

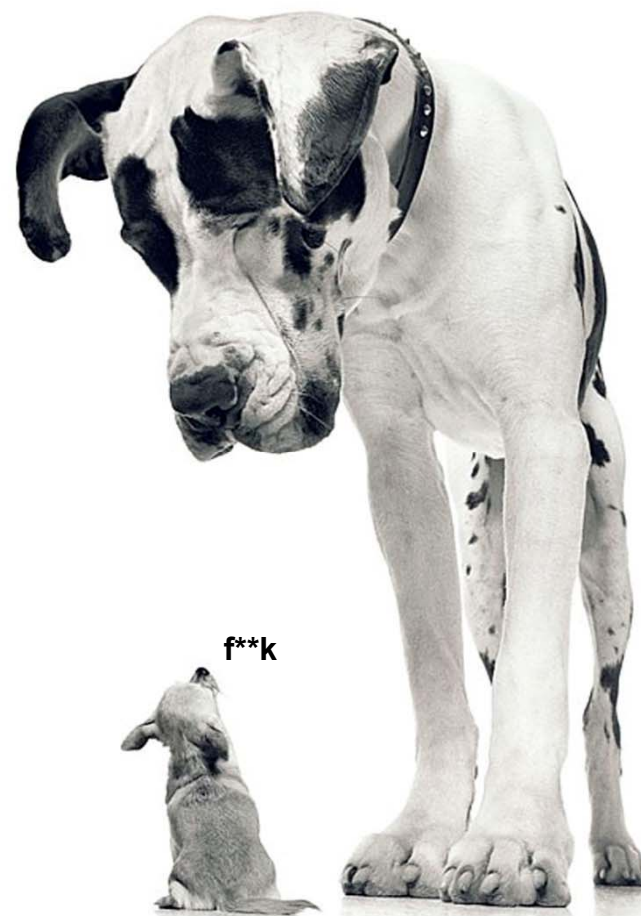


Санкт-Петербург, 2017 г.

КОНСТАНТИН БАРСУКОВ

Генеральный директор

**ВЗГЛЯД НА
СОТРУДНИЧЕСТВО
С БАНКАМИ СО СТОРОНЫ
НЕБОЛЬШОЙ
РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИИ**



КАК БАНКИ СМОТРЯТ НА РИЭЛТОРОВ?



Помеха

Скорее нет, чем да.

Партнеры?

Скорее да, чем нет.

Соратники?

Скорее нет, чем да.

ЧТО БАНК ХОЧЕТ ОТ РИЭЛТОРА?

Поток клиентов?

ДА!


Поведение заемщика
по сделке?

ДА!

Защита предложения?

Инновации?

Совместные программы?



NO

Это настоящее партнерство?

КАК БАНКИ ВИДЯТ РЫНОК РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ

БОЛЬШИЕ
АГЕНТСТВА
НЕДВИЖИМОСТИ
СРЕДНИЕ АГЕНТСТВА
НЕДВИЖИМОСТИ



Oops!

ПРИ ЭТОМ

Рыночная доля:

Большие компании ~ 40% рынка

Средние компании ~ 20% рынка

Все остальные ~ 40% рынка

Банки не видят 40% рынка



банки стимулируют риэлторов?

ференции на ставку

награждения

арки

Кто все это получает?

Большие компании – **Всегда**

Средние компании – **Иногда**

Все остальные – **Почти
никогда**

влияет на доставку клиента в конкретный банк?

ководство крупных компаний? – **Почти никогда**

ководство средних компаний? - **Иногда**

ководство небольших компаний? – **Почти**

Вы тех стимулируете?

...и на то?

РЫНОК ИПОТЕЧНЫХ УСЛУГ СЕГОДНЯ

В подавляющем большинстве – отсутствие явных конкурентных преимуществ у банков, выдающих

ипотечные кредиты
БИТВА ЗА САМУЮ НИЗКУЮ СТАВКУ



**ЕСТЬ ЧТО-ТО КРОМЕ:
«У НАС САМАЯ НИЗКАЯ СТАВКА»?**

ДА



ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ БАНКИ СЕГОДНЯ?

рассматриваем ИП и «бизнес» как наемных работников –

хорошо..

есть программа по двум документам – **хорошо, а правда?**

с минимальный первоначальный взнос – **хорошо???**

ходите к нам (риэлторы) и мы все сделаем за вас – **хорошо..**

платите комиссию и получите низкую ставку – **спорно..**

кредитуем – землю и загородную недвижимость – **хорошо..**

кредитуем коммерческую недвижимость – **хорошо..**

есть он-лайн сервис – **хорошо..**

е наши ответственные менеджеры постоянно звонят и

общаются с риэлторами, обучают их нашим ипотечным

программам..

Какие конкурентные преимущества?

**А КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА
МОЖНО ПРИДУМАТЬ?**

ДА



Общаться с риэлторами!

0:

Управление крупными компаниями в основном не в
се ипотечной проблематики

Конкретный риэлтор – в курсе, но улучшение
ипотечных программ ему не интересно



**«Общаться» нужно с теми
кто в курсе и кому «надо»:
– руководством ипотечных
служб,
– руководством средних и
небольших компаний.**

**Именно они
могут являться
«генераторами»
идей**

КАК СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ «ОБЩЕНИЕ» С РИЭЛТОРАМИ?

ДА НИКАК!



КАК СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ «ОБЩЕНИЕ» С РИЭЛТОРАМИ?

Кого зовут на конференции и круглые столы?

Руководителей крупных компаний

Кого берут в стратегические партнеры и т.п.?

Крупные компании

Есть толк?



КАК СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ «ОБЩЕНИЕ» С РИЭЛТОРАМИ?

примере небольшой компании «РЕЛАЙТ-Недвижимость»

шное

оглашение о партнерстве со «Сбербанком» - **2010 год**

роморолик о компании на сайте ВТБ-24 – **2015 год**

овместные программы (информационные и рекламные) с

ТБ-24, Сбербанком, Банком Москвы, Райффайзенбанком,

ЖФ, Дельта-Кредит, Открытие – **2013-2014 годы**

Обучение» сотрудников Райффайзенбанк, ВТБ-24,

ткрытие – **2013-2015 годы**

нновации и рац.предложения: ВТБ-24, Сбербанк, Открытие

2010-2015 годы

ошее «общение»? Да!

исключительно за счет личных связей

КАК СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ «ОБЩЕНИЕ» С РИЭЛТОРАМИ?

примере небольшой компании «РЕЛАЙТ-Недвижимость»
стоящее

Нет контактов – никто не слышит



ЧТО ДЕЛАТЬ БАНКАМ?

Или бороться за самую
низкую ставку?

Или развивать
конкурентные
преимущества?



ЧТО ДЕЛАТЬ БАНКАМ?

«Думать»
самим?

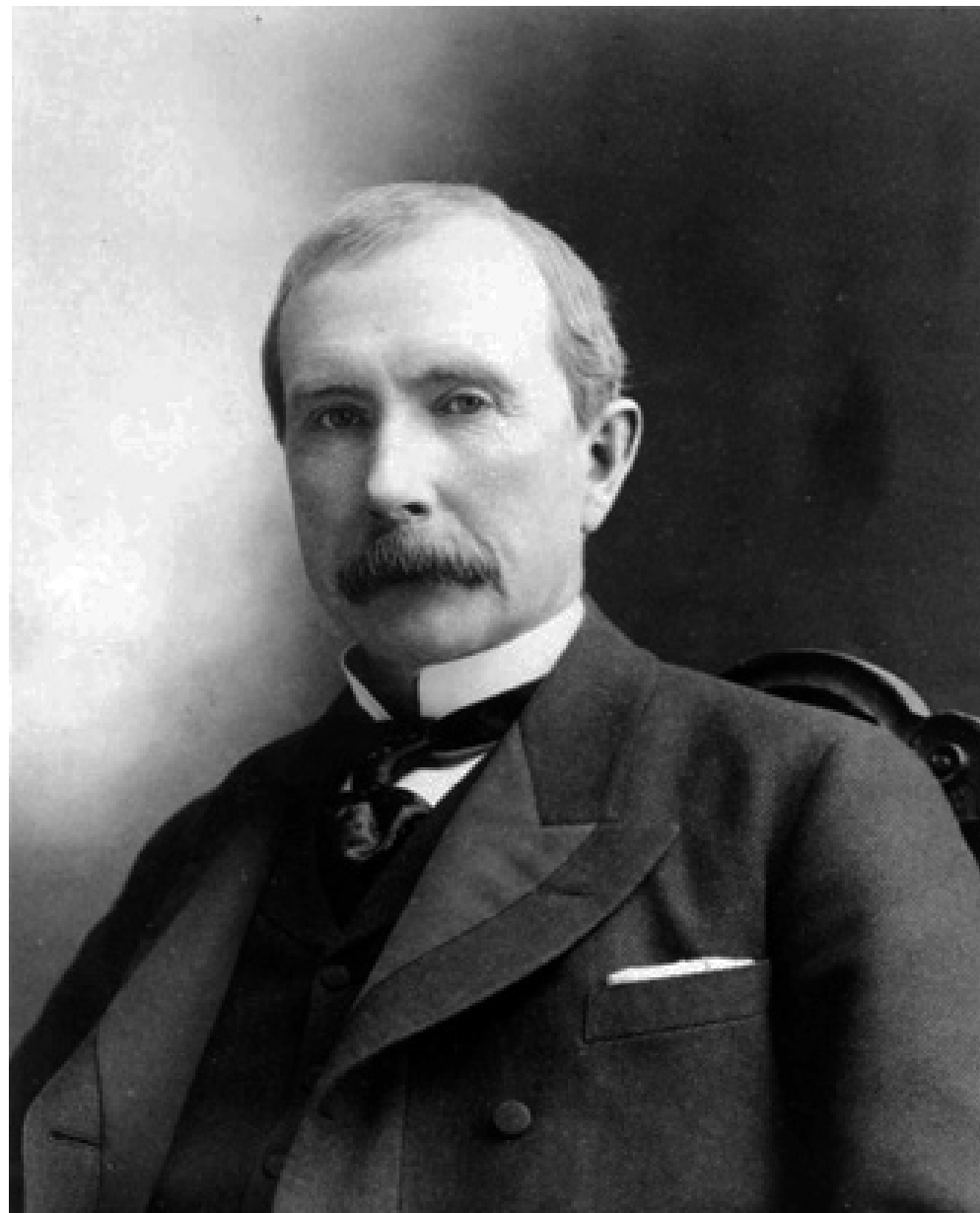
Или
воспользоваться
«помощью
клуба»?



Мы готовы предлагать, если вы будете
готовы услышать



«Я бы отдал
предпочтение
получению
хода от одного
процента усилий
за человек, чем
ста процентов
собственных»



Джон Дэвисон



КОНТАКТЫ

КОНСТАНТИН
Барсуков
Генеральный
директор

сайт: релайт.рф
e-mail: barsukov@relait.ru
