



# KALINKA GROUP

**БУДУЩЕЕ РИЕЛТОРОВ: ЧТО ДОЛЖНЫ ДЕЛАТЬ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ  
ЧТОБЫ БЫТЬ ВОСТРЕБОВАННЫМИ**

**Собственный отдел продаж vs аутсорс: плюсы и минусы**

**+7 495 725-25-81**

119034, Россия, Москва, Молочный переулок 1

[www.kalinka-realty.ru](http://www.kalinka-realty.ru)

## «Свободные брокеры»

- ✓ 5-10 лет опыта;
- ✓ 7-10 хороших денежных клиентов;
- ✓ Городская, загородная, коммерческая недвижимость;
- ✓ Уход в свободное плавание;
- ✓ Существенная доля рынка.

+7 495 725-25-81

119034, Россия, Москва, Молочный переулок 1

[www.kalinka-realty.ru](http://www.kalinka-realty.ru)

## Монетизация: предложение от которого невозможно отказаться

### 1. Объекты в закрытом доступе

Множество новых объектов, о которых частный брокер не может знать;

Пред продажи/особые условия/право первого выбора

+7 495 725-25-81

119034, Россия, Москва, Молочный переулок 1

[www.kalinka-realty.ru](http://www.kalinka-realty.ru)

# Монетизация: предложение от которого невозможно отказаться

## 2. Реклама, лидогенерация

- ✓ Контекстная реклама, SEO продвижение, таргетинг и ретаргетинг, рассылки по клиентской базе, реклама в соцсетях, лендинги, маркетинговая упаковка, PR, JR и прочие инструменты.
- ✓ Создание автоворонки.
- ✓ Объединение омниканальных маркетинговых активностей;
- ✓ Запуск системы сквозной аналитики.

## Монетизация: предложение от которого невозможно отказаться

### 3. Одного агрегатора недостаточно

Но себестоимость рекламы высока, а ценность для частного брокера не очевидна.

Для максимального использования необходимо иметь пул объектов, это работа команды.

+7 495 725-25-81

119034, Россия, Москва, Молочный переулок 1

[www.kalinka-realty.ru](http://www.kalinka-realty.ru)

## Инструмент: система коворкингов

- ✓ Юридическая поддержка;
- ✓ Структурирование сделок (с учетом требований налогового и валютного регулирования)
- ✓ Более высокие комиссионные;
- ✓ База объектов;
- ✓ CRM система;
- ✓ Рабочее место;
- ✓ Реклама.

## Инструмент: система коворкингов

### 1. Юридическая поддержка

За частными брокерами не стоит компания, не стоит большой юридический отдел. Не стоит страх испортить репутацию;

### 2. Более высокие комиссионные

Стандартная схема: компания, с сильными позициями на рынке получает комиссионное вознаграждение в размере 5%. Частный брокер 2-3%.

## Инструмент: система коворкингов

### 3. База

Собственная и база объектов агентства, в полном объеме с актуальными ценами и качественными фотографиями;

### 4. CRM система

- Скорость реагирования, фиксация всех переговоров, встреч, задач, удобство работы с базой;
- Генерация презентаций.

## Инструмент: система коворкингов

### 5. Рабочее место

- ✓ Физическое рабочее место с необходимым оборудованием и технической поддержкой;
- ✓ Удаленный доступ;

## Инструмент: система коворкингов

### 6. Реклама

- ✓ Пример: частный брокер с пулом эксклюзивных объектов дает рекламу на Циан.
- ✓ Объекты не реализовываются, отношения с владельцем актива портятся.
- ✓ Что делает частный брокер? Идет на рынок, сотрудничать с разными агентами 50/50.

## Инструмент: система коворкингов

### 6. Реклама

- ✓ В схеме коворкинга оплата распределяется 70/30. Где 70% достается брокеру.
- ✓ При этом он получает возможность использовать новые каналы продвижения его эксклюзивного актива, ранее недоступные: рассылка по базе агентства, реклама в соцсетях, таргетинг по новым контактам, создание лендингов, большое количество коллег рядом, у которых потенциально может быть интересант на этот актив.
- ✓ Некоторые другие инструменты и объем рекламы обсуждается в индивидуальном порядке.

## Ценность: коллаборация

### 1. Брокер получает

- ✓ Рабочее место, базу, дополнительные возможности по рекламе, заработку и механике работы, а так же юридическую защиту. Все зафиксировано в договоре;
- ✓ Сохраняет свободу: не работает под брендом компании, трудится в свободном режиме в офисе или удаленно. Не устраивается в штат, не присутствует на совещании.

## Ценность: коллаборация

### 2. Агентство получает

- ✓ Увеличение доли рынка;
- ✓ Возможность реализовать по партнерской программе большое поле вторичных предложений, которые условно «хранятся на складах», благодаря тому, что многие «дикие» брокеры держат курс на вторичное жилье, т.к. работают с вторичными запросами. Таких предложений на сегодня в 3 раза больше, чем спроса на них.

**СФОТОГРАФИРУЙТЕ ЭТОТ СЛАЙД**

**Марина Юсова**

**Генеральный директор и партнер Kalinka Недвижимость**

Tel, whatsapp: +7 903 140-01-09

E-mail: [m.yusova@kalinka-realty.ru](mailto:m.yusova@kalinka-realty.ru)

**Благодарю за внимание!**

**+7 495 725-25-81**

119034, Россия, Москва, Молочный переулок 1

[www.kalinka-realty.ru](http://www.kalinka-realty.ru)