



ПРАВИЛА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ И ПАРТНЕРСКИХ ПРОДАЖ (МУЛЬТИЛИСТИНГ) ЧЛЕНОВ СОЮЗА РГД.

1. Понятия и термины.

1.1. **Мультилистинг (МЛС)** — система взаимодействия участников рынка недвижимости, добровольных членом Сообщества АН Дмитрова, подписавших Соглашение о сотрудничестве АН Дмитрова от 05.02.2018 года или принятых позднее Комиссией по Этике, действующих через электронную базу данных, в которой агентство, заинтересованное в быстрой продаже или аренде своих эксклюзивных объектов недвижимости готово поделить часть своей комиссии и привлекает другие агентства к возмездному сотрудничеству в поиске покупателя/арендатора в счет своей комиссии.

1.2. **Система мультилистинга** — система, взаимодействующая с базой данных, в которой представлены объекты недвижимости на условиях эксклюзивных договоров, с помощью специальной программы, позволяющей разделить комиссионное вознаграждение, а так же прописаны условия сервиса мультилистинга. Этот сервис фиксирует размер денежной компенсации, которую выплачивает риэлтор, заключивший Эксклюзивный договор с продавцом недвижимости, другим риэлторам за предоставление потенциального покупателя или за сотрудничество в поиске покупателя.

1.3. **Основная цель мультилистинга** состоит в том, чтобы предоставить риэлтору, заключившему Эксклюзивный договор с продавцом недвижимости, возможность опубликовать «одностороннее предложение компенсации» (комиссионную ставку) для других участников сделки (листинг-риэлторам). Предложение компенсации является договорным обязательством. Размер комиссии от сделки и детальная информация об объекте недвижимости содержатся в системе мультилистинга, таким образом все участники сервиса мультилистинга получают точные и полные данные об условиях сделки.

1.4. Дополнительной выгодой систем мультилистинга является возможность просмотра подписчиком информации обо всех объектах недвижимости в базе. Системы мультилистинга содержат подробные описания объектов недвижимости и включают данные, о которых осведомлены только профессионалы рынка недвижимости. Общественные сайты недвижимости и обычные базы таких данных не предоставляют.

1.5. Сервис облегчает взаимодействия риэлторов, клиентов и частных лиц, позволяет получать, накапливать и распространять информацию, производить адекватную рынку оценку объектов недвижимости.

2. Основные правила партнерских продаж

2.1. Cian.ru.com – электронная база данных для партнерских продаж АН Дмитрова.

2.2. Пользоваться базой данных для МЛС могут только члены Союза РГД, подписавшие Соглашение о сотрудничестве от 12.02.2018 г.

2.3. Объекты недвижимости, размещаемые в МЛС, должны принадлежать Агенту на правах Эксклюзивного договора с собственником недвижимости или, в индивидуальных случаях, на правах Договора с собственником недвижимости, включающего в себя информацию о цене объекта, комиссии Агента и возможности размещения рекламы.

2.4. Эксклюзивный договор на продажу квартиры должен быть заключен между Агентом и Собственником недвижимости сроком не более, чем на 3 (три) месяца; на продажу загородной недвижимости (домов, земельных участков, дач) – от 6 (шести) месяцев.

2.5. После заключения Эксклюзивного договора с собственником Объекта, Агент имеет право единолично продавать объект 2 (две) недели. По истечении этого срока Агент обязан разместить Объект в МЛС.

2.6. Агент должен гарантировать юридическую «чистоту» объекта, наличие готовых к сделке купли-продажи документов на Объект недвижимости, иметь ксерокопии документов на Объект, в ином случае предоставить информацию для партнеров в комментариях к объекту.

2.7. Информация об Объекте недвижимости в МЛС должна содержать следующую информацию: фотографии, основные параметры (площади, этажность, состояние, наличие балкона), адрес объекта, условия сделки (сколько лет в собственности, альтернатива или прямая продажа, опека, объект в залоге у банка, непогашенная задолженность или другие особые условия). В том числе, Агент Продавца должен известить агента Покупателя о готовящихся показах Объекта или авансах.

2.8. Агент должен указать размер денежной компенсации (комиссии), которую выплачивает Агент, заключивший Эксклюзивный договор с продавцом недвижимости, другим риэлторам за предоставление потенциального покупателя или арендатора (контрагента).

2.9. По совместному решению Общего собрания членом Союза РГД устанавливаются следующие ставки вознаграждений:

- Вознаграждение Агента за продажу объекта, стоимостью выше 2000000 рублей – 150000 рублей.
- Вознаграждение Агента за продажу объекта, стоимостью ниже 2000000 рублей – от 100000 рублей.

МЛС между АН – 50000 рублей.

2.10. Вознаграждение получаемое Агентом от Покупателя по Договору на подбор Объекта недвижимости НЕ ДЕЛИТЬСЯ (МЛС на нее не распространяется).

2.11. Для всех членов Сообщества устанавливается единая Стоимость сопровождения сделки купли-продажи: - 20000 рублей при наличной оплате; - 30000 рублей в случае участия ипотечных средств. Стоимость сопровождения делится между партнерами по сделке по соглашению сторон.

2.12. Агент Покупателя претендует на денежную компенсацию за предоставление Покупателя (комиссию) в случае, если состоялся показ Объекта Покупателю Агента, был подписан Акт осмотра Объекта.

2.13. В случае если Агент Продавца произвел несколько совместных показов с партнерами и все Покупатели партнеров приняли решение о его покупке, Агент Продавца имеет приоритетное право выбора Покупателя, в том числе учитывается готовность внести Аванс. После внесения Аванса Объект недвижимости должен быть снят с рекламы и удален из СМЛ.

2.14. Заключение Предварительных договоров, Соглашений об Авансах, Договоров бронирования в случае МЛС происходит при участии обоих агентов (Агента Продавца и Агента Покупателя) или при непосредственном участии одного из руководителей.

2.15. При бронировании объекта, между партнерами обязательно заключается Партнерское соглашение о выплате комиссионного вознаграждения при совместной продаже объекта недвижимости установленного образца. (Приложение 1.)

2.16. Участники совместных сделок должны следовать всем условиям Соглашения о сотрудничестве, содействовать и прилагать профессиональные старания к подготовке и организации сделки (сбор необходимых справок, документов, переговоры с клиентами, согласование условий сделки).

2.17. Если после регистрации права собственности нового Покупателя на Объект появляется информация по старым задолженностям по Объекту, ответственность несет Агент Продавца.

2.18. Если происходит изменение цены Объекта, это должно быть отражено в общей базе и надо оповестить Контрагентов по последним показам.

2.19. Члены сообщества имеют право проводить совместные сделки с Агентами, не являющимися членами Союза РГД. При этом вознаграждение контрагенту за предоставление покупателя из собственной комиссии не выплачивается. Поддержка Общего собрания членов Союза РГД и Комиссии по профессиональной этике гарантирована.

2.20. Покупатель становится принадлежность Агента только в том случае, если с ним заключен Договор на подбор объекта недвижимости.

2.21. Для разрешения возникающих споров при проведении совместных продаж, а так же иных случаев нарушения Соглашения о Сотрудничестве, члены Сообщества обязаны обратиться в Комиссию по профессиональной этике.

2.22. Не принимать на работу агента, ранее работающего в агентстве одного из членов Союза РГД. Исключение возможно в случае отсутствия претензий к агенту со стороны бывшего руководителя агента.

2.23. Для решения текущих вопросов, достижения целей Союза РГД устанавливается регламент встреч руководителей агентств недвижимости: один раз в две недели в понедельник в 16.00. Члены Союза РГД должны исправно посещать не менее 50% от проведенных за квартал, в ином случае прогульщик получает 2 предупреждения, на третий раз – исключение.

2.24. Обращение в Союз РГД юридических лиц, владельцев недвижимости или инвесторов с просьбой оказания Союзом профессиональной услуги должно быть оформлено так: - письменное обращение на имя президента союза, заполненная анкета с техническим заданием в случае подбора недвижимости. Заявление должно быть тем же днем размещено в группах Союза в vote ап. В случае продажи и получения прибыли по клиенту Союза, Агент выплачивает 10 % от комиссии на р/с Союза.

2.25. Соблюдать правила делового риэлторского оборота и этикета во время первого телефонного разговора обязательно. Агент покупателя должен представиться и сообщить, что он агент. Агент продавца должен уточнить для кого подбирается объект (для себя или для клиента).

2.26. Не знание правил партнерских продаж и Соглашения о сотрудничестве не освобождает стороны от ответственности.

2.27. Настоящие Правила партнерских продаж являются неотделимой частью Соглашения о сотрудничестве АН Дмитрова от 12.02.2018 года и распространяются на всех членов Союза РГД.