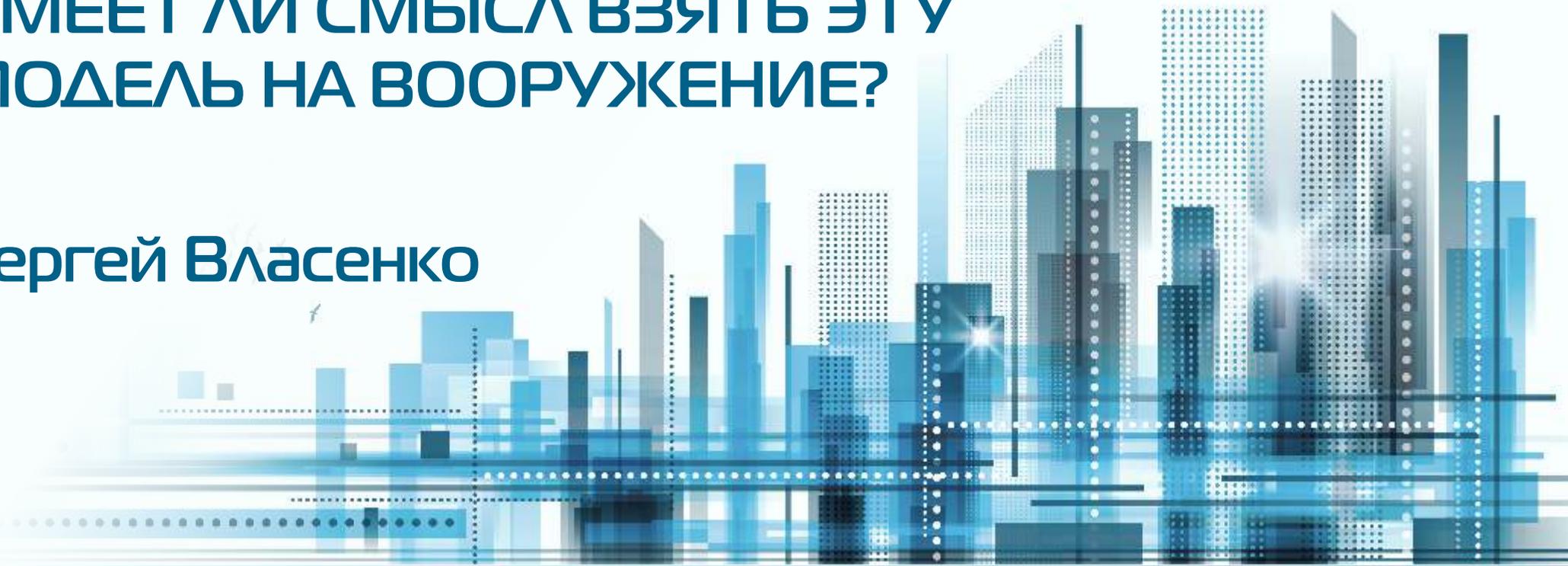




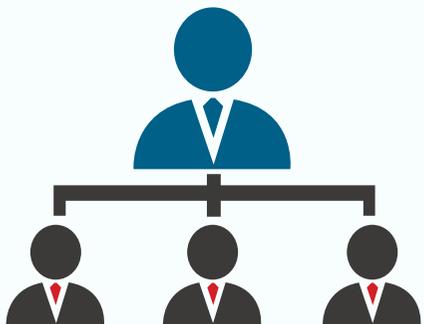
МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов

СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ ДЛЯ РИЭЛТОРОВ. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ. ИМЕЕТ ЛИ СМЫСЛ ВЗЯТЬ ЭТУ МОДЕЛЬ НА ВООРУЖЕНИЕ?

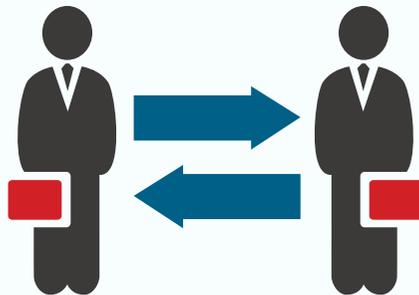
Сергей Власенко



МНОГООБРАЗИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АН



КЛАССИЧЕСКОЕ АН



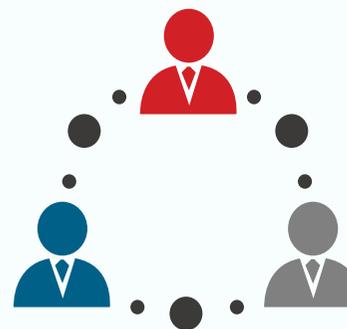
РАЗДЕЛЕННАЯ
РИЭЛТОРСКАЯ
УСЛУГА



ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ



БРОКЕР И
КОМАНДА



СЕРВИСНАЯ
КОМПАНИЯ



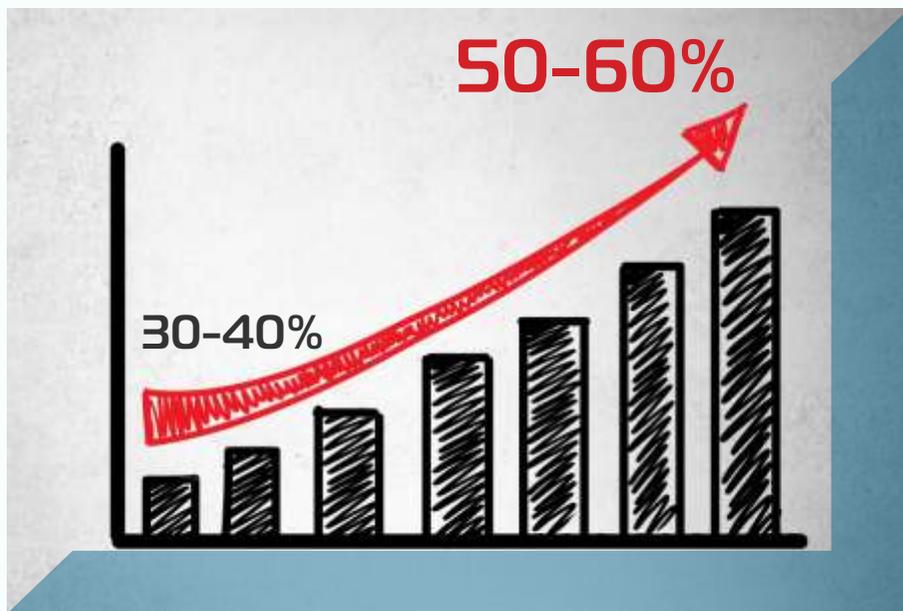


МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



**ЗАКОНЧИЛСЯ ЛИ
ЗОЛОТОЙ ВЕК
ДЛЯ КЛАССИЧЕСКИХ
АН ? ..**





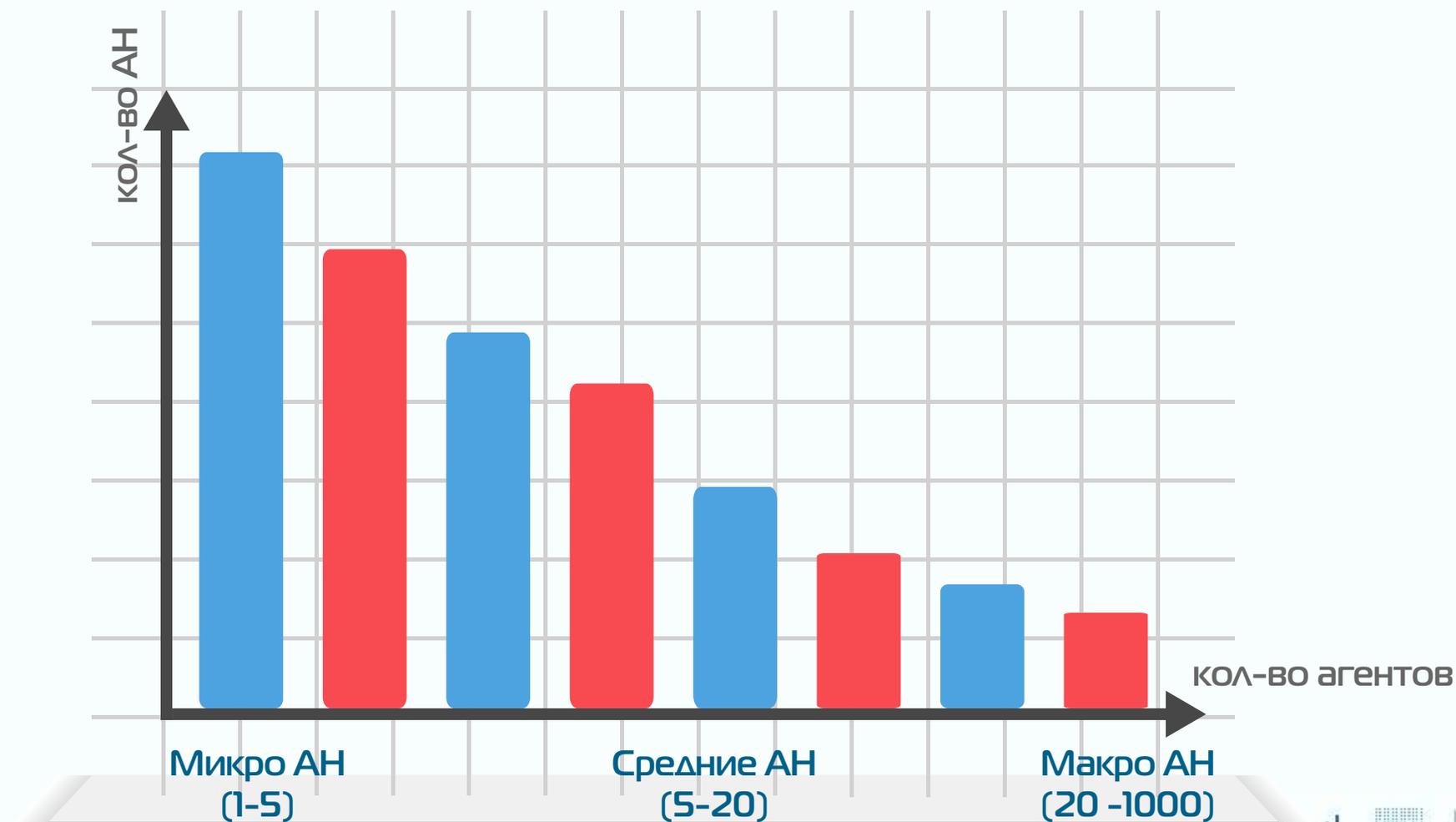
- РОСТ ДОЛИ АГЕНТА



- СНИЖЕНИЕ ДОЛИ
ЭКСКЛЮЗИВНЫХ
ДОГОВОРОВ



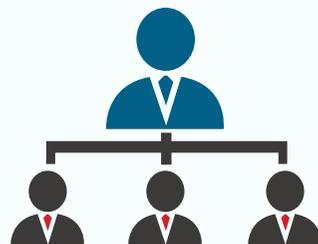
КОЛИЧЕСТВЕННОЕ СООТНОШЕНИЕ АН НА РЫНКЕ



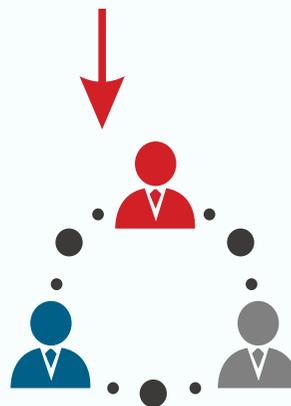
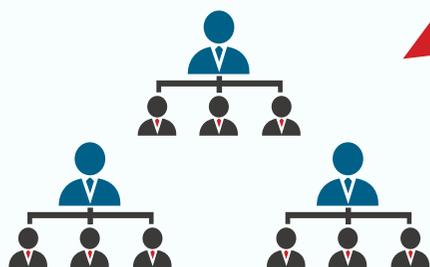


МЕГАПОЛИС СЕРВИС

Корпорация риэлторов



БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ КЛАССИЧЕСКОЕ АН



- **СЕТЕВЫЕ
КЛАССИЧЕСКИЕ АН**
(Агрессивный рекрутинг и
экспансия значительной
доли рынка)

- **СЕРВИСНЫЕ
(КОВОРКИНГОВЫЕ)
ЦЕНТРЫ**

- **БРОКЕР
И КОМАНДА**



ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ АГЕНТА



- СТАЖЁР (3 месяца)
- НАЧИНАЮЩИЙ АГЕНТ (до года)

Риски:

- «безденежья»
- ухода из профессии



- ОПЫТНЫЙ АГЕНТ (от 1 до 5 лет)
- ЭКСПЕРТ (от 5 лет)

Риски:

- «свободное плавание»
- собственное АН
- коворкинг



ПРОБЛЕМЫ БОЛЬШИНСТВА КЛАССИЧЕСКИХ АН



● ПАДАЕТ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ



● СЛОЖНОСТЬ С РЕКРУТИНГОМ



ПОЯВЛЕНИЕ НА ВАШЕМ РЫНКЕ АН С БМ КОВОРКИНГ



- ПРЕДЛАГАЕТ:**
- **ОБУЧЕНИЕ**
 - **ПОДДЕРЖКА**
 - **СЕРВИСЫ**
 - **БРЕНД**
 - **100% КОМИССИИ**

**ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЁЖ:
5 000-10 000 РУБЛЕЙ**



КАКОЙ АГЕНТ ПОЙДЕТ РАБОТАТЬ В КОВОРКИНГ?



- Опыт от 2-3 лет
- Своя база клиентов
- Предпринимательский склад ума
- Желаящий работать на себя
- Есть своё ИП или самозанятый





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



**ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ,
ЧТОБЫ НЕ ПОТЕРЯТЬ
СОТРУДНИКОВ ? ..**





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



**СОЗДАТЬ СВОЮ
СЕРВИСНУЮ
КОМПАНИЮ !**



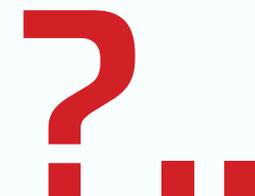


25 лет

МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



А ЭТО ВЫГОДНО



Классическое АН:

10 агентов x 1 сделка (100 000 руб.) = 1 000 000 руб.

Комиссия 50/50

В АН осталось - 500 000 руб. вала

Накладные расходы (аренда, реклама, оклады и пр.)

Чистая прибыль: 200 000-250 000 руб.

Коворкинг:

10 агентов x 10 000 руб. = 100 000 руб.

Накладные расходы (аренда, реклама, оклады и пр.)

Убыток: 30 000-40 000 руб.

**ПРИ РАВНОМ КОЛИЧЕСТВЕ АГЕНТОВ «КЛАССИКА»
ВЫГОДНЕЕ КОВОРКИНГА.**



КАКИМ КОМПАНИЯМ НЕ ИНТЕРЕСНА МОДЕЛЬ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ?



- штат от 10 агентов
- агенты результативны
- рекрутинг эффективен
- % агентов не завышен



КАКИМ КОМПАНИЯМ ИНТЕРЕСНА МОДЕЛЬ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ?



- **мало агентов**
- **низкая результативность**
- **отток кадров**
- **высокий % у агентов**
- **руководитель сам делает сделки**



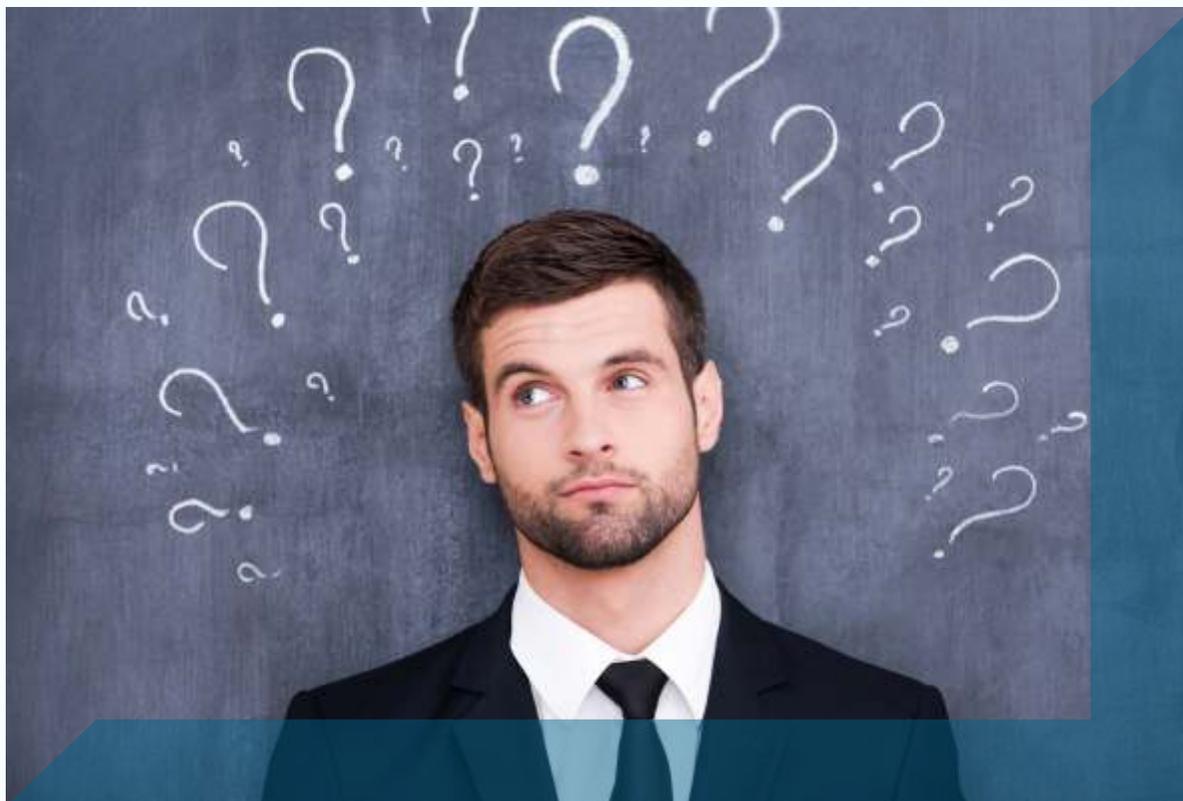
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БМ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ

- Привлечение опытных агентов (нет затрат на рекрутинг и обучение)
- Не надо контролировать «левые сделки» (фиксированный платёж)
- За счёт большого кол-ва агентов: большая доля рынка
- Преференции от смежных отраслей: банки, застройщики, страховщики
- Юридическая ответственность за сделки на агентах
- Схема трудовых взаимоотношений: оказание услуг ИП или самозанятому
- Оказание доп. услуг и прибыль от них: юрист, ипотечный брокер и пр.





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



**А МОЖЕТ ЛИ
НЕБОЛЬШОЕ АН
СТАТЬ СЕРВИСНОЙ
КОМПАНИЕЙ ? ..**





МЕГАПОЛИС СЕРВИС

Корпорация риэлторов

SYNERGY

1+1=3



**СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ
ОТЛИЧНО СОЧИТАЕТСЯ С
КЛАССИЧЕСКОЙ БМ И
БМ БРОКЕР И КОМАНДА**





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



**ОШИБКА ДУМАТЬ,
ЧТО ВСЕ АГЕНТЫ
СРАЗУ ПЕРЕЙДУТ
НА КОВОРКИНГ**





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



**ДАЙТЕ СОТРУДНИКУ
ВЫБРАТЬ, ПО КАКОЙ
СХЕМЕ РАБОТАТЬ.**





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



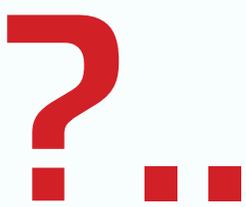
**ВАРИАТИВНОСТЬ
ВЗАИМООТНОШЕНИЙ
ПОЗВОЛЯЕТ
ПРИГЛАШАТЬ
КАК ОПЫТНЫХ АГЕНТОВ
(КОВОРКИНГ),
ТАК И СТАЖЕРОВ
(КЛАССИКА)**





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



ЧЕМ НАПОЛНИТЬ
СЕРВИСНУЮ
КОМПАНИЮ, 
ЕСЛИ У ВАС
МАЛЕНЬКИЙ ОФИС





- УЗНАВАЕМОЕ ИМЯ
- РАБОЧЕЕ МЕСТО
- ПЕРЕГОВОРНАЯ КОМНАТА
- УСЛУГИ ЮРИСТА
- УСЛУГИ ИПОТЕЧНОГО БРОКЕРА
- МАС





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



СЕРВИСЫ И ИНСТРУМЕНТЫ НП КР МС





ОБУЧЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ

- Курс для стажёров «Быстрый старт» (от 2000 руб., группа/персонально, 1-2 недельный курс)
- 20 видеоуроков «Академии Недвижимости» [free]
- Тренажёр для отработки скриптов «JRobot» [free]
- Вебинары, семинары, тренинги для повышения квалификации



ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ



- megapol.ru [free]
- Выгрузки объектов на 70+ сайтов партнёров
- Собственный call-центр (входящие заявки) [free]
- Удалённый call-центр (назначенная встреча - 350 руб.)
- Сайты-лидогенераторы



ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ



- CRM iPROFi [free]
- Сравнительный маркетинговый анализ [free]
- Отчёт по выгрузкам для клиента [free]
- Мониторинг собственников [free]
- Создание 3D-туров [free]
- Договор-онлайн [free]



ПОВЫШЕНИЕ ДОВЕРИЯ



- Комитет по этике и защите прав потребителей
- Собственный компенсационный фонд
- Коллективное страхование участников
- Проверка ЕГРН
- Проверка физ. и юр. лиц
- Кредитный рейтинг
- Правовая экспертиза объекта
- Гарантийный полис





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ





25 лет

МЕГАПОЛИС СЕРВИС

Корпорация риэлторов

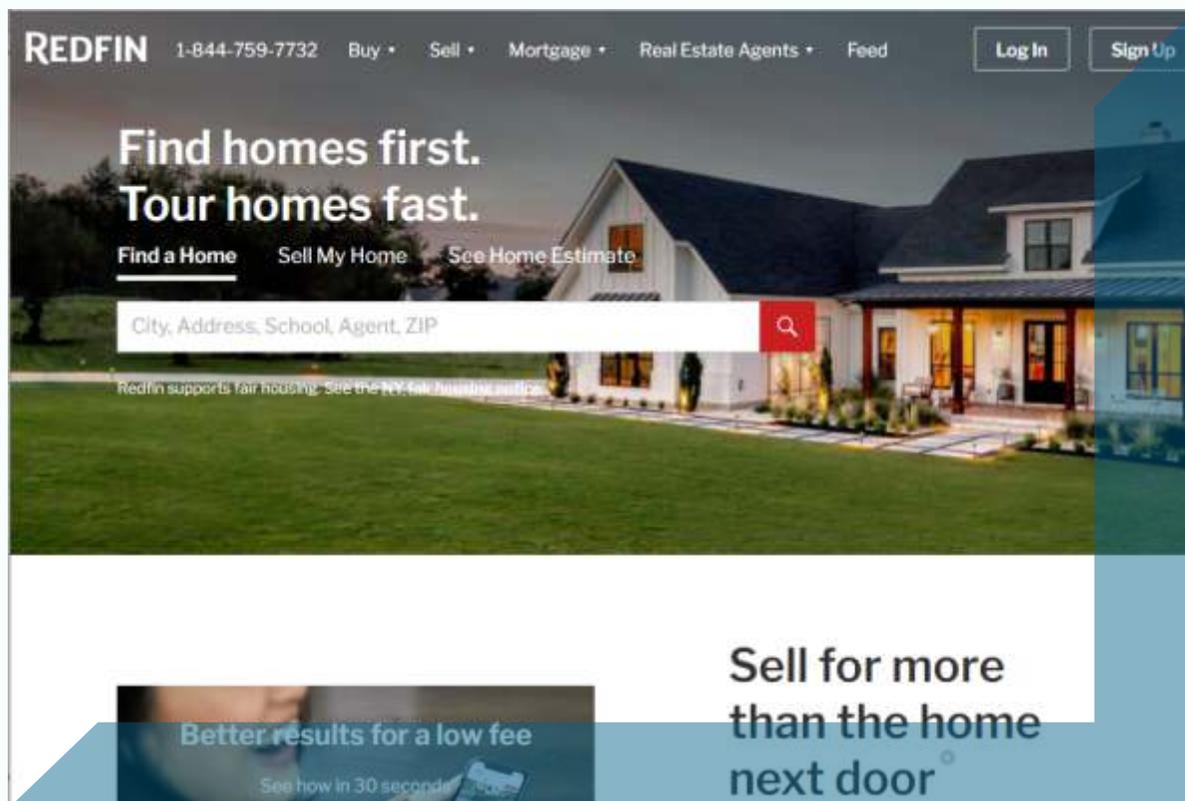


Средний % агента в
классическом АН
в США - **80-90%**





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



Redfin.com

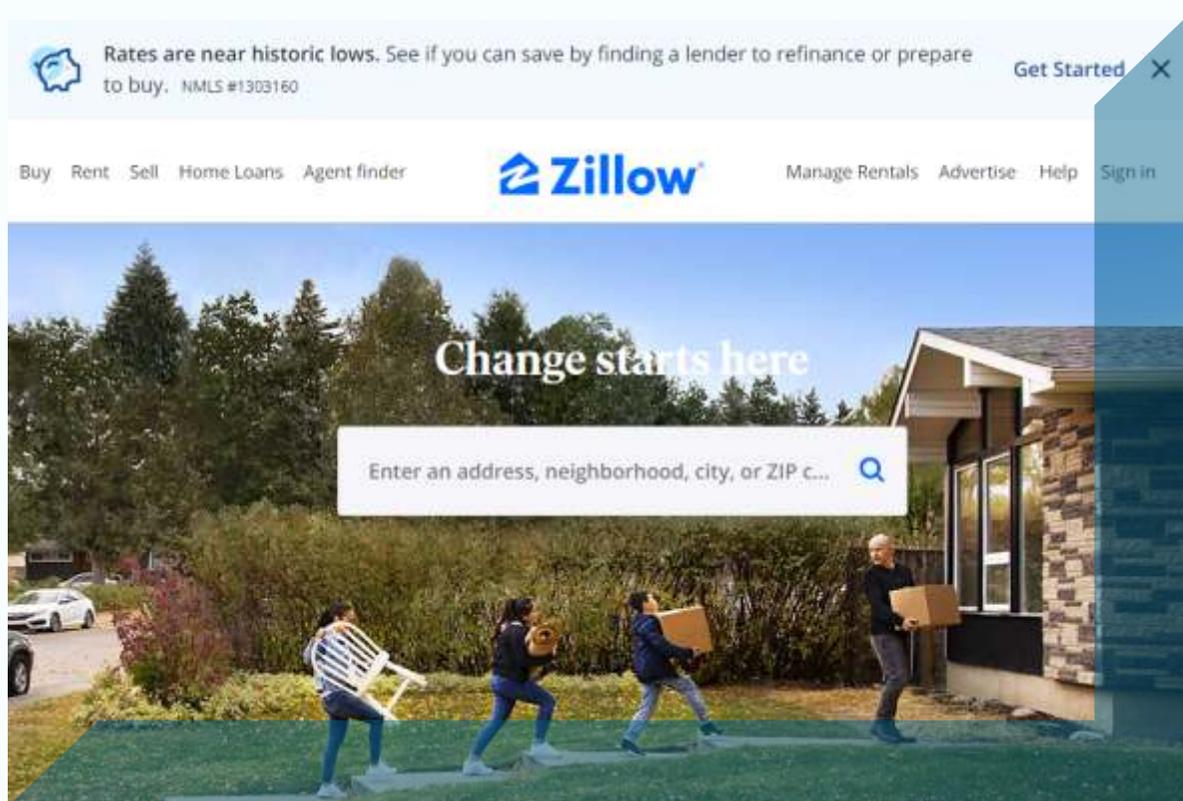
(посещаемость 3 млн. в сутки)

- передача клиента агенту за 30 % с комиссии





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



Zillow.com

(посещаемость 9 млн. в сутки)

- получил лицензию брокера
- набирает агента
- срочный выкуп





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов

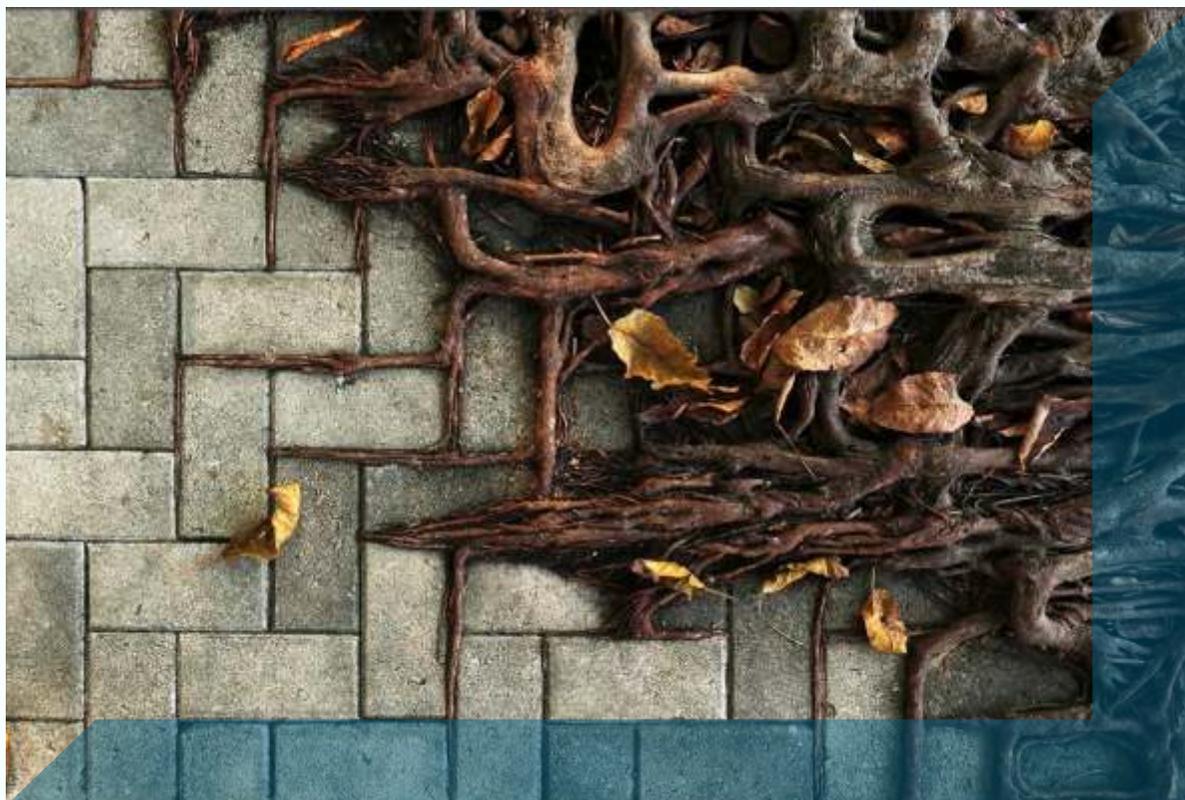


**ЕСТЬ ЛИ ВЕРОЯТНОСТЬ,
ЧТО МЫ ИЗБЕЖИМ
ЭТИХ ИЗМЕНЕНИЙ**





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов



**НУЖНО УЧИТЬСЯ БЫТЬ
ГИБКИМИ !**





МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов

Спасибо за внимание!

Сергей Власенко

8-903-117-75-76

vlasenko@megapol.ru

