

№1 В СВОЕМ ГОРОДЕ ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА

Санкт-Петербург,
октябрь 2015 г.



Жук Артем Владимирович

заместитель директора по франчайзингу
федеральной риэлторской компании «Этажи»

 **этажи**

МАТРИЦА «ГОЛУБОГО ОКЕАНА»

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ

- банки
- застройщики
- страховые компании
- гос. учреждения

КЛЮЧЕВЫЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- загородная недвижим.
- аренда
- элитная недвижимость
- новостройки в широком понимании

КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ

- hr-процессы
- финансовые ресурсы
- ИТ-ресурсы
- безопасность
- территориальная сеть

ЦЕННОСТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- качество услуги (критичная оценка скорости процессов, вероятность сделки...)
- финансовая ответственность
- универсальный оператор (многочисленный выбор квартир - весь город у нас в базе)
- принцип одного окна
- даем рынку информацию бесплатно

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

- прозрачные отношения
- передаем часть функций клиенту (ЛК)
- полная открытость (карта, фото, адрес)

КАНАЛЫ СБЫТА

- активный маркетинг (интернет, ТВ, прямые коммуникационные стратегии через PR)
- сильные пассивные каналы маркетинга
- активность риэлторов

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ

- молодая семья
- полный цикл сопровождения сделки
- межрегиональные сделки
- встречные сделки
- ипотечные заёмщики
- инвесторы

СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК

- масштабируемость
- готовность принятия рисков дополнительных издержек риэлторов для высвобождения времени риэлтора
- оптовые закупки, скидки
- критический подход к издержкам (тендеры, постоянный анализ цен)
- система мотивации привязана к производительности
- офисы в аренде (кроме ЦО) (экономия на ипотечных ставках, склонность к расширению, аренда дешевле)
- дешевый заемный капитал, не выводим деньги компании

ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ

- Комиссионное вознаграждения с покупателя
- Комиссионное вознаграждения с продавца
- Услуги по ипотеке
- Служба сервиса

КЛЮЧЕВЫЕ ФОКУСЫ

**IT
ТЕХНОЛОГИИ**

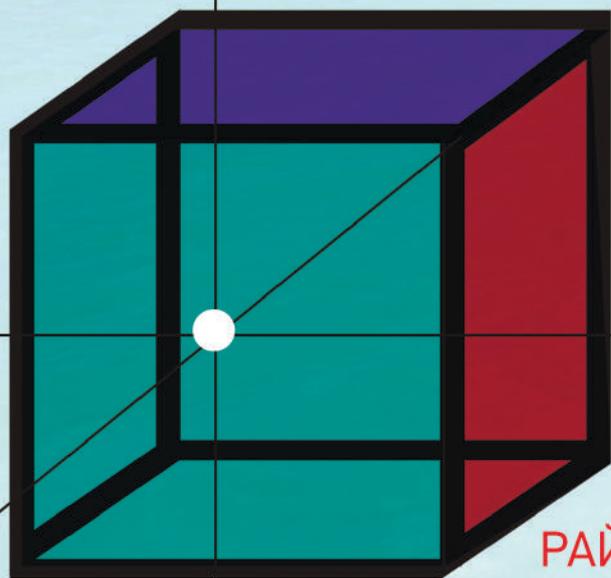
**ФИНАНСОВЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ**

**HR
ТЕХНОЛОГИИ**

IT-КОМПАНИЯ

ДИСКРЕТНО-ПРОСТРАНСТВЕННО ПАРАМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

КОМНАТЫ



РАЙОН

ЭПОХА ЗАСТРОЙКИ

Аналитическая справка по объекту 773615

Средняя рыночная цена 2-комнатной квартиры площадью «57» кв.м, расположенной в районе «Тюменский мкр», в доме серии «инд» с материалом стен «монолитно-каркасные» и имеющей состояние «Косметический ремонт», составляет на текущий момент «3794» тыс. руб. и может варьироваться от «3754» до «3833» тыс. руб., согласно предложению и продажам за последние 3 месяца.

В связи с чем, цена объекта завышена на 1.5% относительно среднерыночной цены.

Причем средняя цена продажи аналогичных объектов составляет 3609 тыс. руб.

Аналогичные объекты на рынке на текущий момент: (*цена за кв.м. указана с учетом корректировок на этаж и ремонт)

Код объекта	Кол-во комнат	Этаж/Этажность	Площадь кв.м.	Цена т.р.	Цена 1 кв.м., т.р.	Район	Серия	Материал стен	Состояние	Период в базе, мес.
662224	2	10/16	59	3800	64.4068	Тюменский мкр, ул. Суходольская	инд	монолит.-каркас.	косметический ремонт	3.6
758855	2	2/16	62.1	4000	64.4122	Тюменский мкр, ул. Николая Зелинского	инд	монолит.-каркас.	косметический ремонт	0.6
651065	2	16/16	57.4	3700	64.4599	Тюменский мкр, ул. Суходольская	инд	монолит.-каркас.	косметический ремонт	3.9
611817	2	10/17	49	3200	65.3061	Тюменский мкр, ул. Михаила Сперанского	инд	монолит.-каркас.	косметический ремонт	5.4
734606	2	12/16	55	3600	65.4545	Тюменский мкр, ул. Николая Федорова	инд	монолит.-каркас.	косметический ремонт	1.3
767789	2	4/16	58	3800	65.5172	Тюменский мкр, ул. Прокопия Артамонова	инд	монолит.-каркас.	косметический ремонт	0.2
685554	2	2/16	53	3490	65.8491	Тюменский мкр, ул. Николая Федорова	инд	монолит.-каркас.	косметический ремонт	2.8
701689	2	7/14	54	3500	66.137551020408	Тюменский мкр, ул. Станислава Карнацевича	инд	монолитные	косметический ремонт	2.4
563602	2	3/14	54	3500	66.137551020408	Тюменский-2, ул. Станислава Карнацевича	инд	монолитные	косметический ремонт	7.1
773615	2	11/16	57	3850	67.5439	Тюменский мкр, ул. Николая Зелинского	инд	монолит.-каркас.	косметический ремонт	0.1

Информация:

На цену квартиры влияет достаточно большое количество факторов (расположены в порядке убывания значимости):

1. Тип объекта (квартира, пансионат, общежитие, коммунальная квартира)
2. Класс дома (эконом, комфорт, бизнес, элит)
3. Район
4. Количество комнат
5. Площадь, площадь кухни
6. Серия и тип домостроения
7. Год постройки
8. Состояние квартиры / ремонт
9. Этажность и этаж
10. Расположение квартиры на площадке
11. Оснащение дома и квартиры
12. Инфраструктура

- Главная
- Статьи
- Новости
- Помощь



Добро пожаловать в личный кабинет!

Это - первая версия Личного кабинета для собственника квартиры. Мы постарались сделать для Вас полезные функции, которые позволят управлять процессом продажи Вашей квартиры. Мы будем благодарны Вам за замечания и предложения по улучшению работы сервиса - просто напишите нашему специалисту в чат!

Если Вы хотите продать загородную недвижимость, для этого вы также можете обратиться в чат.

Личный кабинет для покупателя появится в ближайший месяц. Хотите ли вы получить уведомление, когда мы запустим сервис по покупке?

[Да! Я хочу узнать об этом первым!](#)

ХОТИТЕ ПРОДАТЬ КВАРТИРУ БЫСТРО?

[ВЫСТАВИТЬ СЕЙЧАС!](#)



С кем Вы будете советоваться перед принятием окончательного решения?

ВОЗМОЖНОСТИ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА [?]



Оцените стоимость Вашей квартиры



Выставьте на продажу Вашу квартиру прямо сейчас



Узнайте как продать квартиру в 2 раза быстрее



Следите за конкурентами



Задайте вопросы эксперту в online-чате



Узнайте, как меняются цены на рынке недвижимости



Выберите недвижимость для покупки



Узнайте первым об акциях и спецпредложениях

ПОЛЕЗНЫЕ СТАТЬИ



03.06.2015

Татьяна Решетникова . ИпотекаМногие заемщики и эксперты рынка недвижимости ждали снижения ставок. В...

[ПОДРОБНЕЕ](#)



01.06.2015

Екатерина Кармацких. Вторичная недвижимость Если человек что-то продает, то в большинстве случ...

[ПОДРОБНЕЕ](#)

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ М² НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ г.ТЮМЕНЬ



[ПОДРОБНЕЕ](#)

НОВОСТИ



24.04.2015

Подведение итогов 2014 года состоялось на ежегодной конференции "Инновации рынка недвижимости&...

[ПОДРОБНЕЕ](#)



01.06.2015

Самый распространенный вариант сделок - продажа и одновременно покупка недвижимости. Многие улучшают...

[ПОДРОБНЕЕ](#)

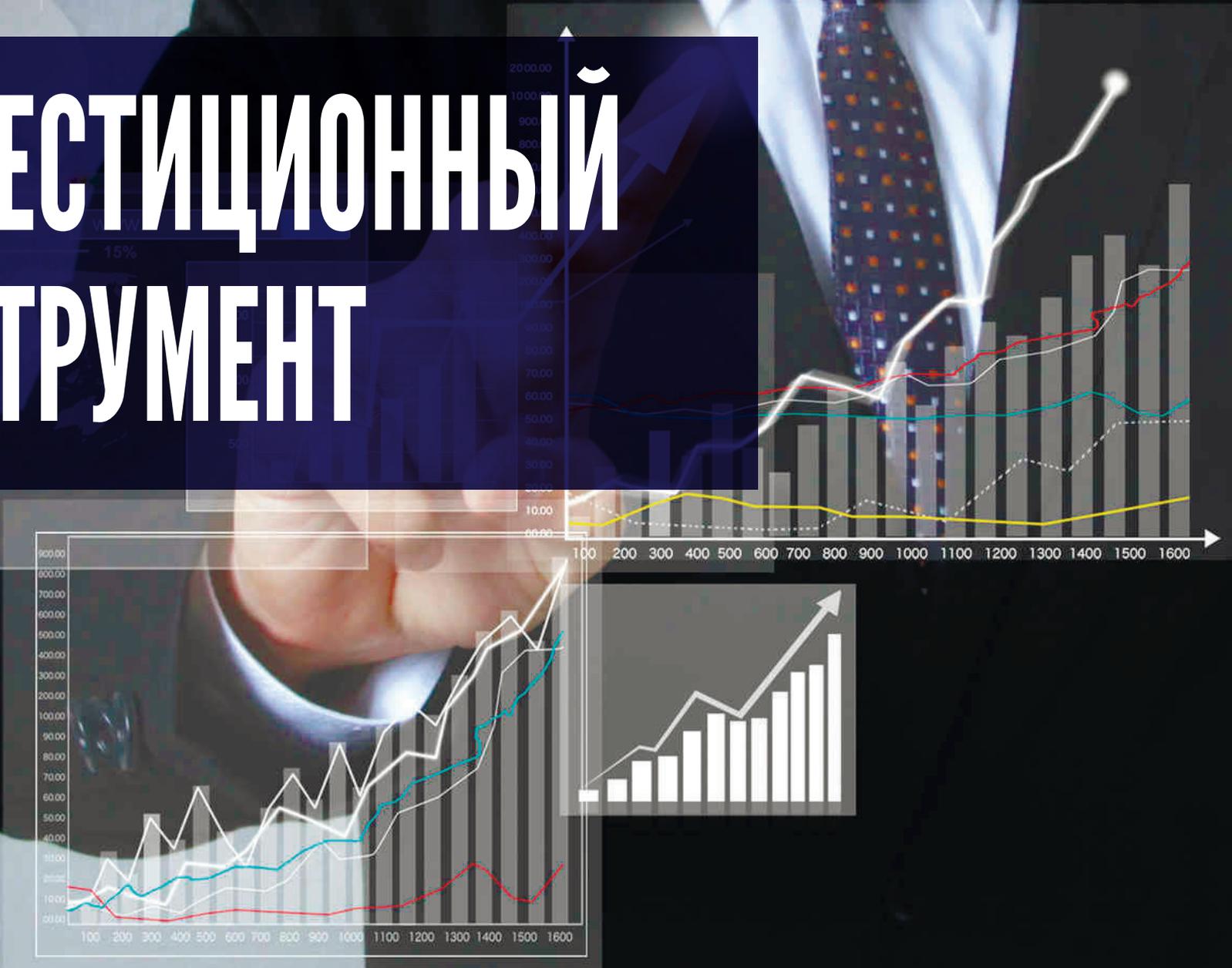
 **этажи**

СТРАХОВОЙ ГАРАНТ

ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ

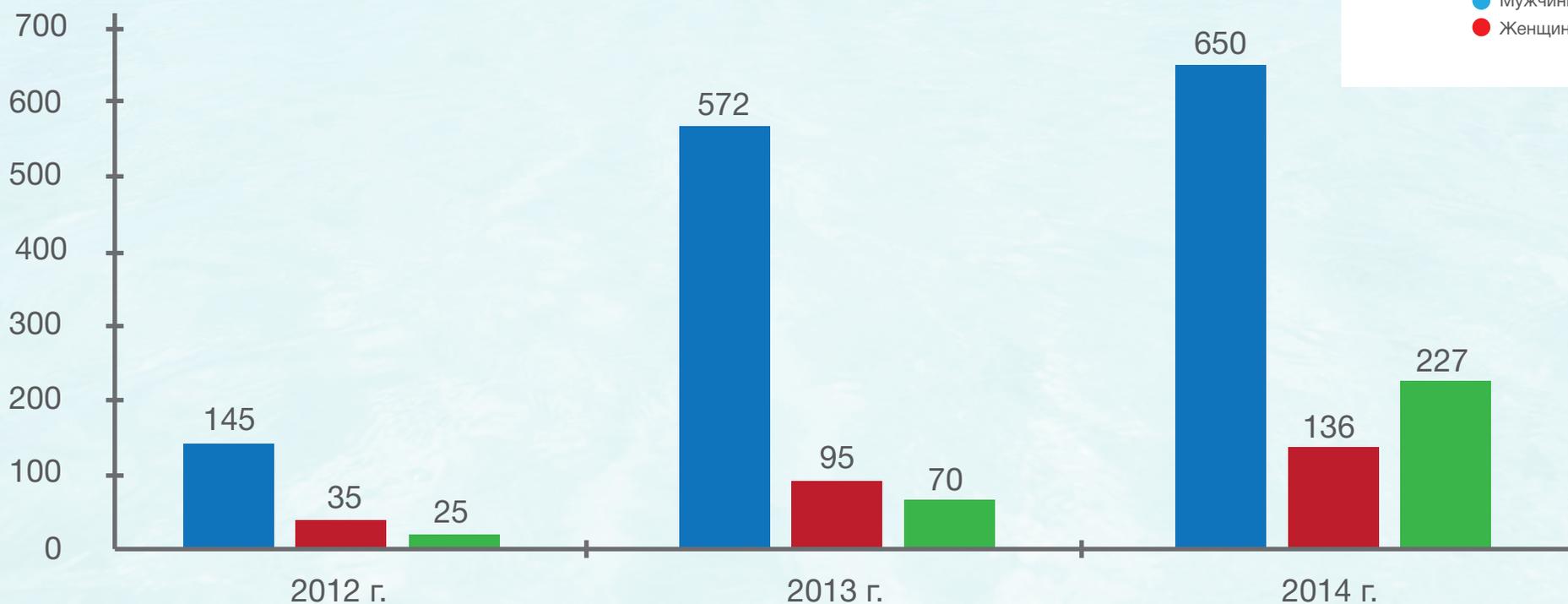


HR ТЕХНОЛОГИИ

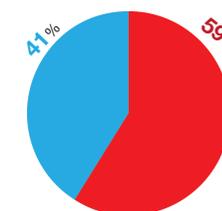
**ЕДИНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ
ВО ВСЕХ ГОРОДАХ**

ДИНАМИКА ЧИСЛЕННОСТИ РИЭЛТОРОВ

- Тюмень, на рынке недвижимости 15 лет. Численность населения - 701000 чел.
- Сургут, на рынке недвижимости 3 года. Численность населения - 340845 чел.
- Новосибирск, на рынке недвижимости 5 лет. Численность населения - 1057560 чел.



Соотношение женщин и мужчин, % (Тюмень 2014 г.)



- Мужчины
- Женщины

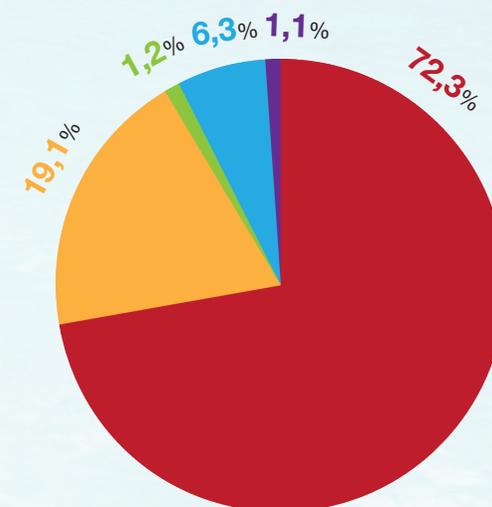
АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА РЕКРУТИНГ

	2010	2011	2012	2013	2014
Число риэлторов	173	257	465	575	658
Прирост риэлторов, чел	32	109	254	110	83
ФОТ HR-специалистов	32 000	82 100	154 000	75 000	75 000
Маркетинг (реклама, Job-сайты)	72 000	4 000	8 000	8 000	8 000
Вводное обучение	30 000	30 000	254 000	220 000	257 000
Прочие: аренда, моб.связь, стоимость содержания сайта, оборудование налоги и тп)	47 500	275 000	637 000	385 000	124 500
ИТОГО Расходы на набор и адаптацию риэлторов	181 500,0	391 100,00	1 053 000,0	688 000,0	464 500,00
Затраты на 1 риэлтора, успешно прошедшего ИС	68 063	43 057	49 748	75 055	67 157
Рентабельность затрат на подбор и адаптацию риэлторов	4,1	5,6	7,8	12,4	21,6

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ РИЭЛТОРА

Структура риэлторов по прошлому опыту работы

	ТОП-менеджер	Торговый представитель	Продавцы	Мидл менеджер и ведущий специалист	Специалисты
1. Профессионализм	★★	-	-	★	★★
2. Планирование и орг-ия, Цели, Тайм-мен-т	★★	★★	-	★★	-
3. Склонность к обучению и саморазвитию	★★★	-	-	★★	★
4. Клиентоориентированность	★	★★★★	★★★★	★★	-
5. Устная коммуникация	★★★★	★	★★★★	★★	-
6. Ответственность	★★★★	★★	-	★★	-
7. Работоспособность	★★★★	★★★★	-	★★	★★★★
8. Позитивное отношение к жизни	★★★★	-	★★★★	-	-
9. Мышление (Соц.-й Интеллект)	★★★★	-	-	★★	★★
10. Стрессоустойчивость	★★★★	★★	-	★	-
11. Самостоятельность	★★★★	★★	-	★	-
12. Лидерство, Влияние	★★★★	-	-	★	-



ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМ РЕКРУТИНГА

ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ КАНДИДАТОВ

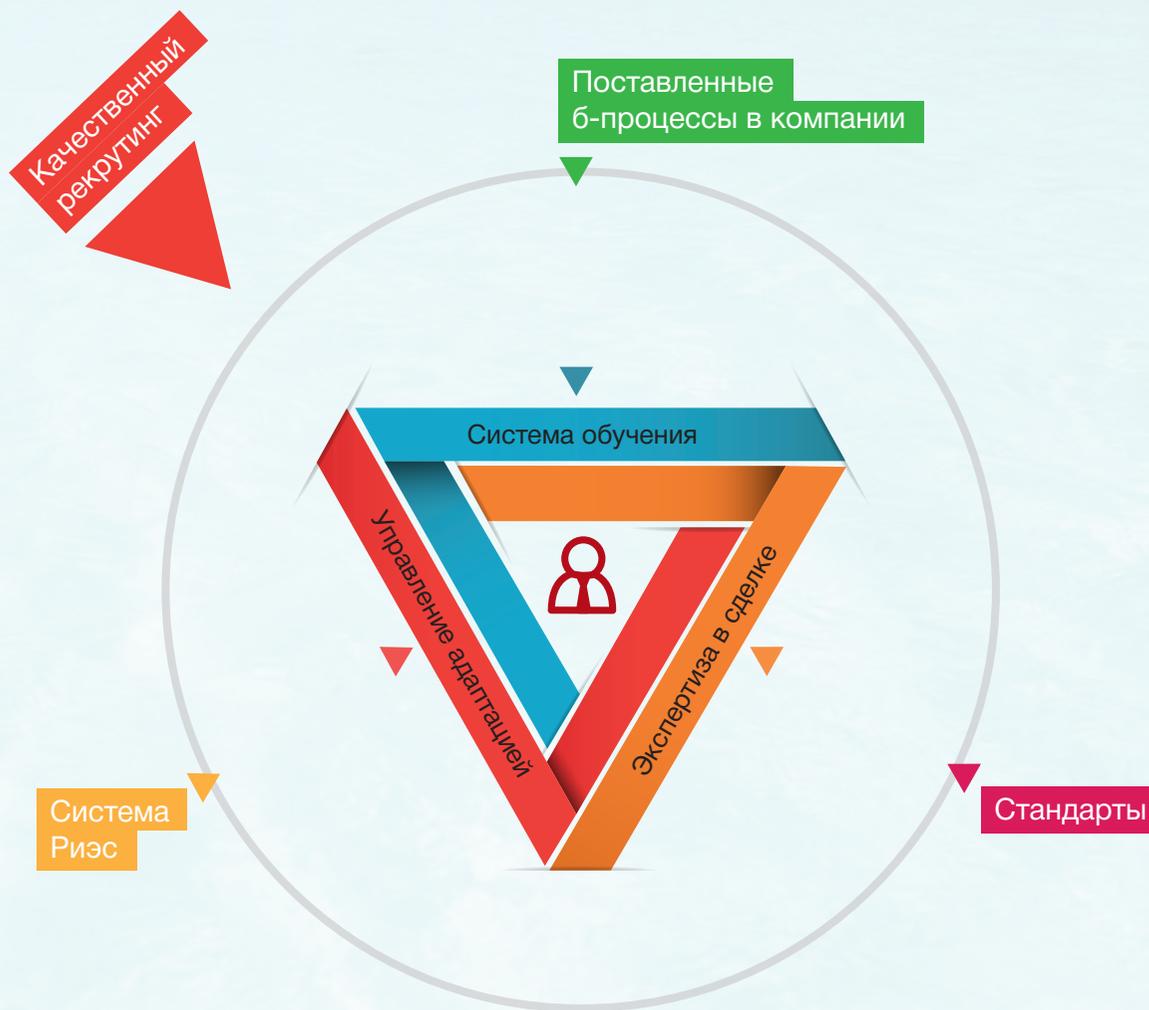
	ТОП-менеджер	Торговый представитель	Продавцы	Мидл менеджер и ведущий специалист	Специалисты
1. Пассивный поиск	-	★	★	-	★
2. Реферальный	★★★	★	★	★	★
3. Активный поиск	★★★	★★★★	★★★★	★★★★	★★★★
4. Интерактивный (мероприятия)	★	★	★★	★★	-
Брифинг	★★★	★★★★	★★★★	★★★★	★★★
Школа риэлтора	★	★★	★★	★	★★★
Дни открытых дверей	★	★	★★	★★	★★
Тест - драйв, день риэлтора	★	★★	★★★★	★	★★★
Мини-ассесмент	★	★★	★★★★	★★	★★★
Флеш-рекрутинг	★★	★★	★★★★	★★	★★

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ АКТИВНОГО ПОИСКА И **БРИФИНГА**



7 БАЗОВЫХ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ НОВИЧКА-РИЭЛТОРА

- 01. Качественный рекрутинг
- 02. Поставленные б-процессы в компании
- 03. Система обучения
- 04. Управление адаптацией
- 05. Экспертиза в сделке
- 06. Система РИЭС
- 07. Стандарты



АНАЛИТИКА НОВИЧКА: ДЕКОМПОЗИЦИЯ ПОЛНОМОЧИЙ ВНУТРИ КОМПАНИИ

Вывод: компания берет на себя ключевые вопросы адаптации, а менеджер и наставник - отвечают только за навык и участвуют в консультировании по сделке.

Эффективность адаптации вырастет: закрепляемость до **100%**, а производительность в **3.5 раза**.

Функции	Компания	АУП	Менеджер	Наставник	Партнеры
1. Качественный рекрутинг	HR бренд сайт	Служба персонала	●	●	Кадровые агентства
2. Система обучения (теория)	Уч. портал база знаний	Тренеры	●	●	Внешние Уч. центры
3. Система обучения (навык)	Обучении теории- стажировка экскурсии	Тренеры	●	●	
4. Экспетиза в сделке	Директор	Юр.отдел	●	●	Юридический аутсорс
5. Управление адаптацией	РИЭС панель управления	АУП	●	●	
6. Клиенты	Маркетинг, сайт, риэс	Обучении навык-отдел продаж партнерами	●	●	Кобренд и партнеские программы

● - Традиционное агенство недвижимости

■ - ЭТАЖИ

МОНИТОРИНГ АДАПТАЦИИ

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ

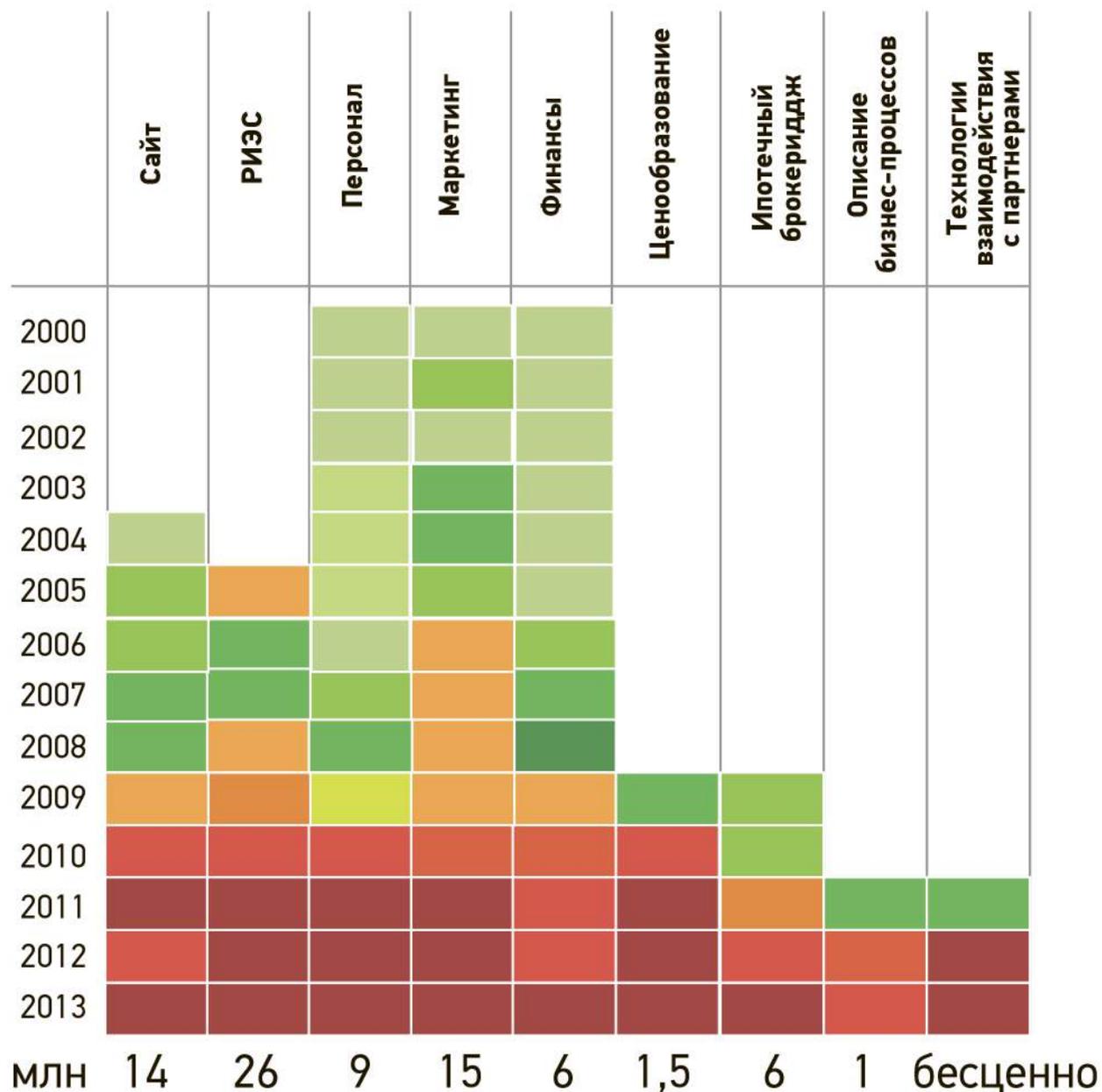
1 Динамика изменения показателей																									
2 группа МАРТ																									
3																									
4 Встреча	5 Дата встречи	6 Кол-во новичков на встрече	7	8 Звонки		9 Расклейка		10 Сайты		11 Газеты		12 Личные встречи		13 Договор		14 Новые объекты	15 Реклама чужих объектов	16 Просмотры		17 Показы	18 Брони	19 Задатки	20 Сделки	21 Рабочее время	22 Ожидаемая з/п
				S	P	S	P	S	P	S	P	S	P	Обычный	ВВ			S	P						
6 Встреча_1	23.03.15	21	Среднее по группе	15,6	2,6	187,7	101,0	773,8	0,9	44,2	0,0	1,8	1,1	0,7	0,5	5,4	2,2	1,6	0,7	0,1	0,2	0,1	58,7	0	
7			Сумма по категории	18,2		288,6		774,7		44,2		2,9		1,2				2,3		0,5					
8 Встреча_2	30.03.15	20	Среднее по группе	23,4	1,8	426,0	213,5	591,0	0,0	34,0	0,0	2,3	0,6	0,9	0,3	6,5	5,0	1,7	0,2	0,1	0,1	0,0	53,4	132	
9			Сумма по категории	25,2		639,5		591,0		34,0		2,9		1,1				1,9		0,1					
10			Динамика к прошлой встрече	39%		122%		-24%		-23%		0%		-8%		20%	126%	-19%		-79%		-9%	#DIV/0!		
11 Встреча_3	06.04.2015	16	Среднее по группе	20,7	4,3	337,5	317,2	1209,3	0,0	6,1	0,0	1,4	0,4	0,5	0,1	5,8	10,8	0,4	0,4	0,0	0,0	0,0	41,3	199	
12			Сумма по категории	24,9		654,7		1209,3		6,1		1,8		0,6				0,8							
13			Динамика к прошлой встрече	-1%		2%		105%		-82%		-40%		-43%		-12%	117%	-59%		-100%		-23%	51%		
14 Встреча_4	13.04.15	11	Среднее по группе	30,8	2,6	550,0	322,7	988,5	0,0	19,5	0,0	1,5	0,2	0,4	0,6	11,5	4,6	0,4	0,6	0,0	0,0	0,0	44,2	130	
15			Сумма по категории	33,5		872,7		988,5		19,5		1,7		1,0				1,0							
16			Динамика к прошлой встрече	34%		33%		-18%		218%		-1%		60%		101%	-57%	33%		0%		7%	-35%		
17 Встреча_5	20.04.2015	9	Среднее по группе	21,1	2,7	422,2	383,3	764,7	44,4	73,1	0,0	2,3	1,1	1,0	1,1	3,6	23,8	1,1	0,8	0,0	0,2	0,1	45,2	154	
18			Сумма по категории	23,8		805,6		809,1		73,1		3,4		2,1				1,9							
19			Динамика к прошлой встрече	-29%		-8%		-18%		276%		99%		111%		-69%	413%	89%		0%		2%	19%		
20 Встреча_6	27.04.15	12	Среднее по группе	20,5	3,0	583,3	487,9	741,3	0,0	22,8	0,0	3,4	0,8	1,3	0,7	5,9	13,6	1,0	0,9	0,1	0,3	0,3	44,1	127	
21			Сумма по категории	23,5		1071,3		741,3		22,8		4,3		1,9				1,9							
22			Динамика к прошлой встрече	-1%		33%		-8%		-69%		23%		-9%		66%	-43%	1%		0%		-3%	-18%		
23 Встреча_7	18.05.2015	11	Среднее по группе	15,3	13,4	799,3	499,3	0,0	2446,8	0,0	39,0	3,2	2,0	1,9	1,3	12,5	7,1	3,3	9,5	0,0	0,1	0,1	54,8	134	
24			Сумма по категории	28,6		1298,5		2446,8		39,0		5,2		3,2				12,8							
25			Динамика к прошлой встрече	22%		21%		230%		71%		22%		66%		112%	-48%	569%		0%		24%	5%		

ОБМЕН ОПЫТОМ. СОПРОВОЖДЕНИЕ ФРАНЧАЙЗИ.

5 АУП + 15 РИЭЛТОРОВ

- Департамент франчайзинга
- Департамент продаж
- Служба качества
- Департамент информации
- Служба информации
- Департамент Информации
- Служба по работе со СМИ
- Департамент информации
- Служба поддержки
- Отдел управления качества услуги
- Отдел дизайна
- Служба сервиса
- Департамент маркетинга
- Отдел интернет-маркетинга
- Юридический департамент
- Департамент сопровождения сделок (ипотечное направление)
- Финансовый отдел
- Отдел аналитики
- Служба Безопасности
- Корпоративный Учебный Центр
- Служба персонала

КАК МЫ СТРОИЛИ КОМПАНИЮ?



**МЫ НЕ КОНКУРИРУЕМ,
МЫ СОЗДАЕМ НОВОЕ!**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Жук Артем Владимирович

заместитель директора по франчайзингу
федеральной риэлторской компании «Этажи»



Этажи