каких-либо претензий со стороны третьих лиц и уполномоченных государственных органов.
- 2.5. Принципал гарантирует, что на момент заключения настоящего Договора отсутствуют договоры и иные соглашения о продаже, дарении или отчуждении объекта по иным основаниям, о передаче объекта в аренду, в безвозмездное пользование.
- 2.6. В случае обращения взыскания на объект Принципал обязан немедленно сообщить об этом Агенту.
- 2.7. Принципал обязуется в период действия настоящего Договора не передавать объект в залог, не сдавать в аренду, не предоставлять в безвозмездное пользование, а также не продавать его, не дарить и не отчуждать иным способом без уведомления Агента.

2.8. Принципал имеет право:

- 2.8.1. Требовать от Агента предоставления сведений и отчетов о ходе исполнения Договора, копии документов, подтверждающих проведенную Агентом работу.
- 2.8.2. Запрашивать у Агента данные о потенциальных покупателях и сведения о проведенных переговорах.
- 2.8.3. Присутствовать на всех переговорах с потенциальными покупателями по вопросам подготовки договора купли-продажи.
- 2.9. Обязательства Агента перед Принципалом считаются выполненными в следующих случаях:
 - если Принципал подписал договор купли-продажи объекта с покупателем (гражданином или юридическим лицом), представленным Агентом;
 - если Принципал подписал договор купли-продажи объекта с лицом или организацией, являющимися участниками (учредителями), акционерами организации, представленной Агентом Принципалу в качестве возможного покупателя;
 - если Принципал подписал договор купли-продажи объекта с организацией, учредителем (участником), акционером которой является хотя бы один из руководителей организации, представленной Агентом в качестве возможного покупателя;
 - если Принципал подписал договор купли-продажи с организацией, в которой хотя бы одним из учредителей (участников), акционеров либо одним из руководителей является хотя бы один из учредителей (участников), акционеров либо один из руководителей организации, представленной Агентом Принципалу в качестве возможного

 покупателя.
 - если договор купли-продажи подписан с лицами, указанными в настоящем пункте, в течение срока действия настоящего Договора, а также в течение _____ после окончания срока действия настоящего Договора.
- 2.10. Датой исполнения поручения по настоящему Договору является дата подписания договора купли-продажи объекта между Принципалом и третьим лицом.



3. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ АГЕНТА. ВОЗМЕЩЕНИЕ РАСХОДОВ АГЕНТА

- 3.1. Агентское вознаграждение составляет 2% (два процента) от покупной цены объекта.
- 3.2. Агентское вознаграждение, установленное п. 3.1 настоящего Договора, выплачивается Принципалом в течение 5 (пяти) дней с даты утверждения отчета Агента Принципалом на основании выставленного Агентом счета на оплату.
- 3.3. Выплата агентского вознаграждения производится путем перечисления денежных средств Принципалом на расчетный счет Агента.
- 3.4. Днем оплаты считается день поступления денежных средств на расчетный счет Агента.

	3.5.	Принципал	возмещает	понесенные	Агентом	расходы:
-	на		В	сумме		
- на			в сумме			
	0.0	Б				

3.6. Расходы возмещаются Принципалом в сроки и порядке, установленные настоящим Договором для выплаты вознаграждения.

4. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

- 4.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует до "____" ___ 20___ года, а в части взаиморасчетов до полного исполнения принятыми на себя Сторонами обязательств.
- 4.2. Договор прекращает действие в случаях, установленных действующим законодательством Республики Казахстан.
- 4.3. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.

5. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

- 5.1. Все разногласия, возникающие в процессе исполнения настоящего Договора, будут, по возможности, разрешаться путем переговоров.
- 5.2. В случае если Стороны не придут к соглашению по спорным вопросам, споры будут переданы на рассмотрение в суд в порядке, предусмотренном действующим законодательством Республики Казахстан.
- 5.3. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Республики Казахстан.



5.4. Настоящий Договор заключен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон.

6. ПОДПИСИ И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Принципал: ТОО «» Юридический адрес: БИН ИИК в	Агент: TOO «Reactor» Юридический адрес: Республика Казахстан, 050004, г. Алматы, пр. Жибек Жолы, д. 81, кв. 179 БИН 160 440 028 550 ИИК КZ98722S000002309394 в АО "Kaspi Bank" БИК CASPKZKA
Директор ФИО м.п.	Директор Нургалиева А.Н. м.п.



Принципал: ТОО «_______»

Ф.И.О.

Директор

м.п.

	к Договору № _	OT «	 Приложение № 1 2020 года
XAPAKT	ЕРИСТИКА ОБЪЕК	TA	
ПО	дписи сторон:		
	Агент: TOO «Reacto	r»	
	Лиректор		

м.п.

Нургалиева А.Н.