

Офера Агентского договора ГК ЭНКО

г. Тюмень

Редакция от 01.01.2026

Настоящий документ является официальным предложением (публичной офертой) организаций, входящих в Группу компаний «ЭНКО», в дальнейшем именуемых «Принципал», заключить Агентский договор (далее – Договор) в соответствии со статьей 435 Гражданского кодекса РФ на описанных ниже условиях.

Предложение адресовано исключительно юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации.

Перечень юридических лиц, входящих в состав Группы компаний «ЭНКО», определен в Приложении №5 Оферты.

1. Определение терминов.

Офера – настоящий Договор как публичное предложение Принципала, адресованное юридическому лицу и/или физическим лицам, зарегистрированным в установленном порядке в качестве индивидуальных предпринимателей, заключить с ним данный Договор на следующих условиях.

Акцепт – полное и безоговорочное принятие Оферты. Акцепт Оферты осуществляется Агентством в порядке и на условиях, определенных в разделе 2 настоящей Оферты. Агентство, акцептуя Оферту, подтверждает, что оно не является сотрудником Принципала.

Объект – многоквартирный дом, в том числе в виде завершенного или незавершенного объекта строительства.

Объект недвижимости/Объекты Застройщика – любой Объект Застройщика (квартира, коммерческое помещение, кладовая, машиноместо). В данном регламенте описаны правила взаимодействия по следующим Объектам недвижимости: квартиры, коммерческие помещения.

Клиент, Приобретатель – Физическое или юридическое лицо, рассматривающее возможность приобретения Объекта недвижимости.

Уникальный Клиент – Клиент, который отсутствует в CRM Застройщика, либо Клиент, по которому прошел срок фиксации и который может быть закреплен за Риелтором.

Платформа приобретения - Онлайн-сервисы (Домклик, Метр квадратный/М2, Домбук+ и др.), предоставляющие услуги по предоставлению Клиентов от Агентств.

Договор приобретения – договор, заключенный в соответствии с действующим законодательством РФ между Приобретателем и Принципалом, направленный на отчуждение в собственность Приобретателю Объекта недвижимости. Под Договором приобретения понимается: договор

участия в долевом строительстве, договор купли-продажи, предварительный договор купли-продажи, договор уступки права требования.

Принципал – Застройщик, осуществляющий в соответствии с действующим законодательством РФ строительство и реализацию Объектов недвижимости.

Агентство/Агентство недвижимости – Коммерческая организация или физическое лицо, имеющие статус индивидуального предпринимателя, осуществляющие посреднические услуги между продавцом и покупателем на рынке недвижимости, имеющее право предлагать Объекты Застройщика потенциальным Клиентам.

Риелтор - Представитель Агентства недвижимости, осуществляющий работу с Клиентом.

Уведомление о Бронировании - Документ, позволяющий зафиксировать за Клиентом Объект недвижимости на определенный срок.

Бронирование – Платное или бесплатное фиксирование выбранного Объекта за Клиентом с гарантией сохранения стоимости на определенный срок.

Консультационное уведомление - Набор данных о клиенте, включающий в себя ФИО/имя и номер телефона Клиента, направленных Застройщику с целью закрепления Уникального Клиента за Риелтором.

Комиссионное вознаграждение - вознаграждение, которое выплачивается партнеру за выполнение определенных услуг, связанных с продажей товаров или услуг. Выражается в виде процента от суммы сделки.

Отложенные - база Клиентов, ранее обратившихся к Застройщику и которые не вышли на сделку.

2. Заключение Договора

2.1. Договор заключается в особом порядке на основании и с соблюдением условий, регламентированных статьей 434 Гражданского кодекса Российской Федерации, а именно: путем акцепта Оферты, содержащей все существенные условия Договора, без дополнительного подписания Сторонами бумажной версии Договора. Договор имеет юридическую силу в соответствии со статьей 434, 437 Гражданского кодекса Российской Федерации и является равносильным договору, подписенному сторонами Договора.

2.2. Стороны признают согласованным, что безусловным акцептом данной Оферты является принятие Агентством условий Оферты, которое осуществляется нажатием кнопки «Принимаю» при загрузке Агентством настоящей Оферты на сайте <https://enco72.ru>.

2.3. Полномочия, предоставленные Агентству настоящим Договором, не являются эксклюзивными.

2.. Агентство не вправе без предварительного письменного согласия Принципала уступать права по настоящей Оферте третьим лицам.

3. Предмет договора

3.1. На основании Договора Принципал и Агентство (далее совместно именуемые – Стороны) обязуются сотрудничать по вопросам поиска потенциальных Клиентов, заинтересованных в заключении Договоров приобретения с Принципалом в отношении Объектов недвижимости, принадлежащих или возводимых юридическими лицами, входящими в Группу компаний «ЭНКО» в соответствии с Приложением №5.

Для чего, Агентство по поручению Принципала обязуется за вознаграждение совершать от своего имени, но в интересах Принципала юридические и иные действия, включая, но не ограничиваясь: организационные, консультационные, направленные на поиск и привлечение Клиентов.

3.2. Перечень Объектов недвижимости, проектные характеристики(корпус (если есть), площадь, номер подъезда, этаж, назначение, условный номер, тип, строительный адрес, план Объекта недвижимости, его местоположение на этаже строящегося здания), а также другие существенные условия Договоров приобретения указываются на сайте <https://enco.ru> Принципала, и, в случае необходимости, дополнительно предоставляются Принципалом по запросу Агентства.

4. Права и обязанности сторон.

4.1. Агентство обязуется:

4.1.1. Осуществлять все необходимые действия по поиску и привлечению Приобретателей, заинтересованных в заключении Договора приобретения в течение срока действия настоящей Оферты. Принятое на себя поручение выполнить в соответствии с Регламентом, указанным в Приложении №1 к Договору.

4.1.2. Вести переговоры с Приобретателем по вопросам приобретения Объектов недвижимости и заключения Договора приобретения. Представлять подробную информацию о стадиях переговоров с Приобретателем и информировать о происходящих особо важных событиях и фактах на рынке недвижимости, и в иных необходимых случаях, которые имеют отношение к исполнению Сторонами своих обязательств по настоящей Оферте.

4.1.3. Информировать Приобретателей по правовым, организационным, маркетинговым вопросам, связанным с оказанием услуг по настоящей Оферте.

4.1.5. Представлять Приобретателю полную информацию об Объекте (срок сдачи в эксплуатацию, сроки строительства, технологии и методы строительства, качество отделки, планировки и т.д.) при условии получения такой информации от Принципала. Информировать Приобретателя об условиях реализации Объектов недвижимости в строгом соответствии с ценами и условиями, которые утверждаются Принципалом.

4.1.6. Организовать оформление необходимых документов для совершения Договора приобретения, а также сопровождать Приобретателя до полного завершения сделки, в т.ч. государственной регистрации, перехода права, оплаты цены по Договору приобретения.

- 4.1.7. Не разглашать сведения, относящиеся к коммерческой тайне Принципала.
- 4.1.8. Агентству и работникам Агентства в любой форме запрещено вводить в заблуждение потенциальных Покупателей представляясь следующими формулировками:
- а. Работник отдела продаж Принципала (застройщика)(менеджер, работник, специалист и т.п.)
 - б. Принципал (Застройщик)
 - с. Отдел продаж Принципала (Застройщика)
 - д. Представитель Принципала (Застройщика)
- е. Иными способами, в результате которых, перед Приобретателем намеренно скрывается факт наличия договора между Агентством и Принципалом.
- 4.1.9. Распространять только актуальную информацию о существующих условиях продажи Объектов недвижимого имущества, либо долей в строящихся объектах Принципала. К условиям продажи относятся:
- стоимость Объектов недвижимости Принципала
 - наличие Объектов недвижимости у Принципала- действующие акции/опции и способы покупки Объектов недвижимости Принципала
- При наличии уведомления от Принципала о распространении Агентством некорректной информации, Агентство обязано в срок не более 2 (двух) рабочих дней внести предложенные корректировки и письменно уведомить об этом Принципала.
- 4.1.10. Агентство не вправе устанавливать для Приобретателей дополнительную плату, дополнительные скидки сверх фактической стоимости приобретаемого Приобретателями Объекта недвижимости (в т.ч. за какие-либо дополнительные услуги Агентства), кроме скидок, согласованных с Принципалом.
- 4.1.11. Агентство, если прямо не будет предусмотрено письменным соглашением Сторон, не должно допускать возникновения расходов, связанных с исполнением им поручений Принципала в рамках настоящей Оферты. В случае возникновения расходов, предварительно не согласованных Принципалом в письменном виде, такие расходы возмещению Принципалом не подлежат. Принципал оплачивает только Агентское вознаграждение в размере и на условиях настоящей Оферты.
- 4.1.12. Проводить рекламно-информационную и PR-компанию с целью привлечения Приобретателей за свой счет и строго в соответствии с Приложением № 1 к настоящей Оферте и в соответствии с требованиями законодательства РФ. Любая информация, предполагаемая Агентством к размещению и связанная с исполнением обязательств по настоящей Оферте (рекламные модули в любом виде, в сети Интернет, и т.п.) должна соответствовать требованиям Принципала, установленным в Приложении № 1 к настоящей Оферте и действующего законодательства РФ. Агентство обязано указывать себя в качестве Рекламодателя при распространении рекламно-информационных материалов об Объектах Принципала. Агентство

обязуется письменно согласовать с Принципалом рекламные макеты, аудио/видео ролики, сроки и место их размещения до их размещения/установки.

4.1.13. Предоставлять Принципалу посредством системы электронного документооборота Акт-Отчет по форме, согласованной Сторонами в Приложении № 2 к настоящей Оферте по окончании отчетного периода и иные документы, в соответствии с действующим законодательством.

4.1.14. Проверять статус потенциального Приобретателя на предмет его «Уникальности» либо «Не уникальности» путем направления через Личный кабинет Агентства, электронной Заявки с указанием персональных данных Приобретателя, а также комментарии по нему (в случае необходимости).

4.1.15. Обеспечить заключение договора приобретения между Принципалом и Приобретателем, который признан «Уникальным», согласно раздела 5 настоящей Оферты, в течение 3 (Трех)календарных месяцев с даты получения Агентством в Личном кабинете сообщения о подтверждении статуса Приобретателя как «Уникальный».

4.1.16. Получать от потенциальных Приобретателей согласие на обработку его персональных данных и передачу их третьей стороне Принципалу. Агентство обязуется соблюдать конфиденциальность полученных от Приобретателя персональных данных и обеспечивать их безопасность с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных».

4.1.17. Незамедлительно информировать Принципала об изменении своих контактных данных, банковских реквизитов, применяемой системы налогообложения, инициирования процедуры банкротства в отношении Агентства. Агентство несет риски не предоставления данной информации Принципалу.

4.1.18. В случае получения от Принципала информации о необходимости содействовать в подписании соглашения о расторжении Договора приобретения с Приобретателем, не исполнившим обязательства по оплате цены (части цены) Договора приобретения, организовать подписание Приобретателем. В указанном случае Принципал/Приобретатель оплачивает необходимые в соответствии с действующим законодательством государственные пошлины за проведение регистрационных действий.

4.1.19. В случае получения от Принципала информации о необходимости содействовать в подписании дополнительных соглашений к Договорам приобретения (в том числе, соглашений, связанных с переносом срока передачи Объектов), организовать подписание таких дополнительных соглашений Приобретателями. В указанном случае Принципал/Приобретатель оплачивает необходимые в соответствии с действующим законодательством государственные пошлины за проведение регистрационных действий.

4.1.20. Самостоятельно следить за изменениями условий настоящей Оферты и Приложений к Оферте в Личном кабинете Агентства на сайте <https://enco72.ru>.

4.1.21. Не совершать поступков, ухудшающих положение Принципала на рынке и наносящих Принципалу репутационный или материальный вред, в том числе не распространять ложную, порочащую репутацию информацию о Принципале.

4.1.22. В работе с Приобретателем и Принципалом соответствовать этическим нормам и правилам поведения, установленным в цивилизованном обществе, а именно работники Агентства в присутствии Принципала и Приобретателя не вправе использовать ненормативную лексику, эвфемизмы, оскорблении, демонстрировать неприличные жесты, прибегать к угрозам и физическому насилию, вести себя грубо, нагло и резко.

4.2. Агентство имеет право:

4.2.1. Требовать от Принципала своевременного исполнения всех своих обязательств в соответствии с условиями настоящей Оферты.

4.2.2. Получать от Принципала достоверную информацию о заключенных Принципалом и оплаченных Приобретателями Договорах приобретения в целях составления Акта-Отчета и выполнения условий настоящей Оферты.

4.2.3. Для исполнения обязательств по настоящей Офертте привлекать третьих лиц. Ответственность за действия привлеченного Агентством третьего лица несет Агентство в полном объеме.

4.3. Принципал обязуется:

4.3.1. Обеспечить подготовку и подписание со своей стороны Договоров приобретения с Приобретателями, предоставленными Агентством. Обеспечить регистрацию Договоров приобретения с Приобретателями (или регистрацию перехода права собственности, если Договор приобретения заключен в форме договора купли-продажи) после получения от Агентства подписанных Приобретателем экземпляров Договора приобретения в нужном количестве и иных документов со стороны Приобретателя, необходимых для регистрации.

4.3.2. Выплачивать Агентству Вознаграждение в размере и порядке, установленном настоящей Оферты.

4.3.3. Предоставить Агентству полную, достоверную информацию об Объекте и Объекте недвижимости, а также их технические характеристики, планировки, стоимость Объектов недвижимости, срок ввода Объекта в эксплуатацию и т.д.;

4.3.4. Письменно информировать Агентство об обстоятельствах, препятствующих оформлению сделки, (в т.ч. путем отправления письма по адресу электронной почты, либо посредством отправления смс, сообщения на Telegram на номер мобильного телефона Агентства, указанного в CRM системе Принципала).

4.3.5. Контролировать со своей стороны своевременное осуществление платежей по Договорам приобретения. При отсутствии очередного платежа от Приобретателя по заключенному Договору приобретения (непоступлении денежных средств на расчетный счет Принципала/счет-эскроу

Приобретателя по Договору приобретения) уведомлять об этом Агента путем отправления письма по адресу электронной почты, либо посредством отправления смс, сообщения на Telegram на номер мобильного телефона Агентства, указанного в CRM системе Принципала.

4.4. Принципал имеет право:

- 4.4.1. Требовать от Агентства надлежащего исполнения обязательств по настоящей Оферте.
- 4.4.2. Требовать от Агентства соблюдения экономических интересов Принципала, положений конфиденциальности, предусмотренных условиями настоящей Оферты, а также условий действующего законодательства РФ.
- 4.4.3. Осуществлять контроль за деятельностью Агентства путем проведения проверок (аудита) работы Агентства.
- 4.4.4. Заключать аналогичные договоры с таким же предметом и условиями с третьими лицами.
- 4.4.5. Отменить поручение, отказаться от исполнения настоящей Оферты в соответствии с условиями настоящей Оферты.
- 4.4.6. При необходимости, по своему усмотрению организовывать и(или) проводить мероприятия по повышению уровня квалификации представителей Агентства с помощью различных методов (дни открытых дверей, семинары, обучающие лекции, презентации и т.п.);
- 4.4.7. Реализовывать Объект недвижимости любым лицам без дополнительного уведомления или согласования в случае, если Договор приобретения не был заключен/подписан между Принципалом и Приобретателем, привлеченным Агентством, по истечении срока бронирования указанного Объекта недвижимости.
- 4.4.8. Представлять возражения на Акт-Отчет Агентства по совершенным им действиям.
- 4.4.9. При нарушении Агентством пункта 9.4. настоящей Оферты, расторгнуть настоящий Договор в одностороннем внесудебном порядке, в случае выявления такого нарушения. Принципал вправе не принять Акт-Отчет Агентства в указанном случае с указанием на выявленное нарушение.

5. Исполнение принятых обязательств Агентством

5.1. Порядок Закрепление Клиента за Агентством, правила бронирования и ведения сделки, порядок сопровождения сделки, условия ценовой политики устанавливаются в соответствии с Регламентом (Приложение №1).

6. Агентское вознаграждение и порядок расчетов

6.1. Поручение по настоящей Офerte считается выполненным Агентством после заключения (государственной регистрации) Договора приобретения между Принципалом и Приобретателем, привлеченным Агентством, и после полной оплаты Приобретателем цены Договора приобретения, либо после оплаты первоначального взноса цены Договора приобретения, указанной в заключенном с Принципалом договоре (в том числе путем перечисления Приобретателем

вышеуказанных денежных средств на специализированный счёт-эскроу, в порядке, предусмотренном статьей 15.4 Федерального закона от 30.12.2004 N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации (далее – ФЗ от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ), а также после принятия/подписания Принципали Акт-Отчета Агентства, составленного по форме Приложения № 2 к настоящей Оферте.

6.2. В случае если Приобретатель, с которым Принципали заключил Договор приобретения, не является лицом, закрепленным за Агентством, поручение Принципала является неисполненным Агентством в связи с чем оплата вознаграждения и/или каких-либо иных денежных средств Агентству по настоящей Оферте не производится.

6.3. Размер единовременного (базового) вознаграждения Агентства определен Сторонами в Приложении № 3 к настоящей Оферте. Размер вознаграждения подлежит выплате, при условии полного выполнения Агентством условий, определенных разделом 5 настоящей Оферты. Вознаграждение включает в себя все установленные действующим законодательством РФ налоги и сборы, вне зависимости от применяемой Агентством системы налогообложения.

6.4. Оплата вознаграждения производится Принципали в течение 15 (Пятнадцати) рабочих дней с момента принятия Принципали Акта-Отчета Агентства.

6.5. В случае последующего расторжения Договоров приобретения, ранее заключенных с Приобретателями в рамках настоящей Оферты, Агент производит возврат Принципали денежных средств в следующем порядке:

В отношении договоров, по которым оплата исполнена в полном объеме возврат не производится.

В отношении договоров, по которым не произведена полная оплата в течение 6 месяцев после регистрации сделки – возвращается 100% от оплаченного вознаграждения.

6.6. Принципали вправе самостоятельно удержать сумму в размере уплаченного Вознаграждения по данному Договору приобретения из суммы Вознаграждения, причитающейся Агенту за Отчетный период, в котором произошло расторжение Договора приобретения.

7. Ответственность сторон

7.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящей Оферте Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

7.2. В случае несоблюдения Агентом условий, указанных в п. 4.1.10. настоящей Оферты, последний несет ответственность перед Принципали в виде штрафа в следующем размере:

- при первом нарушении размер штрафа равен комиссии, выплаченной Агенту;
- при повторном нарушении размер штрафа равен двухкратному размеру выплаченной Агенту комиссии;

- при третьем и последующих нарушениях Принципал имеет право отказаться от исполнения настоящего Договора в одностороннем порядке;

Штраф подлежит оплате Агентом в пользу Принципала в течение 10 (десяти) календарных дней с момента выставления Принципалом соответствующего требования.

7.3. Агентство не имеет права выплачивать/обещать и иметь намерение перевести прямо либо косвенно Покупателю часть вознаграждения, полученного от Принципала.

7.4. Принципал вправе на ежемесячной основе по своему усмотрению производить проверку рекламных и интернет-ресурсов, а также качество выполняемого поручения на предмет их соответствия условиям настоящей Оферты и действующего законодательства РФ. В случае привлечения Принципала к административной ответственности за неисполнение/ненадлежащее исполнение требований ФЗ «О рекламе», Агентство обязуется компенсировать Принципалу суммы таких штрафов, в срок не более 10 (десяти) рабочих дней со дня направления Принципалом требования о компенсации с приложением к нему копий документов, подтверждающих наложение штрафа.

7.5. В случае размещения Агентством в средствах массовой информации рекламы Объектов недвижимости, не согласованной с Принципалом, а также направление потенциальным Приобретателям sms-сообщений и/или e-mail сообщений с предложением о приобретении Объекта недвижимости без получения письменного согласия Приобретателя на это, Агентство признается в данном случае рекламораспространителем, и оно обязуется возместить Принципалу все причиненные убытки в результате такого размещения, а также выплатить штраф в размере 500 000 (пятьсот тысяч) рублей за каждый случай нарушения.

7.6. При невыполнении условий п.п. 4.1.7 - 4.1.9., 4.1.12, 7.3., 7.4 настоящей Оферты, Принципал вправе в одностороннем порядке наложить штрафные санкции в виде штрафа в следующем размере:

- при первом нарушении размер штрафа составляет 100 000 (Сто тысяч) рублей 00 копеек;
- при повторном нарушении размер штрафа составляет 200 000 (Двести тысяч) рублей 00 копеек;
- при третьем и последующих нарушения Принципал имеет право отказаться от исполнения настоящего Договора в одностороннем порядке;

Штраф подлежит оплате Агентом в пользу Принципала в течение 10 (десяти) календарных дней с момента выставления Принципалом соответствующего требования.

7.7. Оплата любых штрафов, неустоек, пеней, удержаний, убытков и т.п. может быть зачтена Принципалом в одностороннем порядке в счет оплаты вознаграждения Агентства, на основании соответствующего уведомления, направляемого в адрес Агентства, в соответствии со ст. 410 Гражданского кодекса РФ.

8. Срок действия договора

- 8.1. Договор вступает в силу с момента его акцепта Агентством и считается заключенным на неопределенный срок.
- 8.2. Окончание срока действия Договора не освобождает Стороны от ответственности за его нарушение в полном или частичном объеме.
- 8.3. В случае досрочного расторжения Договора взаиморасчеты производятся Сторонами в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты расторжения Договора, при условии наступления условий, указанных в п.6.4. настоящей Оферты.
- 8.4. Срок поиска Приобретателей в отношении каждого Объекта, ограничен сроком действия заключенного договора между Агентством и Принципалом по данному Объекту. При прекращении Агентского договора между Агентом и Принципалом, Объект недвижимости снимается с реализации, Агент прекращает размещение информации об Объекте недвижимости, что автоматически прекращает действие Договора в части взаимодействия Сторон по указанному Объекту недвижимости. С даты прекращения Агентского договора обязательства Сторон по конкретному проекту считаются автоматически прекращенными, за исключением обязательств по оплате вознаграждения Агентства в отношении Приобретателей, привлеченных им до даты прекращения настоящей Оферты.

9. Изменение и расторжение договора

- 9.1. Принципал вправе в одностороннем порядке вносить изменения в условия настоящей Оферты и Приложений к нему, о чем Агентство извещается Принципалом в Личном кабинете Агентства, путем размещения новой версии Оферты и/или Приложения. Актуальная действующая редакция Оферты размещается в сети интернет в Личном кабинете Агентства <https://enco.ru> . В случае несогласия Агентства с внесенными Принципалом изменениями, Агентство вправе отказаться от её исполнения в одностороннем порядке и обязано прекратить исполнение обязательств по настоящей Офертке. В противном случае продолжение Агентством использования обязательств по настоящей Офертке означает, что Агентство согласно с условиями Оферты в новой редакции.

- 9.2. Принципал при осуществлении изменения договора в одностороннем порядке обязан действовать добросовестно и разумно. Изменения Оферты, произведенные в одностороннем порядке, распространяются на отношения сторон, возникшие с даты, указанной в новой версии Оферты и/или Приложения.

В отношении Заявок Агентства, поданных до изменения Оферты и Приложения к нему, применяется редакция Оферты и Приложения, действовавшая на момент подачи Заявки.

9.3. Настоящая Оферта может быть расторгнута по соглашению Сторон либо в одностороннем порядке. Расторжение Оферты по любым основаниям влечет блокирование Личного кабинета Агентства. Стороны вправе в любое время в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения настоящей Оферты, уведомив об этом другую Сторону не позднее, чем за 10 (десять) календарных дней до даты расторжения и прекращения его действия посредством системы электронного документооборота. В этом случае, Договор считается расторгнутым по истечении 10(десяти) календарных дней с даты получения Стороной Уведомления о расторжении Договора.

9.4. В целях противодействия недобросовестному поведению Агентства, Принципал оставляет за собой право блокировать Личный кабинет Агентства и отказаться в одностороннем внесудебном порядке от Договора в случае выявления:

- недобросовестного поведения Агентства, в том числе распространение им не соответствующей действительности и порочащей деловую репутацию сведений /опубликование в печати, трансляция по радио и телевидению, демонстрация в кинохроникальных программах и других средствах массовой информации о Принципале;
- нарушения Агентством условий Оферты;
- публикации Агентством в комментариях или иным образом, в том числе в сети Интернет, информации, запрещенной настоящим Договором, законодательством РФ, в том числе, если такие действия/публикация разжигают межнациональные конфликты, содержат нецензурные выражения или иным образом оскорбляют других Агентств Принципала, Принципала, а также третьих лиц, привлеченных к оказанию услуги;
- публикация Агентством информации, которая не касается тематики Договора или публикация рекламной информации, в том числе в нарушение требования законодательства РФ и/или несоответствующей действительности, об Объектах недвижимости;
- распространения Агентством, передачи (в том числе передачи третьим лицам) персональных данных лиц, ставших известными Агентству в процессе осуществления им деятельности по настоящей Оферте, в нарушение требования Федерального закона от 27.07.2006 N 152-ФЗ "О персональных данных";
- доступа Агентством в Личный кабинет под «чужим» логином и паролем.
- направления Заявок по Приобретателям, в том числе с использованием автоматизированных программных средств, в отношении которых Агентство фактически не проводил работу в рамках настоящей Оферты, не получил согласие на обработку персональных данных, или не было получено согласие Приобретателя на направление Заявки Агентству.

9.5. При прекращении действия настоящей Оферты, за исключением п.11.4. настоящей Оферты, Стороны обязаны выполнить все обязательства, принятые/возникшие на дату расторжения и прекращения настоящей Оферты, и закончить проведение окончательных взаиморасчетов, передачу документации в последний день действия настоящей Оферты.

9.6. После прекращения Договора, в том числе по основаниям, указанным в п.11.4. настоящей Оферты, Агентство обязано в течение 2 (двух) рабочих дней: приостановить распространение информации об Объектах недвижимости и удалить со своих сайтов (баз данных, порталов и досок объявлений) Объекты недвижимости, предлагаемые к реализации, а также убрать ссылки на партнёрство и логотип Принципала.

9.7. Настоящая Оferта автоматически прекращает свое действие с даты прекращения у Агентства статуса индивидуального предпринимателя, а также прекращения деятельности юридического лица.

10. Порядок разрешения споров

10.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящей Оферты, Стороны разрешают путём переговоров.

10.2. Если указанные споры не могут быть решены путём переговоров, они подлежат разрешению в Арбитражном суде по месту нахождения истца, после соблюдения претензионного порядка. Срок рассмотрения претензии – не более 15 календарных дней с момента её получения адресатом.

10.3. Стороны особо оговорили, что направление документов посредством использования системы ЭДО не применяется к отношениям Сторон, связанным с разрешением споров по Договору и односторонним отказом от Договора.

Документы (уведомления, претензии и т.п.), касающиеся претензионно-исковой работы и одностороннего отказа от Договора, будут считаться действительными, только в том случае, если они сделаны в письменной форме и направлены Почтой России оплаченным ценным почтовым отправлением.

11. Конфиденциальность.

11.1. Стороны обязуются не распространять третьим лицам никакие сведения, относящиеся к служебной или коммерческой тайне другой Стороны и/или использовать их для целей, не связанных с исполнением Договора, за исключением случаев предоставления такой информации уполномоченным государственным органам. К коммерческой тайне относится любая информация, которая доверена Стороне или стала известна в связи с исполнением обязанностей по настоящей Оферте, включая коммерческую тайну, и при сообщении/передаче была явно охарактеризована Стороной как представляющая коммерческую тайну, не является общедоступной или представляет коммерческий интерес или дает конкурентные преимущества.

11.2. Условия Договора, дополнительных соглашений к нему и иная информация, полученная Сторонами в соответствии с настоящим Договором, конфиденциальны и не подлежат разглашению третьим лицам.

11.3. Для целей Договора «Разглашение» конфиденциальной информации означает несанкционированные действия Стороны, в результате которых какие-либо третьи лица получают доступ и возможность ознакомления с такой информацией. Разглашением конфиденциальной информации признается также бездействие Стороны, выразившееся в необеспечении, согласно действующего законодательства РФ, стандартами, надлежащего уровня защиты конфиденциальной информации и повлекшее получение доступа к такой информации со стороны каких-либо третьих лиц. Стороны обязуются сохранять конфиденциальную информацию и принимать все необходимые меры для ее защиты.

11.4. Стороны настоящим гарантируют, что не разгласят и не допустят разглашения конфиденциальной информации никаким третьим лицам в течение срока действия настоящей Оферты, а также в течение 5 (Пяти) лет после его прекращения без предварительного письменного согласия другой Стороны, кроме случаев вынужденного раскрытия конфиденциальной информации в силу требований действующего законодательства Российской Федерации.

11.5. Сторона, в отношении которой произошло нарушение условий пп. 11.1. – 11.4. настоящей Оферты, вправе требовать от другой Стороны возмещения убытков.

12. Антикоррупционные условия.

12.1. При исполнении своих обязательств по настоящей Офертте, Стороны, их аффилированные лица, работники или посредники не выплачивают, не предлагают выплатить и не разрешают выплату каких-либо денежных средств или ценностей, прямо или косвенно, любым лицам, для оказания влияния на действия или решения этих лиц с целью получить какие-либо неправомерные преимущества или иные неправомерные цели, в том числе, но не ограничиваясь: дача / получение взятки, коммерческий подкуп, а также действия, нарушающие требования антикоррупционного законодательства РФ и международных актов о противодействии легализации(отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

12.2. Каждая из Сторон настоящей Оферты отказывается от стимулирования каким-либо образом работников другой Стороны, в том числе путем предоставления денежных сумм, подарков, безвозмездного выполнения в их адрес работ (услуг) и другими, непоименованными в настоящем пункте способами, ставящего работника в определенную зависимость и направленного на обеспечение выполнения этим работником каких-либо действий в пользу стимулирующей его Стороны.

12.3. В случае возникновения у Стороны подозрений, что произошло или может произойти нарушение каких-либо антикоррупционных условий, соответствующая Сторона обязуется немедленно уведомить другую Сторону в письменной форме. После письменного уведомления, соответствующая Сторона имеет право приостановить исполнение обязательств по настоящей Офертте до получения подтверждения, что нарушения не произошло или не произойдет. Это

подтверждение должно быть направлено в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты направления письменного уведомления.

12.4. В письменном уведомлении Сторона обязана сослаться на факты или предоставить материалы, достоверно подтверждающие или дающие основание предполагать, что произошло или может произойти нарушение каких-либо положений настоящих условий контрагентом, его аффилированными лицами, работниками или посредниками выражющееся в действиях, квалифицируемых применимым законодательством, как дача или получение взятки, коммерческий подкуп, а также действиях, нарушающих требования применимого законодательства и международных актов о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем.

12.5. Стороны настоящей Оферты признают проведение процедур по предотвращению коррупции и контролируют их соблюдение. При этом Стороны прилагают разумные усилия, чтобы минимизировать риск деловых отношений с контрагентами, которые могут быть вовлечены в коррупционную деятельность, а также оказывают взаимное содействие друг другу в целях предотвращения коррупции. При этом Стороны обеспечивают реализацию процедур по проведению проверок в целях предотвращения рисков вовлечения Сторон в коррупционную деятельность.

12.6. В случае отказа Агента от исполнения условий, указанных в п.п. 12.3-12.5 настоящей Оферты, фактического непредставления такой информации, или предоставления недостоверной информации, Принципал вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения настоящей Оферты путем направления письменного уведомления о прекращении договора в течение 5(пяти) рабочих дней с момента направления уведомления, а также требовать возмещения штрафа за нарушение в размере 3 000 000 (три миллиона) рублей 00 копеек.

13. Налоговая оговорка

13.1. Агентство гарантирует, что:

- (а) при выборе контрагентов проявляет должную осмотрительность; заключает договоры с контрагентами, обладающими ресурсами для исполнения обязательств по договору;
- (б) исполнительный орган находится и осуществляет функции управления по месту регистрации юридического лица, и в нем нет дисквалифицированных лиц;
- (в) располагает персоналом, имуществом и материальными ресурсами, необходимыми для выполнения своих обязательств по Договору;
- (г) ведет бухгалтерский учет и составляет бухгалтерскую отчетность в соответствии с законодательством, представляет годовую бухгалтерскую отчетность в налоговый орган;
- (д) ведет налоговый учет и составляет налоговую отчетность в соответствии с законодательством, своевременно и в полном объеме представляют отчетность в налоговые органы;
- (е) не допускает искажения сведений о фактах хозяйственной жизни (совокупности таких фактов) и объектах

налогообложения в первичных документах, бухгалтерском и налоговом учете, в бухгалтерской и налоговой отчетности;

(ж) своевременно и в полном объеме уплачивает налоги, сборы и страховые взносы;

(з) лица, подписывающие от его имени первичные документы, имеют на это все необходимые полномочия и доверенности.

(и) В случае применения Агентством/третьями лицами общей системы налогообложения (НДС):

отражают в налоговой отчетности по НДС все предъявленные суммы НДС;

лица, подписывающие от его имени счета-фактуры, имеют на это все необходимые полномочия и доверенности.

13.1.1. Если Агентство, а также третьи лица, привлекаемые им для оказания услуг, нарушают гарантии (любую одну, несколько или все вместе), указанные в п. 13.1. и это повлечет предъявление налоговыми органами требований к Принципалу об уплате налогов, сборов, страховых взносов, штрафов, пеней, отказ в возможности признать расходы для целей налогообложения прибыли или включить НДС в состав налоговых вычетов (применяется, если Агентство на общей системе налогообложения, с НДС), то Агентство обязуется возместить Принципалу все потери, возникшие вследствие таких нарушений, в порядке предусмотренном в п. 13.2. Договора.

13.2. Налоговые потери

13.2.1. Агентство в случае недобросовестного исполнения, нарушения им, а также третьими лицами, привлекаемыми для оказания услуг по Договору гарантий, указанных в п. 13.1. Договора, при исполнении Договора, обязуется возместить Принципалу все налоговые потери, в соответствии со ст. 406.1. ГК РФ.

13.2.2. Налоговыми потерями являются:

(а) налоги, пени, штрафы, предъявленные Принципалу в решении налогового органа по взаимоотношениям с Агентством и (или)привлекаемыми Агентством третьими лицами;(б) расходы на оплату услуг внешних специалистов по оспариванию Принципалом решений налоговых органов на досудебной и судебных стадиях обжалования.

13.2.3. Налоговые потери подлежат возмещению Агентством в течение 10 рабочих дней с даты получения письменного требования об их возмещении с приложением документов (п.13.2.4).

13.2.4. Документы, подтверждающие факт возникновения налоговых потерь:

(а) вступившее в силу решение налогового органа, в котором доначислены налоговые потери – в отношении налогов, пени, штрафов;

(б) документы, подтверждающие оплату – в отношении расходов Принципала на оплату услуг внешних специалистов по оспариванию решений налоговых органов.

13.2.5. Факт оспаривания Принципалом решений налоговых органов в налоговом органе или в суде не влияет на обязанность Агентства возместить Принципалу все налоговые потери.

14. Заключительные положения

14.1. Если иное не предусмотрено в Договоре, все уведомления, письма, извещения, направляемые Сторонами друг другу, должны быть сделаны и будут считаться направленными надлежащим образом, если они направлены посредством системы электронного документооборота, заказным письмом или доставлены лично по указанным юридическим адресам Сторон. При этом Стороны обязуются незамедлительно уведомлять друг друга об изменении своих реквизитов.

14.2. В рамках исполнения Договора подлежит применению электронный документооборот в отношении следующей документации: Договор, счета, приложения к счетам, Акты-Отчеты, акты приема-передачи, и иные документы, которые могут оформляться в процессе или в связи с исполнением Договора, включая Дополнительные Соглашения и приложения к Договору(далее – «Документы», «Электронные документы»). Оформление таких же Документов на бумажном носителе информации не осуществляется.

14.3. Никакое из условий настоящей Оферты не подразумевает и не предусматривает деятельности по ограничению или созданию препятствий для конкуренции на рынке недвижимости.

14.4. Вся размещенная информация, материалы, элементы дизайна личного кабинета, структура и наполнение базы данных являются результатами интеллектуальной деятельности и принадлежат владельцам сайта. Использование материалов без письменного согласия запрещено.

14.5. Во всем остальном, что не оговорено Сторонами в настоящем Договоре, Стороны руководствуются законодательством Российской Федерации.

14.6. Настоящий Договор размещен в Личном Кабинете Агентства, раздел «Риелторам».

14.7. Акцептант настоящим подтверждает, что до заключения(акцептования) он внимательно прочитал настоящий Договор (условия Оферты) и полностью уяснил для себя его смысл и значение.

14.8. Официальная почта Принципала для взаимоотношений с Агентствами. ku@enco72.ru

14.9. Приложения:

Приложение № 1 – Регламент взаимодействия с агентствами недвижимости

Приложение № 2 – Форма Акта-Отчета (Образец)

Приложение № 3 – Размер вознаграждения

Приложение № 4 – Программа лояльности для партнеров

Приложение № 5 – Перечень юридических лиц, входящих в группу компаний ГК ЭНКО

Регламент взаимодействия с агентствами недвижимости

1. Принципы сотрудничества Застройщика и Агентств недвижимости

- Принцип взаимоуважения

Отношения сторон должны быть выстроены на высоком профессиональном уровне. Уважительное отношение менеджеров и всех представителей Застройщика к представителям Агентств недвижимости и наоборот.

- Принцип открытости

Быстрый, честный обмен любой информацией, необходимой для эффективного взаимодействия партнеров.

- Принцип ответственности

Каждая из сторон ответственна за качество и эффективность этих отношений. Их ответственность проявляется в быстрой обратной связи при возникновении любых проблемных ситуаций для их оперативного решения на системном уровне, в соблюдении регламента взаимодействия обеими сторонами.

- Принцип справедливости

Единство требований к Агентствам по объему и качеству услуг для потенциального Клиента, по процессу сопровождения сделки. Прозрачная система вознаграждения - единая базовая ставка комиссионного вознаграждения.

- Принцип единой цены

Цена продажи Объекта недвижимости аналогична цене продажи напрямую от компании. Единые условия покупки для Клиентов Агентств (скидки, акции, рассрочки и др.) аналогичны условиям приобретения напрямую от компании.

- Принцип информированности

Риелтор должен владеть информацией об Объектах Застройщика, знать актуальные условия покупки, график работы отдела продаж, его расположение, телефоны сотрудников, а также весь обязательный минимум о компании, которому Застройщик обучает Агентства. Застройщик со своей стороны проводит обучения, направленные на повышение информированности Риелторов, предоставляет все материалы, необходимы для качественной работы Риелторов с Клиентами, оперативно отвечает на возникающие в процессе работы вопросы.

2. Закрепление Клиента

Закрепление (фиксация) Клиента происходит через личный кабинет партнёра на сайте enco.ru или через одну из платформ недвижимости на усмотрение Риелтора:

- ДомКлик,
- Метр квадратный (М2),
- Домбук Плюс и другие.

Платформы могут меняться/дополняться, информирование партнеров будет происходить в чатах в телеграмме.

Консультационное уведомление должно содержать корректные данные об имени и номере телефона Клиента.

Консультационное уведомление, направленное в личные сообщения/чаты/на почту Застройщика не принимается, фиксация Клиента за Риелтором не осуществляется.

Консультационное уведомление направляется, когда Риелтор оказал консультационные услуги, а именно: предоставил информацию о квартирах Застройщика, озвучил действующие у Застройщика цены, сроки сдачи домов, предложил Клиенту просмотр квартир Застройщика.

Застройщик проверяет поступившее в личном кабинете или поступившее от платформы уведомление, проверяет Клиента на уникальность в CRM-системе и проставляет соответствующий статус в личном кабинете/формирует ответное сообщение платформе об уникальности/неуникальности Клиента посредством Личного кабинета или почты ku@enco72.ru.

При подтверждении уникальности Клиента специалист контакт-центра связывается с Риелтором, предлагает назначить встречу в отделе продаж, при необходимости проводит первичную консультацию по проектам Застройщика. Звонок от сотрудника контакт-центра поступает в течение суток с момента поступления запроса от платформы о закреплении Клиента. При неуникальности Клиента Застройщик не связывается с Риелтором, Риелтор самостоятельно проверяет статус в личном кабинете/ответ от платформы об уникальности Клиента.

Срок фиксации Клиента по консультационному уведомлению – 30 (тридцать) календарных дней. Датой закрепления Клиента за Риелтором является дата отправки консультационного уведомления Риелтором. Клиент закрепляется за Риелтором отдельно в каждом городе. В рамках одного города закрепление действует на все проекты Группы компаний ЭНКО, представленные через партнерский канал, независимо от типа выбранного Объекта недвижимости (квартира или коммерческое

помещение). По истечении срока закрепления Клиента Риелтор однократно может продлить закрепление Клиента за собой еще на 30 дней. Для этого Риелтору необходимо направить КУ повторно через личный кабинет или платформу (в зависимости от того, где был закреплен Клиент ранее).

Закрепление Клиента возможно в следующих случаях:

1. Данные о Клиенте отсутствуют в CRM Застройщика;
2. Клиент ранее обращался к Застройщику напрямую и его данные есть в CRM, но прошло более 30 календарных дней с момента последнего взаимодействия сотрудника отдела продаж с Клиентом, а также отсутствует запланированное событие (звонок, встреча), выходящее за рамки 30 дней, которое было назначено по договоренности с Клиентом.
3. Клиент ранее обращался к Застройщику с другим Риелтором и его данные есть в CRM, но закрепление за Риелтором истекло, при этом Клиент не работает с отделом продаж напрямую.

Спорные ситуации при закреплении Клиента:

1. В случае выявления обращения Клиента с другим номером телефона, предшествующего поступлению консультационного уведомления от Риелтора через личный кабинет/одну из платформ, фиксация Клиента как «уникального» аннулируется на любом этапе взаимодействия, комиссионное вознаграждение Риелтору не выплачивается.
2. При поступлении консультационного уведомления на одного Клиента через несколько источников, закрепление происходит за тем риелтором и тем источником, через который консультационное уведомление поступило раньше, все остальные уведомления отклоняются.
3. При поступлении консультационного уведомления на Клиента через несколько источников от одного и того же Риелтора, закрепление происходит за тем источником, через который консультационное уведомление поступило раньше, все остальные уведомления отклоняются.
4. Если Риелтор направляет консультационное уведомление по Клиенту, который уже закреплен за другим Риелтором, консультационное уведомление не принимается, закрепление не происходит. При этом второй Риелтор может закрепить за собой Клиента, забронировав с ним квартиру. В этом случае специалист Контакт-центра застройщика направляет в мессенджере/смс Риелтору уведомление о том, что Клиент уже закреплен за другим Риелтором, но при бронировании квартиры с Клиентом первым, Риелтор перезакрепит Клиента за собой.
5. В случае, если в течение 30 календарных дней с Клиентом, закрепленным за Риелтором, не была назначена/проведена встреча (в ОП или онлайн)/ не поставлена бронь/ не создана заявка на оформление договора, закрепление Клиента за Риелтором снимается, возможно только

однократное продление закрепления Клиента еще на 30 дней (для этого Риелтору необходимо направить КУ повторно через личный кабинет или платформу - в зависимости от того, где был закреплен Клиент ранее) или Риелтор может закрепить за собой Клиента, забронировав с ним квартиру (подробнее в разделе бронирование Объекта).

6. Если контакты Клиента есть в базе Застройщика, Клиент находится в работе у Контакт-центра Застройщика, при этом Клиента не консультировал менеджер ОП и не была назначена встреча в ОП Застройщика, Клиент может быть закреплен за Риелтором. Для этого Риелтору необходимо предоставить Застройщику скрины переписки с Клиентом или записанный звонок, подтверждающие, что Риелтор предлагал Клиенту покупку объекта в проектах Застройщика до момента самостоятельного обращения Клиента к Застройщику (в том числе отклик на сайте/на рекламу Застройщика и пр). Если Риелтор не может предоставить подтверждение, Клиент остается закрепленным за отделом продаж Застройщика.

Отказ в закреплении Клиента возможен в следующих случаях:

1. Если Клиент есть в CRM и не является уникальным, срок фиксации не истек – Клиент закреплен за отделом продаж Застройщика.
2. Если Риелтор знает, что Клиент зафиксирован за компанией, но в консультационном уведомлении фиксирует данные другого человека, другой номер телефона Клиента и продолжает с ним работать параллельно, то независимо от того, какая работа была проведена Риелтором, Клиент считается привлеченным сотрудником компании.
3. Наличие в КУ неполных/некорректных данных либо их отсутствие являются причиной отказа в закреплении Клиента за Риелтором, КУ отклоняется.
4. В случае, если Клиент первоначально обращается в отдел продаж, а затем в Агентство недвижимости и срок фиксации за отделом продаж не истек, Застройщик отказывает Риелтору в закреплении Клиента.
5. В случае, если Клиент категорически отказывается от работы с Агентством недвижимости и подтверждает это письменно, при этом Клиент ссылается на некорректное/непрофессиональное поведение Риелтора, что подтверждает менеджер Застройщика, менеджер отдела продаж Застройщика уведомляет Риелтора в письменной или устной форме, и оставляет за собой право работать с Клиентом без участия Агентства недвижимости. Если менеджер не подтверждает информацию, предоставленную Клиентом, Риелтор вел себя корректно и профессионально в процессе работы с Клиентом и Застройщиком, Застройщик связывается с Руководителем/ответственным за взаимодействие в Агентстве недвижимости, уведомляет о существующей проблеме, Агентство недвижимости может по своему усмотрению заменить Риелтора для работы с Клиентом. Сделка при этом остается за Агентством недвижимости.

3. Встреча с клиентом

Риелтору необходимо присутствовать на встрече с Клиентом в отделе продаж. При назначении онлайн-встречи Риелтор может подключиться дистанционно либо приехать в отдел продаж.

В случае, если Риелтор не может присутствовать на встрече по личным обстоятельствам, он передает сопровождение Клиента другому Риелтору, предварительно предупредив об этом менеджера ОП. В случае форс-мажора, когда Риелтор не может присутствовать на встрече и не успевает обеспечить себе замену, Риелтору необходимо предупредить об этом менеджера отдела продаж, при этом менеджер имеет право подтвердить у Клиента факт работы с Риелтором. В случае, если Риелтор продолжает работу по Клиенту, комиссионное вознаграждение выплачивается в полном объеме.

Если Клиент, закрепленный за Риелтором, приехал в отдел продаж Застройщика самостоятельно без предупреждения Риелтора, менеджер ОП проводит консультацию, после чего связывается с Риелтором и сообщает ему о факте проведенной встречи. В случае, если Риелтор продолжает работу по Клиенту, комиссионное вознаграждение выплачивается в полном объеме.

Если Клиент приехал в отдел продаж Застройщика самостоятельно без предупреждения Риелтора, при этом Риелтор не закрепил Клиента, Клиент самостоятельно уведомил менеджера ОП о том, что работает с Риелтором, менеджер ОП звонит Риелтору, предлагает подключиться к консультации в моменте по онлайн-связи или по телефону. Если Риелтор подключается ко встрече, а после встречи предоставляет скрины переписки/записи звонков, подтверждающие работу Риелтора с Клиентом по проектам Застройщика и проведенная работа предшествует обращению Клиента к Застройщику напрямую, Клиент закрепляется за Риелтором. Риелтору необходимо после завершения встречи отправить КУ на Клиента, продолжить сопровождение Клиента на всех этапах сделки. Если Риелтор не отвечает/отказывается от подключения ко встрече, Клиент остается «прямыми».

В случае, если Риелтор с Клиентом были на встрече в офисе продаж Застройщика без ранее отправленного консультационного уведомления через личный кабинет/платформы, при этом Клиент является уникальным, такое уведомление должно быть отправлено в течении 24 часов после проведения встречи. Если запроса на фиксацию Клиента в указанный срок не поступает, закрепление с Риелтором снимается.

Если при встрече выясняется, что Клиент не является уникальным и он обращался в отдел продаж напрямую (при этом срок закрепления еще не истек), закрепление Клиента за Риелтором

невозможно, менеджер в течение суток после встречи уведомляет Риелтора об этом и продолжает работу с Клиентом напрямую.

Если Клиент закреплен за другим Риелтором, встреча не является основанием для снятия фиксации с Риелтора, который первым закрепил Клиента и фиксации Клиента за Риелтором, который приехал с Клиентом на встречу. Основанием для такого действия может быть бронь.

Встреча с Клиентом и Риелтором (в офисе продаж или онлайн) является основанием для продления закрепления Клиента за Риелтором на 30 календарных дней от даты проведения встречи. При этом встреча должна состояться в период, когда действует закрепление Клиента за Риелтором по направленному ранее КУ.

4. Бронирование

1. Срок бронирования Объекта – 3 (три) рабочих дня. Увеличение сроков бронирования возможно только при согласовании у руководителя отдела продаж Застройщика с указанием уважительных причин. Согласование происходит менеджером ОП Застройщика.

2. Если Клиент выбрал квартиру, его устраивает стоимость, менеджером ОП оформляется уведомление о бронировании. Если Риелтору для отчетности необходимо уведомление о бронировании, он запрашивает его у менеджера ОП.

3. Для бронирования квартиры Риелтор должен предоставить менеджеру ОП скан или фотографию документа, удостоверяющего личность Клиента. Без ДУЛ бронь не ставится. В случае если Клиент, для которого ставится бронь, закреплен за Риелтором, при этом бронь ставит другой Риелтор, менеджер ОП имеет право позвонить Клиенту и подтвердить бронь, а также уточнить, с кем работает Клиент.

4. При бронировании Объекта закрепление Клиента за Риелтором продлевается на период бронирования. При этом при выходе на бронь закрепление Клиента за Риелтором должно действовать.

5. Если бронь снята, при этом Клиент не вышел на сделку, закрепление Риелтора за Клиентом сохраняется на период 30 календарных дней с даты снятия брони.

6. Перенос брони с одного Объекта на другой для одного и того же Клиента не продлевает срок фиксации Клиента.

7. Перенос Риелтором брони с одного Объекта на другой Объект Застройщика, в том числе изменение этажа, планировки, площади и цены – не является основанием для выплаты вознаграждения, если первоначальная бронь была поставлена менеджером отдела продаж и срок брони/закрепления еще не истек.

8. Перенос Риелтором брони с одного Объекта на другой Объект Застройщика, в том числе изменение этажа, планировки, площади и цены – не является основанием для выплаты

вознаграждения, если первоначальная бронь была поставлена другим Риелтором и срок брони/закрепления еще не истек.

9. В случае отсутствия запроса от Риелтора о продлении бронирования или информации об отказе Клиента от бронирования, Застройщик снимает бронь по истечению срока действия брони, предварительно предупреждая об этом Риелтором по телефону или в мессенджере.

10. Не допускается бронирование нескольких квартир на одного Клиента, а также на родственников Клиента. Исключением являются ситуации, когда приобретается несколько квартир для разных членов семьи.

11. В случае, если Риелтор закрепил Клиента, при этом Клиент поставил бронь с другим Риелтором, Клиент фиксируется за Риелтором, поставившим бронь с Клиентом, а фиксация по консультационному уведомлению аннулируется.

12. У Застройщика существует услуга платного бронирования. Стандартный срок платного бронирования - от 2 недель до 1 месяца. Возможно увеличение срока платного бронирования для определенных акций и способов покупки. Информацию о стоимости платной брони необходимо уточнять у менеджера отдела продаж. При постановке платной брони с Клиентом, срок закрепления Клиента за Риелтором продлевается на весь период действия платной брони. Повторное оформление платной брони невозможно.

5. Одобрение ипотеки

- Одобрить ипотеку для Клиента, закрепленного за Риелтором, Риелтор может как самостоятельно, так и обратиться с этим вопросом к ипотечному брокеру Застройщика.
- Услуга предоставляется бесплатно.
- Риелтору необходимо предоставить все необходимые документы Клиента по запросу ипотечного брокера Застройщика. Ипотечный брокер может напрямую взаимодействовать с Клиентом по вопросу одобрения ипотеки при договоренности с Риелтором.

6. Сопровождение сделки

- Сопровождение сделки - важный этап, за результат которого отвечают и представители Застройщика, и представители Агентства недвижимости.
- Согласование условий покупки происходит путем взаимодействия Риелтора и менеджера отдела продаж. После этого менеджер ОП формирует заявку на договор, которую в дальнейшем курирует специалист по сопровождению сделок.

- Специалист по сопровождению сделок связывается с Клиентом для согласования и обсуждения всех параметров сделки. После согласования с Клиентом параметры сделки направляются Клиенту и Риелтору на почту.
- Срок выхода на сделку – 3 рабочих дня, начиная со следующего рабочего дня от момента формирования заявки на договор. На период подготовки к сделке, подписания и регистрации, Клиент закрепляется за Риелтором.
- Риелтору необходимо сопровождать Клиента на подписании договора, на сдаче договора на государственную регистрацию в Росреестре (в случае бумажной регистрации), а также при получении документов с регистрации до полного завершения сделки, то есть до завершения всех взаиморасчетов между Клиентом и Застройщиком. Срок оплаты по договору - 3 рабочих дня после регистрации сделки.
- В случае, если Клиент готов к сделке, но она по объективным причинам затягивается и выходит за рамки срока фиксации, указанный срок может быть продлен по соглашению сторон. Срок продления и причины рассматриваются в индивидуальном порядке по обращению Риелтора, но не более чем на аналогичный срок.
- При покупке Объекта недвижимости Застройщик самостоятельно оформляет необходимые услуги по сопровождению сделки (оформление страхования, оценки и пр.). Отказ от услуг или их оформление через Агентство недвижимости невозможно.
- Застройщик не предоставляет Риелтору и Агентству недвижимости зарегистрированные договоры после завершения сделки, при необходимости Риелтор запрашивает договор у Клиента. Исключение: наличие у Риелтора доверенности на получение документов.

7. Спорные ситуации

- Одним из условий сотрудничества являются этические нормы поведения со стороны представителя Агентства недвижимости. При некорректном поведении со стороны Риелтора, Застройщик вправе внести его в «черный список» и отказать данному Риелтору в дальнейшем сотрудничестве.
- В случае, если на любом этапе работы с Клиентом Риелтор не отвечает на звонки, не предоставляет документы по Клиенту, не коммуницирует с отделом продаж/отделом сопровождения, Застройщик имеет право работать с Клиентом напрямую, уведомив об этом Риелтора или его руководителя по телефону или в мессенджере. При этом комиссионное вознаграждение по сделке не выплачивается.
- В случае, если один Риелтор поставил бронь с Клиентом, затем Клиент приходит с другим Риелтором и хочет поставить бронь, менеджер ОП отказывает второму Риелтору в бронировании

объекта недвижимости, если не истек срок закрепления Клиента за первым Риелтором (в период действия брони и 30 календарных дней после снятия брони).

- Спорные ситуации, возникающие между Риелторами одного Агентства недвижимости не решаются Застройщиком, решение принимается внутри Агентства недвижимости. Взаимодействие осуществляется с директором Агентства/ сотрудником, уполномоченным на работу с Застройщиками и специалистом по работе с партнерами со стороны Застройщика.
- Близкие родственники (супруги, дети, родители, родные братья и сестры) являются одним Клиентом. В случае выявления обращения близкого родственника, предшествующего поступлению консультационного уведомления от Риелтора через платформу, фиксация Клиента как «уникального» аннулируется на любом этапе выявления данного факта взаимодействия, комиссионное вознаграждение Риелтору не выплачивается. Исключением являются случаи, когда родственники приобретают несколько Объектов недвижимости каждый для себя и работают с Застройщиком по-разному: один Клиент напрямую, второй Клиент с Риелтором. В этом случае закрепление Клиента за Риелтором сохраняется, комиссионное вознаграждение выплачивается по сделке, которую Риелтор сопровождал на всех этапах.
- Все спорные вопросы решаются без вовлечения Клиентов, с целью сохранения благоприятного имиджа Застройщика и Агентства недвижимости.
- Максимальный срок закрепления Клиента за Риелтором - 120 дней с учетом всех вышеописанных правил. За этот период Клиент должен выйти на сделку.
- Спорные ситуации, описанные в Регламенте не могут быть решены способом, отличным от вышеописанного. При возникновении нестандартных ситуаций решением спорных ситуаций занимается специалист по работе с партнерами.

8. Правила использования информации о Застройщике и объектах Агентствами Недвижимости/Риелторами

Допускается	Запрещено
Допускается текстовое обозначение "Официальный партнер Застройщика - Агентство недвижимости "Название"	Представляться сотрудником компании Застройщика, отделом продаж Застройщика, использовать слова «официальный представитель», «эксклюзивный представитель», «представитель» или другими способами обозначать свою принадлежность к компании при

	консультировании Клиентов и на любом этапе сделки, а также на сайте, в рекламе.
Во всех информационных материала использовать только актуальные сведения, не вводить потребителей в заблуждение	Использование устаревших визуализаций и предыдущих проектных решений на страницах с Объектами Застройщика. Фотографии и рендеры жилых комплексов компании должны полностью соответствовать реальному виду дома
Реклама на сайте Агентства, но с обязательным условием соответствия действительности информации: наличие Объекта в продаже, стоимость, сроки сдачи, этажность, фотографии, актуальность акций и прочее;	Использование фраз, намекающих на индивидуальные условия, скидки, «100% гарантия минимальных цен», «цены ниже, чем у застройщика», «у нас самые большие скидки», «индивидуальные условия» и подобных им, а также указание цен ниже, чем у Застройщика.
Размещение объявлений на площадках от имени Агентства недвижимости - (N1, Avito, Циан и пр.);	В рекламе в интернете запрещается использовать ключевые слова, связанные с компанией и продуктами, так называемые «брендовые запросы». Например: «ЖК Прео», «ЖК Беринг», «Айвазовский» и другие, а также запросы, схожие с ними.
Размещение актуальных и качественных фотографий и видео, сделанных самостоятельно	Таргетинговая и контекстная реклама Объектов Застройщика и отдельных квартир в поисковых системах Yandex, Google.
Размещение информации о проекте Застройщика в соц. сетях с обязательным условием соответствия действительности информации	Сайт. Полностью запрещается копировать структуру сайта. Запрещено создавать лендинги, аналогичные Застройщику/с одноименными названиями жилого комплекса компании и созвучные с названием компании.
Проводить рекламную кампанию с целью нахождения потенциальных покупателей для	Домен. Не использовать домен - только название жилого комплекса. Партнер не

Застройщика при соблюдении всех вышеуказанных правил	должен использовать в домене прямые названия жилого комплекса компании. В домене обязательно использовать название самого Агентства недвижимости.
	В рекламных кампаниях, в ключевых фразах и запросах, в семантическом ядре, и тегах запрещается использовать имя (нейминг) компании, все его производные сочетания, как на латинице, так и на русском языке.
	Категорически запрещается сравнивать Агентство недвижимости с Застройщиком, выставляя последнего в невыгодном положении. Недопустимо сравнивать цены на недвижимость, качество выполнения работ, сроки и прочие параметры.

9. Ценовая политика

- Застройщик утверждает единую для Агентств недвижимости и Застройщика стоимость Объектов, предлагаемых Клиенту. Недопустимо предоставление дополнительной скидки Клиентам, которые обратились к Застройщику напрямую, без участия Агентства недвижимости за исключением скидки «Любимый покупатель». Применение скидки «Любимый покупатель» по сделкам с участием Агентства недвижимости невозможно. Агентство недвижимости не может быть включено в сделку Клиента, пришедшего в компанию по реферальной программе.
- Представителям Агентств недвижимости запрещено предлагать Клиентам скидку за счет собственного вознаграждения. В случае обнаружения подобной ситуации – сотрудничество с этим Агентством недвижимости/Риелтором прекращается, агентское вознаграждение по сделке не выплачивается.
- Стоимость Объектов может изменяться Застройщиком в одностороннем порядке, после чего Застройщик уведомляет Агентство о таком изменении путем размещения изменений стоимости на сайте Застройщика.

- Запрещается распространение информации Агентством недвижимости в любых источниках с ценами на Объекты, не соответствующих ценам, размещенным на официальном сайте Застройщика.

Приложение №2
Форма Акта-Отчета

ОБРАЗЕЦ

Акт-Отчет Агентства № _____ от _____

ООО/Индивидуальный предприниматель _____, именуемый в дальнейшем «Агентство», представляет, а

Общество с ограниченной ответственностью Специализированный застройщик «_____», именуемое в дальнейшем «Принципал», в лице _____, действующего на основании _____ и Устава Общества, принимает настоящий Акт-Отчет об исполнении поручения по Оферте Агентского договора от _____ года:

Основание: Оферта Агентского договора от _____ года

№	Товар	Кол-во	Ед.	Размер оплаты
	<p>Поиск покупателя для заключения Договора приобретения Объекта недвижимости: (адрес объекта, ЖК, ГП, кадастровый номер земельного участка))</p> <p>Пример: квартира №_____ (этаж _, площадь_____), расположенная в составе Многоэтажного жилого дома в границах улиц:</p> <p>Приобретатель:(ФИО)</p> <p>Стоимость: (цена объекта недвижимости, фактическая)</p> <p>Договор приобретения №(номер) от (дата договора)</p>			

Вознаграждение рассчитано в соответствии с требованиями разделов 5, 6 Оферты Агентского договора. Вышеперечисленное поручение выполнено в объеме согласно рассчитанного вознаграждения и в срок. Принципал претензий к выполненному объему и качеству поручения не имеет.

За выполнение поручения Принципала по Офертке Агентского договора от _____ года. Агентству причитается вознаграждение в размере _____ руб., без НДС.

ИЛИ

За выполнение поручения Принципала по Офертке Агентского договора от _____ года. Агентству причитается вознаграждение в размере _____ руб., в т.ч. НДС- ____ (размер НДС).

*Агентское вознаграждение включает в себя НДС по действующим, согласно законодательству РФ, ставкам.

Принципал:

_____ / _____ /

Агентство:

_____ / _____ /

Приложение №3

Размер вознаграждения

Размер вознаграждения за заключение договора приобретения в отношении жилых и коммерческих объектов недвижимости установлен следующий:

4% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении жилых объектов в «Айвазовский City»

4% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении жилых объектов в «Никольский»

4% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении жилых объектов в «Прео»

4% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении жилых объектов в «Мириады»

4% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении жилых объектов в «Беринге»

2% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении коммерческих помещений в «Айвазовский City»

3% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении коммерческих помещений в «Никольский»

2% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении коммерческих помещений в «Прео»

3% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении коммерческих помещений в «Мириады»

3% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении коммерческих помещений в «Беринге»

2,7% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении жилых объектов в «Соната Парк» при покупке в рассрочку

3,2% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении жилых объектов в «Соната Парк» при покупке за наличные денежные средства или с использованием ипотечных средств

0,5% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении кладовых/индивидуальных колясочных/машиномест в «Соната Парк» при покупке в рассрочку

1% от стоимости заключенного договора Приобретения в отношении кладовых/индивидуальных колясочных/машиномест в «Соната Парк» при покупке за наличные денежные средства или с использованием ипотечных средств

Вознаграждение за оказание услуг в отношении кладовых/индивидуальных колясочных/машиномест в г. Тюмень не выплачивается.

1. Программа лояльности, г. Тюмень

Дополнительную мотивацию получают агенты, которые провели от 3 сделок.

Программа лояльности состоит из 2х уровней и предполагает поквартальный учет результатов.

1 Уровень

+ 0,3% к комиссионному вознаграждению за квартиру и

+ 0,2% к за коммерцию

Для поддержания уровня необходимо проводить **3 сделки в квартал**

Для перехода на следующий уровень – **5 и более сделок в квартал**

2 Уровень

+ 0,7% к комиссионному вознаграждению за квартиру и

+ 0,3% к за коммерцию

Для поддержания уровня необходимо проводить **3 сделки в квартал**

В новую программу лояльности риелторы, находящиеся на 1 уровне по итогам 2025г, переходят с текущими результатами. Риелторы, находящиеся на 2 и 3 уровне по итогам 2025г. переходят на 2 уровень программы лояльности.

При этом новым обязательным условием является подтверждение своего уровня на ежеквартальной основе.

При проведении менее 3х сделок в квартал риелтор теряет возможность получения дополнительной мотивации и получает базовое вознаграждение по сделкам. Для повторного попадания в программу лояльности необходимо провести не менее 3х сделок за квартал.

В программе лояльности учитываются сделки по квартирам и коммерческим помещениям во всех проектах ГК ЭНКО в г. Тюмень. Сделки по паркингам, кладовым и прочим типам недвижимости в программе лояльности не учитываются.

2. Программа лояльности г. Екатеринбург

Дополнительную мотивацию получают риелторы, которые совершили 2 и более сделок в период с 4 декабря 2025г по 31 марта 2026г, учет идет по зарегистрированным сделкам.

Размер дополнительной мотивации определен следующим образом: за 2ю и все последующие сделки по продаже квартиры агент получает + 0,5% к комиссионному вознаграждению.

В программе лояльности учитываются сделки по квартирам в проектах ГК ЭНКО в г. Екатеринбург. Сделки по коммерческим помещениям, паркингам, кладовым и прочим типам недвижимости в программе лояльности не учитываются.

Условия действия программ лояльности в г.Тюмень и в г.Екатеринбург.

В программе лояльности участвует риелтор, который сопровождал клиента на всех этапах сделки. Если на разных этапах сделки с клиентами работали разные риелторы одного агентства недвижимости, сделка не идет в засчет никому. Если перезакрепление клиента за другим агентом требуется в связи с форс-мажорными обстоятельствами, сделка не идет в засчет никому.

Застройщик оставляет за собой право изменять условия программы, уведомив об этом агентство заранее.

Решение об учете в программе лояльности спорных сделок, по которым было принято решение о частичной выплате комиссионного вознаграждения или о разделении комиссионного вознаграждения между риелторами, принимается индивидуально в каждом отдельном случае.

Все участники программы должны соблюдать правила взаимодействия, описанные в Регламенте взаимодействия ГК ЭНКО с агентствами недвижимости и действовать в интересах клиентов.

Приложение №5

Перечень юридических лиц, входящих в
группу компаний ГК ЭНКО

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙКИЙ «ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ЭНКО»	ИИН 7203437864 ОГРН 1177232036420 КПП 720301001 АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О. ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ, д. 19, ЭТАЖ 5 ИИН 7203395212 ОГРН 1167232081279 КПП 720301001 АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О. ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ, д. 19, ЭТАЖ 5 ИИН 7203519179 ОГРН 1217200006759 КПП 720301001 АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О. ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ, д. 19, ЭТАЖ 5 ИИН 7203271129 ОГРН 1117232053840 КПП 720301001 АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О. ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ, д. 19, ЭТАЖ 5 ИИН 7203437889 ОГРН 1177232036442 КПП 720301001 АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О. ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ, д. 19, ЭТАЖ 5 ИИН 7203437889 ОГРН 1177232036431
--	---

ЗАСТРОЙЩИК «ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ЭНКО»

КПП 720301001

АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О.
ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ,
Д. 19, ЭТАЖ 5

ИНН 7202247645

ОГРН 1137232029769

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ЗАСТРОЙЩИК «ЭНКО ТРЭЙД»

КПП 720301001

АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О.
ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ,
Д. 19, ЭТАЖ 5

ИНН 7202247691

ОГРН 1137232029890

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ЗАСТРОЙЩИК «ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНКО»

КПП 720301001

АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О.
ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ,
Д. 19, ЭТАЖ 5

ИНН 7203480098

ОГРН 1197232013307

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ЗАСТРОЙЩИК "ТЮМЕНСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ "ЭНКО"

КПП 720301001

АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О.
ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ,
Д. 19, ЭТАЖ 5

ИНН 7203395205

ОГРН 1167232081280

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ЗАСТРОЙЩИК «ЭНКО СТРОЙ»

КПП 720301001

АДРЕС: 625003, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г.О.
ГОРОД ТЮМЕНЬ, Г ТЮМЕНЬ, УЛ ПЕРЕКОПСКАЯ,
Д. 19, ЭТАЖ 5