Регламент работы с брокерами. АРЕНДА

Проверка клиента на уникальность и фиксация

Брокеру необходимо проверять на уникальность и фиксировать всех потенциальных арендаторов (в т. ч. связанных с ними лиц).

Проверка клиента на уникальность и фиксация за вашим агентством недвижимости происходит через личный кабинет брокера. Вам необходимо нажать на кнопку в правом верхнем углу «Войти» и пройти авторизацию по номеру телефона.

Если вы ранее не взаимодействовали с компанией, вам необходимо пройти регистрацию в кабинете брокера. На главной странице нажать на кнопку в правом верхнем углу «Войти»
и пройти регистрацию, одобрение заявки приходит в течении 1 рабочего дня по смс. Далее вы сможете заходить в свой личный кабинет авторизовавшись по контактному номеру телефона.
Кнопка: регистрация в личном кабинете брокера - https://stonebrokers.ru/

Вторым способом для проверки клиента на уникальность и фиксации является департамент продаж по телефону +7 (495) 432 00 00

Данные, необходимые для проверки клиента на уникальность и фиксации:

- Телефон клиента.
- Имя клиента.
- Наименование компании.

Данные, необходимые для проверки потенциального арендатора на уникальность и фиксации при запросе от 750 кв. м (половина этажа)

Данные компании потенциального арендатора

- Название компании.
- ИНН компании.
- Сайт (по возможности).

Данные представителя компании

- ФИО (можно только ФИ).
- Номер телефона.
- Должность.

Сроки фиксации потенциального арендатора

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

Сроки фиксации потенциального арендатора при запросе от 750 кв. м (половина этажа)

- Первый срок фиксации (до проведения показа) — 30 календарных дней с возможностью пролонгации еще на такой же срок (по запросу).
- Второй срок фиксации (до подписания договора) — 90 календарных дней с возможностью пролонгации еще на такой же срок (по запросу).

Фиксировать и приезжать на встречи с потенциальными арендаторами брокер может без заключенного агентского договора, но при этом иметь открытое ИП с действующим ОКВЭДом не менее 1-го месяца (68.31.2 — Предоставление посреднических услуг по аренде недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе; 68.31 — Деятельность агентства недвижимости за вознаграждение или на договорной основе). Агентский договор заключается с брокером под сделку с арендатором.

Проверка клиента на уникальность осуществляется в CPM-системе компании STONE: в случае если потенциальный арендатор считается уникальным в системе, STONE предварительно подтверждает фиксацию за агентом. При этом все потенциальные арендаторы подлежат проверке на уникальность у собственника помещения: если после данной проверки потенциальный арендатор окажется не уникальным, STONE отменяет фиксацию потенциального арендатора за брокером.

STONE

Регламент работы с брокерами. АРЕНДА

Сроки фиксации потенциальных арендаторов брокер отслеживает самостоятельно, продление сроков осуществляется по предварительному запросу брокера.

В случае если срок фиксации потенциального арендатора истек и от брокера не поступил запрос о продлении, потенциальный арендатор становится уникальным для других агентств недвижимости.

В случае если срок фиксации потенциального арендатора истек, при этом встречи назначено не было (или встреча состоялась, но сделка в CPM компании закрыта со статусом «Проиграна»), от брокера не поступил запрос о продлении фиксации и прошло более 90 календарных дней с момента окончания срока фиксации — с потенциальным арендатором компания STONE работает напрямую.

Уникальным потенциальный арендатор считается, если:

- компания не ведет работу с потенциальным арендатором самостоятельно;
- потенциальный арендатор не зафиксирован и не был на показе с другим брокером;
- потенциальный арендатор не является участником программы лояльности STONE;
- потенциальный арендатор не ведет коммуникации и не был на показе у собственника.

Уникальным клиент считается, если:

- эксперты STONE не ведут работу с клиентом самостоятельно (клиент не обращался самостоятельно, не оставлял отклики на ресурсах компании, не ведет переписку с экспертами, не был на встрече, не ведется активная работа для выхода на сделку), клиент не зафиксирован за другим брокером и не является участником программы лояльности;

- клиент самостоятельно не обращался к собственнику помещения и не ведется работа с клиентом самостоятельно или с другим привлеченным собственником, агентством недвижимости. Не ведется переписка с собственником или активная коммуникация между собственником и агентством недвижимости по данному клиенту, клиент не был на встрече и не был на показе, не ведется активная работа для выхода на сделку;

- клиентом ранее велась работа напрямую с экспертами STONE и сделка в CPM «проиграна», то клиент может быть зафиксирован за брокером в том случае, если с момента проигранной сделки прошло более 90 календарных дней и клиент не отвечает на рассылки компании, не отвечает на звонки, не коммуницирует с экспертами STONE напрямую, не зафиксирован за другим брокером и не ведет прямую коммуникацию с собственником или агентством недвижимости, привлеченным собственником.

Клиенты программы лояльности, даже если первая сделка была с брокером, являются не уникальными для брокера, при этом, если с данным клиентом более 90 календарных дней нет активных коммуникаций (клиент не читает и не отвечает на рассылки компании, не отвечает на звонки и самостоятельно не обращается в компанию, не был на встрече и не ведет прямую коммуникацию с экспертами STONE, собственником помещения либо агентством недвижимости, привлеченным собственником), данный клиент может быть зафиксирован за брокером при предоставлении подтверждающей фактуры работы с клиентом и на усмотрение компании.

Все клиенты, которые купили недвижимость STONE или заключили договор аренды, являются участниками программы лояльности STONE VALUE, и компания работает с ними напрямую (отправляет рассылки, осуществляет звонки, проводит встречи и коммуницирует напрямую).

После фиксации потенциального покупателя за брокером, компания не связывается напрямую с клиентами и все коммуникации ведет через брокера. Эксперты STONE могут коммуницировать с клиентом напрямую в случае, если от брокера поступит такой запрос.

Если после состоявшейся встречи брокер не выходит на связь и не дает обратную связь о статусе клиента в течение 7 дней (не отвечает на звонки, смс-сообщения, сообщения в мессенджерах, электронные письма и т. д.), компания связывается с руководителем брокера. При этом если брокер работает частным образом, то спустя 7 дней компания имеет право позвонить клиенту напрямую.

STON

Если руководитель брокера также не выходит на связь и не дает обратную связь о статусе клиента в течение 2-х дней, в данном случае компания имеет право позвонить клиенту напрямую.

В случае если после фиксации потенциальный арендатор самостоятельно обратится в компанию, эксперты STONE проконсультируют потенциального арендатора по всем вопросам, при этом сообщат брокеру о данном факте — брокеру необходимо связаться с потенциальным арендатором и поддерживать с ним коммуникации для прямого общения через брокера.

В случае если после фиксации потенциальный арендатор самостоятельно обратится в компанию с запросом приехать на встречу, то эксперты STONE проконсультируют потенциального арендатора и запишут на встречу, при этом сообщат брокеру о данном факте — брокеру необходимо будет связаться с потенциальным арендатором и приехать на встречу вместе с клиентом.

В случае если после фиксации потенциальный арендатор самостоятельно обратится в компанию с запросом приехать на встречу, то эксперты STONE проконсультируют потенциального арендатора и запишут на встречу, при этом сообщат брокеру о данном факте — брокеру необходимо будет связаться с потенциальным арендатором и приехать на встречу вместе с клиентом.

В случае если компания сообщила брокеру о том, что потенциальный арендатор обращается напрямую в компанию и/или самостоятельно записался на встречу, но брокер не связался с потенциальным арендатором и не приехал на встречу, то фиксация за брокером сгорает и комиссионное вознаграждение за успешную сделку не предусмотрено.

В случае если зафиксированный за брокером потенциальный арендатор приезжает на встречу с другим брокером, фиксация данного потенциального арендатора закрепляется за брокером, который привел клиента на встречу (комиссионное вознаграждение будет предусмотрено брокеру, который привел потенциального арендатора на встречу).

В случае если брокер обратится с запросом о фиксации и встрече для ранее зафиксированного за другим брокером потенциального арендатора, STONE в праве запросить у обеих сторон подтверждающую фактуру о работе с потенциальным арендатором (звонки, переписки и др. материалы, подтверждающие данный факт) и передать фиксацию брокеру, который ведет активную работу с потенциальным арендатором и готов приехать на встречу.

Записаться с клиентом на встречу можно следующим способом:

- Позвонить в отдел продаж по телефону: **+7 (495) 432 00 00**

Комиссионное вознаграждение

Комиссионное вознаграждение в полном объеме подлежит выплате брокеру, если:

- брокер зафиксировал уникальный номер телефона потенциального арендатора;
- фиксация потенциального арендатора не сгорела и потенциальный арендатор не был закреплен за другим брокером;
- потенциальный арендатор ранее не приезжал на показ с другим агентством недвижимости либо к собственнику напрямую;
- брокер присутствовал на всех встречах с потенциальным арендатором и ведет с ним активную коммуникацию;
- брокер ведет потенциального арендатора «под ключ» и активно помогает экспертам STONE закрыть успешную сделку.

Регламент работы с брокерами. АРЕНДА

Условия выплаты комиссионного вознаграждения

* Лоты до 3000 кв.м. - 0,5 МАП без OPEX и НДС
4,16% от годовой арендной платы

* Лоты от 3000 кв. м. - 0,7 МАП без OPEX и НДС
5,83% от годовой арендной платы

- В расчет берется первый месяц аренды без учета арендных каникул и скидок.
- Выплата после оплаты арендатором страхового депозита и первого арендного платежа.
- Перечисляется в течение 5 рабочих дней с момента поступления денежных средств от собственника.

Обучения и мероприятия для брокеров

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 офис агентства недвижимости.

Запись на брокер-туры осуществляется через руководителя отдела по работе с агентствами недвижимости - Николаева Елена: **+7 (936) 000-55-45**

Отдел по работе с агентствами недвижимости на регулярной основе организует обучающие встречи и мероприятия для брокеров, запись осуществляется через Telegram чат STONE Community

STONE Community – сообщество профессионалов рынка недвижимости.

Присоединиться к сообществу

Отдел по работе с брокерами на регулярной основе организует тренировки и масштабные спортивные мероприятия для брокеров, запись осуществляется через Telegram чат STONE Athletic

STONE Athletic – спортивное сообщество для брокеров.

Присоединиться к сообществу

STONE

Регламент работы с брокерами. АРЕНДА

Материалы для работы с клиентами

Все материалы для работы с клиентами размещаются в кабинете брокера. Информация, размещенная на этом ресурсе, актуализируется на ежедневной основе и является единственно верной для партнеров.

Кабинет брокера STONE

Правила размещения рекламной информации

Текстовая информация об объектах
• Описание объекта(-ов) для рекламных материалов составляется на основе содержащейся в материалах информации, переданной компанией STONE агенту.
• Статьи с упоминанием объекта(-ов) или реклама объекта(-ов) в СМИ и других источниках должна содержать информацию из официальных рекламных материалов STONE и быть предварительно согласована со STONE.
• При возникновении объективной необходимости существенного изменения текста необходимо предварительно согласовать измененный вариант со STONE.

Представление объектов в интернете

• Представление объектов допускается только в составе сайта агентства. Агент не в праве создавать отдельные сайты для рекламирования объекта(-ов) STONE с использованием коммерческого наименования объекта или фирменного наименования STONE (или схожим) в доменном имени сайта, а также использовать любые элементы дизайна официального сайта объекта(-ов) STONE. В случае выявления факта создания агентом описанного выше материала компания вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от сотрудничества.

• При представлении объекта(-ов) STONE в интернете, в том числе в рекламе на сторонних сайтах, необходимо соблюдать все изложенные в данном документе правила. В случае продвижения объекта(-ов) STONE посредством размещения контекстной рекламы запрещается использовать в рекламной кампании брендовые запросы, запросы вида «название объекта плюс любое слово и/или словосочетание».

Печатная продукция:

• Без предварительного согласия STONE разрешается использование рекламных материалов, описанных в п. 2.1 в офисе продаж агента. Печатная продукция (в частности имиджевые и планировочные буклеты) разрабатывается в едином стиле силами агента с предварительным письменным согласованием со STONE образца печатной продукции в электронном виде для дальнейшего использования или запрашиваются у STONE.

Отдел по работе с брокерами

Внутри компании создан отдел по работе с агентствами недвижимости и частными брокерами. Команда отдела всегда на связи для решения всех вопросов.

Контакты отдела для связи:

Отдел по работе с агентствами недвижимости
Николаева Елена - руководитель отдела + 7 (936) 000-55-45
Островская Александра - менеджер по взаиморасчетам +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

STON