

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

# Механизмы совместных сделок в сфере элитной недвижимости

## Технологии субагентских продаж в премиум-сегментах



Clayton & Boyers



[nikolayvinidiktov](#)

Николай Винидиктов  
CEO Clayton & Boyers

элитная недвижимость, Москва

5-9  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# Николай Винидиктов. Экспертиза

- Опыт с 2005 г.: МИЦ, Paul`s Yard, JLL
- С 2009 года – Clayton&Boyers, агент, наставник, руководитель, >200 сделок
- Администратор AREA – ассоциации агентств элитной недвижимости, ~40 компаний, >70% рынка
- Администратор A-Brokers, AREA – крупнейшие закрытые сообщества и чат элитного рынка (>1000 чел.)
- Участник: Jet Set, КОКОН, Загород Брокеры, модератор «Риэлторы, информация...» (20+ тыс. уч.)
- МЖК – член оргкомитета, бизнес-элит рынок
- Преподаватель AREA, Бергер, Open Sales
- Спикер M2TV, Первый канал, НТВ и др.
- ProEstate&CRE Federal Awards – председатель комитета по жилой недвижимости



5-9  
ОКТАБРЯ



# Зачем мне партнерские продажи?

- 60+% - партнерские сделки
- Ускорение сроков продажи
- Максимальная цена продажи
- Упрощение и ускорение работы
- Возможности эксклюзивной продажи объектов

Без проактивной партнерской работы долгосрочный успех на проф. элитном рынке невозможен



# Рынок проф. элитной недвижимости

- ~50 компаний, ~200+ частных агентов. Всего ~1 000 человек
- Многие компании со своей специализацией
- Многие агенты – на рынке 10 и более лет
- Предпочитают работать между собой, в т.ч. в рамках компаний
- Часто не рассматривают объекты от «посторонних»



5-9  
ОКТАБРЯ

# Компании элитного рынка

Vesco Realty, Savills, Contact, Welhome, Kalinka, Clayton & Boyers, Whitewill, Ashikhmin, Evans, Villagio Estate, FS Property, Penny Lane Realty, Delight Realty, Webster, Soho Realty, Aurora Properties, OXE Capital, Knight Frank, Smolenka Estate, Мезон, Nika Estate, Vesta Dom, Sotheby`s Realty, Sesegar, Panda Estate, Apple Estate, Capital Estate, Metrium, Graph, Time Properties, Люксдом, Must Have, Point Estate, GetHome, Дворянское гнездо, Tweed, Troyka Estate, The Moscow City.



# Основные правила рынка

Принципы рынка (от ~40 млн. руб.)

- Покупатель – не платит % за поиск. Все деньги – со стороны продавцов.
- Деление комиссии между агентами продавца и покупателя: строго не менее 50/50.

Стандартное вознаграждение:

- Город – от 3%, лучше 4
- Загород – от 5%, лучше 6

Уважение эксклюзивов



5-9  
ОКТАБРЯ

# Сообщества и чаты элитного рынка

Ценность проф. групп:

- Оперативный обмен объектами и запросами
- Единые правила
- Обсуждение сложных ситуаций (FB)
- Повышение персонализации
- Повышение ответственности в отношениях

Сообщества и чаты эл. рынка:

- Jet Set, FB, 500+
- A-Brokers, Tl, 400
- AREA, FB, 1000+
- Загород брокеры, Tl, 250



# AREA

**Ассоциация агентств элитной недвижимости:**

- Создана в 2019 г.
- Более 35 компаний
- Более 70% проф. элитного рынка

**Преимущества и смысл AREA для совместных сделок**

- Эффективное взаимодействие по единым правилам
- Повышение % и количества эксклюзивов
- МЛС

# AREA

Association of Real Estate Agencies





# Проактивное сотрудничество

- «Сотрудничаем с агентами 50/50» - текст объявления, лучше в начале.
- Заполнено поле (лучше процентами) о сотрудничестве (ЦИАН)
- Наличие и оперативная отправка презентации без лого
- Активное подтверждение сотрудничества при обращениях



5-9  
ОКТАБРЯ



# Правила партнерского показа

- Нельзя - визитки, материалы с лого, папки, бейджики, платки, знаки на машинах
- Презентация – без лого
- Не общайтесь с чужим покупателем как с вашим клиентом, все вопросы не по объекту - на коллегу
- Партнер с покупателем должен чувствовать себя максимально комфортно



5-9  
ОКТАБРЯ



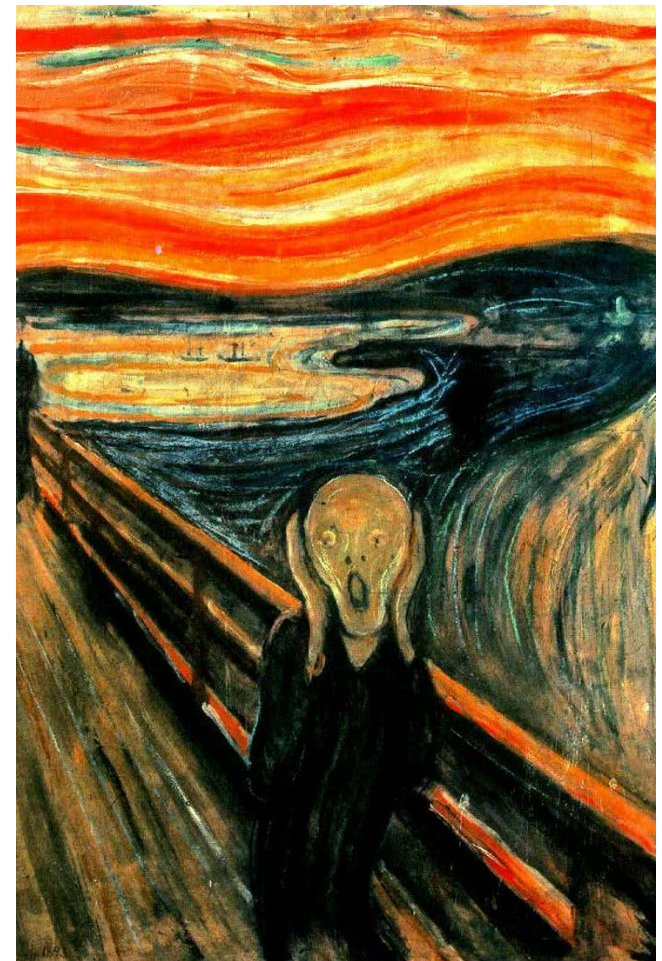
## Что делать нельзя

- Не ломать чужие эксклюзивы и не выходить на собственников после показов
- Не размещать фейки, не занижать цены
- Никогда не представляться клиентом
- Не водите странных покупателей к партнерам
- Никогда не смотрите квартиры один без клиента (либо четко проговаривать)



# Парадоксы текущего рынка

- Нигде четко не зафиксированы (AREA)
- Другой агент работает с тем же покупателем и приводит его к партнеру. Приоритет показа или сделки? Как быть?
- Когда допустимо привлечь неэксклюзивный объект партнера?
- Сложные ситуации между компаниями с последующим эффектом



5-9  
ОКТАБРЯ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

5-9  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**Николай Винидиктов**

Генеральный директор Clayton&Boyers

+7 903 795 86 07, [nick@clbo.ru](mailto:nick@clbo.ru)



**[nikolayvinidiktov](https://www.instagram.com/nikolayvinidiktov)**



**[nikolay.vnd](https://www.facebook.com/nikolay.vnd)**

