

ПРАВИЛА СОТРУДНИЧЕСТВА И УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЕ ПАРТНЕРСКИХ ПРОДАЖ REALTING

Международная система партнерских продаж Realting является системой взаимодействия и обмена информацией между специалистами по недвижимости (компаниями) разных стран с использованием технологических продуктов платформы Realting.com для наиболее эффективного сопровождения и реализации процесса купли-продажи мировой недвижимости (далее – МСПП Realting).

Участники Международной системы партнерских продаж Realting признают необходимость ответственного партнерского взаимодействия по межстрановым (трансграничным) и межрегиональным сделкам и выражают готовность делиться частью (долей) своей агентской (брокерской) комиссии с партнером (специалистом по недвижимости, агентством недвижимости и т.д.) по совместной сделке купли-продажи объектов недвижимости.

Международная система партнерских продаж Realting (далее МППС) – закрытая часть платформы Realting, в которой участники (специалисты по операциям с недвижимостью, брокерские компании и т.д.) взаимодействуют по вопросам продажи объектов недвижимости, указывают размер партнерской комиссии и могут получать информацию о начислении партнерской комиссии со стороны иных участников Международной системы партнерских продаж Realting.

Агентская (брокерская) комиссия – комиссия, полученная одним участником МСПП (Брокером продавца) за оказанные брокерские услуги по продаже объекта недвижимости.

Партнерская комиссия – процент от суммы агентской (брокерской) комиссии, полученной одним участником МСПП (Брокером продавца) по совершенной сделке с объектом недвижимости по заявке иного участника Международной системы партнерских продаж Realting (Брокера покупателя) на объект недвижимости, подлежащий перечислению иному участнику Международной системы партнерских продаж Realting (Брокеру покупателя). Партнерская комиссия указывается Брокером продавца при размещении объекта недвижимости в Международной системе партнерских продаж Realting.

Партнерская комиссия перечисляется Брокером продавца на расчетный счет Брокера покупателя в соответствии с прямым договором.

В случае продажи объектов недвижимости компанией-девелопером, Девелопер перечисляет сумму вознаграждения по совершенной сделке с объектом недвижимости по заявке иного участника МСПП (Брокера покупателя) на расчетный счет Брокера покупателя в соответствии с прямым договором.

Все участники МСПП Realting разделяют следующие принципы:

Ответственное сотрудничество по сделкам с объектами недвижимости для улучшения процесса покупки недвижимости и инвестирования во всем мире;

Открытая и доброжелательная работа по единым правилам МСПП Realting с коллегами из разных стран мира;

Создание условий для того, чтобы желание клиентов купить недвижимость во всем мире было реализовано;

Честный обмен информацией;

Честная и ответственная работа по информированию МСПП Realting по проведенным сделкам и выплата части полученной комиссии партнерам.

Обязанности участников Международной системы партнерских продаж Realting:

1. Участники Международной системы партнерских продаж Realting обязуются взаимодействовать друг с другом, выполняя настоящие Правила.
2. Участники МСПП Realting выступают контрагентами по осуществлению сделок купли-продажи недвижимости и выступают в качестве Брокера продавца (Девелопера) объекта недвижимости и Брокера покупателя объекта недвижимости.
3. Брокер продавца, который размещает на платформе Realting.com объекты недвижимости на продажу, должен указывать в МСПП Realting размер партнерской комиссии по каждому объекту недвижимости. Размер партнерской комиссии должны видеть все участники партнерских продаж.
4. Рекомендованное предложение о размере партнерской комиссии для партнёра-контрагента при продаже объекта недвижимости составляет 10-50% от размера агентской (брокерской) комиссии по реализованной сделке.
5. Если объект недвижимости размещает Девелопер, то Девелопер также должен указать размер вознаграждения партнерам в виде конкретной суммы или процента от стоимости продаваемого объекта недвижимости.

6. Брокер продавца (Девелопер) объекта недвижимости обязан:

- 6.1. обеспечить, насколько это возможно, своевременную проверку и подготовку пакета документов на продаваемый объект, необходимого для надлежащего оформления перехода права собственности. При возникновении непредвиденных обстоятельств и трудностей в ходе подготовки к совместной сделке Брокер продавца (Девелопер) обязан сразу уведомить о них Брокера покупателя.
- 6.2. обеспечить своевременный доступ на объект Брокеру покупателя и/или покупателю в совместно согласованный срок после соответствующего обращения. Предпочтительно отсутствие собственника на объекте при показе объекта Брокеру покупателя и потенциальным покупателям.
- 6.3. Консультировать Брокера покупателя и/или покупателя по всем вопросам покупки объекта недвижимости, въезда в страну покупки, получения вида на жительство или гражданства, инвестиционной деятельности, реальной суммы налогов на недвижимость и затрат на ее содержание и других правовых аспектах связанных с объектом недвижимости в пределах знаний и права Брокера продавца на такие консультации либо предоставить контакты юридического лица способного оказать данные услуги.

7. Брокер покупателя обязан:

- 7.1. Оперативно, достоверно и без искажений собрать, изучить и передать Брокеру продавца (Девелоперу) всю необходимую информацию о запросах и требованиях покупателя к объекту недвижимости, процессу и условиям покупки;
- 7.2. консультировать покупателя по всем интересующим его вопросам. В случае отсутствия или недостаточности информации запрашивать дополнительную информацию у Брокера продавца (Девелопера).
- 7.3. обеспечить все разумные условия просмотра объекта недвижимости и встречи с Брокером продавца (Девелопером), если этого требует покупатель.

8. В случае невыполнения п.6 настоящих Правил, Брокер продавца (Девелопер) имеет право инициировать пересмотр финансовых условий сотрудничества по партнерской сделке в одностороннем порядке при условии обязательного уведомления Брокера покупателя.

9. Перед первым показом объекта недвижимости Брокер продавца обязан уведомить Брокера покупателя о своем статусе и согласовать условия оплаты брокерских услуг для покупателя недвижимости. Без соблюдения этого условия вознаграждение может оплачиваться только за передачу контакта потенциального покупателя (может составлять от 10 % от полной суммы агентской (брокерской) комиссии или другую сумму на усмотрение Брокера продавца).

10. Участник МСПП Realting не имеет права предлагать собственнику объекта недвижимости брокерскую услугу, если в отношении этого объекта у собственника действует эксклюзивный договор с другим участником МСПП Realting. Подписание эксклюзивного договора с собственником, находящимся в договорных отношениях по этому объекту с другим брокером, считается недопустимым.

11. Не допускается изменение заявленной в МСПП Realting партнерской комиссии по сделке после того, как принята заявка на покупку объекта недвижимости от иного участника партнерских продаж в МСПП Realting.

12. Рекомендуются фиксировать ход переговоров о ключевых условиях сотрудничества и будущей партнерской сделки через коммуникационные каналы МСПП Realting.

13. Брокер продавца (Девелопер) обязуется через интерфейс МСПП Realting фиксировать факт завершения сделки, указывать сумму сделки и сумму полученной агентской (брокерской) комиссии. Брокер продавца (Девелопер) обязуется в оговоренные с Брокером покупателя сроки осуществить действия для перечисления суммы партнерской комиссии Брокеру покупателя. Партнерская комиссия перечисляется Заказчиком на расчетный счет иного участника Международной системы партнерских продаж Realting.

14. Участники МСПП Realting в случае возникновения конфликта и невозможности решения его путем переговоров обязуются передавать спор в администрацию Realting.

15. Права участников международной системы партнерских продаж:

15.1. Брокер продавца (Девелопер) может требовать от партнерских агентств достоверную информацию о будущем покупателе недвижимости и его предпочтениях для оказания качественных брокерских услуг (предложения объекта) по сделке купли-продажи объекта.

15.2. Брокер покупателя может требовать от Брокера продавца (Девелопера) честную и добросовестную работу по подбору варианта недвижимости и оказание качественной брокерской услуги для выполнения потребности своего клиента.

16. Урегулирование спорных ситуаций.

16.1. В решении споров между сторонами партнерских трансграничных сделок участники МСПП должны руководствоваться принципом верховенства интересов клиентов, желающих приобрести недвижимость, и предпринимать все усилия для того, чтобы сделка купли-продажи объекта недвижимости состоялась.

16.2. Урегулирование всех споров, возникающих между участниками МСПП по поводу исполнения обязательств по проведению трансграничных сделок купли-продажи объектов недвижимости, проводится с участием администрации Realting.

16.3. При возникновении спорной ситуации участник МСПП должен обратиться письменно в администрацию Realting. В обращении должно быть указана и описана претензия участника МСПП к иному участнику МСПП.

16.4. Администрация платформы Realting.com в течении 3 рабочих дней разбирается в спорной ситуации, ведет переписку со сторонами и выносит свое решение.

16.5. Решение администрации Realting о методах разрешения спора обязательны для исполнения сторонами спора.