

КАК НАЧАТЬ СОТРУДНИЧАТЬ СО STONE

ИЗУЧИТЬ МАТЕРИАЛЫ В КАБИНЕТЕ БРОКЕРА

Все материалы для работы с клиентами размещаются в кабинете брокера. Вам доступны:

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

[ПЕРЕЙТИ В КАБИНЕТ БРОКЕРА](#)

СТАТЬ РЕЗИДЕНТОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА

STONE Партнеры — сообщество, объединяющее активных профессионалов рынка недвижимости

- Создаем специальные гибкие условия для участников
- Делимся самыми актуальными новостями компании
- Проводим обучающие мероприятия, открытые выступления и тематические мероприятия
- Информлируем о стартах продаж и планируемых мероприятиях в числе первых

[ПРИСОЕДИНИТЬСЯ](#)

СТАТЬ УЧАСТНИКОМ СПОРТИВНОГО СООБЩЕСТВА

STONE Атлетика — спортивное сообщество для брокеров по продаже недвижимости

- Разнообразные программы тренировок
- Лучшие спортивные студии
- Общение с коллегами по рынку
- Масштабные спортивные мероприятия
- Благотворительность через спорт
- Спортивная экипировка и брендированная продукция от 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 по одному или нескольким проектам
- Брокер-туры для команды в офисе агентства недвижимости

Актуальный календарь событий размещен в кабинете брокера. 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, вам необходимо пройти регистрацию в кабинете брокера. На главной странице нажмите кнопку «Войти» в правом верхнем углу и пройдите регистрацию. Одобрение заявки приходит в течение 1 рабочего дня по СМС. Далее вы сможете заходить в свой личный кабинет, авторизовавшись по контактному номеру телефона.

[РЕГИСТРАЦИЯ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ БРОКЕРА](#)

Если ваши данные уже есть в системе, необходимо зайти в кабинет брокера, нажать на кнопку «Войти» в правом верхнем углу 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 необходимо иметь открытое ИП с ОКВЭДом на агентскую деятельность, действующим не менее одного месяца.

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 ЦИАНА 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 ним лиц.

1-й СПОСОБ

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

2-й СПОСОБ

Департамент продаж по телефону — вам необходимо позвонить на общий номер телефона компании: +7 (495) 032-82-06

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).

Срок 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) 032-82-06.

Если вашему клиенту интересно ознакомиться сразу со всей линейкой предложений, включая жилую и коммерческую недвижимость, будем рады видеть вас в нашем Центральном доме продаж — там представлены все проекты.

[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 увидеть место, где будет его будущий дом, и задать вопросы Эксперту на площадке.

[СХЕМА ПРОЕЗДА В ОФИС ПРОДАЖ СТОИЧ СОКОЛЬНИКИ](#)

[СХЕМА ПРОЕЗДА В ОФИС ПРОДАЖ СТОИЧ ГРЭИИ](#)

[СХЕМА ПРОЕЗДА В ОФИС ПРОДАЖ СТОИЧ РАИЗ](#)

[СХЕМА ПРОЕЗДА В ОФИС ПРОДАЖ СТОИЧ АЛИК](#)

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 АГЕНТСТВАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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

Эркаева Рамзия
менеджер по работе
с агентствами недвижимости
+7 (925) 242-21-82

ОТДЕЛ ПАРТНЕРСКИХ КОММУНИКАЦИЙ

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

Обрезкова Дарья
менеджер отдела
+7 (925) 614-14-66