

Технология привлечения «ТЕПЛЫХ КЛИЕНТОВ»

при работе по управлению жилой
недвижимостью

РАВНЫЙ К РАВНОМУ



ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

процедура передачи недвижимости во временное
пользование

ПРИБЕГНУТЬ К ЭТОМУ МЕХАНИЗМУ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНО В СЛЕДУЮЩИХ СЛУЧАЯХ:

- Собственник обладает множеством помещений для аренды;

ПРИБЕГНУТЬ К ЭТОМУ МЕХАНИЗМУ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНО В СЛЕДУЮЩИХ СЛУЧАЯХ:

- Собственник обладает множеством помещений для аренды;
- Владелец помещений проживает за границей или далеко от объектов;

ПРИБЕГНУТЬ К ЭТОМУ МЕХАНИЗМУ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНО В СЛЕДУЮЩИХ СЛУЧАЯХ:

- Собственник обладает множеством помещений для аренды;
- Владелец помещений проживает за границей или далеко от объектов;
- Собственник переезжает за границу, а продавать недвижимость не хочет.

В среднем россиянин делает
всего одну сделку в жизни по
купле продаже недвижимости

А сколько по аренде/найму?

Полезьа для агента?

- АРЕНДА/НАЙМ более регулярная сделка
- В среднем квартира сдается 1 раз в год
- Ежемесячно можно напоминать о себе собственнику и он ждет этой связи
- Резерв квартир на продажу
- Чем больше квартир в управлении тем больше резерв



Стратегия голубого океана





Создавай собственный рынок

Револьверный принцип

- Постоянный денежный поток от управления
- Постоянная база аренды
- Постоянная база продаж / подбор

Арендатор:

- Аренда квартиры 25 000 руб/мес
- Стоимость квартиры аналог 4,0-4,5 млн руб

Альтернативное решение:

- Ипотека срок 15 лет = $25\ 000 * 12\ 000 * 15\ \text{лет} =$
4,5 млн рублей

Агент Аренда

Арендодатель:

- 4,5 млн.руб
- 25 000 руб/мес
- 6,6% годовых

Альтернативное решение

- Коммерческая недвижимость со ставкой от 45 000 до 60 000 руб/мес
- 12% годовых и более

Если не недвижимость:

- Облигации государственного займа 9-10% годовых купонного дохода

Агент:

- Аренда квартиры переросла в сделку
- Продажа квартиры переросла в сделку
коммерческой/жилой недвижимости с возможным
управлением

Подольск

162 квартир в 2018 году

2 управляющих

~ 25 000 средняя ставка аренды

~ 80% квартир пересдавалось

Г. Подольск

~ 450 000 годовая выручка с управления

~ 2 000 000 выручка агента с аренды

27 сделок с фондом доверительного управления

~3 500 000 рублей общий чек со сделок

**6 000 000 за год и это еще
не все!**

Г. Подольск

8 клиентов из пула управления заказали подбор к
существующей недвижимости

~ 280 рекомендаций получено

из них 24 конвертировались в сделки

16 клиентов в работе

~ 3 000 000 за год

Г. Подольск

Итого канал принес более

10 000 000 рублей

в небольшом городе

Лизунов Анатолий

CEO, FOUNDER CRES CONSULTING

+7 915 236 34 42

LizunovAA@crescons.ru

@ANATOLIY. LIZUNOV