

# 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

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

\_\_\_\_\_