

## Инновационные технологии работы риэлторской компании в новых экономических условиях

**Пахомова Екатерина**  
**Директор компании-оператора «Территория»**



Купить



Продать



Снять



Сдать



Обменять

## Изменения на рынке недвижимости

- Уменьшение емкости рынка
- Высокая скорость наступления изменений. Нет стабильности.
- Возросла роль государства на рынке недвижимости.
- Увеличились сроки реализации объектов
- Снизился размер комиссии, снизилась доходность риэлторских компаний.
- Покупатель не привязан к конкретной компании.
- Повысилась грамотность и осведомленность клиентов.
- Выросла доступность информации на рынке недвижимости (развитие специализированных СМИ, рост числа пользователей Интернета).
- У каждой компании-застройщика есть собственные отделы продаж.



Требуется **КАЧЕСТВЕННОЕ** изменение  
риэлторской услуги



Купить



Продать



Снять



Сдать



Обменять

## Участники и их потребности

Перечень участников и их потребности не изменяются:

### ЗАСТРОЙЩИКИ

- Продажа определенного объема квартир каждый месяц

### КЛИЕНТЫ

- Купить конкретный объект по выгодной цене

### РИЭЛТОРЫ

- Получить доход от реализованных квартир в новостройках

### ГОС. ОРГАНЫ

- Реализовать жилищные программы

### БАНКИ

- Привлечь ипотечные/жилищные кредиты



# Создание новой услуги - ОПЕРАТОР

Жилищные программы  
Расселение

**АДМИНИСТРАЦИЯ  
ГОРОДА И КРАЯ**

Строительство эконк  
Продажа по спец.усл  
**ЗАСТРОЙЩИ**

**ИНВИ**  
Привле  
в строи

**РИЭЛТОРЫ**  
Продажа пулами  
Проф.сообщество



**УЗК  
СПЕ  
РЫ**

**БАНКИ**  
Кредитование строительства  
Кредитование покупок

**СМИ**  
Информироват  
рынка недвижи



## Варианты взаимодействия

### Участники:

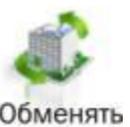
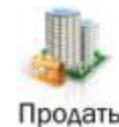
- Сотрудники предприятия (низкие цены, короткие сроки)
- Банки (увеличение объема выдаваемых кредитов)
- Застройщики (увеличение объемов продаж)
- Агентства (получение комиссии, увеличение числа сделок)

### Функция оператора:

- Аккумуляция и обработка заявок от предприятий
- Передача в работу каждому из участников



**Ярмарка совместно со Сбербанком, АН и Застройщиками**



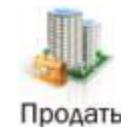
## Варианты взаимодействия

### Участники:

- Администрация (реализация жилищных программ для жителей Перми)
- Банки (увеличение объема выдаваемых кредитов)
- Застройщики (увеличение объемов продаж)
- Агентства (получение комиссии, увеличение числа сделок)

### Функция оператора:

- Формирование единого прайса по определенной цене от АН и застройщиков
- Организация ярмарки для участников программы
- Бесплатные консультации



## Варианты взаимодействия с Застройщиками

1. Продажа пулами:
  - реализация 10-15 квартир
  - специальная (низкая) цена
  - сниженный % вознаграждения
2. Продажа по основному прайсу:
  - общая цена
  - растущий % вознаграждения в зависимости от количества проданных квартир
3. Взаимозачетные схемы, выкупы
4. Проведение мероприятий
  - пресс-конференции
  - презентации новых объектов и акций
  - выставки



строительная группа  
**КАМСКАЯ  
ДОЛИНА**



Купить



Продать



Снять



Сдать



Обменять

## Мероприятия

1. Ярмарки
2. Выставки
3. Консультационные пункты
4. Выезды на новостройки
5. Круглые столы, пресс-конференции



**Выставка  
в ТРК «Семья»**



**Экскурсия  
по новостройкам**



**Круглый стол**



Купить



Продать



Снять



Сдать

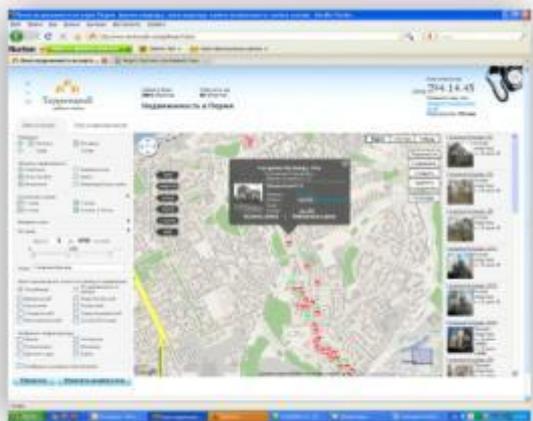


Обменять



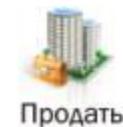
# Информационный портал [www.territoriya59.ru](http://www.territoriya59.ru)

Создан специально, как рабочий инструмент, на котором собрана информация о каждом доме в г.Перми. Портал дополнен картой и удобным поисковиком.



## Концепция новой системы

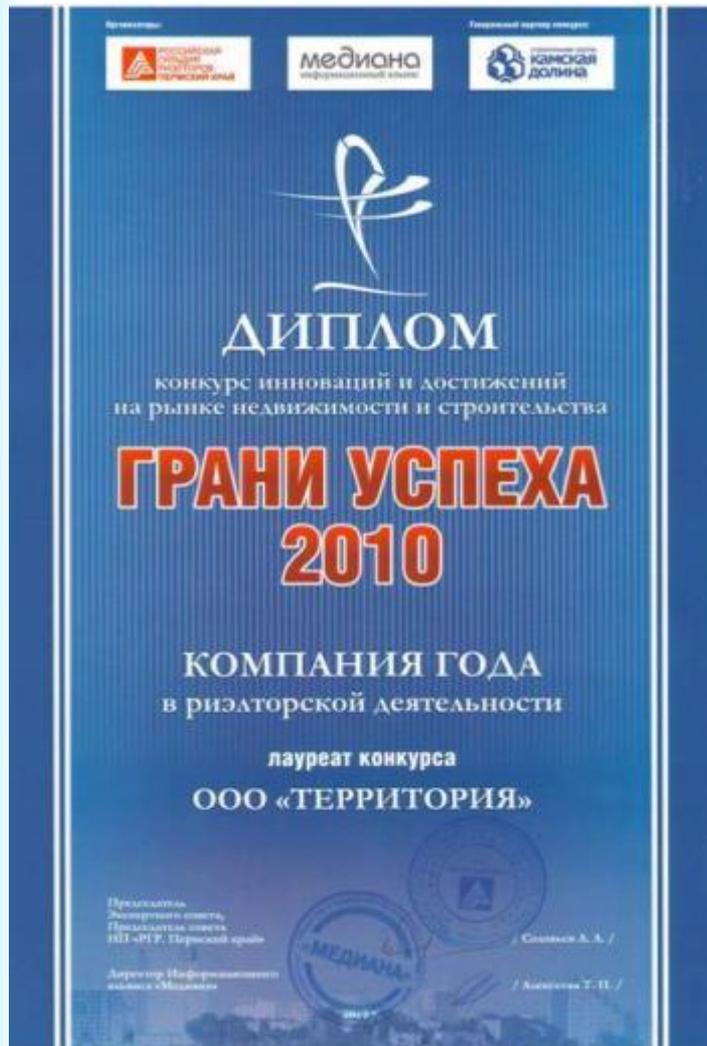
1. Переход к партнерству между всеми участниками. Причем новый подход к партнерству, не с точки зрения деления комиссии, а создания возможности заработать, объединив усилия и став участником оператором.
2. Данный подход учитывает конкретный спрос покупателя. Другими словами, покупателю предлагается не только то, что есть на рынке в текущем предложении, но и привлекаются объекты, соответствующие запросу потребителя.
3. Увеличение скорости сделок за счет оперативного обмена информацией
4. Увеличение доходов каждого из участников



## Концепция новой системы

5. Повышение имиджа и роли профессии риэлтора
6. Более точное удовлетворение потребностей, не ограничивает прайсом, одной компанией, а всеми АН
7. Повышается уровень обеспечения жильем населения за счет приобретения по более низким ценам
8. Участники получают дополнительную возможность заработать. Размер оплаты услуг зависит от результата. Чем выше результат, тем выше вознаграждение.





**Краевой конкурс  
«Грани успеха»**

Компания–оператор «Территория»  
– лучшая компания в риэлторской  
деятельности–2010



**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!**

**Адрес: Пермь, Максима Горького, 64  
Тел. (342) 294 1545  
E-mail [territoriya.perm@gmail.com](mailto:territoriya.perm@gmail.com)**

**[www.territoriya5  
9.ru](http://www.territoriya59.ru)**

