

Договор сопровождения продажи квартиры №. _____

г. Москва

« ____ » _____ 201__ г.

Договор заключается между *Заказчиком* и *Агентством*.

Заказчик

Агентство

(Фамилия, Имя)

(Отчество)
Паспорт РФ номер: _____
Выдан: « ____ » _____ 20 ____ г.

(кем выдан)

Контактный телефон: (____) _____
Контактный e-mail: _____

ООО «ХИТ — недвижимость и консалтинг»
в лице генерального директора Шкляра Алексея
Владимировича, действующего на основании
Устава

101000, г. Москва, ул.Мясницкая, д. 13, стр. 10,
оф. 306
ИНН 7708826220; КПП 770801001;
ОГРН 5147746376091; КПО 40180972
Р/С 40702810201200004066 в ОАО
"АЛЬФА-БАНК" (г. Москва)
БИК 044525593; К/С 30101810200000000593
Тел./факс: (495) 268-07-45
www.hit-nk.ru | e-mail: info@hit-nk.ru

1. Предмет договора

1.1. *Агентство* обязуется оказать *Заказчику* комплекс услуг по поиску покупателя, желающего купить _____-комнатную квартиру в городе _____, адрес: _____, далее — *Квартира*, и обеспечить юридическое сопровождение сделки продажи квартиры найденному покупателю.

2. Права и обязанности сторон

2.1. *Заказчик* вправе:

- 2.1.1. Назначать стоимость продаваемой квартиры.
- 2.1.2. Поручить проведение показов продаваемой квартиры *Агентству* или проводить их самостоятельно.
- 2.1.3. Получать своевременные отчеты о ходе выполнения работы.
- 2.1.4. Получать консультации по любому из этапов оказания услуги, описанной в п. 1.1..

2.2. *Заказчик* обязуется:

- 2.2.1. Предоставить *Агентству* эксклюзивное право на продажу *Квартиры*.
- 2.2.2. Оплатить услуги *Агентства* в соответствии с п.п. 3.2.; 3.3. настоящего договора.
- 2.2.3. Выдать представителю *Агентства* доверенности и документы, необходимые для проведения сделки по продаже *Квартиры*.

2.3. *Агентство* обязуется:

- 2.3.1. Осуществлять поиск покупателя *Квартиры* до выхода на сделку по продаже *Квартиры*, методами — на свое усмотрение.
- 2.3.2. Проводить переговоры с потенциальными покупателями, представляя интересы *Заказчика*.
- 2.3.3. Показывать *Квартиру* потенциальным покупателям в согласованное с *Заказчиком* время.
- 2.3.4. Обеспечить юридическое сопровождение сделки по продаже *Квартиры* найденному покупателю, включая присутствие представителя *Агентства* на сделке, консультирование на всех этапах, сбор и заполнение необходимых документов, составление договоров.

2.4. *Агентство* вправе:

- 2.4.1. В случае выявления нарушения условий предоставления эксклюзивного права на продажу квартиры — расторгнуть договор.
- 2.4.2. Привлекать третьи лица для выполнения обязательств по данному договору.

3. Основные положения

3.1. Под «эксклюзивным правом на продажу *Квартиры*» (п.п. 2.2.1.; 2.4.1) понимается индивидуальное поручение продать *Квартиру*, при этом подразумеваются, что такое поручение может быть передано только одному исполнителю, а именно — *Агентству*.

3.2. Вознаграждение за услуги *Агентству* составляет один процент от суммы вырученной с продажи *Квартиры*, но не менее 79 900 (семидесяти девяти тысяч девятисот) рублей.

3.3. Сумма вознаграждения закладывается в отдельную банковскую ячейку при подписании договора купли-продажи *Квартиры* под результат — переход права собственности на *Квартиру* от *Заказчика* найденному покупателю *Квартиры*.

3.4. Моментом окончания действия данного договора является момент государственной регистрации перехода права собственности на *Квартиру* на имя найденного покупателя.

3.5. Договор составлен в двух экземплярах имеющих равную юридическую силу и вступает в силу с момента подписания.

3.6. Ситуации не описанные настоящим договором, в случае возникновения — разрешаются в соответствии с ГК РФ и традициями делового оборота.

Заказчик

Агентство

М.П.

Генеральный директор «ХИТ НК»
А.В. Шкляр

_____ / _____ /
