

Правила взаємодії з брокерами та агентствами нерухомості (Регламент партнерського каналу)

З метою встановлення єдиного та прозорого регламенту співпраці ГК «Акварель» з брокерами й агентствами нерухомості, упорядкування мотиваційної моделі партнерів, встановлюються такі правила та порядок взаємодії.

Регламент поширюється на проекти ГК «Акварель»: А3, А7, А9, А10.

I. Модель мотивації брокерів при продажу об'єктів первинної нерухомості ГК «Акварель»

Винагорода для брокерів-партнерів

Умови внеску по ПВ	Комісія брокера
Перший внесок 30%-100%	5,00%*

- **Бонус +1%** нараховується за пакетний продаж (від 2 квартир одночасно).
- **Бонус +1%** нараховується за досягнення 5 і більше продажів одним агентом за календарний місяць.
- Бонуси додаються до базової ставки. Максимальна сукупна винагорода брокера не може перевищувати **6%**.

Порядок виплати. Комісія нараховується на підставі службової записки з візою керівника відділу продажів ГК «Акварель» та перераховується брокеру протягом 7 календарних днів після внесення клієнтом оплати за договором.

* Ставка вказана від суми укладеного договору.

II. Порядок фіксації клієнтів та супроводу угод

1. Як перевірити клієнта на унікальність?

- 1.1.** Для перевірки на унікальність необхідно зв'язатися з керівником відділу продажів або менеджером відділу продажів.
- 1.2.** Для перевірки на унікальність за телефоном потрібно вказати ім'я та телефон клієнта.
- 1.3.** Унікальним для брокера є клієнт, по номеру телефону якого не ведеться робота менеджером з продажу ГК «Акварель» (презентація, угода) або/і останній контакт з яким був більше 90 днів тому. Цей факт перевіряється в CRM.
- 1.4.** Якщо номер телефону поточного клієнта ГК «Акварель» має статус «відмовлено» в CRM, то клієнт є унікальним для брокера.
- 1.5.** ГК «Акварель» не телефонує клієнтам від брокерів, усі комунікації проходять лише з брокером. Брокер, за бажанням, може доручити співробітнику ГК «Акварель» безпосередньо зв'язуватися з клієнтом.

- 1.6.** У випадку, якщо брокер не виходить на зв'язок протягом 7 днів або не надає інформацію про статус клієнта, ГК «Акварель» має право телефонувати безпосередньо клієнту.
- 1.7.** При повторній угоді одного клієнта з одним брокером клієнт є унікальним для брокера.
- 1.8.** Якщо у клієнта два або більше номерів телефонів, необхідно перевірити кожен з них. Якщо в договорі вказано інший номер телефону, відмінний від номера у заявці, цей номер також перевіряється на унікальність. Якщо виявлено, що раніше за цим номером телефону клієнт звертався до компанії, клієнт вважається неунікальним.
- 1.9.** При появі нових даних про клієнта (додатковий номер телефону, інформація про учасників угоди тощо) брокер зобов'язаний повідомити керівника відділу продажів або менеджера відділу продажів, який проводить додаткову перевірку унікальності на основі отриманих даних та надає зворотний зв'язок брокеру.

2. Який клієнт не є унікальним?

- 2.1.** Співробітники ГК «Акварель».
- 2.2.** Поточні клієнти ГК «Акварель», які були на презентації в офісі продажу без брокера більше 90 днів тому і не переведені в статус «відмовлено» в CRM.
- 2.3.** Брокери, зареєстровані в базі ГК «Акварель».

Виключенням є:

- Повторні угоди (див. п. 1.7).

3. Як записати клієнта на презентацію?

- 3.1.** Для запису клієнта на презентацію в офіс продажу ГК «Акварель» необхідно зв'язатися з керівником відділу продажів або менеджером відділу продажів.

4. В який момент клієнт фіксується за брокером?

- 4.1.** Для фіксації клієнта за брокером необхідно призначити зустріч в офісі продажу за участі керівника відділу продажів або менеджера відділу продажів та клієнта; на презентаціях і угодах присутність брокера є обов'язковою.
- 4.2.** Клієнт фіксується за брокером, якщо лід з його контактами та зазначенням брокера першим заведений у базу — у цьому разі навіть за прямого звернення клієнт вважається клієнтом брокера. Якщо першим звертається клієнт без фіксації брокера, він належить ГК «Акварель».
- 4.3.** Якщо брокер записував клієнта на презентацію, але клієнт приїхав з іншим брокером, то клієнт фіксується за брокером № 1. У разі виникнення суперечливих ситуацій ГК «Акварель» може розділити комісійну винагороду між двома брокерами за згодою обох сторін.
- 4.4.** Клієнт фіксується за брокером на 90 днів з дати звернення, перевірки по CRM та презентації і/або до укладення угоди чи відмови клієнта.
- 4.5.** Якщо зафіксований клієнт купує нерухомість на своїх законних представників і/або родичів 1-го ступеня споріднення (батьки, подружжя, діти) і 2-го ступеня споріднення (брати, сестри, бабусі, дідусі, онуки), то брокеру буде виплачено комісійну винагороду, якщо такий клієнт був визнаний унікальним.

4.6. Якщо зафіксований клієнт рекомендує до придбання нерухомості інших осіб (інші родичі, друзі, знайомі), то брокеру необхідно перевірити таких клієнтів на унікальність.

4.7. Усі брокери, зареєстровані в базі ГК «Акварель», прирівнюються до клієнтів ГК «Акварель».

5. Яку комісію отримує брокер за угоду?

5.1. Брокер отримує комісію в розмірі 5% від суми укладеного договору (без урахування бонусів за обсяг).

5.2. Розмір винагороди за повторні угоди є ідентичним винагороді за первинні угоди.

5.3. Агент/агенція отримує доступ та комісійну винагороду виключно за продаж комерційних і житлових приміщень.

5.4. Комори (кладові), паркомісця та ремонтні роботи не підпадають під умови винагороди — комісія за них не нараховується.

5.5. Якщо квартира продається з ремонтом, комісія розраховується від вартості квартири без ремонту за формулою: (загальна вартість квартири – вартість ремонту) × % винагороди.

6. Коли брокер отримає свою комісію?

6.1. Брокер отримає комісію впродовж 7 календарних днів з моменту підписання акту про надання послуг.

6.2. У випадку розірвання договору з клієнтом протягом 3 календарних місяців з дати укладення угоди та внесення першого внеску брокер зобов'язаний повернути отриману винагороду.

6.3. Якщо клієнта привели одночасно два брокери, то за угодою сторін комісія може бути розділена між сторонами порівну.

7. За які угоди брокер не отримає комісію?

7.1. Якщо брокер сам здійснює покупку.

7.2. Якщо брокер записує на презентацію клієнта, який зареєстрований у ГК «Акварель» як брокер або як клієнт.

7.3. Якщо брокер записує на презентацію клієнта, який є законним представником брокера та/або родичем брокера 1-го ступеня споріднення (батьки, подружжя, діти), 2-го ступеня споріднення (брати, сестри, бабусі, дідусі, онуки), 3-го ступеня споріднення (прадідусі, правнуки, дяді, теті, племінники).

8. Де отримати матеріали для реклами?

8.1. Усі матеріали для роботи передаються брокеру у форматі майстер-файлу, який містить презентації, рендери, планування, вартість та опис об'єкта. Усі файли та інформація є єдиним затвердженим джерелом для рекламних активностей і не підлягають зміні без письмового погодження з ГК «Акварель».

9. Які правила потрібно дотримуватися при розміщенні реклами?

9.1. Опис проєктів або об'єктів ГК «Акварель» у рекламно-інформаційних матеріалах (PIM) має базуватися виключно на офіційно затвердженій інформації — зокрема, з

офіційних ресурсів ГК «Акварель» та матеріалів, наданих представниками компанії.

- 9.2.** Будь-які публікації в ЗМІ про ГК «Акварель» повинні спиратися на офіційні джерела та бути попередньо узгоджені з компанією.
- 9.3.** Якщо партнер хоче суттєво внести зміни, необхідно попередньо погодити це з ГК «Акварель».
- 9.4.** Заборонено створювати сайти-клони та окремі лендингові сторінки, що імітують офіційні ресурси ГК «Акварель». Партнер має право розміщувати інформацію про проєкт у складі власних сайтів, доменів та на маркетплейсах нерухомості, а також здійснювати рекламне просування за умови дотримання офіційних матеріалів та стандартів бренду.
- 9.5.** У контекстній рекламі забороняється використовувати брендові запити виду «назва проєкту/об'єкта + будь-яке слово та/або словосполучення».
- 9.6.** Не можна розміщувати РІМ (білборди, банери, брошури, листівки, рекламні стійки, наклейки тощо) поблизу та в офісі продажу ГК «Акварель», поблизу та на будівельному майданчику.

10. Контактна інформація та відповідальна особа

- 10.1.** За операційне адміністрування партнерського каналу відповідає відділ продажів ГК «Акварель».