

## Термины:

Объект – жилое или нежилое помещение, которое подлежит отчуждению по условиям Договора с клиентом.

Агентство- риэлторская компания, являющаяся организатором аукциона (торгов)

Агент – сотрудник агентства, организующего аукцион (торги)

Клиент – обратившийся в Агентство продавец Объекта.

Потенциальный покупатель – покупатель, который записался на просмотр.

Предложение о покупке – письменное предложение продавцу Объекта о покупке с определенной, но не окончательной ценой.

Начальная цена – цена, которая стоит в рекламе лота, с которой начинаются торги.

Резервная цена – минимальная стоимость Объекта, за которую Клиент согласен продать Объект, устанавливаемая на момент заключения Договора.

Победитель – покупатель, который предложил максимальную цену за Объект.

Обеспечительный платеж – аванс или задаток, который вносится в агентство покупателем за Объект.

Контрагент – агент потенциального покупателя.

## Общие положения

Аукционный метод продаж – это способ реализации объекта недвижимости в определенные сроки, в порядке и на условиях, отраженных в данных правилах.

Начальная цена – это отправная точка начала торгов на повышение, не является обязательной.

Цена продажи – это максимальная цена, предложенная и подтвержденная одним из потенциальных покупателей после осмотра объекта.

Порядок осмотра определяет агентство.

Сроки и условия сделки с победителем определяет агентство.

Проект договора купли-продажи предоставляет агентство.

Минимальное количество участников, необходимое для проведения торгов, определяется агентством.