

# ПРАВИЛА РАБОТЫ SMINEX С БРОКЕРАМИ

## 1. Как проверить клиента на уникальность?

1.1 Проверка на уникальность возможна следующими способами:

- в кабинете брокера: [broker.sminex.com](https://broker.sminex.com)
- в телеграм-боте: [t.me/SminexBrokersBot](https://t.me/SminexBrokersBot)
- по телефону **+7 495 104 40 80**

1.2 Для проверки на уникальность необходимо имя и телефон клиента;

1.3 Уникальным для брокера является клиент, по номеру телефона которого не ведётся работа менеджером по продажам Sminex (презентация, сделка), данный факт проверяется в СРМ;

1.4 Если номер телефона текущего клиента Sminex находится в статусе «отказ» в СРМ, то клиент является уникальным для брокера;

1.5 Sminex не звонит клиентам от брокеров, все коммуникации проходят только с брокером. Брокер, по желанию, может поручить сотруднику Sminex напрямую связываться с клиентом;

1.6 В случае, если брокер не выходит на связь в течение 7 дней, либо не дает информации о статусе клиента, Sminex имеет право звонить напрямую клиенту;

1.7 Если руководитель брокера так же не выходит на связь в течение 2 дней, либо не дает информации о статусе клиента, Sminex имеет право звонить напрямую клиенту;

1.8 При повторной сделке одного клиента с одним брокером, клиент является уникальным для брокера.

## 2. Какой клиент не уникален?

2.1 Сотрудники Sminex;



- 2.2 Текущие клиенты Sminex, которые были на презентации в доме продаж без брокера и не переведены в статус «отказ» в СРМ;
- 2.3 Брокеры, зарегистрированные в базе Sminex;
- 2.4 Участники Sminex Club.  
Sminex Club — клиенты, которые купили недвижимость в Sminex, Интеко и Sminex-Интеко.

**Исключением являются:**

- повторные сделки (см. п.1.8. Регламента работы с брокерами);
- участники Sminex Club, которые более 12 месяцев не взаимодействовали с компанией (клиент не звонил в компанию, не приезжал на презентацию, не осуществлял бронирование, сотрудник компании не звонил клиенту);
- участники Sminex Club, с которыми было взаимодействие с компанией в течение 12 месяцев с результатом «отказ» или «отрицательный», будут уникальны для проектов, в которых у них не приобретена недвижимость. Например, при наличии статуса «отказ» по клиенту, который приобрел недвижимость в клубном доме «Обыденский № 1», клиент будет не уникален для брокера по данному проекту в течение 12 месяцев, для других проектов клиент уникален.

### 3. Как записать клиента на презентацию?

- 3.1 Запись на презентацию в дом продаж Sminex возможна следующими способами:
  - в кабинете брокера: [broker.sminex.com](https://broker.sminex.com)
  - в телеграм-боте: [t.me/SminexBrokersBot](https://t.me/SminexBrokersBot)
  - по телефону **+7 495 104 40 80**

### 4. В какой момент клиент фиксируется за брокером?

- 4.1 Для фиксации клиента, брокеру необходимо лично присутствовать на презентации в Доме продаж Sminex вместе с клиентом;
- 4.2 Если клиент позвонил в Sminex до презентации с брокером в доме продаж, он не будет зафиксирован за Sminex;
- 4.3 Если клиент приехал на презентацию без брокера, то он становится клиентом Sminex. Даже если на вторую презентацию клиент приехал с брокером, он не фиксируется за брокером;
- 4.4 Если брокер записывал клиента на презентацию, но клиент приехал с другим брокером, то клиент фиксируется за брокером №2;
- 4.5 Клиент фиксируется за брокером в момент первой презентации в доме продаж, на последующих презентациях и сделке присутствие брокера не обязательно;



- 4.6 Если клиент находится за пределами Московского региона, брокер записывает клиента на онлайн-презентацию (Zoom, Skype и т.п.). На онлайн-презентации клиент аналогично фиксируется за брокером, если брокер присутствует на ней;
- 4.7 При возникновении спорных ситуаций, Sminex может разделить комиссионное вознаграждение между двумя брокерами по согласованию сторон;
- 4.8 Клиент фиксируется за брокером на 180 дней с даты презентации, и/или до выхода на сделку, либо отказа клиента;
- 4.9 Для повторной фиксации одного и того же клиента, необходимо лично присутствовать на презентации в Доме продаж Sminex вместе с клиентом;
- 4.10 Если зафиксированный клиент покупает недвижимость на своих законных представителей и/или родственников 1 степени родства (родители, супруги, дети) и 2 степени родства (братья, сестры, бабушки, дедушки, внуки), то брокеру будет выплачено комиссионное вознаграждение, если такой клиент был признан уникальным и брокер присутствовал на презентации;
- 4.11 Если зафиксированный клиент рекомендует к приобретению недвижимости иных лиц (другие родственники, друзья, знакомые), то брокеру необходимо проверить таких клиентов на уникальность и присутствовать на первой презентации;
- 4.12 Все брокеры, зарегистрированные в базе Sminex, приравниваются к клиентам Sminex.

## 5. Какую комиссию получит брокер за сделку?

5.1 Брокер получит комиссию 3% за квартиру или ретейл в домах:

- «Фрунзенская набережная»
- «Врубеля 4»
- «Тишинский бульвар»
- West Garden
- «Достижение»

5.2 Брокер получит комиссию от 3% до 5% за квартиру, апартамент или ретейл в домах:

- «Лаврушинский»
- «Ильинка 3/8»
- «Чистые Пруды»
- Life Time
- «Обыденский № 1»

С 01.01.2024 г. до 31.12.2024 г. по домам (п. 5.2) действует прогрессивная шкала вознаграждения:

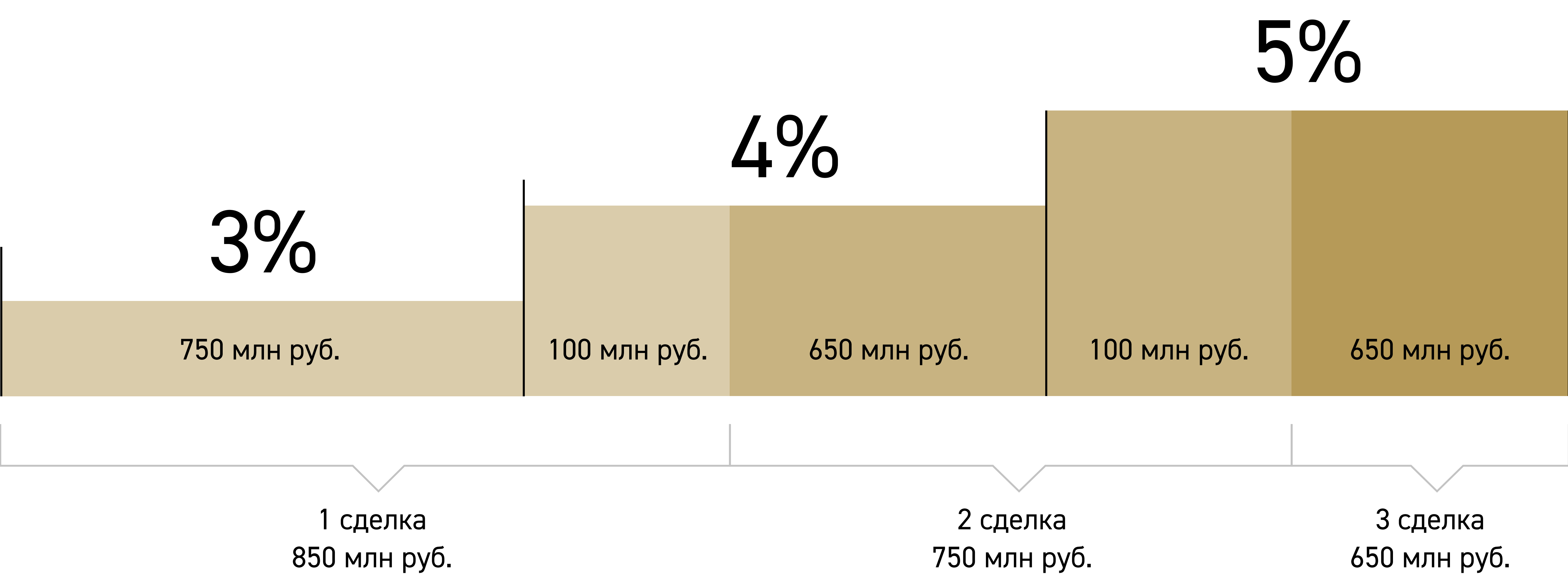
- до 750 млн. — **3%**
- от 750 млн. до 1,5 млрд. — **4%**
- свыше 1,5 млрд. — **5%**



Каждые 750 млн. — это шаг перехода на новый процент вознаграждения.

**Пример:**

- Поступление на счет компании по 1й сделке 850 млн.  
Платим 3% за 750 млн. и 4% за 100 млн.
- Следующая сделка 750 млн.  
Платим 4% за 650 млн. и 5% за 100 млн.
- Все последующие сделки по домам (п. 5.2), подписанные до 31.12.2024 г.,  
оплачиваются по комиссии 5%



Считается совокупный результат продаж по вышеуказанным домам, машино-места и келлеры в рейтинге не учувствуют. Переход на новый уровень вознаграждения происходит по факту поступления денег. При рассрочке в рейтинге учитывается сумма, указанная в договоре;

**5.3 Брокер получит комиссию 3% за машино-места и келлеры в домах:**

- «Садовые Кварталы»
- «Вестердам»
- Balchug Viewpoint
- Balchug Residence
- Dominion
- «Лайнер», корпус «Западный»
- «Чемпион парк»
- «Шуваловский»



а также до 30.09.2024 г. за машино-места и келлеры в домах:

- «Лаврушинский»
  - «Чистые Пруды»
  - «Обыденский № 1»
  - «Ильинка 3/8»
  - Life Time
- «Тишинский бульвар»
  - «Достижение»
  - «Врубеля 4»
  - West Garden
  - Twist

С 01.10.2024 г. комиссия за машино-места и келлеры в вышеуказанных домах не выплачивается.

5.4 Брокер получит комиссию 3% от суммы договора за любой купленный клиентом объект в проекте Twist, включая НДС:

	БЫЛО	СТАЛО
Комиссия	(Сумма по договору -НДС) * 3%	3%, в том числе НДС
Порядок выплаты комиссии при рассрочке от 3х месяцев	Пропорционально поступлению денег	Полное вознаграждение после оплаты клиентом 30%

5.5 Размер комиссии брокера за любой купленный клиентом объект в проектах:

- Jazz - 3%, не включая НДС;
- Life Time - 3%, включая НДС;
- «Тишинский бульвар» (особняки) - 2%, включая НДС;
- Здание на Саввинской набережной - 2%, не включая НДС.

5.6 Мы выплачиваем комиссию за все сделки клиента, включая все повторные сделки с данным клиентом, если брокер присутствовал на презентации в Доме продаж;

5.7 Размер вознаграждения за повторные сделки идентичен вознаграждению за первичные сделки;

5.8 При субсидированной ипотеке у клиента сумма вознаграждения рассчитывается от стоимости объекта без наценки заказчика;

5.9 При рассрочке выплата вознаграждения происходит пропорционально фактически поступившим платежам от клиента.

## 6. Когда брокер получит свою комиссию?



- 6.1 Брокер получит комиссию в течение 30 календарных дней со дня подписания акта об оказании услуг;
- 6.2 В случае расторжения договора с клиентом в течение 6 календарных месяцев с даты государственной регистрации, брокер возвращает полученное вознаграждение;
- 6.3 Если клиента привели одновременно два брокера, то по соглашению сторон комиссия может быть разделена между сторонами поровну.

## 7. За какие сделки брокер не получит комиссию?

- 7.1 Если брокер сам совершает покупку;
- 7.2 Если брокер записывает на презентацию клиента, который зарегистрирован в Sminex в качестве брокера;
- 7.3 Если брокер записывает на презентацию клиента, который является законным представителем брокера и/или родственником брокера 1 степени родства (родители, супруги, дети), 2 степени родства (братья, сестры, бабушки, дедушки, внуки), 3 степени родства (прадедушки, правнуки, дяди, тети, племянники);
- 7.4 Если клиент является участником Sminex Club.  
Sminex Club – клиенты, которые купили недвижимость в Sminex, Интеко и Sminex-Интеко. Исключением являются повторные сделки (см. п.1.8.) и участники Sminex Club, которые более 12 месяцев не взаимодействовали с компанией.

## 8. Где получить материалы для рекламы?

- 8.1 Все материалы для работы размещаются в кабинете брокера в разделе «Файлы для работы». Размещенные там рендеры, фотографии и рекламные тексты брокер может использовать как единственно правильную информацию без дополнительного согласования;
- 8.2 Брокер может заказать необходимый объем брошюр по нашим домам, мы доставим их прямо в офис.

## 9. Какие правила нужно соблюдать при размещении рекламы?

- 9.1 Описание проектов или объектов Sminex в рекламно-информационных материалах (РИМ) должны основываться только на официальной информации Sminex — это сайты Sminex и файлы в кабинете брокера. Придумывать или искажать данные нельзя. Sminex строго следит за точностью и качеством информации о компании и продуктах;



- 9.2 Любые публикации в СМИ о Sminex должны также опираться на официальные источники и быть предварительно согласованы с Sminex;
- 9.3 Если партнер хочет существенно что-то изменить, необходимо предварительно согласовать это с Sminex;
- 9.4 Нельзя использовать в РИМ словосочетания, вводящие клиентов в заблуждение. Пример: «апартаменты/квартиры от застройщика» и аналогичные по форме и содержанию;
- 9.5 Нельзя создавать сайты-клоны и лендинговые страницы. Партнёру разрешается представлять проекты и объекты Sminex в интернете строго в составе своих сайтов и доменов;
- 9.6 Нельзя без согласия Sminex использовать в РИМ и интернете коммерческие наименования проектов, фирменное наименование Sminex, элементы фирменного стиля проекта/Sminex и т.д.;
- 9.7 В контекстной рекламе запрещается использовать брендовые запросы вида «название проекта/объекта + любое слово и/или словосочетание»;
- 9.8 Нельзя размещать РИМ (билборды, баннеры, буклеты, листовки, рекламные стойки, наклейки и т.п.) вблизи и в доме продаж Sminex, вблизи и на строительной площадке. Более подробная информация указана в Договоре оказания услуг (ДОУ).

## 10. Какие брокер-туры бывают и как записаться?

- 10.1 Брокер может записаться на индивидуальный брокер-тур только для своей компании в любое удобное время по телефону **+7 495 104 40 80** или написать на почту **[broker@sminex.com](mailto:broker@sminex.com)**;
- 10.2 Приглашения на организованные групповые брокер-туры высылаются на почту, указанную при регистрации;
- 10.3 Есть возможность посетить сразу несколько проектов большим числом брокеров одной компании. Для этого организовывается брокер-тур на комфортабельном автобусе;
- 10.4 На брокер турах и презентациях Sminex брокерам запрещено упоминать проекты других девелоперов или подходить к клиентам, с которыми ведет презентацию менеджер по продажам Sminex.

**+7 495 104 40 80**

**[broker@sminex.com](mailto:broker@sminex.com)**

[sminex.com](http://sminex.com)

119017, г. Москва, Кадашёвская наб., д. 6/1/2с1