

ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

Живые и мертвые кадры рынка недвижимости

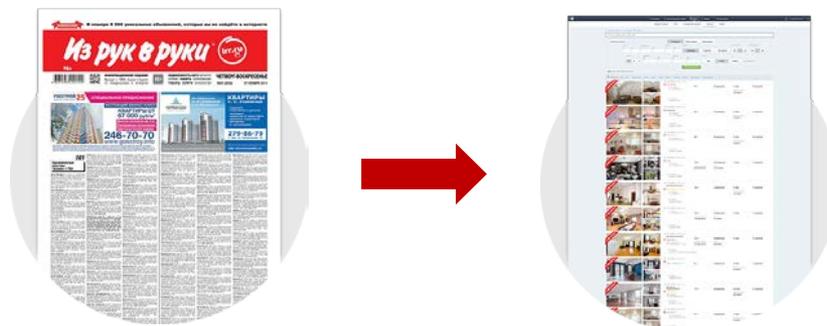
Виктория Зорина

Директор департамента продажи квартир
PENNY LANE REALTY

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

Как менялся рынок недвижимости



В базе нашего агентства порядка
700 объектов вторичного рынка
и более **1 500** квартир в
новостройках

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

Как менялся рынок недвижимости



Предложение
в 90-е

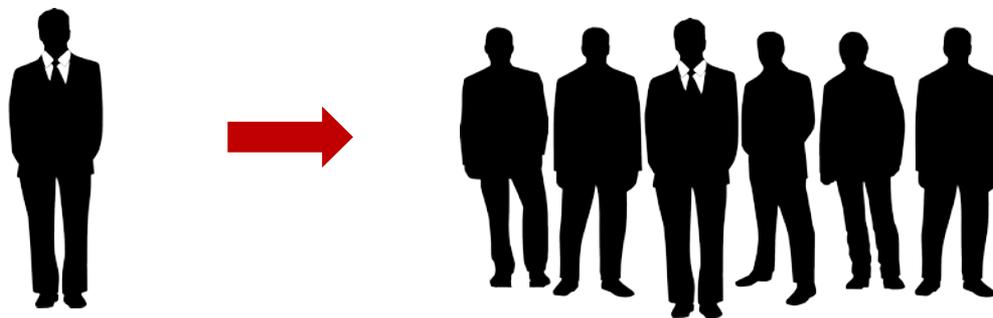


Предложение
в наше время

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

Как менялся рынок недвижимости

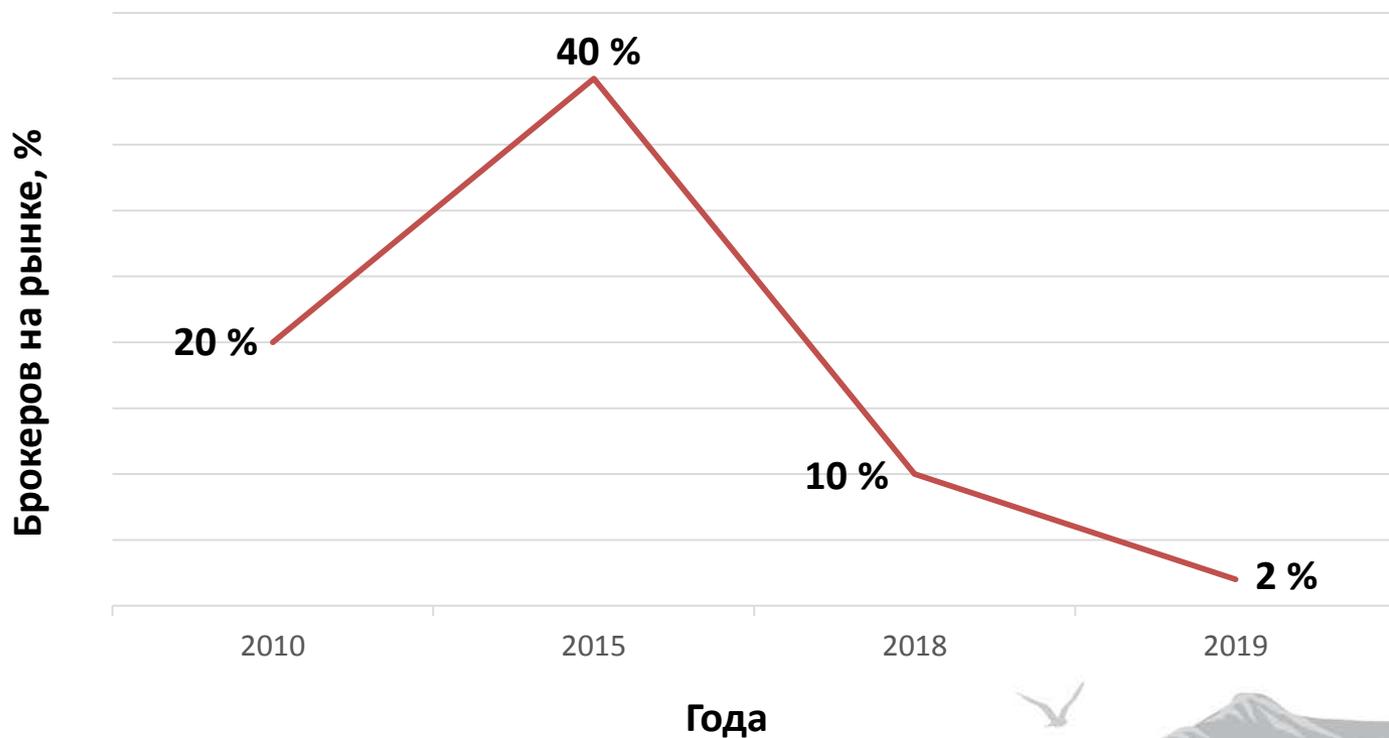


Компетенции: от посредника с адресом на бумажке до целой команды людей, работающей на одного агента компании (маркетолог, фотограф, юристы, пиарщик, SMM-щик, аналитик)

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

Как менялась профессия риелтора



8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

Статистика по объему действующих специалистов

в 90-х

на рынке насчитывалось порядка

10 тысяч риелторов

ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI



Статистика по объему действующих специалистов

в 2000-х

70 000 тысяч

(плюс 30 тыс., тех которые считают себя риелторами и этим подрабатывают)

**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



Статистика по объему действующих специалистов

2019

150 тысяч

(плюс 30 тысяч частных брокеров)

**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



Статистика по объему действующих специалистов

Прогноз

в 2022

останется **50 тысяч** брокеров

ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI



Статистика по объему действующих специалистов

Прогноз

в 2025

20 тысяч

(самые упорные,
профессиональные, сильные игроки
с мощными компетенциями)

ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

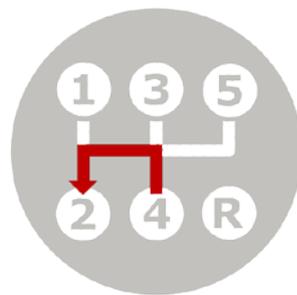
8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI



Доход брокеров

Как изменялся размер
КОМИССИОННЫХ



В 90-х — от 4 %,

Сейчас допускается 3 %.

Некоторые агентства **демпингуют**,
и берут в работы объекты за **2 %**

Спрос

Года	Спрос на брокера	Компетенции в баллах
90-е	Высокий	1
2000-е	Высокий	1-3
2010-е	Низкий	4-5



Почему агентства теряют сотрудников и не могут привлечь сильных риелторов

- Нет инвестиций в развитие бизнеса
- Отсутствует интеграция и система работы с банковскими, страховыми, девелоперскими структурами
- Работодатели нечестно поступают с брокерами, например, не выплачивают комиссионные



Что привлекает брокеров в агентства



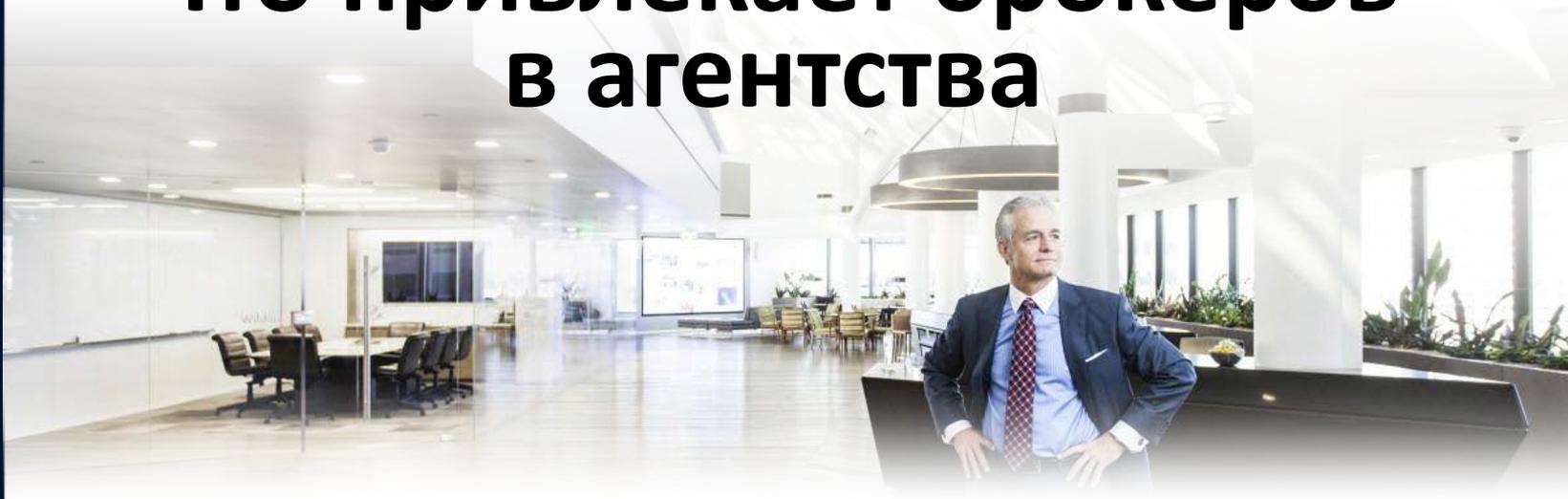
- Обширная клиентская база и база объектов
- Мощный маркетинг

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI



Что привлекает брокеров в агентства



- Узнаваемый бренд, позволяющий легко завязывать отношения с потенциальными клиентами
- Техническое оснащение (удобные системы для работы)



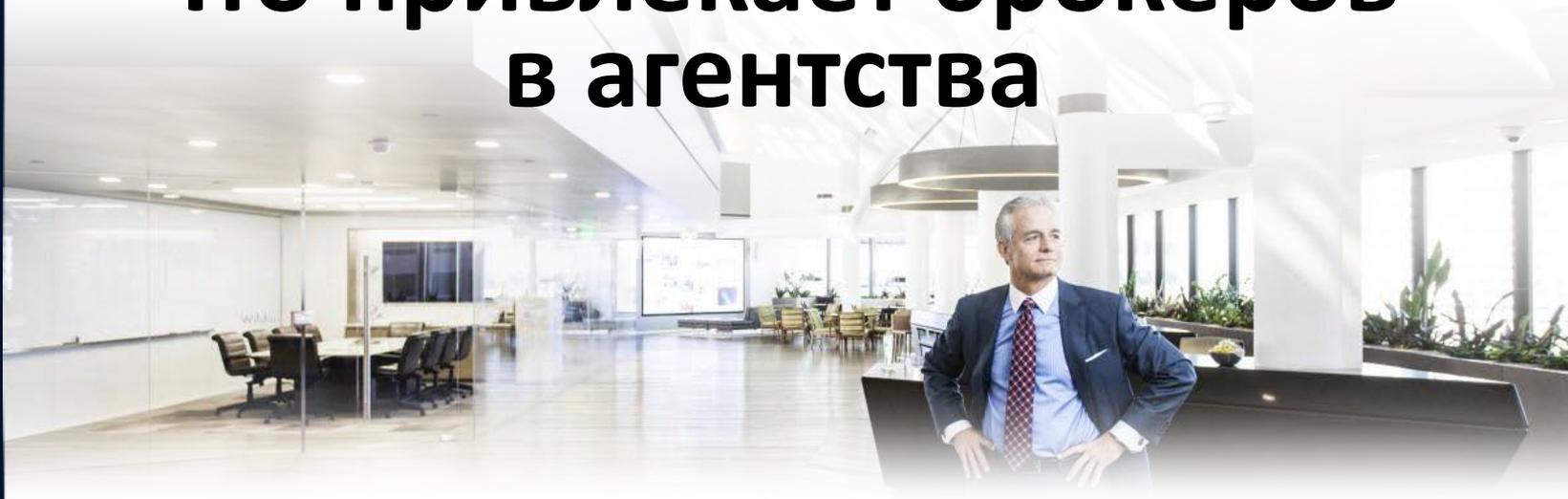
Что привлекает брокеров в агентства



- Возможности совершить сложную сделку в рамках одной компании.
- Возможности по обработке объектов (продвижение продуктов собственников и застройщиков)

8-12
АПРЕЛЯ

Что привлекает брокеров в агентства



- Штат юристов, которые не только помогают сделке состояться, но и защищают интересы брокеров
- Проверка обратившихся клиентов (известных всем «туристов», которые тратят время сотрудников, но не выходят на сделку)



Вывод



Максимально долго и успешно
на рынке сможет проработать лишь
брокер, включенный в мощную,
развитую систему –
профессиональное агентство



ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

Виктория Зорина

Директор департамента продажи квартир

+7 909 925 00 55

zorina@realtor.ru



PENNY LANE REALTY

Premier Russian Residential and Commercial Properties

realtor.ru

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI

