

Особенности и точки роста брокериджа коммерческой недвижимости в регионах

Юрий Весельев, управляющий партнер

«Агентство Регионального Развития»: федеральная сеть
консультантов по коммерческой недвижимости

Давайте познакомимся

- Кто я?
- Кто мы?
- О чем пойдет речь?

О компании



	Декабрь 2013	Сегодня
Кол-во сотрудников	3/2	Более 50 по сети (в том числе порядка 15 человек в бэкофисе)
Специализации	Аренда, продажа торговых и офисных помещений	Аренда, продажа всех видов коммерческой недвижимости, инвестиционный консалтинг, предброкеридж, анализ рынка, магазин готового бизнеса»
Количество объектов в базе	Около 300	Свыше 3000
Количество сделок	24	Более 1500
Представительства	Великий Новгород	Великий Новгород, Ростов-на-Дону, Севастополь, Нефтекамск
Доля рынка	Менее 1%	23%

Особенности брокериджа в регионах, 2013



- **Нет конкурентов.** На рынке коммерческой недвижимости работают агентства смешанного типа
- **Сборная «солянка».** Нет единых стандартов работы и правил ценообразования
- **Неэффективная самостоятельность.** Собственники и арендаторы/покупатели самостоятельно находят друга друга
- **Самообман.** Бытует стереотип: «На рынке коммерческой недвижимости невозможно зарабатывать»

Особенности брокериджа в регионах, 2015



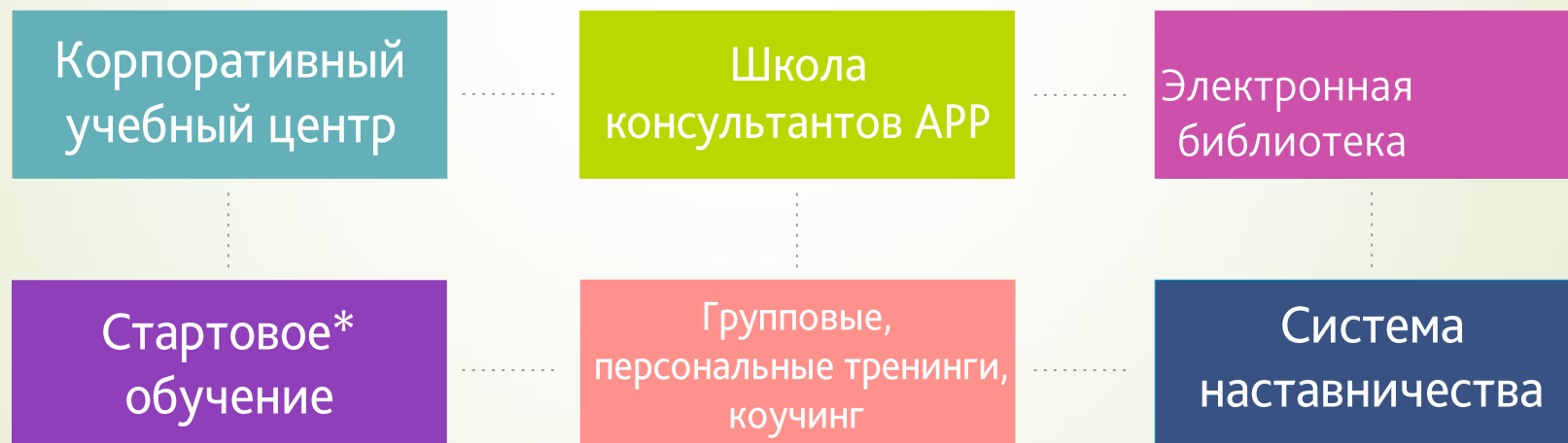
- На рынке нет сильных самостоятельных игроков
- Развиваются и твердо стоят на ногах сетевые компании
- Возрастает спрос на профессиональные брокерские услуги

Точки роста. Специализация агентства

- Проведите дифференцирование
- Выберите точную рыночную нишу
- Сформулируйте четкое понятное позиционирование

Точки роста. Специализации консультантов

- Специализация каждого консультанта
- Система постоянного обучения и развития (схема)
- Работа по единым стандартам



*Агентский минимум за 2 недели — экзамен

Точки роста. Новые форматы работы



Два новых формата работы: «Консультант» и «Офис» специализированного агентства по коммерческой недвижимости

	Консультант	Офис
Кол-во сотрудников	1	5-6
Специализации	1-2 вида коммерческой недвижимости. Аренда, продажа, консалтинг	Любые/все виды коммерческой недвижимости. Аренда, продажа, консалтинг, инвестиции в недвижимость, управление недвижимостью
Количество объектов в базе	До 1000	Любое

Точки роста. Сервисы и инструменты



- Современные IT-сервисы: CRM-система, единая база недвижимости, официальный сайт APP, система межрегионального сотрудничества, электронная библиотека, онлайн- и оффлайн-сервисы.
- Проверенные инструменты: «Книга продаж брокера», скрипты, регламенты, чек-листы и т.д.

Точки роста. Маркетинг недвижимости

Комплексный подход к маркетингу объектов позволяет охватить наибольшую целевую аудиторию. Благодаря этому удастся быстрее реализовать объект, а также найти потребителя, готового заплатить максимальную цену.

Реклама на
объектах

Выгрузка на 25
порталов рунета

Реклама в
СМИ

Direct mail по
базе клиентов

Рассылка по
партнерской сети

Точки роста. Принципиальные подходы в работе

- Комиссия только с одной стороны
- Набор сотрудников НЕ ИЗ НЕДВИЖИМОСТИ

Точки роста. Работа с сетевыми компаниями



- Договоры с федеральными сетевыми компаниями

Точки роста. Кооперация

- Межрегиональная система взаимодействия с партнерами
- Централизованная работа над федеральными проектами
- Создание собственной федеральной сети консультантов.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КОМАНДУ ARR!



8 (800) 222-92-01
www.arrpro.ru
www.crerus.ru