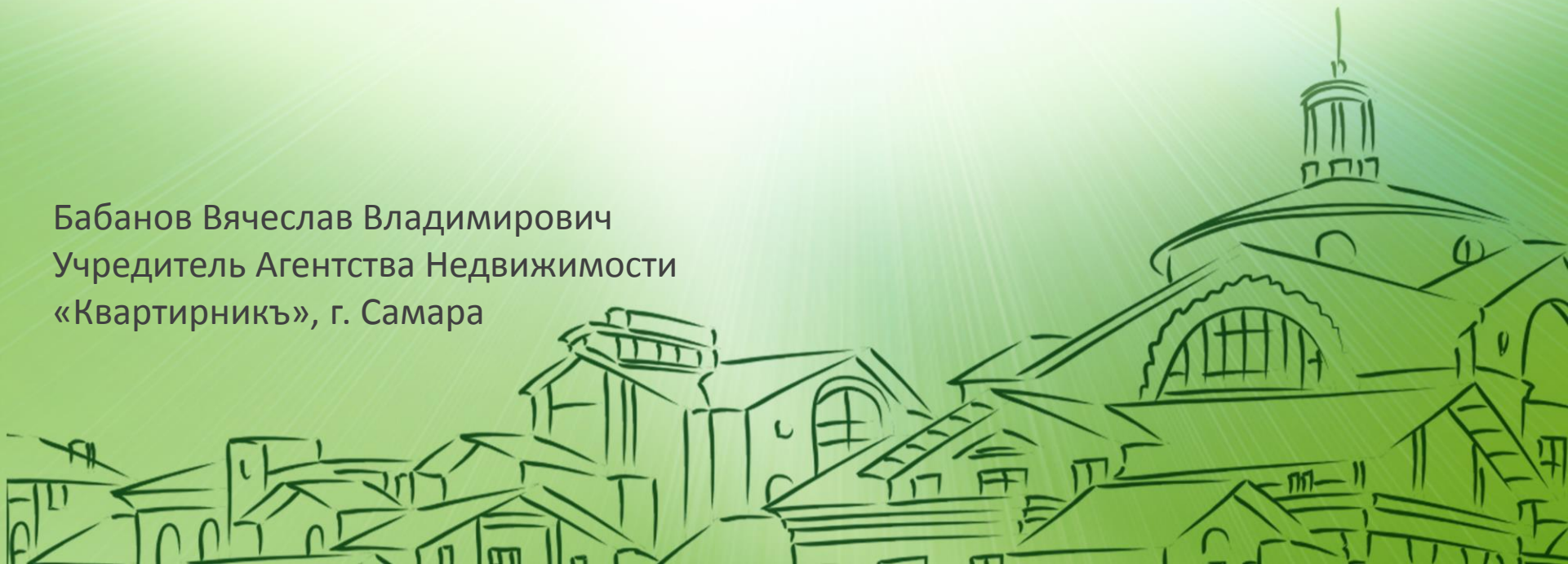




ИННОВАЦИИ  
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# Застройщики и риэлторы. Как полюбить друг друга?

Бабанов Вячеслав Владимирович  
Учредитель Агентства Недвижимости  
«Квартирникъ», г. Самара



# Цели и задачи.

## Цель:

- ✓ Сотрудничество с застройщиками
- ✓ Заключение агентских договоров
- ✓ Реализация объектов
- ✓ Успешная позиция на рынке

## Ценность:

- ✓ Деньги
- ✓ Опыт: управления, адаптации и перестройки системы.  
Стресс-тест текущей системы.





## Почему «нет»? Причина неудач.

- Проблемы с организацией бизнеса в собственной компании;
- Несоответствие уровня организации бизнеса у риэлторов и застройщиков (не соответствие бизнес-процессов и стандартов);
- Незнание техники по взаимодействию и отсутствие стратегии.



# Реализация.

Как это  
делается?



Вы представляете интерес  
и открыты миру.



Знакомство с  
«правильными»  
людьми в  
«правильных» местах

# Реализация.

## Когда знакомство приносит результат?

- ✓ Место, условия, общие знакомые
- ✓ Компетенция руководителя
- ✓ Наличие ресурсов у компании



# Реализация.

Что  
нужно  
сделать  
прямо  
сейчас?



.Этап самооценки  
(ресурсы, возможности,  
уровень)

.Сколько застройщиков  
соответствует этому  
уровню (Кто они?)

.Способы привлечения к  
сотрудничеству

.Just do it!

# Результат.

Какой  
результат и  
ценность  
принесет?



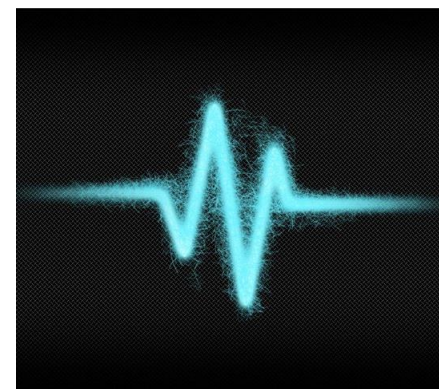
Деньги.

Сотрудничество  
с 10  
крупнейшими  
застройщиками  
Самарской  
области и  
реализация 300  
квартир в год.



Опыт

По новому  
выстроены  
бизнес-  
процессы и  
управление  
персоналом



Новые  
возможности

Выход на  
качественно  
новый уровень  
партнерских  
отношений



ИННОВАЦИИ  
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**