

Продавайте недвижимость России и мира из любой точки страны. Зарабатывайте максимальное вознаграждение.



Если у вас есть клиент, желающий приобрести недвижимость в другом регионе, наш сервис предлагает два типа услуг на выбор:

1

Самостоятельный подбор недвижимости и сопровождение сделки



Нмаркет.ПРО выплатит вам комиссионное вознаграждение в том же размере, в каком его получают риелторы в городе проведения сделки.

Этот вариант вам подходит, если вы:



хорошо знакомы с объектами застройщиков и спецификой продаж в интересующем регионе



можете самостоятельно подобрать наиболее подходящий клиенту объект



готовы лично сопровождать клиента на просмотре, бронировании у застройщика и заключении сделки в городе ее проведения*



не пользуетесь услугой расширенного бронирования** на любом из этапов сделки

[Перейти к подробному описанию услуги](#)

* Возможны дистанционные сделки! Уточняйте информацию по застройщику менеджера отдела бронирования Нмаркет.ПРО нужного вам региона.

** Расширенное бронирование – это услуга сопровождения клиента при покупке недвижимости менеджером Нмаркет.ПРО. Включает в себя подбор объекта клиенту и сопровождение на всех этапах сделки. Размер вознаграждения при использовании услуги указан в тарифной карте региона сделки.

2

Передача взаимодействия с клиентом специалисту расширенного бронирования Нмаркет.ПРО



Вы просто передаете клиента для дальнейшей работы специалисту Нмаркет.ПРО. Выезжать в регион сделки и сопровождать клиента не потребуется. В случае успешной сделки вы получите комиссионное вознаграждение согласно тарифу расширенного бронирования в тарифной карте региона проведения сделки.

Этот вариант вам подходит, если вы:



не знакомы с объектами застройщиков и спецификой продаж в интересующем регионе



не готовы самостоятельно осуществлять подбор объектов для клиента



не готовы выезжать в город проведения сделки и лично сопровождать клиента на просмотре объекта, бронировании у застройщика и заключении сделки



заинтересованы в экспертной поддержке специалиста, который проведет за вас всю работу с клиентом

[Перейти к подробному описанию услуги](#)

* Передача клиента на расширенное бронирование в регион Москва и область недоступна для агентов, закрепленных в Нмаркет.ПРО за Московским регионом, а также осуществляющих лидогенерацию. В регионах Черноморское побережье и Нижний Новгород услуга пока не оказывается.

Консультация по сервису



При возникновении вопросов по сервису вы можете получить консультацию, заполнив соответствующую заявку на сайте Нмаркет.ПРО в разделе «Межрегион».

Зарабатывайте на продаже недвижимости из любой точки России!



- **Консультация клиента**
У вас появился клиент, желающий приобрести недвижимость в другом регионе. Выясните, какие параметры будущего объекта недвижимости для него важны. Это поможет конкретизировать запрос и проконсультировать клиента о количестве объектов в городе и средних ценах в регионе. Также это поможет понять, насколько пожелания клиента выполнимы.
- **Выбор объекта**
Подберите объекты, соответствующие запросу клиента. Дальнейшую работу по фиксации и организации просмотров лучше строить, выбрав не более 3-5 вариантов.
- **Фиксация клиента**
Если в регионе покупки действует практика фиксации клиента у застройщика, то клиента необходимо зафиксировать за вами, отправив заявку на сайте Нмаркет.ПРО. Это поможет вам понять, возможно ли продолжение работы с этим клиентом по выбранным застройщикам.
- **Организация просмотра**
Запишитесь на просмотр, подав заявку на интересующий объект на сайте Нмаркет.ПРО. Наш сотрудник согласует с застройщиком дату и время просмотра. Ваше личное сопровождение клиента на просмотре — обязательно.
- **Бронирование объекта**
Поставьте бронь на выбранный клиентом объект. Сотрудник Нмаркет.ПРО подтвердит бронь у застройщика.
- **Подготовка к сделке**
Далее, в зависимости от формы оплаты, вы помогаете клиенту решить финансовый вопрос (одобрить ипотеку, подготовить собственные средства в объеме, предусмотренном условиями рассрочки или единовременной оплаты) и подготовить документы для подписания договора.
- **Сделка**
В рамках срока действия брони клиент подписывает договор на покупку недвижимости. Ваше присутствие на сделке обязательно. В зависимости от регламента застройщика возможно [дистанционное подписание договора](#).
- **Выплата вознаграждения**
После оплаты и выполнения клиентом условий по сделке (например, регистрация договора в Росреестре), Нмаркет.ПРО готовит акт для застройщика. После получения средств от застройщика, Нмаркет.ПРО перечисляет вам полное вознаграждение за сделку, согласно тарифной карте региона сделки*

** Вознаграждение за сделку от Нмаркет.ПРО может быть проавансировано и выплачено раньше. Ознакомиться с подробными условиями авансирования вы можете в тарифной карте региона сделки. Вопросы по документам, которые необходимо предоставить после сделки для выплаты комиссии, вы можете задать менеджеру отдела бронирования в Чат.ПРО по клиенту.*

Зарабатывайте на продаже недвижимости из любой точки России!

Нмаркет.ПРО : Межрегион



Подробное описание этапов сделки при передаче взаимодействия с клиентом специалисту расширенного бронирования Нмаркет.ПРО

- **Консультация клиента**

У вас появился клиент, желающий приобрести недвижимость в другом регионе. Задайте ему несколько уточняющих вопросов:

- пожелания по бюджету, метражу и комнатности
- цель покупки (инвестиции, сдача в аренду, переезд и пр.)
- какая форма оплаты планируется (ипотека, маткапитал и пр.)
- осуществлял ли уже клиент поиск самостоятельно, обращался ли к застройщикам.



Обязательно убедитесь, что клиент готов подбирать квартиру в новостройке. А также — согласен, что с ним свяжется специалист от Нмаркет.ПРО (он представится как партнер риелтора).

- **Передача взаимодействия с клиентом в Нмаркет.ПРО**

Заполните форму «Передать клиента» на сайте Нмаркет.ПРО в разделе «Межрегион», указав в комментариях пожелания клиента. После этого с вами свяжется специалист Нмаркет.ПРО, уточнит детали и озвучит порядок дальнейшего взаимодействия. При передаче клиента на расширенное бронирование сформируется чат в Нмаркет.ПРО со специалистом, который общается с клиентом. В чате можно задать любой вопрос, а также отследить текущий статус работы с клиентом.

Подбор объектов, бронирование и выход на сделку

- Специалист Нмаркет.ПРО связывается с клиентом, чтобы выявить его потребности более детально, проконсультировать по объектам, организовать просмотр и сопровождение у застройщика на этапе подбора.
- После выбора клиентом подходящего объекта специалист Нмаркет.ПРО бронирует для него объект у застройщика, а также помогает на этапе одобрения ипотеки и подготовки к сделке.
- — Специалист Нмаркет.ПРО сопровождает клиента на подписании договора у застройщика и, при необходимости, на подписании кредитного договора.

Выплата вознаграждения

После оплаты клиентом и выполнения условий по сделке (например, регистрация договора в Росреестре), Нмаркет.ПРО готовит акт для застройщика. После получения средств от застройщика Нмаркет.ПРО перечисляет вам вознаграждение за сделку, согласно тарифу расширенного бронирования*

* Вознаграждение за сделку от Нмаркет.ПРО может быть проавансировано и выплачено раньше. Ознакомиться с подробными условиями авансирования вы можете в тарифной карте региона сделки.

Зарабатывайте на продаже недвижимости из любой точки России!

Нмаркет.ПРО : Межрегион

