

Общество с ограниченной ответственностью  
«Специализированный застройщик ИДЕЛЬ»  
(ООО «СЗ ИДЕЛЬ»)

«УТВЕРЖДЕНО»  
Генеральный директор ООО «СЗ ИДЕЛЬ»

  
\_\_\_\_\_ / А.А. Султанов  
подпись

« 18 » 02 2026 г.

**ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ПОСРЕДНИКАМИ  
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

Редакция №1 от « 18 » 02 2026 г.

Дата ввода в действие « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Настоящее положение о порядке взаимодействия с профессиональными посредниками на рынке недвижимости (далее – **Положение**) определяет механизмы взаимодействия ООО «СЗ ИДЕЛЬ» (далее – **Общество**) и лиц, на профессиональной основе оказывающих услуги по реализации конечным покупателям – физическим и юридическим лицам (далее – **Клиенты**) жилых и нежилых объектов строительства (создание) которых осуществляет Общество (далее – **Объекты**).

1.2. Цель принятия настоящего Положения – повышение уровня сервиса для Клиентов и повышение эффективности сотрудничества Общества и лиц, на профессиональной основе оказывающих услуги по реализации Объектов (далее - **Посредники**) путем создания системы единых стандартов взаимодействия.

1.3. В целях применения настоящего Положения, под представителями Общества понимаются следующие работники Общества (далее – представитель Общества):

- руководитель отдела продаж;
- менеджер по агентствам недвижимости.

Под отделом продаж понимается структурное подразделение Общества.

1.4. Обработка персональных данных Клиентов осуществляться Обществом с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» и действующими в Политикой ООО «СЗ ИДЕЛЬ» в отношении персональных данных.

Ответственность за соблюдение Посредниками требований законодательства в области персональных данных при обработке ими персональных данных Клиентов в полном объеме возлагается на Посредников.

## 2. ПРОВЕРКА НА УНИКАЛЬНОСТЬ.

2.1. При первой коммуникации Посредника и Общества, Обществом проводится проверка Клиента на уникальность.

2.2. Проверка на уникальность проводится посредством предоставления Посредником контактных данных Клиента: ФИО и номер телефона (в ряде случаев контактные данные супруга(и) Клиента) в мессенджерах, либо в телефонном разговоре с представителями Общества. Проверку осуществляет представитель Общества и сообщает Посреднику итог проверки.

2.3. Уникальным считается тот клиент, которого:

- нет в базе Отдела продаж;
- истек срок (п.2.4.) взаимодействия Клиента с Отделом продаж напрямую;
- истек срок закрепления Клиента и представителя Посредника, обращавшегося ранее.

В случае подтверждения уникальности Клиента, Общество вправе уточнить информацию о Клиенте и желаемом объекте недвижимости.

2.4. Проверка на уникальность является обязательной процедурой и считается первым этапом взаимодействия Посредника и Общества, однако не является инструментом закрепления Клиента за Посредником.

2.5. В целях привлечения Клиентов Посредники используют только свои каналы распространения информации. Право публикаций поиска Клиентов путем размещения соответствующей информации с использованием сервисов размещения объявлений («Циан», «Авито», «Яндекс Недвижимость», «Restate.ru» и т.п.) Общество оставляет за собой.

2.6. При привлечении Клиентов Посредники используют информацию об Обществе и Объекте в соответствии с Правилами использования информации, являющимися Приложением №1 к настоящему Положению.

В целях контроля за порядком использования Посредниками информации об Обществе и Объекте, Общество вправе проводить опросы Клиентов, посредством использования любых средств связи.

## 3. ЗАКРЕПЛЕНИЕ КЛИЕНТА ЗА ПОСРЕДНИКОМ

3.1. После проведения доведения до Клиента информации об Обществе и Объекте (презентации), Посредник сообщает об этом посредством отправки консультационного

уведомления в личные сообщения или в телефонном разговоре представителю Общества, с целью фиксации факта работы с Клиентом и его закрепления за Посредником. В случае, если Клиент является уникальным он закрепляется за Посредником на срок до 5 (пяти) рабочих дней.

3.2. В уведомлении указываются наименование Посредника, ФИО (если применимо), его контактный телефон, рассматриваемый объект, ФИО Клиента и действующий номер (номера) телефонов Клиента. Для подтверждения факта взаимодействия представитель Общества звонит Клиенту. В случае подтверждения взаимодействия Клиент закрепляется за Посредником и не закрепляется, если Клиент отрицает факт взаимодействия с Посредником.

3.3. По истечении 5 (пяти) рабочих дней в случае, если коммуникации прерваны, и работа по текущему Клиенту не ведется, закрепление с Посредника снимается. По истечении 30 календарных дней с момента закрепления, если коммуникации прерваны, и работа по текущему Клиенту не ведется, Общество оставляет за собой право в течении следующих 90 календарных дней не считать Клиента уникальным и возобновить работу напрямую, без участия третьих лиц.

3.4. В зависимости от результатов переговоров с Клиентом Посредник может закрепить Клиента за собой по телефону 8(930)679-19-97 или в переписке с представителем Общества в мессенджере. Подтверждение закрепления отправляется представителем Общества в виде смс-сообщения на телефонный номер Посредника.

Датой закрепления Клиента за Посредником является дата отправки данных Клиента на электронную почту agent@szidel.ru Агента от застройщика.

3.5. Бронирование – фиксирование за Клиентом выбранного им Объекта на период согласованного с представителем Общества срока, с целью подтверждения намерения Клиента в приобретении определенного объекта недвижимости.

Увеличение сроков бронирования возможно при согласовании с руководителем отдела продаж Застройщика с указанием уважительных причин (например, согласование органов опеки).

3.6. Бронирование позволяет закрепить Клиента за Посредником недвижимости на 30 календарных дней с момента постановки брони. По истечении этого срока, при отсутствии взаимодействия между Клиентом, Посредником и представителями Общества, закрепление снимается. При этом, Общество оставляет за собой право взаимодействия с Клиентом без участия Посредника.

3.7. Бронирование позволяет закрепить Клиента за Обществом на 30 календарных дней с момента постановки брони, если Клиент обратился в Общество напрямую, без участия Посредника, либо получил консультацию и поставил бронь, не упомянув о сотрудничестве с Посредником.

По истечении вышеуказанного срока, при отсутствии взаимодействия между Клиентом и Обществом, закрепление снимается. Клиент может продолжать взаимодействие при участии Посредника.

3.8. В случае успешного проведения сделки, Посредник не препятствует участию Клиента в программах лояльности, предлагаемых Обществом по истечению сроков, установленных в п.3.3.

#### **4. Правила бронирования квартиры**

4.1. Забронировать Объект для Клиента Посредник может двумя способами:

- **в офисе продаж** Застройщика в присутствии Клиента. В Уведомлении должна быть подпись Клиента, указан телефон и расшифровка ФИО Посредника, копия/скан паспорта и контакт Клиента. Если постановка брони производилась без Клиента (Клиент в другом городе и т.п.) и Посредник не предоставляет паспортные данные в течение 1 (одного) календарного дня, бронь с квартиры снимается досрочно;

- **по телефону** в разговоре с представителем Общества. Если бронирование Объекта происходит удаленно (Клиент не присутствовал в офисе продаж на показе), представитель Общества в течение рабочего дня осуществляет звонок Клиенту и подтверждает его намерение забронировать Объект и факт работы с Посредником. Удаленная бронь возможна только при наличии копии/скана паспорта Клиента.

Уведомление о бронировании подписывается представителем Общества в офисе продаж с указанием расшифровки подписи, даты и времени составления. Постановка печати Общества в уведомлении о бронировании не проставляется.

При необходимости бронирование может быть произведено в электронной форме с последующим предоставлением агенту Уведомления о бронировании в формате pdf-файла. Для бронирования в электронной форме Посредник обращается с соответствующей просьбой к представителю Общества.

4.2. При наличии Уведомления о бронировании Объекта от разных Посредников, а также разными работниками одного и того же Посредника, Клиент фиксируется за тем Посредником или работником Посредника, которое первым поставило бронь на Объект.

4.3. При возникновении спора как между Посредниками, либо работниками, работающими у одного и того же Посредника, по вопросу очередности предоставления услуг одному и тому же Клиенту, Уведомление о бронировании или скан подтверждения брони представителем Общества принимается к рассмотрению от Посредника или работника Посредника, первым забронировавшим Объект для Клиента.

4.4. В случае, если в течение 30 (тридцати) календарных дней от Клиента и Посредника не было никакой связи, Клиент остается в базе Застройщика и закрепление Клиента за Посредником снимается. Если в течение данного времени Посредник продолжает осуществлять конструктивное взаимодействие, по мнению представителя Общества, с представителем Общества, руководитель отдела продаж вправе принять решение о сохранении закрепления Клиента за Посредником.

4.5. Бронирование Объекта может быть зафиксировано за по ближайшему родству Клиента: супруги, дети, родители. При одновременном бронировании Объекта членами одной семьи с разными Посредниками, Клиент закрепляется за тем Посредником, который поставил бронь первым. В случае, если брони существенно разные (например, студия и 1 или 2-комнатная квартира), Клиент закрепляется за Посредником, который забронировал Объект, в отношении которого состоится сделка с Обществом, в противном случае (при наличии брони на один и тот же Объект разными членами семьи Клиента), решение принимается в пользу Посредника, первым поставившим бронь.

4.6. При возникновении спора как между Посредниками, так и их работниками, по вопросу очередности предоставления услуг одному и тому же Клиенту, Уведомление о бронировании принимается к рассмотрению от Посредника и работника Посредника, первым его запросившим у Общества (подтверждением может стать дата запроса в переписке с представителем Общества. При этом, бронирование должно быть осуществлено в порядке, предусмотренном настоящим Положением).

4.7. Повторное бронирование Посредником Объекта за Клиентом на другой Объект, в том числе этаж, планировку, площадь и цену, не является основанием для выплаты вознаграждения, если первоначальная бронь была поставлена представителем Общества.

4.8. Срок бронирования – 3 дня. Срок бронирования может быть уменьшен на основании решения руководителя отдела продаж. Также на основании решения руководителя отдела продаж данный срок может быть продлен на более длительный период при наличии объективных причин у Клиента: находится в командировке/ на вахте, ждет согласования по опеке, ждет поступления средств с продажи своей квартиры и т.п.

В случае досрочного отказа от бронирования Посредник обязан сообщить об этом представителю Общества.

В случае отсутствия уведомления от Посредника о продлении бронирования или информации об отказе Клиента от бронирования, Общество снимает бронь по истечению срока действия брони в 17 часов 00 минут (местное время). Уведомление Посредника о прекращении действия уведомления о бронировании не производится. Риски, связанные с истечением срока действия уведомления о бронировании, несет Посредник.

4.9. В течение срока бронирования стоимость выбранного Объекта не изменяется при увеличении цен Обществом.

4.10. Если, Клиент по своему решению отказывается от работы с Посредником, представитель Застройщика уведомляет об этом Посредника в письменной или устной форме, и оставляет за собой право взаимодействовать с Клиентом без участия Посредника. В этом случае руководитель отдела продаж, в зависимости от вовлеченности Посредника, вправе принять решение о выплате Посреднику до 50% (пятидесяти процентов) от размера ранее согласованного вознаграждения.

4.11. Если Клиент лично обратился в Общество (телефонный разговор, встреча в офисе или на стройке, постановка брони), и после этого Клиент начал взаимодействовать с Посредником, закрепление Клиента за Посредником не производится в течении 1 (одного) календарного месяца. Если Посредник ранее интересовался Объектами для Клиента и при наличии соответствующая переписка между Посредником и Клиентом, по решению руководителя отдела продаж Клиент может быть закреплен за Посредником.

4.12. Одним из условий сотрудничества, являются этические нормы поведения со стороны Посредника. При некорректном поведении со стороны Посредника, Общество вправе внести его в «стоп лист» и отказать данному Посреднику в дальнейшем сотрудничестве без объяснения причин.

Некорректным поведением может считаться грубость, давление, нетактичное поведение с Клиентом, либо с представителем Общества.

## **5. ПРАВИЛА СОПРОВОЖДЕНИЯ СДЕЛКИ**

5.1. Посредник предварительно договаривается с представителем Общества о времени посещения объекта с Клиентом. Для этого Посредник лично, по общему номеру 8(930)679-19-97 или путем направления электронного письма на электронный адрес Общества agent@szidel.ru обращается в Общество. В соответствующем обращении должны содержаться следующие сведения: фамилию имя и отчество Клиента, контактные данные Клиента (номер мобильного телефона, адрес эл. почты), данные об Объекте, интересующем Клиента.

5.2. Посреднику необходимо сопровождать Клиента от момента проверки на уникальность (раздел 2 Положения): на показе на строительной площадке, на встрече в офисе, на подписании договора, на сдаче договора на государственную регистрацию или при электронной регистрации, при получении документов с регистрации, подаче документов на раскрытие материнского капитала, контроле сроков оплаты рассрочки и т.д.

Степень вовлеченности Посредника в процесс сопровождения Клиента является критерием, определяющим размер вознаграждения Посредника (см. разделы 6 и 7 Положения).

5.3. Посредник обязан знать порядок и условия заключения договора между Клиентом и Обществом, особенности Объектов, знание режима работы офисов продаж Общества, их расположение, контакты работников, сданные ранее объекты и их адреса.

5.4. Присутствие Посредника не является обязательным в случае, когда оформление сделки осуществляется Посредником удаленно из другого региона. В таком случае агентское вознаграждение оплачивается в полном размере, если все этапы сделки, кроме очной консультации Клиента в отделе продаж Общества, проводятся при участии Посредника.

5.5. При наличии кредитного договора Посредник, в интересах Клиента, в полном объеме осуществляет взаимодействие с соответствующим кредитным учреждением (передает правоустанавливающие документы по квартире и шаблон договора в банк на рассмотрение, помогает получить одобрение банка и обеспечить подписание кредитного договора).

## **6. ОСНОВАНИЯ И ПОРЯДОК ВЫПЛАТЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПОСРЕДНИКУ**

6.1. Выплата вознаграждения Посреднику осуществляется в порядке, предусмотренном настоящим Положением, в части не противоречащей условиям заключенного с ним агентского договора.

6.2. Выплата агентского вознаграждения возможна в случае выполнения нижеуказанных условий:

- представитель Общества подтвердил уникальность Клиента;
- Клиент отсутствует в базе Общества или по нему истек срок закрепления за Посредником;
- Клиент закреплен за Посредником и в течение срока закрепления обращается в отдел продаж лично.
- между Обществом и Посредником заключен агентский договор;
- между Обществом и Клиентом заключен (зарегистрирован) договор, предусматривающий переход права собственности на Объект;

- Клиент приступил к исполнению обязательств по оплате стоимости Объекта в порядке, установленном договором, заключенным с Обществом (полная оплата, оплата с ипотекой или первоначальный взнос, если Клиенту согласована рассрочка).

6.3. Предельный размер вознаграждения Посредника установлен настоящим Приложением в размере 2% от цены договора (далее – **Предельный размер вознаграждения**), заключенного (зарегистрированного) между Обществом и Клиентом, закреплённым за Посредником.

6.4. Предельный размер вознаграждения достигается при условии надлежащего исполнения Посредником функций, предусмотренных настоящим Положением, в том числе:

- соблюдение порядка закрепления Клиента за Посредником;
- проведение Посредником показа Объекта Клиенту;
- соблюдение порядка бронирования Объекта за Клиентом;
- выполнение в полном объеме функций по сопровождению сделки, заключаемой между

Обществом и Клиентом.

6.5. Размер агентского вознаграждения может быть снижен в случаях, предусмотренных разделом 7 настоящего Положения.

6.6. Основанием для оплаты услуг, оказанных Посредником, являются следующие документы:

- счет на оплату;
- акт об оказанных услугах;
- отчет агента.

6.7. Документы, предусмотренные п.6.6. настоящего Положения, принимаются Обществом в срок не позднее «10» числа месяца, следующего за отчетным, по каждой сделке отдельно.

6.8. Проверка Обществом документов, поступивших от Посредника, производится в течение до 3-х рабочих дней с момента их поступления.

6.9. Оплата вознаграждения Посреднику производится безналичным способом путем перечисления денежных средств на расчетный счет Посредника, указанный в заключенном с ним договоре в срок не позднее «30» числа месяца, следующего за отчетным.

6.10. В случае расторжения Клиентом договора, заключенного с Обществом, Посредник обязуется вернуть Обществу выплаченное ему вознаграждение. Размер подлежащего вознаграждения Посредника, подлежащего возврату Обществу, определяется следующим образом:

- При расторжении Клиентом договора в течение 3 (трех) месяцев с момента регистрации сделки – возврат полной суммы вознаграждения, перечисленного Посреднику;
- При расторжении Клиентом договора по истечению 3 (трех) месяцев с момента регистрации сделки и в отсутствие фактов недобросовестного, по мнению Общества, поведения Посредника - возврат 50% от суммы вознаграждения, перечисленного Посреднику.

## **7. ОСНОВАНИЯ СНИЖЕНИЯ РАЗМЕРА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПОСРЕДНИКА**

7.1. В случае, неисполнения функций Посредника, указанных в пункте 5.5. настоящего Положения и(или) ее выполнения силами Общества, размер вознаграждения агента снижается на 50% от ранее согласованного с Обществом.

7.2. В случае, если Посредник проконсультировал Клиента и информировал об этом представителя Общества, но Клиент по собственной инициативе прибыл на консультацию в отдел продаж Общества, либо к представителю Общества, Клиент будет закреплен за Посредником, но его вознаграждение составит 50% от ранее согласованного с Обществом. Условием выплаты Посреднику вознаграждения, предусмотренного настоящим пунктом, является подтверждение проделанной им работы в форме переписки с Клиентом, из которой будет однозначно усматриваться факт предоставления Посредником рекомендаций Клиенту по приобретению Объектов.

7.3. Если Посредник фактически прекратил работу с Клиентом, не сопровождает Клиента на консультациях в офисе продаж Общества и(или) отсутствует на иных этапах сделки, агентское вознаграждение выплачивается Посреднику в размере 25% от ранее согласованного с Обществом.

7.4. В случае фактического отказа Посредника от исполнения функций, предусмотренных

п.5.7. настоящего Положения, агентское вознаграждение выплачивается Посреднику в размере 75% от ранее согласованного с Обществом.

7.5. В случае фактического отказа Посредника от оформления в пользу Клиента дополнительных опций от Общества (покупка машиноместа, кладовой, ремонта и т.п.) агентское вознаграждение выплачивается Посреднику в размере 75% от ранее согласованного с Обществом.

## **6. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА**

6.1. Общество утверждает единую для Посредников и Общества стоимость Объектов, предлагаемых Клиенту. Недопустимо предоставление дополнительной скидки Клиентам, которые обратились к Обществу напрямую без участия Посредника.

6.2. Посредник не формирует запрос на скидку для Клиентов на индивидуальных условиях.

6.3. Стоимость Объектов может изменяться Обществом в одностороннем порядке.

6.4. Не допускается распространение информации Посредником в любых источниках с ценами на Объекты, не соответствующие актуальной информации о стоимости Объектов на официальном сайте Общества (<https://идель.рф/>).

## **7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

7.1. Настоящее Положение вступает в силу с момента его утверждения и действует до его отмены.

7.2. Настоящее Положение подлежит применению в части, не противоречащей условиям агентского договора, заключенного с Посредником.

7.3. Изменения к настоящему положению публикуются Обществом на своем официальном сайте в сети «Интернет» по адресу: <https://идель.рф/>. Посредник считается надлежащим образом, уведомленным об изменениях, внесенных в настоящее Положение с момента их публикации.

## **8. ПЕРЕЧЕНЬ ПРИЛОЖЕНИЙ**

6.1. Приложение №1 – Правила использования информации.

6.2. Приложение №2 – Форма агентского договора.

**Приложение №1**  
к положению о порядке взаимодействия  
с профессиональными посредниками  
на рынке недвижимости

**Правила использования информации**

<b>При размещении информации допускается:</b>	<b>При размещении информации запрещается:</b>
Допускается текстовое обозначение “Официальный партнер застройщика - Агентство недвижимости “Название”	Представляться отделом продаж Застройщика при консультировании Клиентов на любом этапе сделки.
Во всех информационных материала использовать только актуальные сведения, не вводить потребителей в заблуждение	Использование логотипов компании и ЖК в собственных рекламных кампаниях (только текстовое написание)
Проводить рекламную кампанию с целью нахождения Компании (Заказчику) потенциальных покупателей, после предварительного согласования текста, раздаточного материала, вида рекламы, места ее размещения, с сотрудниками Застройщика.	Использование устаревших визуализаций и предыдущих проектных решений на страницах с объектами застройщика.
Реклама на сайте агентства, но с обязательным условием соответствия действительности информации: наличие объекта в продаже, стоимость, сроки сдачи, этажность, фотографии, наличие акций и прочее;	Представляться сотрудниками компании застройщика, или иными другими способами обозначать свою принадлежность к компании, по телефону, на сайте, в рекламе.
Размещение актуальных и качественных фотографий, сделанных самостоятельно;	Использование фраз «100% гарантия минимальных цен», «цены ниже, чем у застройщика», «у нас самые большие скидки», «индивидуальные условия» и подобных им.
Размещение в социальных сетях Инстаграм, ФБ, Вконтакте и пр. с обязательным указанием застройщика	В рекламе в интернете запрещается использовать ключевые слова, связанные с компанией и продуктами, так называемые «брендовые запросы». Например: «ЖК Идель, Квартал на Сенной», «ЖК квартал на Сенной», ЖК «Идель», «Наименование застройщика» и другие, а также запросы, схожие с ними.
В социальных сетях использовать свой брендинг, только свои логотипы и плашки.	Таргетинговая и контекстная реклама объектов застройщика и отдельных квартир в поисковой системе Yandex.
	Сайт. Полностью запрещается копировать структуру сайта. Запрещено создавать лендинги, аналогичные застройщику/с одноименными названиями жилого комплекса компании и созвучные с названием компании.
	Домен. Не использовать домен - только название жилого комплекса. Партнер не должен использовать в домене прямые названия жилого комплекса компании. В домене обязательно использовать название самого агентства недвижимости.
	Запрещено использовать нерелевантные изображения. Фотографии и рендеры жилых комплексов компании должны полностью соответствовать реальному виду дома.
	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.