

КАК НАЧАТЬ СОТРУДНИЧАТЬ СО STONE

ИЗУЧИТЬ МАТЕРИАЛЫ В КАБИНЕТЕ БРОКЕРА

Все материалы для работы с клиентами размещаются в кабинете брокера, наполнение и возможности для вас:

- Актуальные прайс-листы
- Презентации без контактов
- Готовые подборки для клиента
- Программы приобретения
- Аналитика от экспертов STONE
- Регламенты работы
- Материалы для рекламы
- Подкасты по проектам

[ПЕРЕЙТИ В КАБИНЕТ БРОКЕРА](#)

СТАТЬ РЕЗИДЕНТОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА

STONE Community — сообщество, объединяющее активных профессионалов рынка недвижимости

- Создаем специальные гибкие условия для участников
- Делимся самыми актуальными и свежими новостями компании
- Проводим обучающие мероприятия, public talks и lifestyle-мероприятия
- Информлируем о стартах продаж и планируемых мероприятиях в числе первых

[ПРИСОЕДИНИТЬСЯ](#)

СТАТЬ УЧАСТНИКОМ СПОРТИВНОГО СООБЩЕСТВА

STONE Athletic — спортивное сообщество для брокеров по продаже недвижимости

- Разнообразные программы тренировок
- Топовые спортивные студии
- Нетворкинг с коллегами по рынку
- Масштабные спортивные мероприятия
- Благотворительность через спорт
- Спортивные мерч и экипировка STONE

[ПРИСОЕДИНИТЬСЯ](#)

ЗАПИСАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ

Для команды агентства недвижимости есть возможность записаться на любой из перечисленных ниже форматов обучающих встреч от STONE:

- Брокер-туры в офлайн-формате
- Брокер-туры в онлайн-формате
- Экскурсии на один или несколько проектов
- Брокер-туры для команды в офисе агентства недвижимости

Актуальный календарь событий размещен в кабинете брокера, а также вы можете написать руководителю отдела и уточнить все вопросы

[ЗАПИСАТЬСЯ ЧЕРЕЗ КАБИНЕТ БРОКЕРА](#)

[ЗАПИСАТЬСЯ ЧЕРЕЗ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА](#)

АВТОРИЗОВАТЬСЯ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ БРОКЕРА

Если вы ранее не взаимодействовали с компанией, направьте, пожалуйста, следующие данные руководителю отдела:

- ФИО
- Телефон
- Наименование компании
- ИНН

[ОТПРАВИТЬ ДАННЫЕ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА](#)

Если ваши данные уже есть в системе, необходимо зайти в кабинет брокера и нажать на кнопку в правом верхнем углу «Войти» и пройти авторизацию по номеру телефона

[АВТОРИЗАЦИЯ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ БРОКЕРА](#)

ЗАКЛЮЧИТЬ АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР

Фиксировать клиентов и приезжать на встречи с клиентами брокер может без заключенного агентского договора, но при этом иметь открытое ИП с действующим ОКВЭДом не менее 1-го месяца на агентскую деятельность.

Агентский договор заключается с брокером под сделку с клиентом либо предварительно: брокер самостоятельно принимает решение, когда ему удобно заключить договор, и инициирует процесс подготовки

[ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПЕРЕЧНЕМ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ АГЕНТСКОГО ДОГОВОРА](#)

[ОЗНАКОМИТЬСЯ С ФОРМОЙ АГЕНТСКОГО ДОГОВОРА](#)

[НАПРАВИТЬ ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ АГЕНТСКОГО ДОГОВОРА](#)

ЗАПУСТИТЬ РЕКЛАМУ ПРОЕКТОВ

Материалы для качественного наполнения ваших соцсетей, сайта и сервисов по продаже недвижимости размещены в кабинете

[ИЗУЧИТЬ РЕГЛАМЕНТ ПО РАЗМЕЩЕНИЮ РЕКЛАМЫ](#)

[СКАЧАТЬ ТЕКСТЫ ДЛЯ ЦИАН И АВИТО](#)

[СКАЧАТЬ КАРТОЧКИ ДЛЯ СОЦСЕТЕЙ](#)

ПРОВЕРИТЬ НА УНИКАЛЬНОСТЬ И ЗАФИКСИРОВАТЬ КЛИЕНТА

Брокеру необходимо проверять на уникальность и фиксировать всех потенциальных покупателей, в том числе связанных с ними лиц

1 СПОСОБ

Личный кабинет брокера — вам необходимо нажать на кнопку в правом верхнем углу «Войти» и пройти авторизацию по номеру телефона

2 СПОСОБ

Департамент продаж по телефону — вам необходимо позвонить на общий номер телефона компании: +7 (495) 54-54-300

СРОКИ ФИКСАЦИИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ

- Первый срок фиксации (до проведения встречи с клиентом) — 14 календарных дней с возможностью пролонгации еще на такой же срок (по запросу)
- Второй срок фиксации (до подписания договора с клиентом) — 60 календарных дней с возможностью пролонгации еще на такой же срок (по запросу)

Сроки фиксации клиентов брокер отслеживает самостоятельно, продление сроков осуществляется по предварительному запросу брокера

ЗАПИСАТЬ КЛИЕНТА НА ВСТРЕЧУ

Записаться с клиентом на встречу можно через отдел продаж по телефону: +7 (495) 54-54-300

Если ваш клиент хотел бы ознакомиться сразу со всей линейкой предложений, включая жилую и коммерческую недвижимость, будем рады видеть вас в нашем центральном Доме продаж. Там представлены все проекты, и вы получите полное представление о возможностях

СХЕМА ПРОЕЗДА В ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДОМ ПРОДАЖ

Если же для вашего клиента важнее оценить саму локацию, транспортную доступность, инфраструктуру района, то лучше приехать в офис продаж прямо на объекте. Ваш клиент сможет своими глазами увидеть место, где будет его будущий дом, и задать вопросы эксперту на площадке

СХЕМА ПРОЕЗДА В ЖК SOKOLNIKI

СХЕМА ПРОЕЗДА В ЖК GRAIN

ОФИСЫ ПРОДАЖ РАБОТАЮТ ЕЖЕДНЕВНО С 09:00 ДО 21:00

ПОЛУЧИТЬ КОМИССИЮ ЗА СДЕЛКУ

- Для выплаты комиссионного вознаграждения брокеру необходимо заключить дополнительное соглашение к агентскому договору под сделку с клиентом. Процесс подготовки запускается после подписания договора с клиентом
- Параллельно с запуском подготовки дополнительного соглашения менеджер по документообороту в отделе по работе с агентствами недвижимости запустит процесс подготовки закрывающих документов для осуществления перевода

ЗАПУСТИТЬ ПРОЦЕСС ПОДГОТОВКИ ДОКУМЕНТОВ

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С БРОКЕРАМИ

Николаева Елена
руководитель отдела
+ 7 (936) 000-55-45

Смоленская Маргарита
старший менеджер отдела
+ 7 (936) 000-55-35

Авдеева Елизавета
менеджер отдела
+7 (925) 614-14-66

Островская Александра
менеджер
по документообороту
+7 (926) 535-83-71