

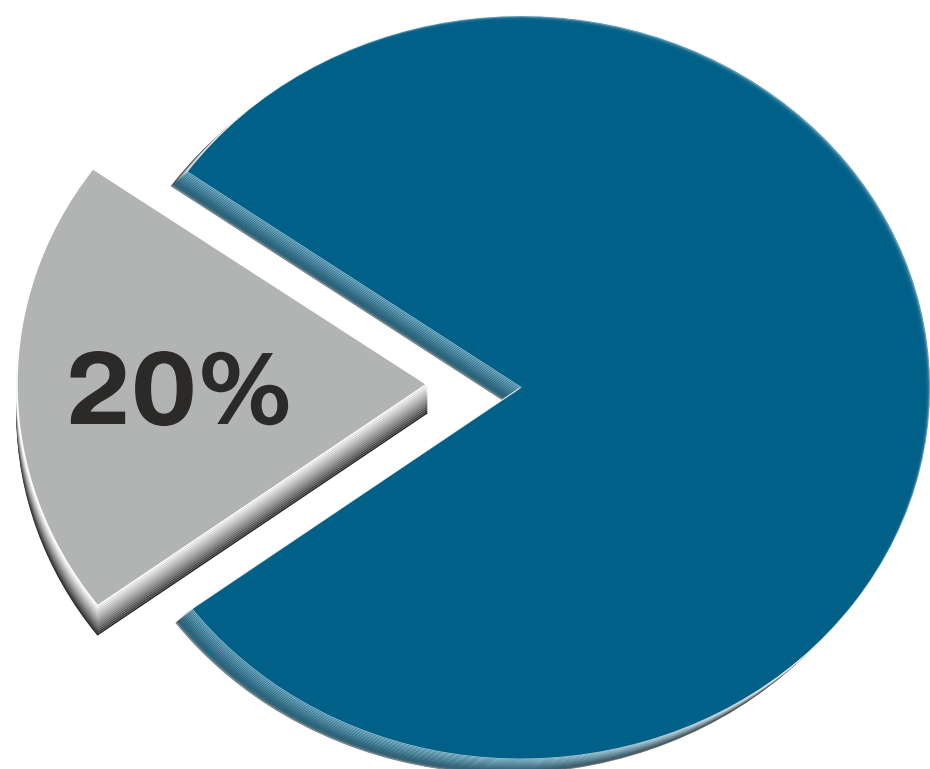
Правильная бизнес-модель, как основа успеха в риэлторском бизнесе

Спикер: **Сергей Власенко**
президент НП «КР «Мегаполис-Сервис»

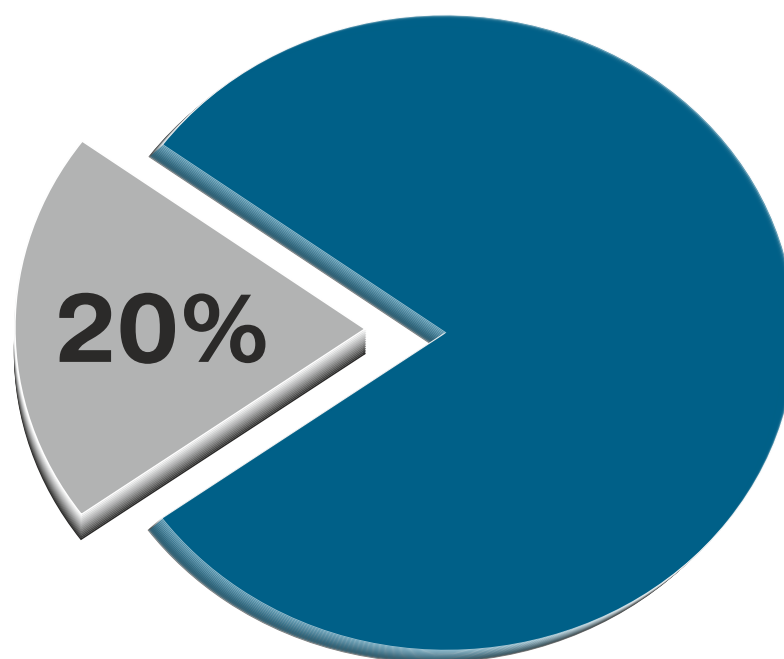


Агентства недвижимости РФ

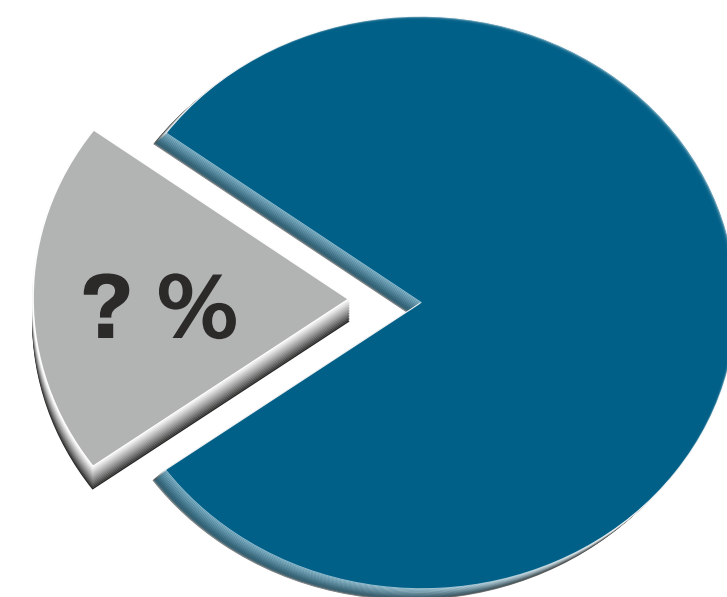
2015 г



2016 г.



2017 г.



Закрытые агентства недвижимости



Работающие агентства недвижимости

Правильная бизнес-модель

А для чего всё это нужно?



+



=

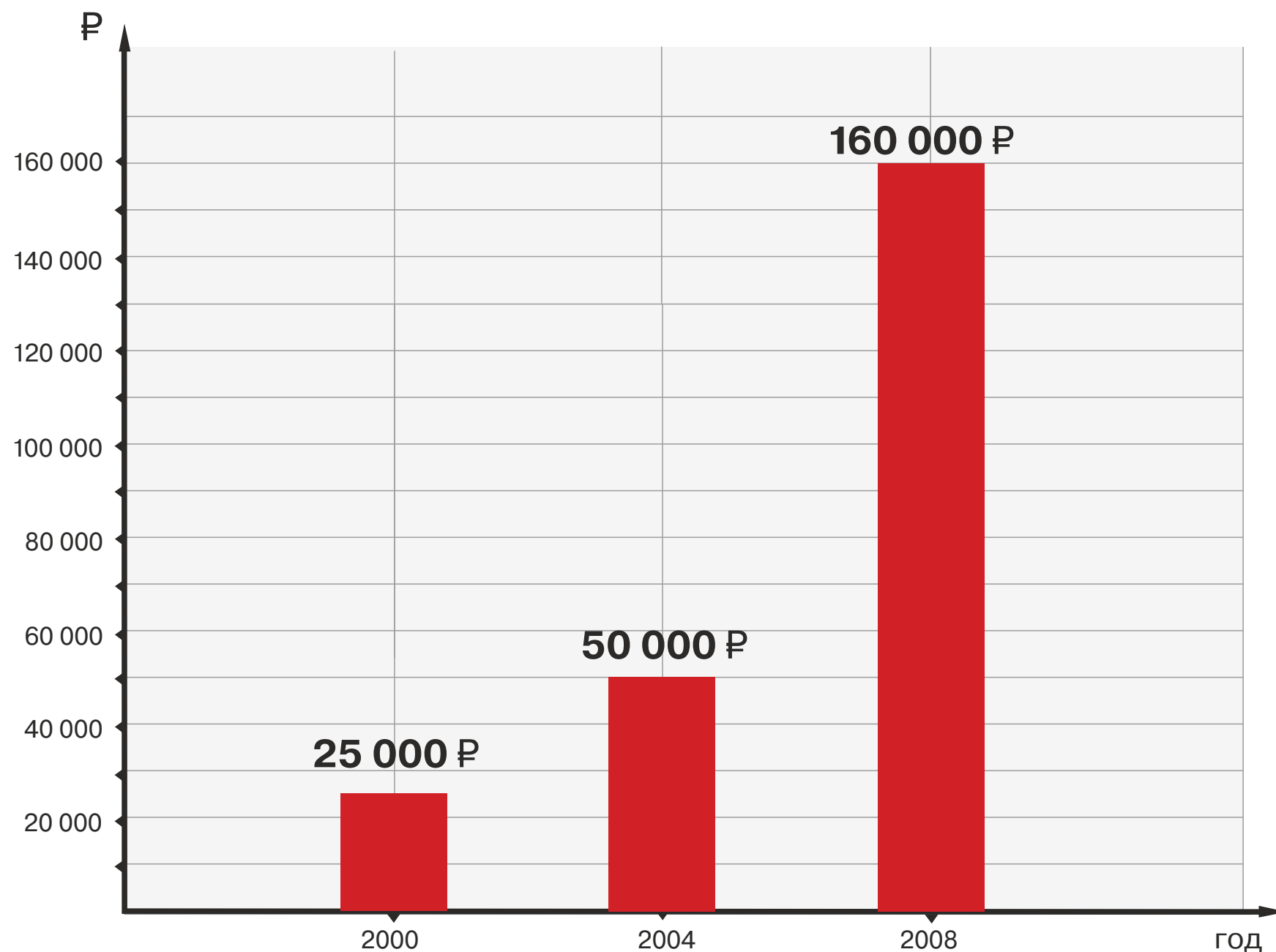
ЧТО БУДЕТ
С ВАШИМ БИЗНЕСОМ
ЗАВТРА?

Два периода развития рынка недвижимости

2000-2008 гг.

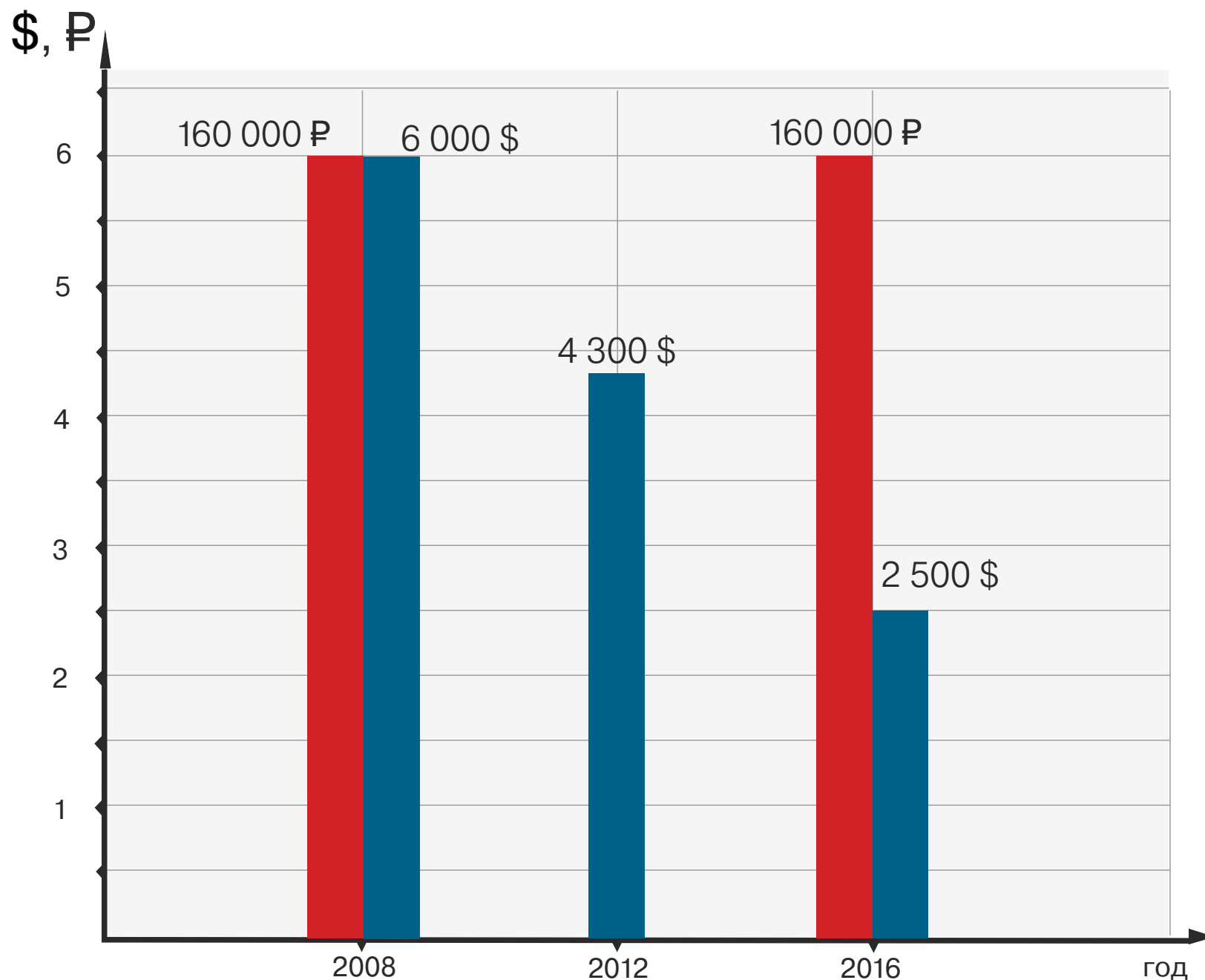
2008-2016 гг.

Инвестиционный период 2000 - 2008 гг.



+ 7 %
В МЕСЯЦ (₽)

Период стагнации 2008 - 2016 гг.



- 7 %
В ГОД (\$)

Как это отразилось на риэлторском бизнесе?



2000 - 2008 гг



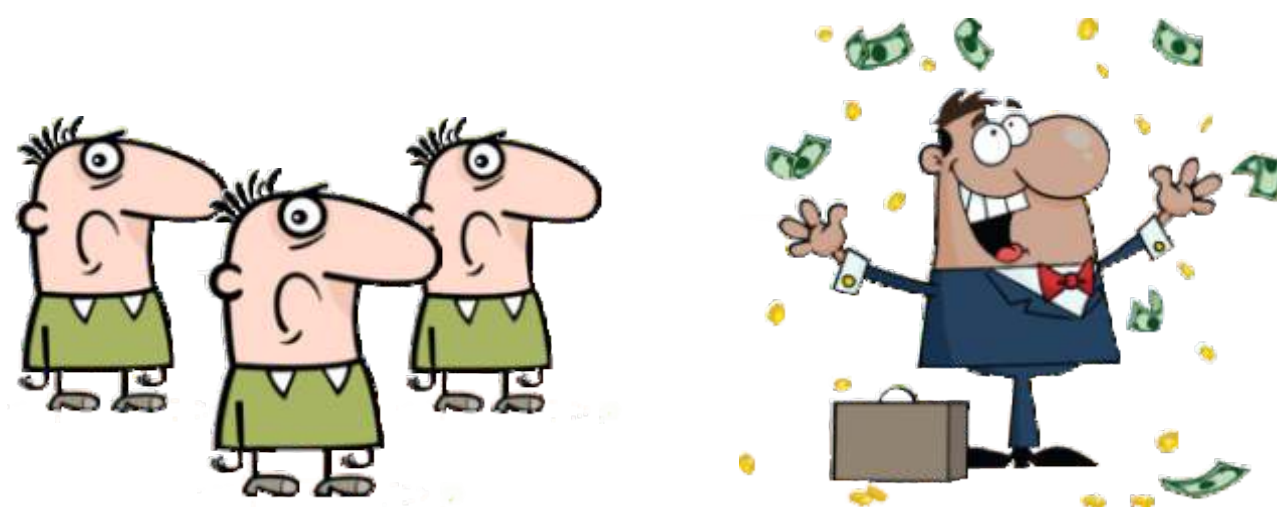
2008 - 2016 гг

До 2008 года



Успешны ВСЕ!!!

После 2008 года



Успешны ЕДИНИЦЫ!!!

Агенты не готовы зарабатывать меньше

Отсюда:

— ЗАПРОС НА ПОВЫШЕНИЕ %

— ЛЕВЫЕ СДЕЛКИ

— УХОД ИЗ КОМПАНИИ (ПРОФЕССИИ)

— ПРОБЛЕМЫ РЕКРУТИНГА

Что предпринимают руководители?

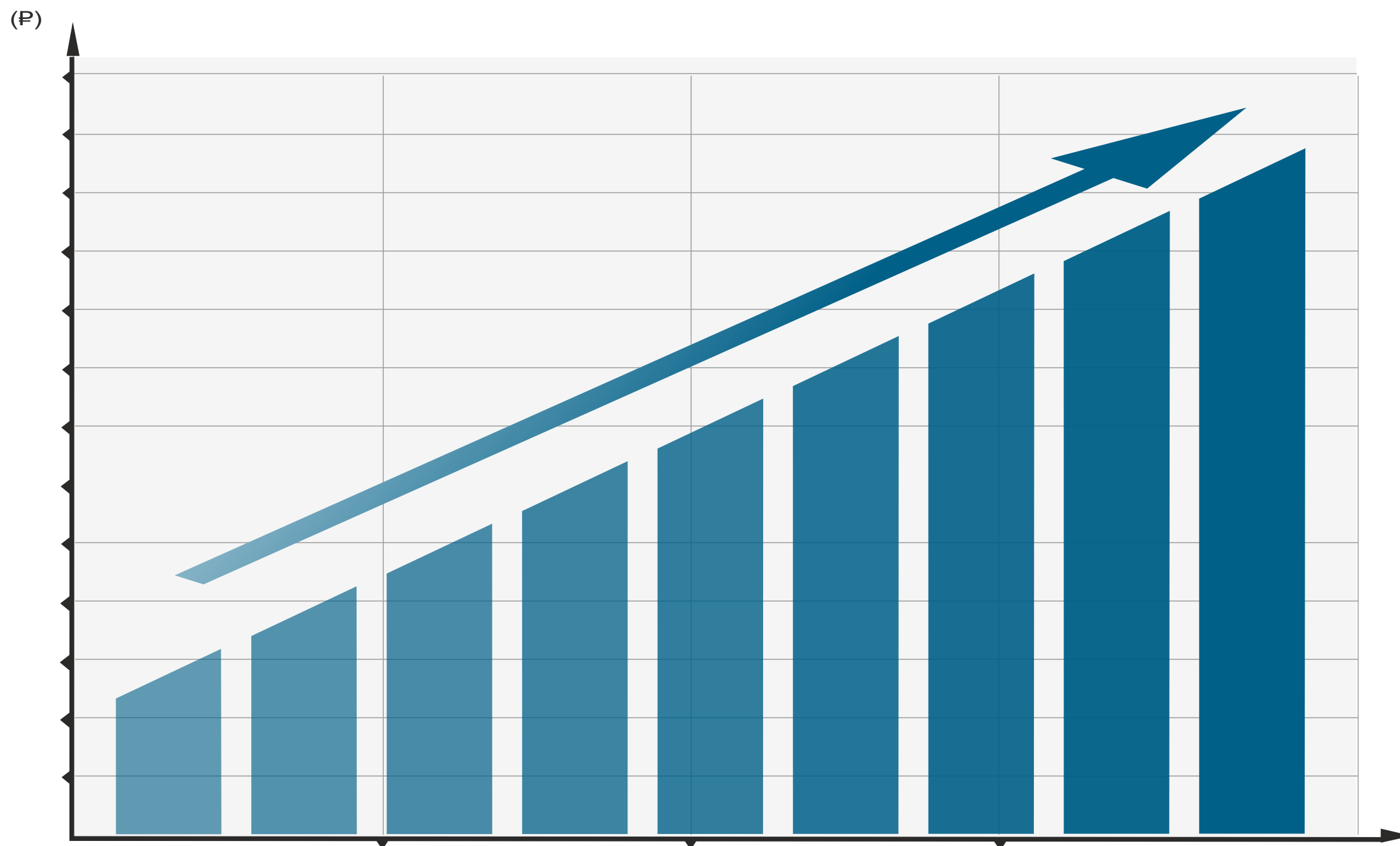
Начинают бесконечно учиться и искать «волшебную» таблетку

Повышают мотивацию агентов

Вкладывают средства:

- > в новые инструменты лидогенерации;
- > в рекрутинг;
- > в обучение агентов;
- > в новые системы учета и фиксации информации (CRM, запись звонков и т. д.)
- > в создание новых сервисов и служб обеспечения (менеджеры, координаторы и т. д.)

РЕЗУЛЬТАТ: РОСТ УБЫТКОВ



**Возможно ли сегодня построить
высокодоходный риэлторский бизнес?**

ДА!

5 УСПЕШНЫХ МОДЕЛЕЙ РИЭЛТОРСКОГО БИЗНЕСА



Модель №1

“Сервисная компания”

Компания предоставляет:

- 📌 офис
-
- 📌 инструменты и сервисы
-
- 📌 бренд
-
- 📌 не несёт юридическую ответственность по сделкам
-
- 📌 минимум платных сервисов
-
- 📌 нет затрат на рекламу
-
- 📌 нет входящего трафика

Особенности модели:

- проценты у агентов:
80-100%

- наличие у агентов обязательных фиксированных платежей

- рекрутинг опытных агентов

Модель №1

ПЛЮСЫ и МИНУСЫ

НЕТ ОГРАНИЧЕНИЙ
в развитии бизнеса:

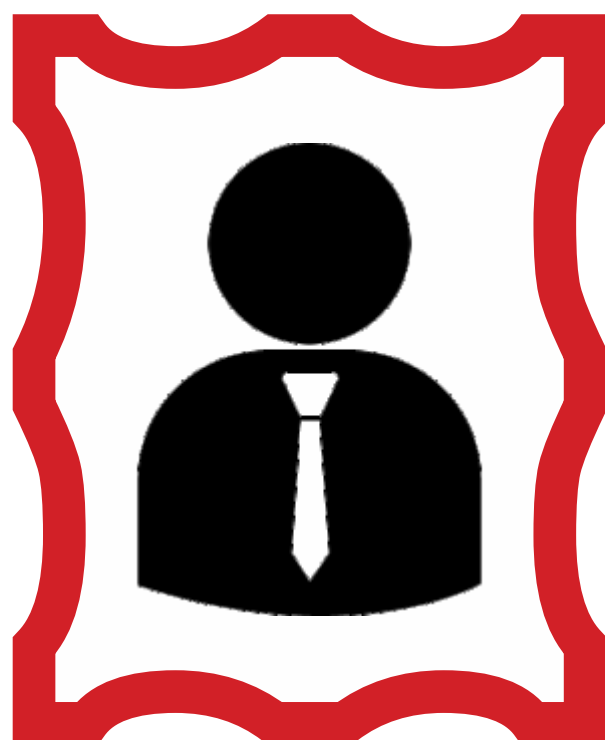
← агенты сами несут
ответственность по сделкам

← относительно легко увеличить
количество агентов

Для выхода на
рентабельность
нужно **МНОГО**
агентов

Модель №1

Портрет руководителя



Администратор

Фамилия

Имя

Отчество

Модель №2

Компания “Активных продаж и активного рекрутинга”

Компания предоставляет:

- 📌 офис
-
- 📌 инструменты и сервисы
-
- 📌 бренд
-
- 📌 несёт юридическую ответственность по сделкам
-
- 📌 низкий входящий трафик
-
- 📌 обучение агентов навыкам активных продаж
-
- 📌 затраты на рекламу $\approx 3-5\%$ от вала

Особенности модели:

- проценты у агентов:
40-60%

- агенты занимаются
активным поиском клиентов

Модель №2

ПЛЮСЫ и МИНУСЫ

НЕТ ОГРАНИЧЕНИЙ

в развитии бизнеса за счёт:

← увеличения количества
агентов

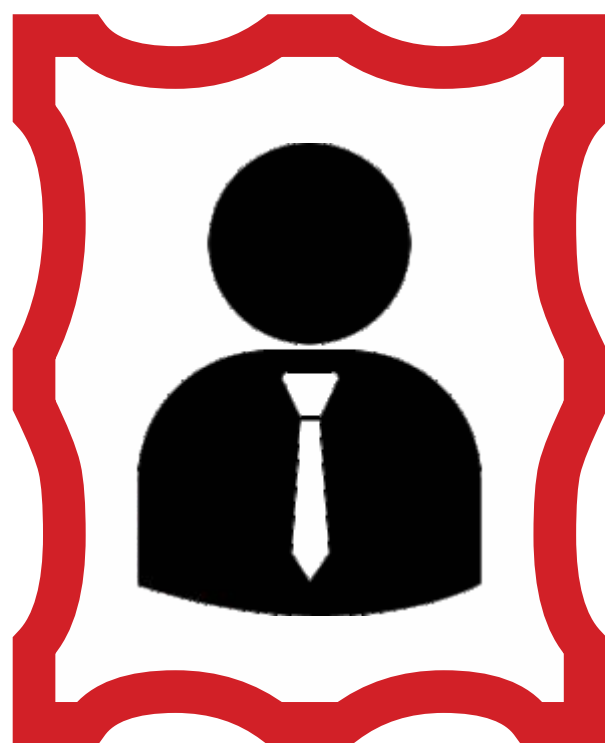
← повышения квалификации
агентов

БОЛЬШИЕ
ТРУДОЗАТРАТЫ

ТЕКУЧКА КАДРОВ

Модель №2

Портрет руководителя



Рекрутер

Тренер

Наставник

Фамилия

Имя

Отчество

Модель №3

“Лидогенератор”

Компания предоставляет:

- 📌 офис
-
- 📌 инструменты и сервисы
-
- 📌 бренд
-
- 📌 несёт юридическую ответственность по сделкам
-
- 📌 отличный входящий трафик
-
- 📌 затраты на рекламу \approx 10-15 % от вала

Особенности модели:

- проценты у агентов:
30-40%

- агенты работают с клиентами компании

- полный контроль над входящим трафиком

Модель №3

ПЛЮСЫ и МИНУСЫ

**ВЫСОКАЯ СРЕДНЯЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
АГЕНТОВ**

**СТАБИЛЬНАЯ
КОМАНДА**

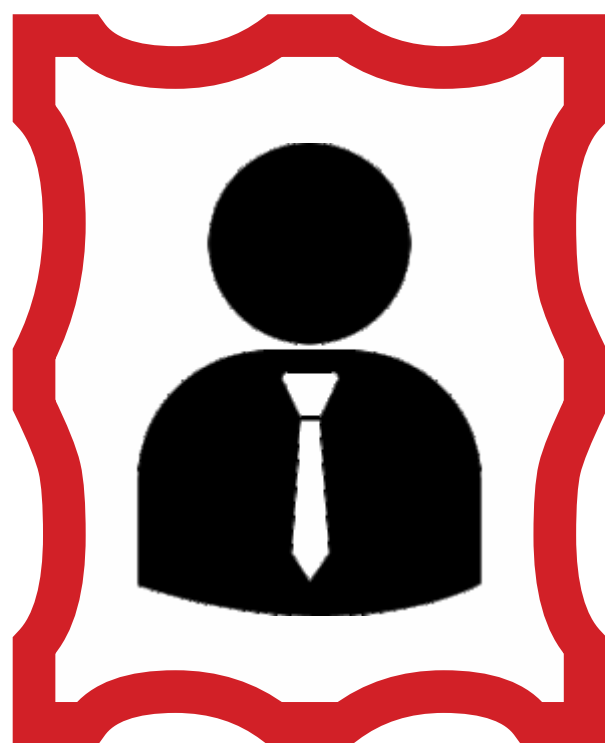
**РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА
ОГРАНИЧЕНО:**

← трафиком

← качеством обработки
заявок

Модель №3

Портрет руководителя



IT - маркетинг

Фамилия

Имя

Отчество

Модель №4

“Дробление услуг”

Компания предоставляет:

📌 офис

📌 инструменты и сервисы

📌 бренд

📌 гарантированный заработок с первого месяца

Модель №4

Особенности модели:

- разделение услуги
на части:

1. продажа услуги
2. поиск покупателя
3. юридическое сопровождение

- менеджер по продаже
недвижимости - 20 %

- но не менее 20 000 руб.
- 3 сделки в месяц

- менеджер по продаже
риэлторской услуги
30 000 руб. (8 эксклюзивов)

- оформитель
5 000 руб. / сделка

Модель №4

ПЛЮСЫ и МИНУСЫ

Снижение фонда оплаты труда

Экспертность специалистов,
благодаря узкой специализации

Стабильность команды.
Каждый умеет делать хорошо
только свой участок

Лёгкий рекрутинг

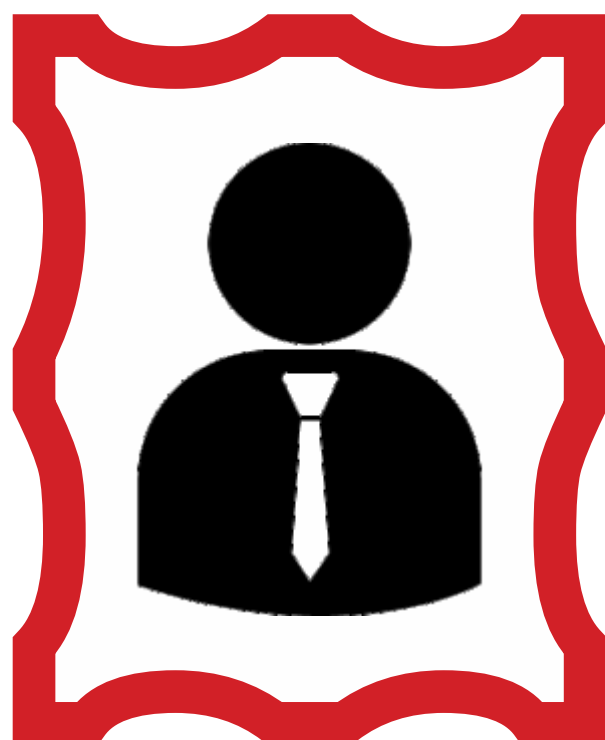
РИСКИ:

гарантированные расходы
при предполагаемой
выручке

**СЛОЖНАЯ ОТЛАДКА
ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ**

Модель №4

Портрет руководителя



Управленец

Фамилия

Имя

Отчество

Модель №5 “Брокер с командой”



Модель №5

Компания предоставляет:

- 📌 офис
- 📌 инструменты и сервисы
- 📌 бренд
- 📌 несёт юридическую ответственность по сделкам
- 📌 стабильный заработок

Особенности модели:

- проценты у агентов:
20 %

- разделение труда

- агенты обслуживают
клиентов брокера

Модель №5

ПЛЮСЫ и МИНУСЫ

СТАБИЛЬНОСТЬ ДОХОДА

СТАБИЛЬНОСТЬ
КОМАНДЫ

ЛИЧНАЯ КЛИЕНТСКАЯ
БАЗА

СЛОЖНО МАСШТАБИРОВАТЬ
КОМАНДЫ

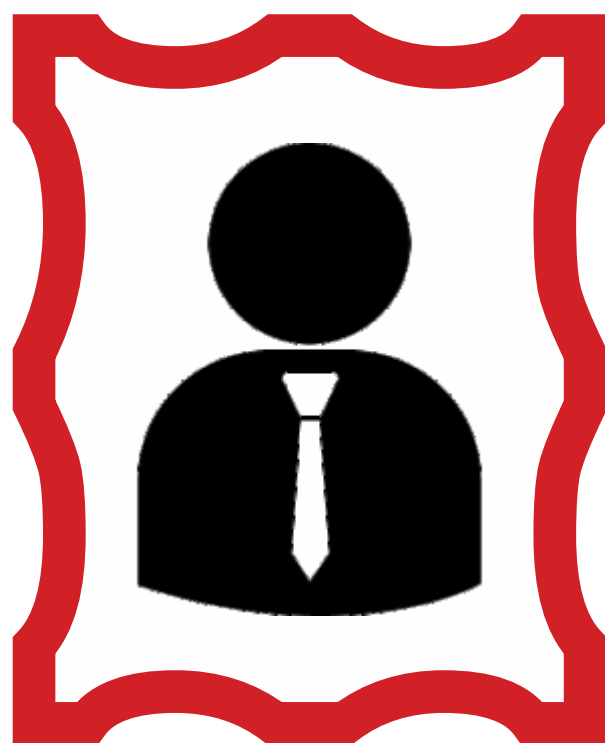
ЕСТЬ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОЛОК

МНОГО ТРУДОУСИЛИЙ КАЖДЫЙ
ДЕНЬ

НЕТ БРОКЕРА - НЕТ БИЗНЕСА

Модель №5

Портрет руководителя



Отличный продажник

Фамилия

Имя

Отчество



БИЗНЕС или ХОББИ?

Платить высокие проценты
агентам

Создавать трафик за счёт
компании

Тратить много времени и сил
на обучение стажёров



Спасибо за внимание!

Президент
НП «Корпорация Риэлторов «Мегаполис-Сервис»
Сергей Власенко

Тел. :+7 (903) 117-75-76
E-mail: vlasenko@megapol.ru