

ВОПРОС-ОТВЕТ ДЛЯ БРОКЕРОВ:

1. У меня есть клиент на аренду. Как записаться на встречу и получить информацию по свободным лотам?

Информацию по актуальным лотам вы можете получить несколькими способами:

Сайт: stonebrokers.ru — раздел «Аренда» содержит всю актуальную информацию.

Телефон: +7 (495) 432-00-00 — отдел продаж подберёт удобные даты и время, а также направит необходимые материалы на e-mail или в мессенджер.

2. Я не хочу раскрывать клиента до встречи. Можно ли записаться без этой информации?

Да, можно. Однако вы берёте на себя риск: если клиент окажется неуникальным, STONE REALTY не сможет закрепить его за вами и выплатить вознаграждение. Чтобы избежать подобных ситуаций, рекомендуем проверять клиента на уникальность до встречи.

3. Как понять, включён ли НДС в стоимость лотов?

В нашем пуле есть предложения как с НДС, так и на УСН. Цены указаны с учётом налоговых надбавок при общей системе налогообложения. При сомнениях свяжитесь с нами — оперативно уточним детали.

4. Что значит «уникальный клиент»?

Арендатор считается уникальным, если соблюдены все условия:

- STONE REALTY не ведёт с ним прямую работу.
- Он не зафиксирован и не был на показе с другим брокером.
- Не состоит в программе лояльности STONE.
- Не ведёт переговоры и не был на показе у собственника напрямую.

Важно: проверяйте всех участников сделки, включая аффилированных лиц. Фиксация и проверка проводятся в CRM STONE. 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.

5. Как зафиксировать клиента за собой?

Есть два удобных способа фиксации:

Онлайн:

- E-mail: broker@stone.ru
- Личный кабинет: stonebrokers.ru → Войти → Регистрация.
Регистрация одобряется в течение 1 рабочего дня, о получении доступа придёт SMS. Далее вы сможете отслеживать свои фиксации и сроки.

Офлайн:

- Телефон отдела продаж: +7 (495) 432-00-00.

6. Какие данные нужны для фиксации и проверки на уникальность?

Для всех запросов:

- Телефон клиента
- Имя клиента
- Наименование компании

Для запросов от 750 м² (½ этажа):

- Наименование компании
- ИНН компании
- Сайт (по возможности)
- Данные представителя компании: ФИО (можно только ФИ), номер телефона, должность

ВОПРОС-ОТВЕТ ДЛЯ БРОКЕРОВ:

7. На какой срок арендатор будет зафиксирован за мной?

Сроки фиксации потенциального арендатора:

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

При запросе от 750 м² (половина этажа):

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

8. Напомнит ли STONE Realty о завершении фиксации?

Сроки фиксации потенциальных арендаторов брокер отслеживает самостоятельно, продлить срок возможно по предварительному запросу брокера по номеру +7 (495) 432 00 00 либо через личный кабинет брокера — <https://stonebrokers.ru/>.

В случае если срок фиксации 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 CRM 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.

9. Что делать, если клиент не уникальный, но фактически работает только со мной?

Подобные ситуации STONE Realty рассматривает индивидуально. Мы проверяем все касания в нашей CRM и историю коммуникаций с менеджерами.

Если установим, что по клиенту длительное время не велась активная работа или клиент не выходит к нам с обратной связью и не отвечает на наши запросы либо у вас есть прямой контакт ЛППРа, мы можем принять решение зафиксировать клиента за вами. В таких случаях обязательно предоставьте подтверждающие детали (дату последнего контакта, переписку или сведения о встречах) — это ускорит проверку и позволит принять решение максимально оперативно.

ВОПРОС-ОТВЕТ ДЛЯ БРОКЕРОВ:

10. Если я ранее регистрировал клиента по жилой или коммерческой недвижимости и теперь хочу прийти с ним на встречу по аренде, сможете ли вы зафиксировать клиента за мной?

Да, STONE Realty рассматривает такие ситуации индивидуально. Если по клиенту не велась активная работа менеджеров по предложениям аренды, регистрация может быть оформлена за вами. Мы проверяем все касания и историю коммуникаций в нашей CRM, чтобы принять справедливое решение и корректно закрепить клиента. Чтобы ускорить процесс, рекомендуем подготовить подтверждающие детали — дату последнего контакта, переписку или сведения о встречах. Это позволит принять решение максимально оперативно. Наша цель — успешная сделка. Наш партнёр в этом процессе — вы. Мы придерживаемся справедливых решений и ценим открытую коммуникацию.

11. Какое комиссионное вознаграждение предусмотрено?

- До 3000 м²: 0,5 МАП без ОРЕХ и НДС (≈ 4,16 % ГАП).
- От 3000 м²: 0,7 МАП без ОРЕХ и НДС (≈ 5,83 % ГАП).

Условия:

- В расчёт берётся первый месяц аренды (без учёта каникул и скидок).
- Выплата производится после оплаты страхового депозита арендатором.
- Перечисление происходит в течение 5 рабочих дней после поступления средств от собственника.