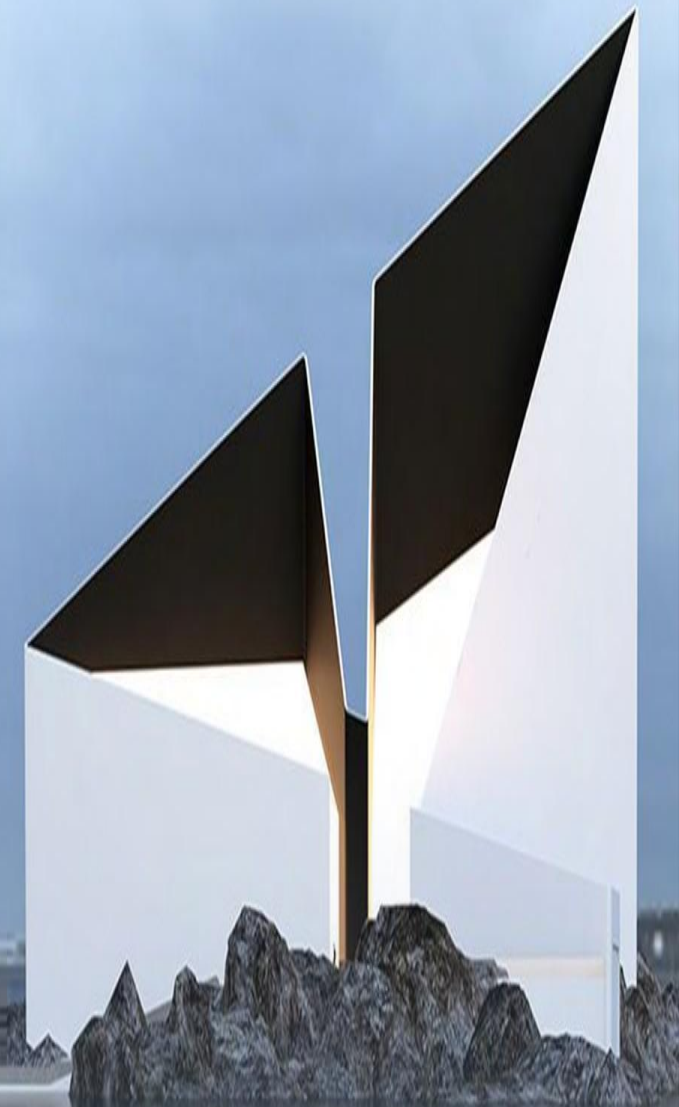


BUILD. MULTIPLY. SECURE.

# РЕГЛАМЕНТ ПО РАБОТЕ С ПАРТНЁРАМИ



**BMS** **СОВРЕМЕННОЕ**  
BUILDING MASTERPIECE **ИСКУССТВО ДЕВЕЛОПМЕНТА**

## Проверка Клиента на уникальность и фиксация

---

Партнёру необходимо проверять на уникальность и фиксировать всех потенциальных Клиентов (в т. ч. связанных с ними лиц).

**Проверка Клиента на уникальность и фиксация за Партнёром происходит через [личный кабинет Партнёра](#).** Вам необходимо нажать на кнопку в правом верхнем углу «Войти» и пройти авторизацию по номеру телефона.

Если вы ранее не взаимодействовали с компанией, вам необходимо пройти регистрацию в кабинете Партнёра. На главной странице нажать на кнопку в правом верхнем углу «Регистрация» и пройти регистрацию. Далее вы сможете заходить в свой личный кабинет, авторизовавшись по контактному номеру телефона.

Альтернативный способ проверки Клиента на уникальность:

- направить письмо на почту [partners@bmsdevelopment.ru](mailto:partners@bmsdevelopment.ru) с темой письма «Регистрация Клиента»
- через департамент продаж по телефону + 7 495 181-37-77

**Данные, необходимые для проверки Клиента на уникальность и фиксации:**

- Телефон Клиента
- Имя Клиента
- Для юридических лиц – ИНН, а так же перечень связанных компаний в случае фиксации группы компаний или холдинга

**!** Если Партнёру известно несколько номеров телефонов Клиента, ему необходимо проверить на уникальность все номера и зафиксировать за собой. В случае если Партнёр этого не сделал и обнаружится факт работы со стороны компании до запроса о фиксации Партнёра, комиссионное вознаграждение будет не предусмотрено. При этом, если обнаружится факт фиксации за другим Партнёром, то комиссия будет выплачена тому Партнёру, который доведет Клиента до встречи.

**!** Если у потенциального Клиента есть личный помощник, секретарь, координатор, юрист, Партнёр и иные лица участвующие в коммуникациях с компанией, Партнёру необходимо (в случае если ему это известно, либо он может запросить эти данные) предоставить данные этих лиц и зафиксировать за собой

## Проверка Клиента на уникальность и фиксация

---

### **Клиент признаётся уникальным, если:**

- По всем предоставленным номерам / ИНН Клиента и его связанных лиц нет открытых взаимодействий с BMS Development Group или другим Партнёром;
- Клиент не приобретал объект в проектах BMS Development Group ранее (или с момента покупки прошло более 1 года);
- Повторное обращение того же Партнёра с тем же Клиентом — уникально, если предыдущая сделка состоялась с участием данного Партнёра

### **Клиент не признаётся уникальным, если:**

- BMS Development зафиксировано взаимодействие с Клиентом в течение 90 дней (звонок, заявка, встреча, онлайн-консультация);
- Клиент ранее купил объект без участия Партнёра и с момента сделки прошло менее 1 года;
- Клиент явно отказывается от работы с данным Партнёром;
- Любое из условий относится к законным представителям и родственникам 1-й степени родства (родители, супруги, дети) и 2-й степени родства (братья, сестры, бабушки, дедушки, внуки), супругу(-е), родителям, детям Клиента (степень) или к лицу, принимающему решение;

После фиксации потенциального Клиента за Партнёром компания не связывается напрямую с Клиентами и все коммуникации ведет через Партнёра. Эксперты BMS Development Group могут вести коммуникацию с Клиентом напрямую в случае, если от Партнёра поступит такой запрос.

В случае, если зафиксированный Клиент покупает и оформляет недвижимость на своих законных представителей и/или родственников 1-й степени родства (родители, супруги, дети) и 2-й степени родства (братья, сестры, бабушки, дедушки, внуки), то Партнёру будет выплачено комиссионное вознаграждение, если такой Клиент будет уникален и зафиксирован за Партнёром.

В случае, если Партнёр обратится с запросом о фиксации и встрече для ранее зафиксированного Клиента за другим Партнёром, BMS Development Group вправе запросить у обеих сторон подтверждающую фактуру о работе с данным Клиентом (звонки, переписки и др. материалы, подтверждающие данный факт) и передать фиксацию Партнёру, который ведет активную работу с Клиентом и готов приехать на встречу с покупателем.

## Сроки фиксации

---

### **Первый срок фиксации (до встречи с Клиентом) - 14 календарных дней**

Потенциальный покупатель фиксируется в базе данных компании на срок 14 календарных дней, течение которого начинается с даты обращения Партнёра и заканчивается проведением встречи с потенциальным покупателем или истечением четырнадцатидневного срока. Если в течение 14 календарных дней с потенциальным покупателем не было проведено встречи с отделом продаж BMS Development Group офлайн или онлайн, но Клиент готов приехать/подключиться онлайн позже срока, указанного ранее, у Партнёра есть возможность пролонгации срока фиксации с момента окончания его предыдущей фиксации по согласованию с отделом по работе с партнёрами

### **Второй срок фиксации (после встречи с Клиентом) - 60 календарных дней**

Потенциальный покупатель фиксируется в базе данных компании на срок 60 календарных дней, течение которого начинается с даты проведения встречи с потенциальным покупателем и отделом продаж BMS Development Group офлайн или онлайн и до даты подписания договора с потенциальным покупателем, или истечением шестидесятидневного срока.

**!** После состоявшейся встречи с Клиентом срок фиксации Партнёра продлевается автоматически.

Если в течение 60 календарных дней с потенциальным покупателем не был подписан договор, но Клиент готов приехать на подписание или подписать удаленно в ближайшее время, позже срока, указанного ранее, у Партнёра есть возможность пролонгации срока фиксации с момента окончания его предыдущей фиксации еще на 30 календарных дней.

**!** Фиксировать Клиентов и приезжать на встречи с Клиентами Партнёр может без заключённого Партнёрского договора, но при этом иметь открытое ИП с действующим ОКВЭД не менее 1-го месяца (68.31 - Деятельность Партнёрств недвижимости за вознаграждение или на договорной основе).

**!** Агентский договор заключается с Партнёром под сделку с Клиентом либо предварительно: Партнёр самостоятельно принимает решение, когда ему удобно заключить договор и инициирует процесс подготовки.

**!** Сроки фиксации Клиентов Партнёр отслеживает заблаговременно и самостоятельно, продление сроков осуществляется по предварительному запросу Партнёра.

## Назначение и проведение встречи

---

### **Записаться с клиентом на встречу можно следующим способом:**

- Позвонить в Отдел продаж по телефону: + 7 495 181-37-77

**Для подготовки к встрече с отделом продаж BMS Development Group Партнёру необходимо** более подробно рассказать запрос клиента, уточнить все возможные детали, которые помогут провести максимально продуктивную встречу:

Основные детали - цель покупки, тип помещения, метраж, бюджет.

Дополнительная информация - полное ФИО клиента, электронная почта, должность, место проживания клиента (город, страна), название компании, реквизиты компании и ИНН, какие еще проекты рассматривает клиент, где уже были, на чем в большей степени необходимо сделать акцент, что на взгляд Партнёра необходимо предложить клиенту в первую очередь, сколько человек будет присутствовать на встрече.

- Присутствие Партнёра на первичной встрече является обязательным условием Основной фиксации

- Партнёр может присутствовать онлайн (Zoom, Яндекс.Телемост и аналоги) — это не влияет на КВ и сроки фиксации

**!** В случае, если после фиксации потенциальный покупатель самостоятельно обратится в компанию с запросом приехать на встречу, эксперты BMS Development Group проконсультируют потенциального Клиента и запишут на встречу, при этом сообщат Партнёру о данном факте, Партнёру необходимо будет связаться с потенциальным Клиентом и приехать на встречу вместе с ним.

**!** В случае, если после фиксации Клиент самостоятельно обратится в компанию, эксперты BMS Development Group проконсультируют Клиента по всем вопросам, при этом сообщат Партнёру о данном факте, Партнёру необходимо связаться с Клиентом и поддерживать с ним коммуникацию для прямого общения через Партнёра.

**!** В случае, если компания сообщила Партнёру о том, что Клиент обратился напрямую в компанию и самостоятельно приехал и записался на встречу, но Партнёр не связался с Клиентом и не приехал/ не подключился к встрече с Клиентом, то фиксация данного Клиента за Партнёром аннулируется, и комиссионное вознаграждение не предусмотрено.

**!** В случае, если зафиксированный за Партнёром Клиент приезжает на встречу с другим Партнёром, фиксация данного Клиента закрепляется за Партнёром, который привел Клиента на встречу (комиссионное вознаграждение будет предусмотрено для Партнёра, который привел Клиента на встречу).

**!** Если после состоявшейся встречи Партнёр не выходит на связь и не дает обратную связь о статусе Клиента в течение 7 дней (не отвечает на звонки, СМС-сообщения, сообщения в мессенджерах, электронные письма и т.д.), компания связывается с руководителем Партнёра. Если руководитель Партнёра также не выходит на связь и не дает обратную связь о статусе Клиента в течение 3-х дней, в данном случае компания имеет право позвонить Клиенту напрямую. Если Партнёр работает частным образом, то спустя 7 дней компания имеет право позвонить Клиенту напрямую.

## Комиссионное вознаграждение

---

Комиссионное вознаграждение составляет **3%** от стоимости договора. Застройщик вправе в одностороннем порядке изменять матрицу ставок комиссионного вознаграждения; изменения действуют по сделкам с датой бронирования после даты изменения.

**Комиссионное вознаграждение подлежит выплате Партнёру в течение 10 рабочих дней, если:**

- Партнёр зафиксировал уникального Клиента
- Фиксация данного Клиента не сгорела и Клиент не был закреплен за другим Партнёром
- Подписан договор с Клиентом (зарегистрирован если применимо)
- Подписан Партнёрский договор
- Зафиксировано поступление денежных средств от Клиента по Договору
- Подписан Акт выполненных работ с Партнёром
- Партнёр присутствовал на всех встречах с Клиентом и ведет с ним активную коммуникацию

**Полная сумма** комиссионного вознаграждения выплачивается после оплаты Клиентом не менее 30% по договору

### **При рассрочке:**

После оплаты Клиентом от 10% до 29,9% от стоимости договора - 2%

После доплаты Клиентом цены Сделки до 30% от стоимости договора - доплата +1%

При оплате Клиентом цены Сделки от 30% - 100% полная выплата 3%

### **Возврат комиссионного вознаграждения**

В случае, если в договоре с Клиентом указан штраф за расторжение сделки, то комиссионное вознаграждение становится невозвратным

**!** За машино-места и кладовые комиссионное вознаграждение не выплачивается

## Условия при продаже крупных объемов

---

### **Сроки фиксации потенциального покупателя при запросе от 5000 кв. м**

- Первый срок фиксации (до встречи с Клиентом) 14 дней может быть увеличен по согласованию с отделом по работе с партнёрами
- Второй срок фиксации (после встречи с Клиентом) 60 дней может быть увеличен по согласованию с отделом по работе с партнёрами

**Остальные условия остаются неизменными и описаны в регламенте выше**

## Правила размещения рекламной информации

---

**Описание объекта(-ов) для рекламных материалов** составляется на основе информации, содержащейся в материалах и информации опубликованной на официальном сайте компании, на сайте для партнёров и Telegram-канале BMS Партнёры

**Представление объектов в интернете** допускается в составе сайта Партнёра, а так же в базах недвижимости, платформах (площадках недвижимости, например, «Яндекс Недвижимость», «Циан», «Авито» и др.).

**Печатная продукция**, в частности имиджевые и планировочные буклеты, разрабатывается в едином стиле силами Партнёра с предварительным письменным согласованием образца печатной продукции с BMS Development Group.

**Партнёр не вправе** создавать отдельные сайты в сети интернет для рекламирования объекта (отдельные сайты объекта(-ов), принадлежащего BMS Development Group, с использованием наименования объекта коммерческого наименования объекта или фирменного наименования BMS Development Group в доменном имени сайта или со сходным коммерческому наименованию объекта или фирменному наименованию BMS Development Group наименованием, а также использовать любые элементы дизайна официального сайта объекта, принадлежащего BMS Development Group. В случае выявления факта создания Партнёром отдельного сайта с использованием коммерческого наименования объекта или фирменного наименования BMS Development Group компания вправе в одностороннем внесудебном порядке отказать от сотрудничества.

При представлении объекта в сети Интернет, в том числе при рекламе на сторонних сайтах, необходимо соблюдать все изложенные в данном документе требования. В случае продвижения объекта в сети Интернет посредством размещения контекстной рекламы запрещается использовать в рекламной кампании брендовые запросы, запросы вида «название объекта» плюс любое слово и/или словосочетание.

### **Категорически запрещено:**

- Публиковать информацию от имени застройщика и/или заказчика так, чтобы потребители думали, что находятся на сайте застройщика и/или заказчика;
- Размещать и продвигать рекламу (контекстная, баннерная реклама, объявления в базах недвижимости и т.п.) от имени застройщика и/или заказчика (например, официальный сайт объекта недвижимости/застройщика/заказчика и т.д.);
- Создавать полноформатные сайты и лендинги объекта недвижимости;
- Создавать отдельные посадочные страницы в рамках сайта исполнителя.

## Обучения и мероприятия

---

**Для команды Партнёра есть возможность записаться на брокер-туры в офлайн и онлайн формате в офисе BMS Development group, а так же в офисе Партнёра**

Запись на брокер-туры осуществляется через руководителя отдела по работе партнёрами

Отдел по работе с партнёрами на регулярной основе организует обучающие встречи и мероприятия для Партнёров, актуальная информация публикуется в [Telegram-канале BMS Партнёры](#)

Все материалы для работы с Клиентами размещаются на [сайте для партнёров](#) и [Telegram-канале BMS Партнёры](#). Информация, размещенная на этих ресурсах, актуализируется на ежедневной основе и является единственно верной для Партнёров.

Наполнение [сайта для партнёров](#):

- Актуальные прайс-листы
- Презентации без контактов
- Готовые подборки для Клиента
- Программы приобретения
- Регламенты работы
- Материалы для рекламы

### **Контакты отдела для связи:**

Отдел по работе с партнёрами

Вольф Игорь

Руководитель отдела

+ 7 (906) 088-08-08 / i.volf@bmsdg.ru

Хомяк Екатерина

Менеджер по сопровождению договорной работы

+ 7 (967) 079-07-29 / e.khomyak@bmsdg.ru

# BMS

BUILDING MASTERPIECE

*Совершенство, вхожденное искусство*

РЕГЛАМЕНТ РАБОТЫ С ПАРТНЁРАМИ