



АГЕНТСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ  
Консультанты по коммерческой недвижимости

# «Механизмы партнерских сделок в сфере торговой недвижимости. Проблемы реализации и практический опыт»

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / ПРОДАЖА ОБЪЕКТОВ

ВИТАЛИЙ ДЕНИСОВ / УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР  
АГЕНТСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

# Ретроспектива развития инструментария и рынка:

- Улучшаются инструменты calltrekingi, CRM, классифайды, сквозная аналитика, тренинги. Купи, купи, купи.
- Появляются разного рода сервисы убийцы брокеров. Диджитал агентства.
- Растут издержки на качественную работу не важно брокер ты или компания.
- Рынок становится более мелким.
- Качество брокерской услуги в целом не растет.

О важном средний чек и количество сделок.

- Комиссии в не растут, а скорее снижаются так как цена аренды за м<sup>2</sup> становится меньше.
- Главное конверсия из заявок в сделку в целом остается не высокой.

Что то здесь не так...

# 0. Ожидание и реальность маркетинга:

**Zillow в прошлом году продало агентам в США 137 миллионов лидов. При этом на рынке США было всего 5.6 миллионов сделок. Это всё, что нужно знать про лидогенерацию 😏**

# 1. Работа с партнерской сетью/работа по совместным сделкам:

- Понятные и открытые отношения с партнерами и стандарты работы.
- Совместный маркетинг и продвижение объектов.
- Единая база объектов и предложений.
- Совместная отработка заявок и подбор объектов.
- Совместные сделки и деление комиссии.
- Сообщество партнеров, делающих совместные сделки, работающее по согласованным правилам во благо клиентов.

## 2. Осложняющие работу факторы:

- Нет единых стандартов работы, в целом тяжело договариваться о сотрудничестве так как у всех свои правила работы.
- Многих партнеров я знаю только дистанционно, от этого на первых этапах уровень доверия не высокий.
- Профессиональный уровень партнеров очень разный.
- Страх передачи партнером заявки, объекта, клиента очень осложняет работу, затягивает сроки и часто срывает сделку.
- Нет систем автоматизации разработанных под эти задачи.
- Отсутствие профессиональной этики / давайте я отправлю вам напрямую!

# 3. Зачем все-таки это надо

- Качественная отработка заявок и закрытие большего количества сделок.
- Выше комиссия при работе с партнерской сетью. При работе с собственником проще обосновать комиссию к примеру 4 процента так как работаем с партнерами.
- Доступ к большей базе объектов, заявок и контактов.
- Доступ к широкой географии проектов.

Без всех этих факторов, в моем понимании, качество услуги очень ограничено.

# 4. Работа брокеров, ВИДЫ НЕ доработок

- При работе с собственником.
- При работе с инвестором.
- При работе с партнером/субагентом.
- При работе с посредниками.

# 5. Работа с брокерами. Типовые проблемы

- Затяжка в согласовании договора о сотрудничестве и формах передачи клиента.
- Нет четко выявленного запроса клиента / максимально подробного и точного.
- Нет полного пакета документов по объекту или оформленной заявки на подбор.
- Не качественная обратная связь по предложенным объектам / слабые навыки переговоров.
- Слабые навыки продаж. Какой бы не был объект его все равно надо продавать.
- Низкая комиссия по объекту / часто предлагается на субагента 1-2%.
- Этика работы и вера в сделку.



## 6. Что и как делать!

- Отрытая система для вступления партнеров.
- Качественный отбор партнеров, обучение и совместные мероприятия.
- 100% открытость информации при ведении сделки.
- Эффективные стандарты и формат работы / цель сделка.
- Автоматизация работы, понятно и прозрачно / объекты/заявки/контакты.
- Договорная база под модель работы по партнерских сделкам.

# 7. АВТОМАТИЗАЦИЯ

- Классифайды – доски объявлений. Инструмент маркетинга объектов.
- CRM – системы работы с клиентами/сопровождение сделки. Как правило у разных компаний свои CRM.
- MLS – системы обмена информацией / к сожалению не получили должного развития в сегменте коммерческой недвижимости.
- Разные другие сервисы / как правило берут одну функцию, но заявляют что создают революцию.
- Как итог нет систем ориентированных именно на совместную работу с целью совершить сделку.

# 8. Результаты

- Выше ценность брокера как для продавца так и для покупателя.
- Меньше сроки экспозиции объектов.
- Выше комиссия.
- Выше профессиональный уровень брокеров / обмен лучшими практиками.
- Больше объектов для предложения.
- Закрытая база качественных объектов / с рядом объектов можно работать в закрытом режиме.
- Меньше клиентов / с негативным опытом/не закрытой задачей.
- Больше сделок и выше доход.

# Давайте это обсудим

Благодарю за внимание, а теперь  
вопросы...

Виталий Денисов  
+7-963-366-3777  
[fb.com/denisov.vitaly](https://fb.com/denisov.vitaly)



# Приглашение.

10 октября.16.00-19.00

Совещание Ассоциации брокеров  
по коммерческой недвижимости.

Зал GREEN 4

Вход свободный.

Виталий Денисов  
+7-963-366-3777

