

# Партнерские сделки и межагентское взаимодействие на рынке элитной недвижимости Москвы



[nikolayvinidiktov](#)



**Clayton & Boyers**

**Николай Винидиктов  
CEO Clayton & Boyers**

**элитная недвижимость, Москва**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

**7-11  
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



## Экспертиза

- Руководитель, практикующий агент, компания Clayton&Boyers
- Специализация – бизнес и элитная недвижимость с 2009 г.
- Администратор Jet Set, A-Brokers, Top Brokers Alliance – закрытые проф. сообщества (>100 чел.) где ведутся основные дискуссии и обмен объектами
- Администратор Ассоциации агентств элитной недвижимости, >40 компаний



# Рынок профессиональной элитной недвижимости

- >50 компаний, 100+ частных агентов. Всего ~1 000 человек.
- Многие агенты – на рынке 10 и более лет
- Предпочитают работать между собой, в т.ч. в рамках компаний
- Часто не рассматривают объекты от «посторонних»



## Компании элитного рынка

Contact, Kalinka, Knight Frank, Clayton&Boyers, Welhome, Savills, OXE Capital, Evans, Penny Lane, Nika, TWEED, Point, FS property, Aurora, Метриум Премиум, Sotheby's, GetHome, Мезон, Beatrix, ЛюксДом, SOHO, Sugar Property, Must Have Buro, Blackwood, JQ Estate, Apple, Vesco, Тройка, Paul's Yard, Delight, Славянка, Panfilova, Apple, Веста Дом, КМД, Славянский двор, VSN, Дворянское гнездо, The Moscow city, Webster, Delta, S.A. Ricci (элитный отдел), Finch, Усадьба



# Основные правила рынка

Принципы работы рынка (от ~40 млн. руб.)

- Покупатель – не платит % за поиск. Все деньги – со стороны продавцов.
- Принцип деления комиссии между агентом продавца и покупателем: строго 50/50.

Вознаграждение:

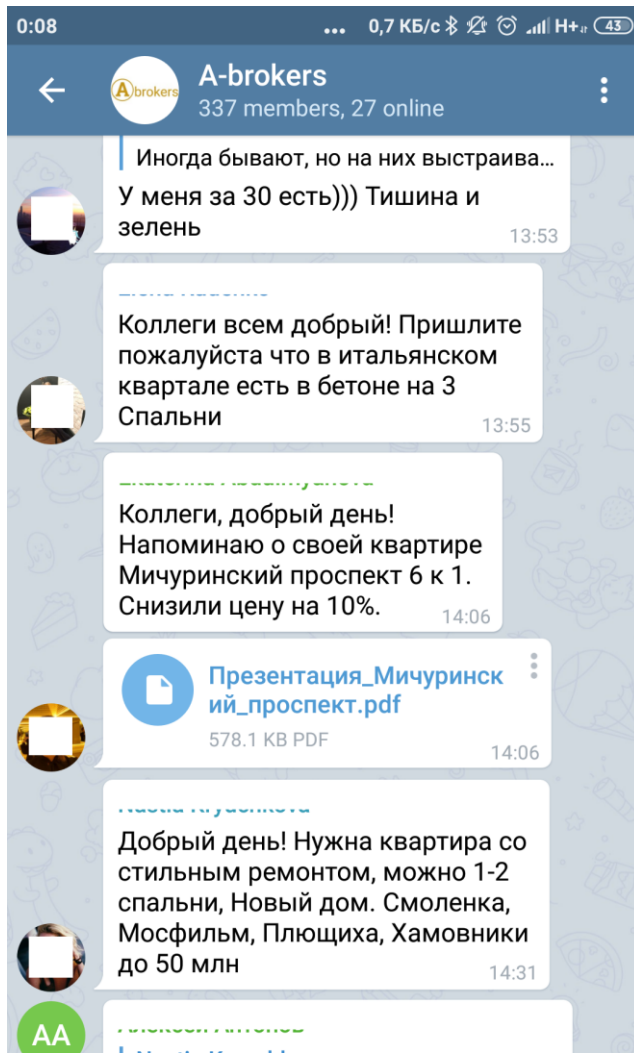
- Город – мин. 3%, лучше 4
- Загород – мин. 4-5%, лучше 6
- Коммерческая – мин. 1 мес. ставка, мин. 2-3%



# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



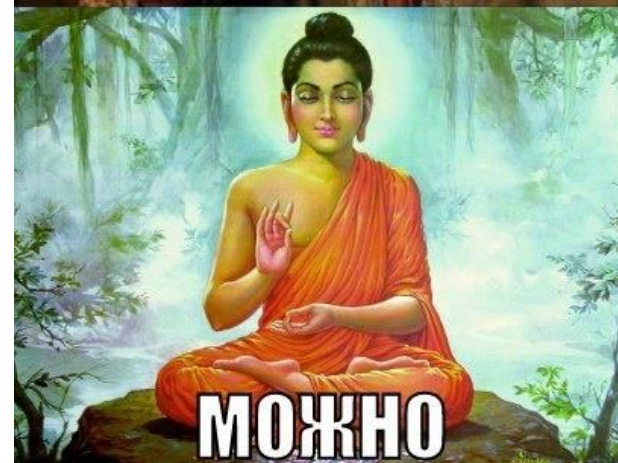
## Что делать нельзя

- Не забирать чужие эксклюзивы и не выходить на собственников после показов
- Не размещать фейки или недостоверную информацию
- Никогда не представляться клиентом с личного номера
- Не водите странных покупателей к партнерам, никогда не смотрите квартиры один без клиента (либо четко проговаривать)



# Правила взаимодействия на показах

- Визитки, папки, бейджики, платки – категорическое нет
- Презентация без логотипов (в т.ч. водяных знаков)
- Не предлагать других объектов
- На все не относящиеся к объекту вопросы – направлять на коллегу
- Не общайтесь с чужим собственником
- Партнер с покупателем должен чувствовать себя максимально комфортно



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

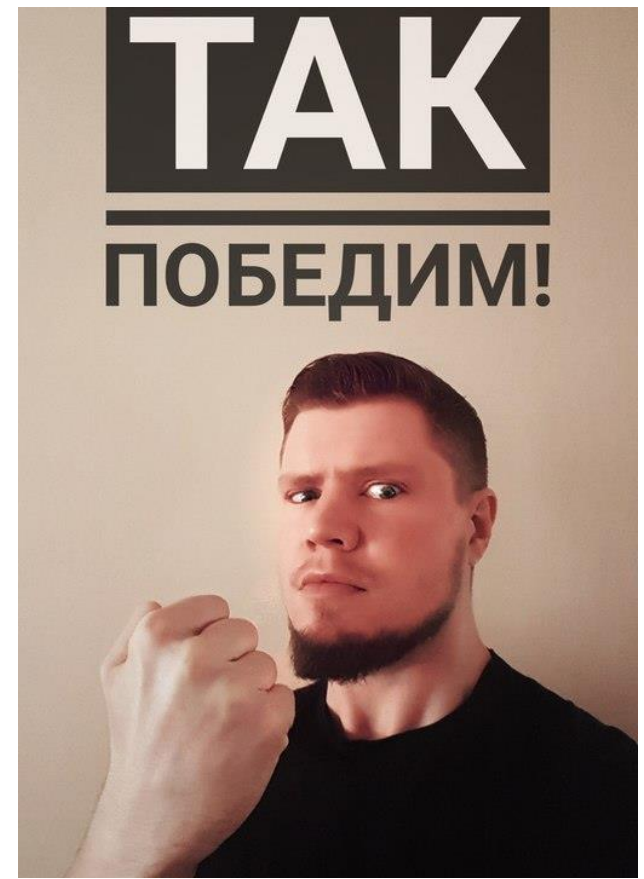
СПБКОНГРЕСС.РФ





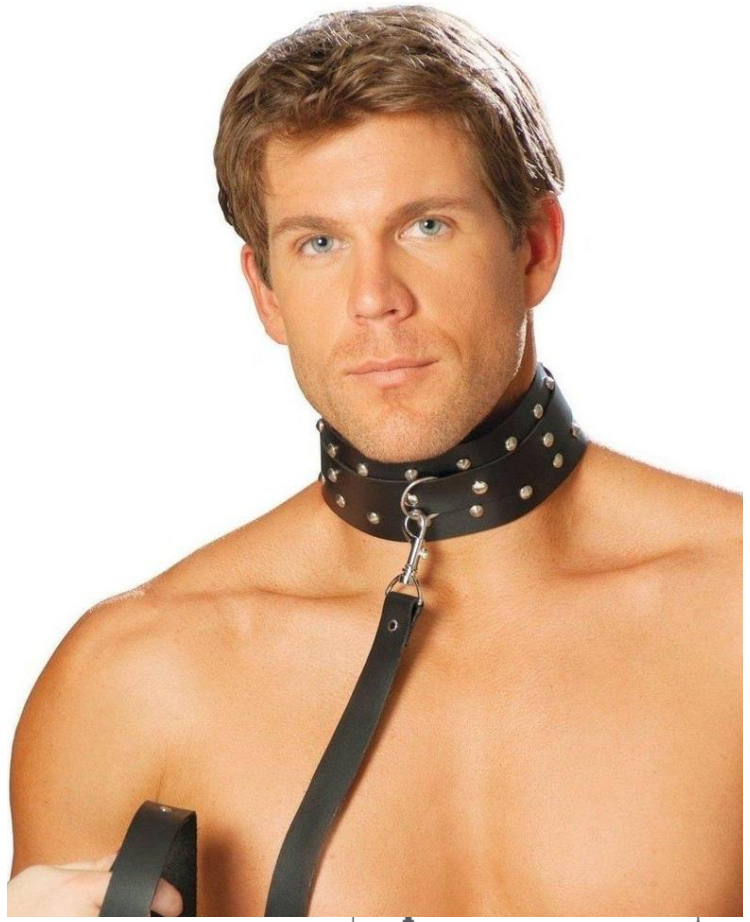
# Лучшая стратегия работы

- Готовность давать гарантийное обязательство по первому требованию партнера
- Любой торг с собственником по комиссии – только по согласованию с партнером
- Различные благодарности - не затрагивают комиссию партнера, либо проговариваются заранее
- Если работаете с покупателем – всегда фиксируйте договоренность по % в переписке, но не перегибайте с гарантийками и недоверием



# Как донести готовность к сотрудничеству

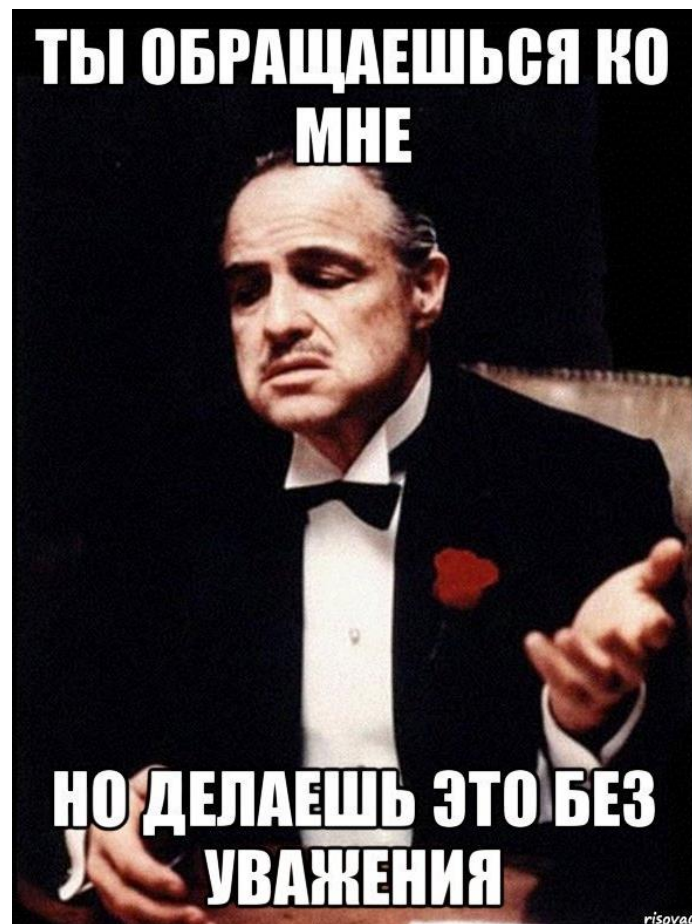
- «Сотрудничаем с агентами 50/50» - текст в начале объявления
- Заполнено поле (%) о сотрудничестве (ЦИАН)
- Нормально заполнен профиль (фото)
- Проактивное подтверждение сотрудничества по % и корректного взаимодействия при обращениях коллег



7-11  
ОКТАБРЯ

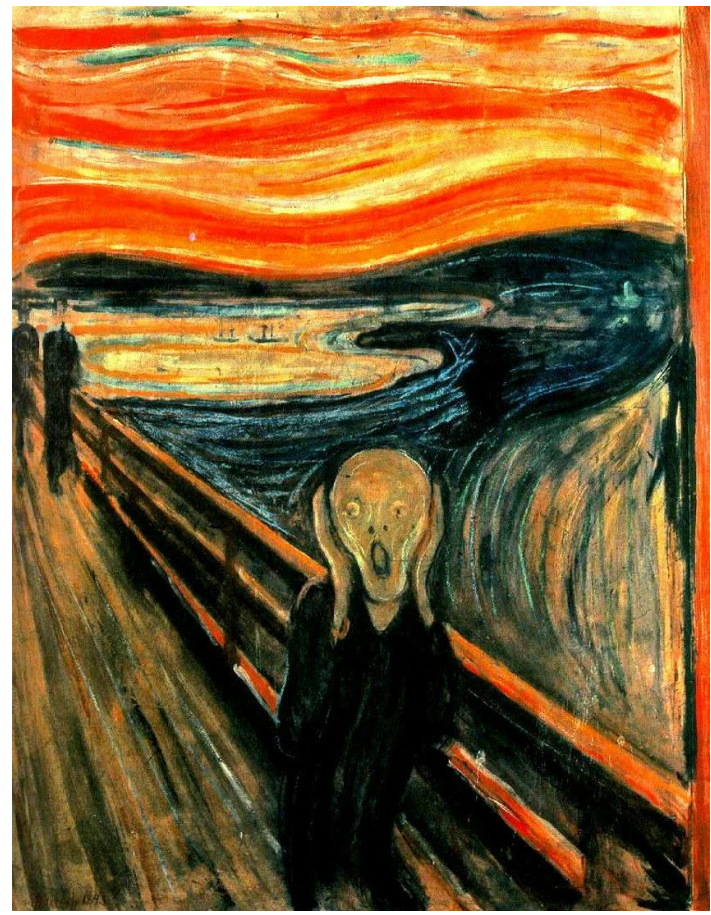
## Принципы углубления в рынок

- Найти и «подружиться» с максимумом людей из сферы элитного брокериджа (ФБ)
- Проработка соц сети и друзей. Внешний вид и общение
- Искать возможность включения в проф. чаты / группы
- Найти по другу в каждой крупной компании, проактивно общаться



# Парадоксы текущего рынка

- Несмотря на общее наличие правил и принципов – они нигде четко не зафиксированы, особенно в сложных ситуациях
- Кто прав – кто привел клиента в первый раз или кто позже сделал сделку?
- Другой агент работает с тем же клиентом и приводит его к партнеру. Как быть?
- Когда компании можно привлекать квартиру партнера?



# Несколько кейсов из практики

- Кейс Вадим (5-2)
- Кейс Между нами тает лед
- Кейс Рубль (баннер, показы)
- Кейс Студенческая
- Кейс Таганская (Верховен)



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**Николай Винидиктов**

Генеральный директор Clayton&Boyers

+7 903 795 86 07, [nick@clbo.ru](mailto:nick@clbo.ru)



[nikolayvinidiktov](https://www.instagram.com/nikolayvinidiktov)



[nikolay.vnd](https://www.facebook.com/nikolay.vnd)

