



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпро, вул. Філософська, 38/8

## Шість простих кроків тим, хто вирішив продати квартиру без ріелтора

### Крок 1. Визначаємо ціну

*Дії: порівняємо ціни на аналогічні квартири в Вашому районі*

- Збираємо інформацію в газетах, інтернеті, листівки на стовпах і під'їздах, вибираючи з усього потоку наявною інформацією всі об'єкти
- Вивчаємо конкурента. Не полінуйтеся пройтися по запропонованим варіантам і переконатися в їх наявності та стані, оскільки рекламні тексти далеко не завжди відповідають тому, що є в наявності. Поняття «євроремонт», «житловий стан» - для кожної людини має власну цінність і може не вписуватися в Ваші уявлення про ці поняття.
- Аналізуємо отримані дані і робимо висновки.

Відбираємо 10 варіантів квартир з цінами, які Ви знайшли. Виходячи з принципу "золотої середини", викреслюємо зі списку квартири з гранично високими і дуже низькими цінами. З того що залишилося викреслюємо квартири, які знаходяться в гіршому стані, ніж Ваша.

Тепер розраховуємо середнеарифметичні показники (для конкретного випадку ціни на квартири, що залишилися в списку, і розділіть отриману цифру на кількість квартир в списку).

*Для коректного розуміння і правильної оцінки зверніть увагу на чинники, що підвищують вартість:* квартира розташована в «новобудові»; нові комунікації; автономне опалення; кілька ліфтів у будинку, консьерж, відеоспостереження будинку і прибудинкової території і т.п.; облагороджений двір, хороші під'їзні шляхи; наявність підземного паркінгу, гостьової автостоянки; рівень сервісу і ступінь популярності керуючої компанії; загальна естетична привабливість будинку і квартири, що продається; привабливе поверхове положення; красивий вид з вікон квартири; куди виходять вікна квартири: на дві або одну сторони; покращене планування або перепланування (обов'язково узаконене); просторі ізольовані кімнати, велика кухня; наявність облагороджених балконів і лоджій; великі підсобні приміщення.

*А так же чинники, що знижують вартість:* старий будинок (понад 15 років); дерев'яні перекриття дахів старих будинків; старі комунікації; в поганому стані (брудні) парадні і сходові клітки; відсутність ліфта (або непрацюючий ліфт); погані під'їзні шляхи до будинку, «розбиті» дороги; занедбаний «неохайний» двір (особливо зі шприцами і сміттевими пакетами, які валяються тут і там); вогкість і холод у квартирі; сліди від затоплень; тріщини в стінах і перекриттях; близьке розташування сміттевого бака, паркування та інших «радоців» під вікнами; шум з вулиці і постійно лясаючі двері парадній або гул від шахти ліфта в одній з кімнат; запахи і залиті водою підвали; зайва темрява в кімнатах через дерева; підвищена ймовірність проникнення в квартиру непрошених гостей (зłodіїв); поганий вигляд з вікна - на глуху стіну, кладовище або звалище; вигляд з вікна на проїжджу частину; неприємне сусідство; перший або останній поверх; кутова або торцева квартира; не зовсім вдале планування (наприклад, всі кімнати - суміжні), неузаконене перепланування; довгі кімнати, вузькі коридори, тісна кухня і крихітні підсобні приміщення; відсутність балкона; суміжний або маленький санвузол.

*Огляд будинку зовні, розташування його в досяжності від транспорту, магазинів, школи, лікарні, і.т.д.*

**Отже, Ваша квартира може коштувати від .... до .... І тут велика спокуса поставити ціну побільше! Чи варто це робити?**

**Правильно встановлена ціна - запорука швидкого і успішного продажу.**

**Завищивши стартову вартість, Ви допомагаєте своїм конкурентам** продати їх аналогічні квартири, більш привабливі для покупця за ціною.

**Встановіть адекватну стартову ціну.** Стартова ціна необхідна для того щоб протестувати реакцію і спровокувати інтерес ринку (покупців) на квартиру.



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпро, вул. Філософська, 38/8

## КРОК 2. Готуємо квартиру до продажу

Покупець неусвідомлено любить «цукерку» в красивому «фантику». Мало кому захочеться купувати брудну суху землю, зруйновану квартиру з бігаючими тарганами і слідами мух на лампочках. Хто б що не говорив, а покупки - від фруктів до квартири - ми здійснюємо емоційно. Об'єкт повинен просто подобатися покупцеві. Витрати на ці перетворення з лишком **окуплять себе** у вигляді швидкого і благополучного продажу.

Так **допоможіть покупцеві закохатися в вашу квартиру.**

### **Робимо «цукерку» при мінімальному бюджеті:**

Поклеїти симпатичні недорогі шпалери; Побілити стелі; Встановити недорогі залізні двері (двері - це перше що бачить покупець, входячи в квартиру); Замініть старі вимикачі і розетки; Помийте вікна, двері і ручки; Максимально звільніть квартиру від речей і старих меблів, особливо винесіть весь непотріб з комор і балкона - не повинно бути нічого зайвого; Зробіть генеральне прибирання в квартирі; Виперіть (або замініть) штори і тюль в квартирі, постеліть килимки, навісьте картини або фотоколаж (старі фото і портрети краще прибрати); Кухня та ванна повинні виглядати ідеально, інакше кардинально буде зіпсовано перше враження від показу; Якщо бюджет дозволяє - замініть дерев'яні вікна на пластикові, старі двері - на нові.

Подбайте про відсутність неприємних запахів. Зверніть увагу на чистоту в під'їзді і прибудинкової території.

**Істотно знизити витрати, заощадити Вам гроші і скласти рекомендації поліпшень допоможе фахівець нашого Агентства Нерухомості "Інвестор".**

Він безкоштовно проведе експрес-огляд всіх вузлів і комунікацій, що вимагають заміни або ремонту, вкаже на «слабкі точки» об'єкта, і складе список поліпшень строго в рамках вашого бюджету.

2

## Крок № 3. Реклама - двигун торгівлі

**Ефективне оголошення про продаж - ціле мистецтво.** І мистецтво це називається - *копірайтинг*.

Ефективне оголошення має 7 (сім) основних елементів:

Тема; Підзаголовок; Маркований список (буліти) - «найсмачніші» вигоди покупки Вашої квартири для покупця; Красиві фотографії об'єкта; Причина купити цей об'єкт зараз і саме у Вас (позиціонування об'єкта на ринку і відокремлення від конкурентів); Ціна і контакти; Заклик до дії і інструкція як цю дію зробити;

Ще одне дуже важливе правило - не треба брехати в оголошеннях в надії залучити більше клієнтів! Не треба дезінформувати покупця! Все одно на показах Ваша брехня розкриється, і неприємне враження від обману може затьмарити всі достоїнства продаваного житла.

*Складіть портрет покупця - і тоді Вам буде зрозуміло, де розміщувати рекламу і як вона повинна виглядати.*

*Вкажіть ціну - більшість не дивиться на оголошення без ціни.*

Склавши кілька рекламних варіантів одного і того ж оголошення (крім розміру, мається на увазі і різний текст), Ви зможете більш ефективно донести до покупця своє повідомлення. Адже неможливо заздалегідь передбачити, на яке оголошення більше зреагують клієнти. Тому не треба розчаровувати - запропонуйте покупцям різноманітність!

**Найбільший відгук отримують оголошення з фотографіями** - красива картинка завжди привертає більше потенційних покупців.

*Готуємо квартиру до фотосесії: Створюємо простір. Прибираємо безлад! Ховаємо особисті фотографії, дитячі іграшки, улюблених вихованців. Генеральне прибирання. Прикрашаємо!*

### **Фотографувати краще в денний час.**

Придумуємо композицію знімка, стежимо за тим, щоб всі кути на фото були рівними. Світло від вікон та кольоровий відтінок може заважати. Робимо максимум кадрів, а потім вибираємо кращі або редагуємо в фоторедакторі. Але не перестарайтеся! Бажано, щоб покупець зміг упізнати об'єкт в тих фото, які йому показували.

тел.: +38 (056) 790 02 45

e-mail: reklama.investor@gmail.com

тел.: +38 (099) 620 26 32

e-mail: sekretar.investor@gmail.com



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпро, вул. Філософська, 38/8

## Де розміщуємо рекламу:

- газети безкоштовних і платних оголошень;
- інтернет, дошки оголошень, форуми, портали нерухомості, масова розсилка по електронних скриньках агентств нерухомості, створюємо свій сайт або блог, вішаємо банер серед провайдерів на платній основі;
- прикрашаємо балкон і лоджію банерами на розтяжках;
- прикрашаємо вікна квартири оголошенням «продам»;
- повідомляємо всім друзям, знайомим, знайомим знайомих про продаж квартири - розклеюємо оголошення в рідному районі;
- даємо звукову рекламу в найближчих супермаркетах.

## Крок 4. Перший (телефонний) контакт з покупцем

У будь-який час дня і ночі Вас можуть потурбувати і задати уточнюючі питання, і Ви повинні бути морально готові до дзвінків в самий невідповідний момент - телефонні дзвінки Вас можуть «переслідувати» навіть через рік після того, як квартира буде благополучно продана.

Продумайте всі питання, які можуть Вам задати, і підготуйте на них відповіді.

Це «побічні ефекти» такої події, як продаж нерухомості. І не варто дратуватися і нервувати: Ви повинні прийняти це як даність і підготуватися.

Ні в якому разі не виявляйте роздратування до того, хто телефонує до Вас. А раптом це той самий **ПОКУПЕЦЬ**?

Занадто суворе і круте «Так» або «Слухаю», а також удавана діловитість, мовляв *«кажіть швидше, що треба - а то в мене купа справ»* відлякує багатьох покупців.

Ніколи не просить співрозмовника передзвонити. Потенційний покупець, який дзвонить за рекламою, в 90% випадків втратить Ваш номер.

Надавайте якомога більше інформації по телефону - заощадите час на прийом «туристів».

Майте можливість завжди відіслати фото - якщо відправите покупця шукати фото Вашої квартири в нетрях інтернету, де впевненість в тому, що він випадково не побачить квартиру Вашого конкурента?

Через телефон не торгуємося **НІКОЛИ!** Торг - справа нормальна, але об'єкт ніхто не бачив!

Якщо Ви думаєте, що, подавши одне оголошення в газету або журнал, на Вас обрушиться шквал телефонних дзвінків, а відповівши на перший дзвінок, Ви вже продасте квартиру - то Ви глибоко помиляєтеся. Продаж - складний процес, і тільки підготовленим посміхається удача. А крім того, подавши інформацію в УСІ агентства, до Вас звернеться якась кількість ріелтерів, які прийдуть подивитися (оцінити) Ваш об'єкт, а далі занесуть його в базу і будуть однозначною перешкодою в продажу Вашої квартири, оскільки будуть працювати на покупця, намагаючись догодити йому, чесно заробляючи свої комісійні, по можливості **знижити** вартість Вашого житла.

## КРОК 5. Показ об'єкта

*Нескінченна низка телефонних дзвінків* повинна була підготувати Вас до ще одного випробування. Не виключено, що перший час вам доведеться показувати свою нерухомість по кілька разів на день. *Наберіться терпіння* і філософськи поставтеся до так званих «туристів» (які ходять-дивляться, але нічого не купують).

Хороший ріелтор не буде пропонувати покупцеві «кота в мішку», він повинен сам перевірити ще раз всю інформацію, дізнатися характеристики і побачити на власні очі продаваний об'єкт нерухомості

*Якщо ціну Ви не завищили*, будьте впевнені - найближчим часом з'явиться той єдиний і платоспроможний клієнт, який купить вашу квартиру!

## **Пам'ятаємо про безпеку:**

- зустрічі призначаємо, бажано, в світлий час доби і коли в квартирі крім Вас, є хто-небудь ще.



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпро, вул. Філософська, 38/8

- попросіть покупця перед відвідуванням зробити контрольний дзвінок.
- зустрічаємо покупця в тому місці, яке йому нескладно буде знайти, наприклад, на зупинці, біля метро або у великого супермаркету. По дорозі розповідаємо переваги району і розташування будинку.
- Ваша квартира - товар. Демонструйте її красиво. Ніякого «броунівського руху» - від передпокою за годинниковою стрілкою, вказуючи на всі переваги квартири і вид з вікон.

**Документи на квартиру - паспорт і на перепланування (якщо така була) повинні бути поруч з Вами.**

## **Переговори:**

- у кожної людини своє уявлення про «ідеальну квартиру». Чим більше Ви дізнаєтеся про покупця - тим більше шансів вказати йому на ті сторони Вашої оселі, які підійдуть йому більш за все!
- З'ясуйте мотиви покупця.
- знаючи про квартири «конкурентів» і проаналізувавши їх недоліки, ненав'язливо вкажіть на переваги своєї квартири.
- під час переговорів стежте за мовою, не бовкни зайвого, не нервуйте, навіть якщо Вам покупець не подобається! Якщо Ви вирішили продати квартиру без посередників, то повинні бути готові, що Вам самостійно доведеться проводити, в розумних межах, професійні переговори з покупцем і бути адвокатом своєї нерухомості.
- торг в розумних межах доречний завжди. Торг - це взаємні поступки, пошук компромісу.

## **КРОК 6. Покупець знайдений. Готуємося до угоди.**

4

- При досягненні згоди з покупцем проводимо підписання попереднього договору. Навіть якщо Ви це робите без нотаріуса, письмовий документ **ПОТРІБЕН** і **ВАЖЛИВИЙ**. Мова не йде про недовіру. Просто під час складання документа (навіть в простій письмовій формі) сторони ще раз фіксують свої домовленості і розуміють один одного однаково.
- Обов'язковими пунктами договору повинні бути: ціна, строки підписання основного договору, стан квартири при передачі, термін звільнення квартири, умови оплати обов'язкових платежів при оформленні у нотаріуса, дата оплати комунальних платежів.
- Готуємо документообіг до продажу. Замовляємо експертну оцінку у незалежного оцінювача. Важливо: такий оцінювач повинен мати ліцензію ФДМУ і мати право робити оцінку «з метою оподаткування».
- Ще раз перевіряємо наявність всіх документів у власників (вклеєні чи фотографії в паспортах, наявність свідоцтва про шлюб у подружжя, наявність рішення опікунської ради, в разі присутності неповнолітніх власників, а так само присутність на угоді обох батьків)
- За сьогоднішнім законодавством не обов'язково мати «свіжий» технічний паспорт МБТІ, що виключає наявність незаконних перепланувань, але його наявність швидше переконає покупця
- Домовляємося з нотаріусом про проведення операції, призначаємо дату і час.
- Визначаємо спосіб і передачу грошових коштів, перевірку валюти платежу.



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпро, вул. Філософська, 38/8

## ***ПАМ'ЯТКА ПРОДАВЦЕВІ***

### **ДЛЯ ОФОРМЛЕННЯ ДОГОВОРУ НА ОБ'ЄКТ, ПРОДАВЦЕВІ НЕОБХІДНО ПРИЙТИ В ОФИС АГЕНТСТВА І МАТИ ОБОВ'ЯЗКОВО ПРИ СОБІ ТАКІ ДОКУМЕНТИ:**

- Паспорти всіх власників на об'єкт нерухомості (тобто всіх тих, П.І.Б. яких вказані в правовстановлюючих документах), якщо в числі таких власників числяться П.І.Б. неповнолітніх дітей - необхідні оригінали свідоцтв про народження цих дітей;
- Правовстановлюючі документи на нерухомість:

Правовстановлюючим документом на об'єкт нерухомості є (на один об'єкт нерухомості може бути один або декілька з нижчезазначених правовстановлюючих документів):

- Свідоцтво на право власності
- Договору купівлі-продажу, завірені нотаріусом або біржею
- Договір міни / обміну, завірене нотаріусом або біржею
- Договір дарування, завірене нотаріусом або біржею
- Свідоцтво на право на спадщину за законом / за заповітом
- Рішення суду

Якщо об'єкт не приватизований - **обов'язкова присутність всіх осіб, зареєстрованих за адресою продаваного об'єкта нерухомості, зі своїми паспортами. Бажано мати з собою довідку з ЖЕКу про склад сім'ї (термін її дії 10 днів з моменту видачі паспортним столом) або домову книгу.**

Якщо квартира кооперативна, і власником об'єкта ще не оформлено «Свідоцтво на право власності» - **він може принести довідку про балансову вартість квартири, видану бухгалтером або головою кооперативу.**

Якщо Продавцем об'єкта нерухомості виступає довірена особа господарів об'єкта, **йому необхідно мати з собою нотаріально завірену довіреність від господарів об'єкта і свій паспорт.**

### **ДОКУМЕНТИ, ЯКІ ЖЕЛАТЕЛЬНО ПРОДАВЦЕВІ ПРИНЕСТИ З СОБОЮ:**

- Ідентифікаційні коди всіх власників об'єкта нерухомості
- Технічний паспорт на об'єкт нерухомості
- Довідка про склад сім'ї (або будинкова книга)
- Документи на землю
- Рішення опікунської ради (якщо власниками є неповнолітні діти)

**УВАГА:** У цій пам'ятці зазначена коротка інформація. Будемо раді відповісти на всі Ваші запитання.



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпро, вул. Філософська, 38/8

<b>План з продажу об'єкта</b>	<b>Примітки</b>
Контроль документів на об'єкт	<i>Перевірка наявності документів, перевірка по державних реєстрах, перевірка заборон і обмежень на об'єкт, контроль готовності документів, при необхідності відновлення документів.</i>
Підготовка об'єкта до переглядів і продажу	<i>Рекомендації щодо подання БУДЬ-ЯКОГО об'єкта в кращому вигляді (з використанням перестановки меблів, косметичного ремонту, певного освітлення, запахів ефірних масел і т.д., і т.п.).</i>
Фото об'єкта	<i>20 шт., будівля, під'їзд, інтер'єр квартири, план - для квартири. 20 шт., будівля, інтер'єр будинку, ділянка, гостбудівлі, сад / город, план будинку і ділянки - для дому. 10 шт., ділянка, околиці, план - для ділянки. Якість і розміри фото повинні відповідати вимогам сайтів. Плани - відскановані документи.</i>
Відео об'єкта	<i>Якість відео має відповідати вимогам Youtube</i>
Оцінка об'єкта (три ціни)	<i>Для визначення істинної вартості об'єкта - на підставі реально проданих аналогічних об'єктів (збір аналітичних даних по району продажу і аналогічним районам аналогічних об'єктів). Робити 1 раз в 2-3 тижні для коригування ціни об'єкта в одну або іншу сторону.</i>
Монтаж відеоролика	<i>Можна зробити на Youtube.</i>
Розміщення відеоролика на YouTube	<i>Для посилання з сайтів, на яких рекламується об'єкт.</i>
Складання заголовка і оголошення з урахуванням ключових фраз і оптимізації тексту	<i>Для реклами на сайтах</i>
Розміщення на ASPO	<i>платне, 30 сайтів на 7 днів, або безкоштовне, 4 сайти на 7 днів (для оперативності)</i>
Розміщення на сайтах ТОП10 – ТОП100 (в тому числі професійні релторські бази, сайт OLX)	<i>платне / безплатне, інформація про об'єкт, фото, відео, ціна, особливі умови</i>
Оновлення (підйом) на сайтах	<i>платне / безплатне, 1 раз в 1/3/7 днів (щоб оголошення було у верхній частині списку)</i>
Реклама в газетах "Авізо", "Бесплатка", "Варіанти", "Днепровская Неделя"	<i>платне, 1 раз в тиждень по 3 оголошення з різними номерами телефону.</i>
Розміщення реклами в Facebook	<i>Платне / безкоштовне. Просування реклами, вибір аудиторії.</i>
Масове розсилання e-mail	<i>500-1000 e-mail, релторам і потенційним покупцям, 1 раз в тиждень</i>
Розсилка sms	<i>200-300 номерів, релторам і потенційним покупцям, 1 раз в тиждень</i>
Розсилка по Viber	<i>300-500 номерів, релторам і потенційним покупцям, 1 раз в тиждень</i>
Лендінг-сторінка, контекстна реклама, банери на сайтах нерухомості	<i>платне / безплатне</i>



# Агенція нерухомості "Інвестор"

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпро, вул. Філософська, 38/8

Реклама в Google+	платне / безплатне
Листівки / візитки / флаєра, замовлення (поліграфія)	Платне, у поліграфічних фірмах
Листівки-візитки, рознос по квартирах	формат візитки - 1000 шт., в районі продажу і районах, в яких може бути інтерес до цього об'єкту - для квартири.
Листівки, розклеювання	формат А6 - 500 шт., розклеювання в районі продажу і районах, в яких може бути інтерес до цього об'єкту.
Флаєра, роздача	формат Євро-флаєр 1/2 / 3 сторінковий - 1000 шт., в районі продажу і районах, в яких може бути інтерес до цього об'єкту.
Банер/оракул/ай-стопер, замовлення (поліграфія)	З банерної тканини / сітки, люверс під банер, монтаж банеру. Платно, у поліграфічних фірмах
Банер/оракул/ай-стопер на об'єкт та поруч	Розміщення на об'єкті та / або на огорожі
Дзвінки ріелторам, агентствам нерухомості, потенційним покупцям	
Відповіді на дзвінки, e-mail	З урахуванням психологічних особливостей ведення переговорів, з використанням скриптів, речівок, переговорних модулів з подолання необґрунтованих / обґрунтованих заперечень і опору клієнта.
Показ об'єкту зацікавленим особам	Рекомендації щодо подання БУДЬ-ЯКОГО об'єкта в кращому вигляді (з використанням перестановки меблів, косметичного ремонту, визначеного освітлення, запахів ефірних масел і т.д., і т.п.)
Підписання договору завдатку	З урахуванням фізичної, психологічної та юридичної безпеки: Юридично правильно складений текст договору завдатку, звіт з оцінки сертифікованого експерта для нотаріуса. Комфортне місце підписання.
Підписання договору купівлі / продажу	З урахуванням фізичної, психологічної та юридичної безпеки: Мінімізація витрат по угоді в <u>правовому</u> полі. Юридично вірно складений текст договору купівлі / продажу. Комфортне місце підписання. Безпека взаєморозрахунків.
Звільнення об'єкта для нового власника.	Швидкий і недорогий переїзд.



**Агенція нерухомості "Інвестор"**

<http://an-investor.com.ua>

49006, м. Дніпро, вул. Філософська, 38/8

## **Дюжина переваг продажу Вашого об'єкта з нашою допомогою**

*Агентство нерухомості «Інвестор» створено в листопаді 1997 року і є однією з провідних ріелторських фірм р.Дніпро. Компанія є дійсним членом кількох громадських організацій. Директор Маласай Сергій Володимирович, на сьогоднішній день, є президентом Дніпропетровської міської громадської організації «Ріелторська Палата Дніпропетровська».*

Прийнявши рішення скористатися нашими послугами і уклавши договір на ексклюзивне обслуговування, продавець отримує наступні переваги:

1. Аналітичні дані по району, без чого важко визначити справжню вартість Вашого об'єкта;
2. Рекламний відділ агентства підготує і проведе для Вас якісну рекламну кампанію;
3. Проведуть якісну фото сесію Вашої квартири;
4. Наші співробітники допоможуть правильно підготувати об'єкт до продажу;
5. Чи позбавлять вас від необхідності не завжди приємного спілкування з потенційними покупцями;
6. Правильно проведуть покази об'єкта і проведуть переговори;
7. Правильно складуть і оформлять договір завдатку;
8. Сертифікований незалежний експерт, що працює в штаті компанії, підготує звіт, необхідний для нотаріуса;
9. Проконтролює готовність і допоможуть відновити, в разі необхідності, всі необхідні для угоди документи;
10. Організують проведення операції у кращих нотаріусів р.Дніпро;
11. Не виходячи за рамки правового поля, допоможуть мінімізувати витрати по угоді і організувати безпеку взаєморозрахунків;
12. При необхідності допоможемо з переїздом.

*Співробітники компанії (ріелтори, оцінювачі, юристи) мають вищу і додаткову професійну освіту, а також досвід роботи в сфері нерухомості більше 15 років. Система навчання дозволяє постійно підвищувати кваліфікацію співробітників.*

*Відносини з клієнтами ми будуємо на суворому дотриманні принципів чесності і прозорості при здійсненні розрахунків, інформаційної відкритості, що має на увазі надання повної та достовірної інформації про суму угоди і розмір винагороди, яка виплачується агентству клієнтом.*