

1. В прокат принимаются автомобили
  - не старше 1 года для эконом и среднего классов,
  - не старше 2-х лет для бизнес класса,
  - не старше 3-х лет для автомобилей люкс.
 Только иномарки! Модели, не представленные в ассортиментном ряду (см. сайт Компании), а также старше 3-х лет, только по согласованию с генеральным директором.
2. Минимальный срок аренды автомобиля – 3 месяца, максимальный (рекомендуемый) – 12 месяцев, после истечения этого срока вероятность продажи по хорошей цене автомобиля понижается. Для новых автомобилей максимальный срок – 3 года.
3. Все автомобили парка размещаются на охраняемой территории, расположенной в непосредственной близости от офиса.
4. На все автомобили устанавливается спутниковое оборудование. Владелец автомобиля, «имея под рукой» интернет (логин и пароль сообщается службой безопасности Компании), может в любой момент времени посмотреть местоположение автомобиля, сделать отчет в любой промежуток времени.
5. По окончании отчетного периода (до 05 числа, следующего за отчетным месяцем) Владельцу высылаются отчет, где отражаются все доходы и расходы на автомобиль, производится выплата.
6. С Владельцем заключается агентский договор.
7. Доход от сдачи автомобиля в прокат (сколько фактически денег принес автомобиль) делится из условия 50 на 50%. За неоплаченные клиентом по каким-либо причинам дни (например, автомобиль заблокирован, нет возможности забрать его в течение некоторого времени, клиент скрывается) компания оплаты не производит.
8. Компания вправе оказывать скидки постоянным клиентам, скидки на длительный срок аренды, проводить рекламные акции по спец. ценам, не ставя Владельца в известность об изменении цены (обычно скидка не превышает 25%, более высокие скидки на ТС обсуждаются с Владельцем).
9. Исходя из спроса и сезонности бизнеса, ставка в сутки может быть уменьшена или увеличена Компанией в одностороннем порядке.
10. Между Компанией и клиентом заключается договор Субаренды, клиенту выдается доверенность на право управления ТС.
11. Служба безопасности Компании проводит оценку документов Клиентов (включая проверку по действующим справочным базам контролирующих органов, собеседование с потенциальным Клиентом, проводимое сотрудником службы безопасности) с целью выявления возможных рисков.
12. Расходы на текущее техническое обслуживание ТС зависят от возраста ТС:

Возраст авто	Расходы Владельца	Расходы Компании
До 2-х лет	50%	50%
Старше 2-х лет	60%	40%

Крупные поломки ТС обсуждаются с Владельцем (по его желанию), мелкие и замена расходников осуществляются Компанией без уведомления (т.к. технически из-за размеров парка постоянная связь сложно осуществима). Плановое тех. обслуживание отслеживается сотрудниками Компании по пробегу ТС, а также партнером по спутниковому мониторингу. Все ремонтные работы и покупка запчастей осуществляются со скидками Компании. Часть ремонтных работ осуществляется непосредственно Компанией, в планах – открытие собственного тех. центра.

13. Все дополнительные инвестиции в ТС осуществляются за счет Владельца ТС:
  - колеса «зима-лето»,
  - страховка КАСКО для проката без франшизы (примечание: существует возможность застраховать ТС со скидкой Компании в ведущих страховых компаниях по корпоративному договору, по согласованию возможность инвестирования страховки Компанией с последующим вычитанием суммы платежа из комиссии Владельца, **НО ОТВЕТСТВЕННОСТЬ** за Страховую компанию наша организация не несет),
  - ОСАГО без ограничения количества лиц, допущенных к управлению,
  - тех. осмотр в ГИБДД,
  - запаска, аптечка и т.д.,
  - хранение комплекта сезонной резины на территории Компании (200р./комплект ежемесячно),
  - подготовка нотариально заверенной доверенности на Компанию (все функции, исключая продажу и снятие с учета ТС),
  - первичное ТО перед постановкой в прокат.
  - половину стоимости установки комплекса систем безопасности (примерно 50тр).
14. Ежемесячные постоянные расходы на содержание автомобиля оплачиваются в размере 50% на 50%:

№	Наименование ежемесячных расходов	Сумма, руб.
1	Абонентская плата за связь авто (gss и gsm)	600,00
2	Мойка	1000,00
3	Расходники (лампы, масло, антифриз, дезодоранты, химия, полотенца и т.д.)	1000,00

15. За счет Компании осуществляются следующие расходы: реклама, PR, представительские расходы, аренда и содержание офиса, аренда стоянки, ФОТ сотрудников, расходы на СБ.
16. Налоги на прибыль (6%) также делятся 50 на 50%.
17. Штрафы-видеофиксации, приходящие на адрес владельцев ТС, компания компенсирует сразу же, как будут предоставлены постановления, в размере 50%, как будут получены деньги с виновника, происходит оплата второй части штрафа.
18. Все поломки ТС любого характера, возникшие не по вине клиента, в течение одного месяца с даты постановки ТС в прокат оплачиваются Владельцем в полном объеме.

19. Все поломки ТС любого характера, возникшие в период личного пользования Владелцем ТС, оплачиваются им в полном объеме.
20. При наступлении страхового случая в отношении ТС, застрахованного на стандартных условиях страхования автомобилей «КАСКО» в целях проката ТС, и не выплаты страховой компанией страхового возмещения Владелцу по итогам судебного разбирательства, а также в случаях наступления форс-мажорных обстоятельств, Компания оплачивает причиненные убытки/издержки в размере 50% с учетом амортизации. За задержки выплат страховой компании Компания ответственности не несет.
21. При наступлении страхового случая, после показа ТС страховой компании, Компания за свой счет, не дожидаясь выплаты от страховой, инвестирует ремонт ТС, чтобы оперативно поставить его в прокат. Последующая выплата Страховой покрывает издержки Компании (по согласованию с Владелцем).
22. Как показывает опыт, автомобиль полностью окупается в среднем за 15-20 месяцев в прокате. Январь и февраль являются в этом бизнесе не сезоном, сдача автомобилей минимальная. Среднее количество дней загрузки автомобилей в прокате для бюджетных авто – 22 дня/месяц, для авто бизнес класса – 18 дней/месяц, для люкс – 16 дней/месяц. С ценами можно ознакомиться на сайте Компании.
23. Наш бизнес является высокодоходным, но также и высокорискованным, риски Компания делит 50% на 50% (см.п.20). Мы прилагаем максимум усилий, но отвечать за качественное оформление страхового случая клиентом в одностороннем порядке не можем (бывают случаи, что клиент скрывается после ДТП).
24. Владелец должен оценивать риски при постановке в прокат кредитного автомобиля (возможен страховой случай, и автомобиль во время ремонта не будет приносить прибыли, возможен угон либо мошеннические действия третьих лиц). Компания не несет ответственности по выплате кредита на Ваш автомобиль.
25. О расторжении договора и изъятии ТС Владелец должен уведомить Компанию за 30 календарных дней, при наличии непокрытых расходов на ТС, Владелец должен их оплатить.
26. При расторжении договора предпродажная подготовка автомобиля производится за счет Владельца. Компания готова предложить свои услуги по подготовке и продаже автомобиля за комиссионное вознаграждение.
27. Компания также в одностороннем порядке может принять решение расторгнуть договор, уведомив Владельца за 5 календарных дней и совершив все выплаты. Владелец должен незамедлительно распорядиться своим ТС, в противном случае он оплачивает расходы на содержание ТС.
28. Перечень документов, необходимых для постановки автомобиля в прокат:
  - 28.1. Свидетельство о регистрации ТС
  - 28.2. Талон тех. осмотра
  - 28.3. ОСАГО без ограничения количества лиц, допущенных к управлению
  - 28.4. КАСКО для проката без франшизы
  - 28.5. Паспорт Владельца (возвращается партнеру)
  - 28.6. Нотариальная доверенность на партнера, если он фактически не является владельцем ТС (возвращается партнеру)
  - 28.7. ПТС (возвращается партнеру)
  - 28.8. Нотариальная доверенность от Собственника на Компанию либо ее сотрудника (все функции, исключая продажу и снятие с учета ТС). Образец и реквизиты предоставляются в офисе Компании.
  - 28.9. Два комплекта ключей.
  - 28.10. Третий дубликат ключа.
29. Немного философии:

Ставя автомобиль в прокат, Владелец должен понимать, что 100%-го контроля по ситуации с автомобилем он не сможет получить (автомобиль может находиться не в парке по следующим причинам: возможна блокировка для забора СБ в течение некоторого периода времени, срочный выезд в сервис, вечерняя проверка сотрудником тех. службы, подмена автомобиля и т.д.). Оперативное сообщение Владельцу, что автомобиль выехал из парка не для аренды, технически не всегда предоставляется возможным, поэтому Владелец может узнать об этом только после получения ежемесячного отчета. Таких случаев немного, но они могут быть, поэтому нужно изначально говорить о доверии Владельца к Компании. Случаи своеговольного выезда сотрудников на автомобиле Владельца не допускаются. Владелец автомобиля также должен оценивать, что отношение клиентов к чужому имуществу редко бывает аккуратным. Поэтому правильное отношение к автомобилю, поставленному в прокат, будет как к инвестиционному инструменту для привлечения прибыли. Такой подход сэкономит Ваши и наши нервы:)

С уважением,  
Исполнительный директор  
ООО «ГородАвто»  
Пригоровский Максим  
+7 (926) 192-77-83  
[www.gorodavto.su](http://www.gorodavto.su)