



**GROUP**

**Trade In**

## ***Основные цели и задачи работы с агентствами недвижимости***

---

### ***Цели и задачи:***

- Увеличение объемов продаж за счет привлечения клиентов со вторичного рынка недвижимости
- Увеличение узнаваемости холдинга «Vi Group» и реализуемых проектов
- Повышение оказываемых услуг и создание дополнительного сервиса для клиентов компании в части экономии времени и экспертной оценки объектов девелопера.

# Путь клиента от Агентства Недвижимости

1

Клиент обращается в  
Агентство Недвижимости.  
Предварительная  
консультация.  
Совместное посещение  
отдела продаж.

2

Выбор новостроек с  
менеджером отдела продаж.  
Подписание листа фиксации  
с хантером.

3

Заявка Trade In.  
Бронирование выбранной  
квартиры на 3 дня.

4

Осмотр вторичной  
недвижимости. Фотосъемка.  
Анализ по рыночной  
стоимости.  
Коммерческое предложение.  
Скидки, разница и тд.  
Подписание ДБ Trade In и  
ДОУ Trade In.  
Первоначальный взнос 10%.  
Бронирование новостройки  
на 60 дней с фиксацией  
цены.

5

Реализация вторичной  
недвижимости.

6

Подписание ДДУ,  
выставление счетов  
и оплата.

# Условия:

---

- **Объекты новостройки (квартиры и коммерческая недвижимость)**

В Trade-in участвуют только квартиры. Коммерческая недвижимость только по согласованию с отделом коммерческой недвижимости.

- **Бесплатная бронь - 3 календарных дня**

В период осмотра вторичной недвижимости, анализа рынка стоимости и предоставления коммерческой недвижимости, новостройка бронируется на три календарных дня бесплатно, но **без фиксации цены**.

- **Договор бронирования на 2 месяца**

Договор бронирования Trade-in заключается на 2 месяца. Фиксируется стоимость новостройки. Владелец имеет право продавать свою недвижимость самостоятельно параллельно с АН.

- **Первоначальный взнос - 10% / 5%**

10% если строительная компания BI Group. 5% если строительная компания Nova City

- **% скидки по новостройке (спец. проекты, обычные проекты)**

На спец. проекты: 2% в первый месяц, 1% во второй месяц

На остальные проекты: 5% в первый месяц, 2,5% во второй месяц

На коммерческие помещения 6% и 3%

- **Расторжение (удержание 300 тыс. тг. или 5% после продажи вторичной недвижимости)**

Если клиенты расторгают договор по своей инициативе

Если вторичная недвижимость не продана за 2 месяца

# Требования ко вторичной недвижимости

---

- 1) Год постройки - не ранее 1971
  - 2) Локация - в границах города Нур-Султан, Алматы
  - 3) Коммуникации - от городских сетей
  - 4) Пригодность к проживанию - отсутствие видимых дефектов, не требует капитального ремонта
  - 5) Наличие правоустанавливающих документов и отсутствие незаконных перепланировок
- *Земельные участки, дома, коттеджи, комнаты в общежитиях, нежилые помещения, паркинги - не принимаются*

## Условия сотрудничества при продаже вторичной недвижимости

---

- При заключении Договора Trade In продавать его имеют право все Агентства недвижимости, партнеры проекта
- АН имеет право брать комиссию с двух сторон
- Информацию об объектах, а также оповещение об изменениях и условиях АН получают в чатах Whatsapp, Telegram канале, таблицах Google

# Лист фиксации, Регламент фиксации клиентов в базе 1С

АН фиксируют клиента в листе фиксации, который в дальнейшем передают специалисту ОП.

Фиксация Клиента за АН специалистом ОП производится в базе 1С путем:

- внесения личных данных Клиента
- указания Источника привлечения: наименование АН и ФИО риэлтора
- указания Вида основания: Договор Trade IN

Лист фиксации специалистом ОП не принимается в случае:

- Отсутствия клиента при первой консультации.
- Отсутствия агента при первой консультации
- Неполного заполнения листа фиксации
- Без подписи клиента и агента

Если Клиент ранее обращался в компанию для консультации, в любой из отделов продаж компании, но не забронировал квартиру, не определился с выбором квартиры, но был зарегистрирован менеджером компании, любого из отдела продаж, в течении 15-ти дней клиент считается клиентом компании

# Процесс получения вознаграждения

---

- 1) Счета на оплату принимаются с 1 по 10 числа каждого месяца.
- 1) Вознаграждение агентству недвижимости оплачивается на основании Акта оказанных услуг, счета на оплату и счет- фактуры - 1 раз в месяц.
- 1) Менеджер по работе с агентствами принимает счета на оплату, проверяет в базе оплату от клиента, визирует счет на оплату, передает для подписи непосредственному руководителю, и передает в бухгалтерию. Расчеты между Компанией (заказчиком) и Агентством недвижимости (исполнителем) производится безналичным способом, путём перечисления на расчетный счет Агентства недвижимости (исполнителя).