

# Этажи



# Сила управления

**Спикер: Хусаинов Ильдар Борисович**

**Основатель компании «Этажи»**

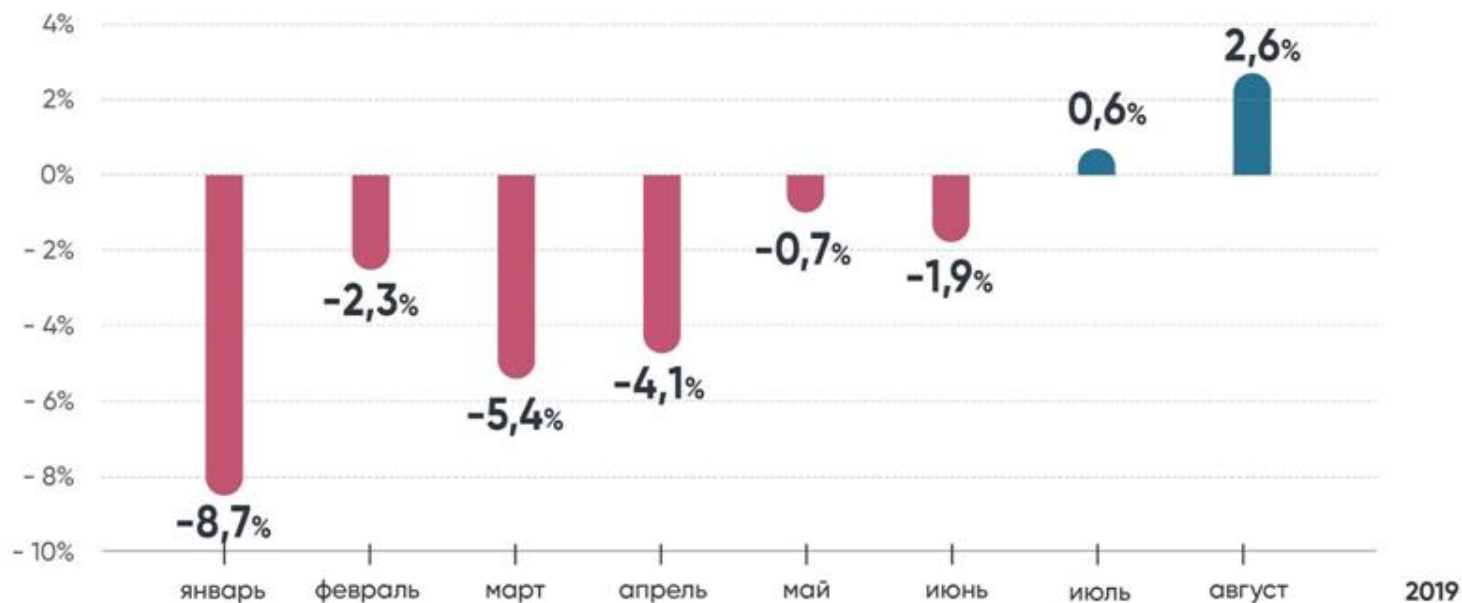


# Динамика количества городов



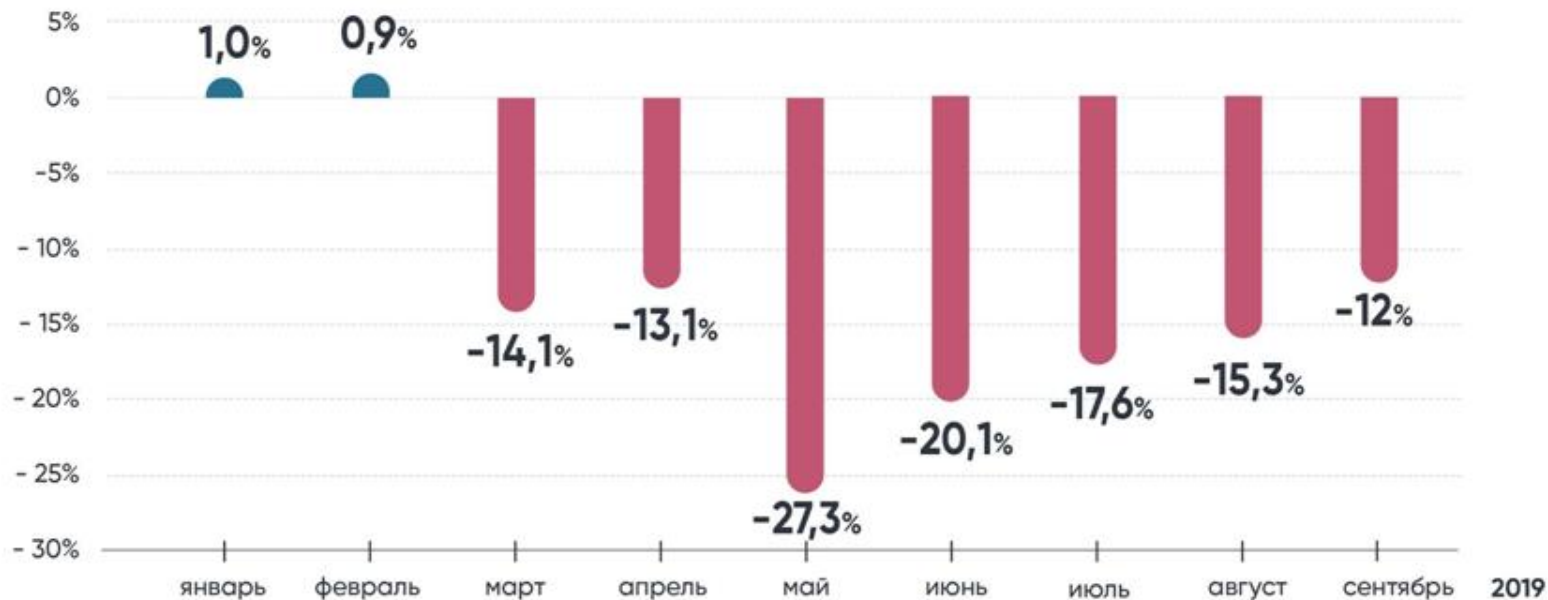
Источник данных: NAR

# Падение продаж домов на рынке США (в шт.)



Источник данных: NAR

# Падение выдачи ипотеки на рынке России (в шт.)



Источник данных: ЦБ РФ

# Бенефициары рынка недвижимости

Покупка новостройки за 3 млн руб.

№	Участник	Чистая прибыль, руб.	Доля, %
1	Банк (за 10 лет)*	312 000	42,96%
2	Застройщик	360 000	49,57%
3	Страховщики (за 10 лет)	45 000	6,20%
4	Агенство недвижимости	9 000	1,24%
5	Агрегаторы	300	0,04%
<b>Итого:</b>		<b>726 300</b>	<b>100,00%</b>

\*Чистая прибыль банка рассчитана исходя из маржинальности 1,3% от кредита, при первоначальном взносе 20%

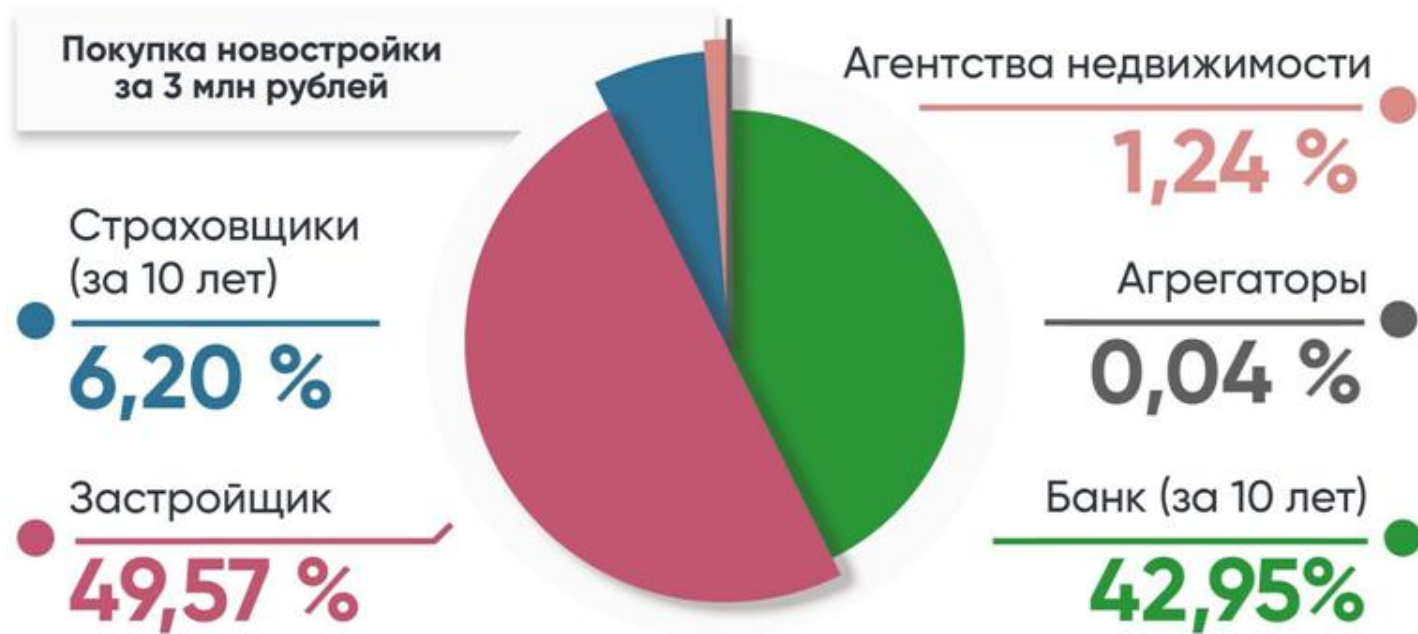
# Бенефициары рынка недвижимости

Покупка вторички за 3 млн руб.

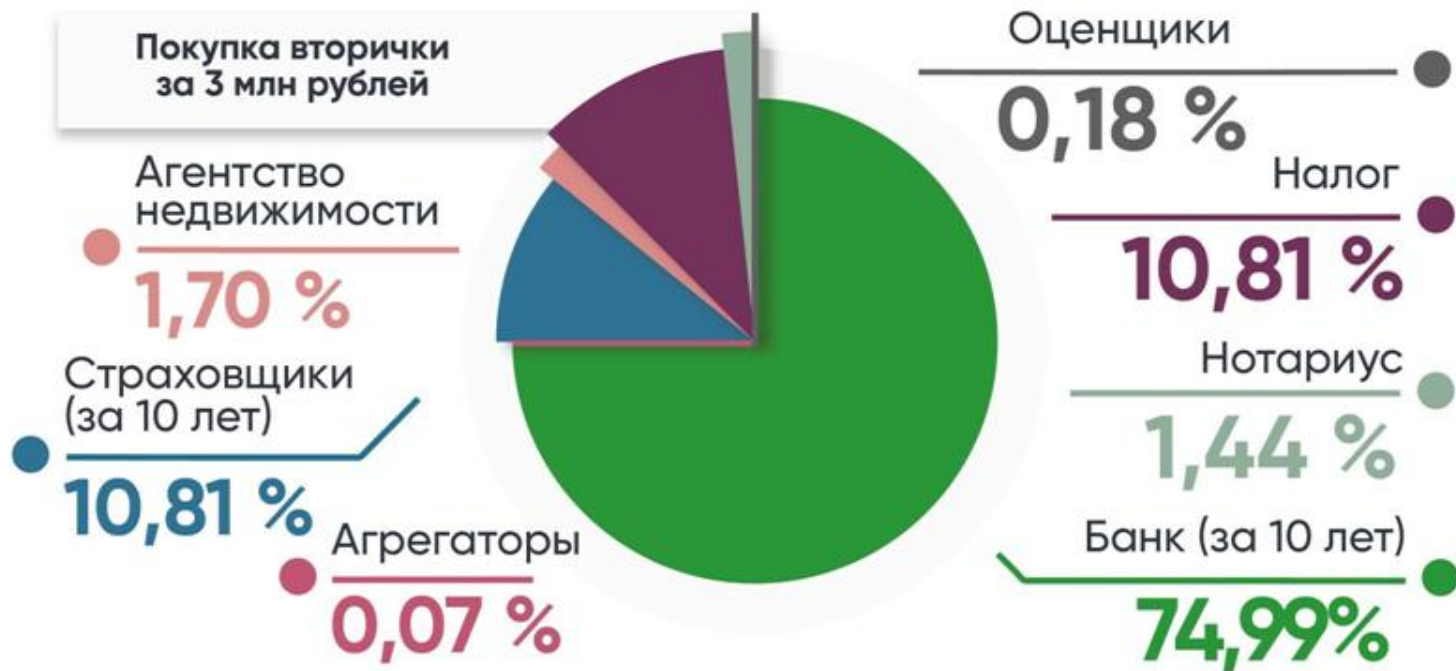
№	Участник	Чистая прибыль, руб.	Доля, %
1	Банк (за 10 лет)*	312 000	74,98%
2	Страховщики (за 10 лет)	45 000	10,81%
3	Агенство недвижимости	7080	1,70%
4	Агрегаторы	300	0,07%
5	Налог	45 000	10,81%
6	Оценщики	750	0,18%
7	Нотариус	6000	1,44%
<b>Итого:</b>		<b>416 130</b>	<b>100,00%</b>

\*Чистая прибыль банка рассчитана исходя из маржинальности 1,3% от кредита, при первоначальном взносе 20%

# Бенефициары рынка недвижимости

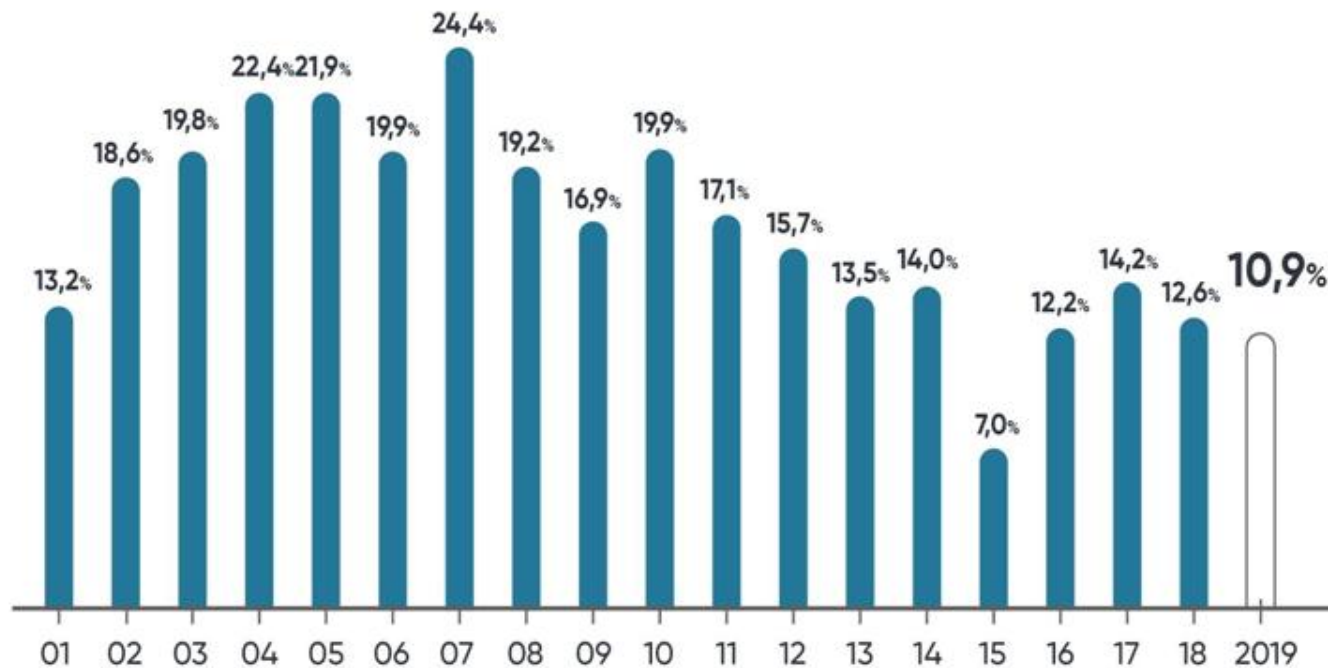


# Бенефициары рынка недвижимости





# Маржинальность



○ Прогнозируемое значение



# Система управления. Функции риэлтора.

# Маркетинг

2000-е



Самостоятельное размещение  
на досках объявлений

Настоящее



Самостоятельное  
размещение в соцсетях

Будущее



Автоматическая  
реклама в 1 клик

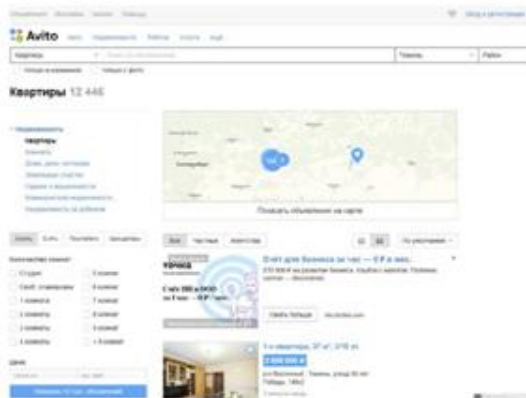
# Набор объектов

2000-е



Прозвон объявлений в газетах

Настоящее



Выставление объектов  
на агрегаторы

Будущее



Выставление объектов  
в единую систему листинга

# Коммуникации с клиентами

2000-е



Личные встречи

Настоящее



Мессенджеры

Будущее



Чат-боты с искусственным интеллектом

26.07.2017 12:18

## В Красноярске разгневанный мужчина разбил стекла в филиале Росреестра



[https://krsk.aif.ru/society/v\\_krasnoyarske\\_razgnevanny\\_muzhchina\\_razbil\\_stekla\\_v\\_filiale\\_rosreestra](https://krsk.aif.ru/society/v_krasnoyarske_razgnevanny_muzhchina_razbil_stekla_v_filiale_rosreestra)

# Регистрация сделки

2000-е



Очереди

Настоящее



Электронная регистрация в офисе

Будущее



Регистрация с любого устройства

# Юридическое сопровождение

2000-е



Риэлтор самостоятельно готовит договор

Настоящее



Юридический отдел

Будущее



Договоры формируются автоматически



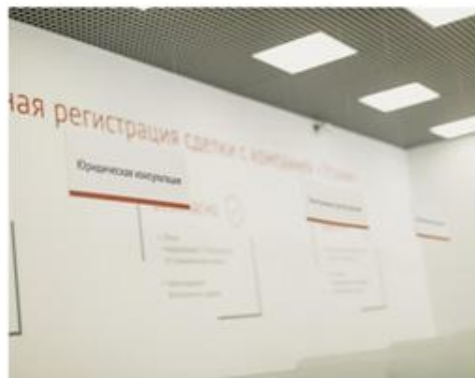
# Ипотечное сопровождение

2000-е



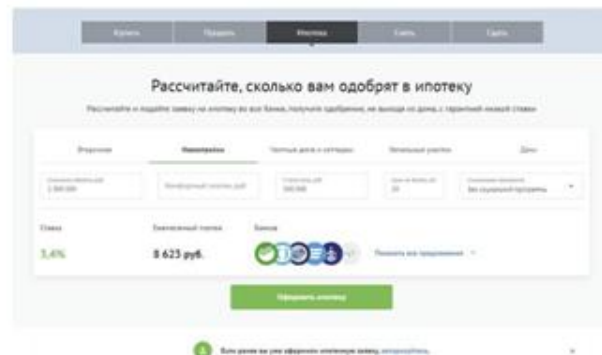
Клиенты самостоятельно  
обращались в банк

Настоящее



Принцип одного офлайн окна

Будущее



Ипотека онлайн

# Обучение

2000-е



Самостоятельный поиск информации

Настоящее

A screenshot of a web application interface for an online knowledge base. It features a search bar at the top, a navigation menu, and a list of items with columns for ID, Name, and Description. The items listed include various types of documents and reports.

ID	Имя	Описание
101	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023
102	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023
103	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023
104	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023
105	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023
106	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023
107	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023
108	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023
109	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023
110	Отчет о работе	Отчет о работе за период с 01.01.2023 по 31.12.2023

Онлайн база знаний

Будущее



Робот-тренер индивидуально подбирает ИПР

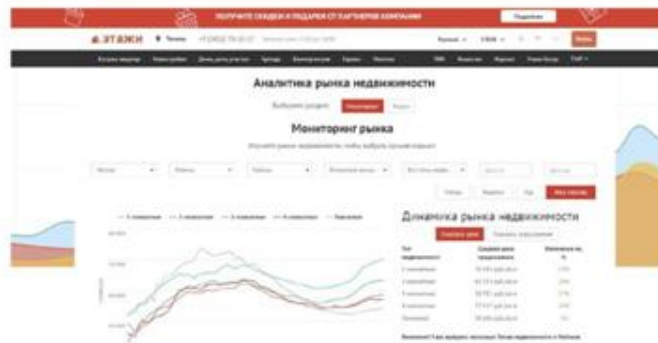
# Оценка стоимости недвижимости

2000-е



Личное экспертное мнение

Настоящее



Доступ к регулярной аналитике рынка

Будущее



Алгоритмы искусственного интеллекта

# Динамика общей численности компании + риэлторов бизнес-партнеров





Источник данных: NAR

# Портрет

КАНДИДАТА



- ✓ высшее образование 23–38 лет
- ✓ развитые навыки убедительной коммуникации  47%  
 53%
- ✓ аналитический склад ума
- ✓ высокий уровень клиентоориентированности

- ✓ высокий уровень самоорганизации и планирования
- ✓ стремление к развитию
- ✓ высокий уровень материальной мотивации
- ✓ эмоциональный интеллект

# Основные мотиваторы кандидатов на позицию риэлтора бизнес-партнера

- ✓ Карьерные перспективы
- ✓ Автономность работы
- ✓ Личностное развитие и рост
- ✓ Возможность влиять на политику компании
- ✓ Понятные цели и задачи и пути их достижения
- ✓ Высокий уровень финансовой мотивации
- ✓ Позитивная рабочая атмосфера
- ✓ Признание со стороны коллег и клиентов



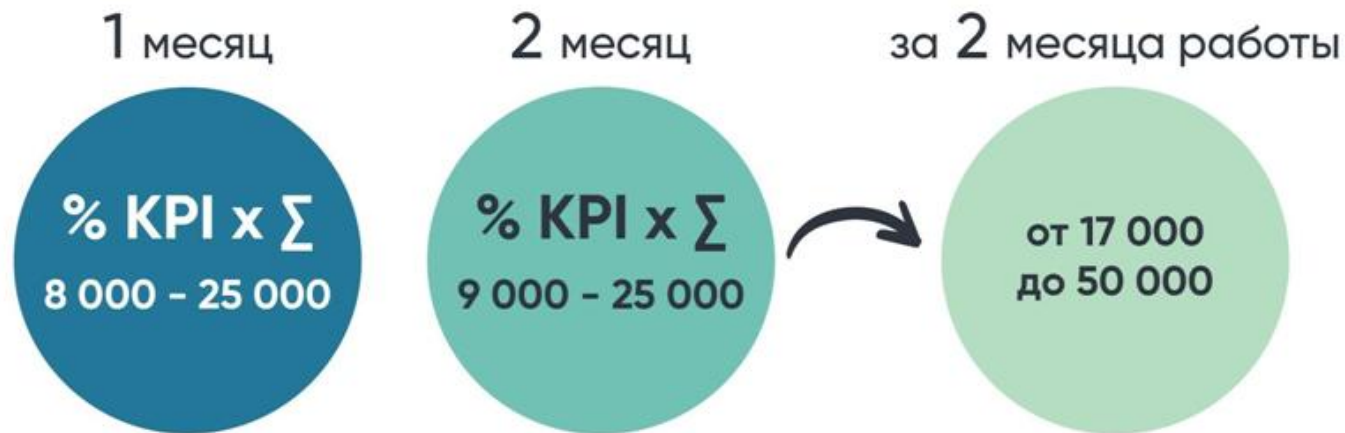
# Воронка рекрутинга

Воронка рекрутинга  
на позицию риэлтора  
бизнес-партнера

Воронка рекрутинга на позицию  
специалиста по продажам  
в компаниях FMCG



# Структура мотивации риэлторов бизнес-партнеров на стипендии



Итого риэлтор бизнес-партнер может получить от 17 до 50 тыс.руб.

Итоговая сумма зависит от % выполнения KPI (менее 50% - нет выплаты)

# Пример мотивации риэлторов бизнес-партнеров на стипендии и корреляция показателей

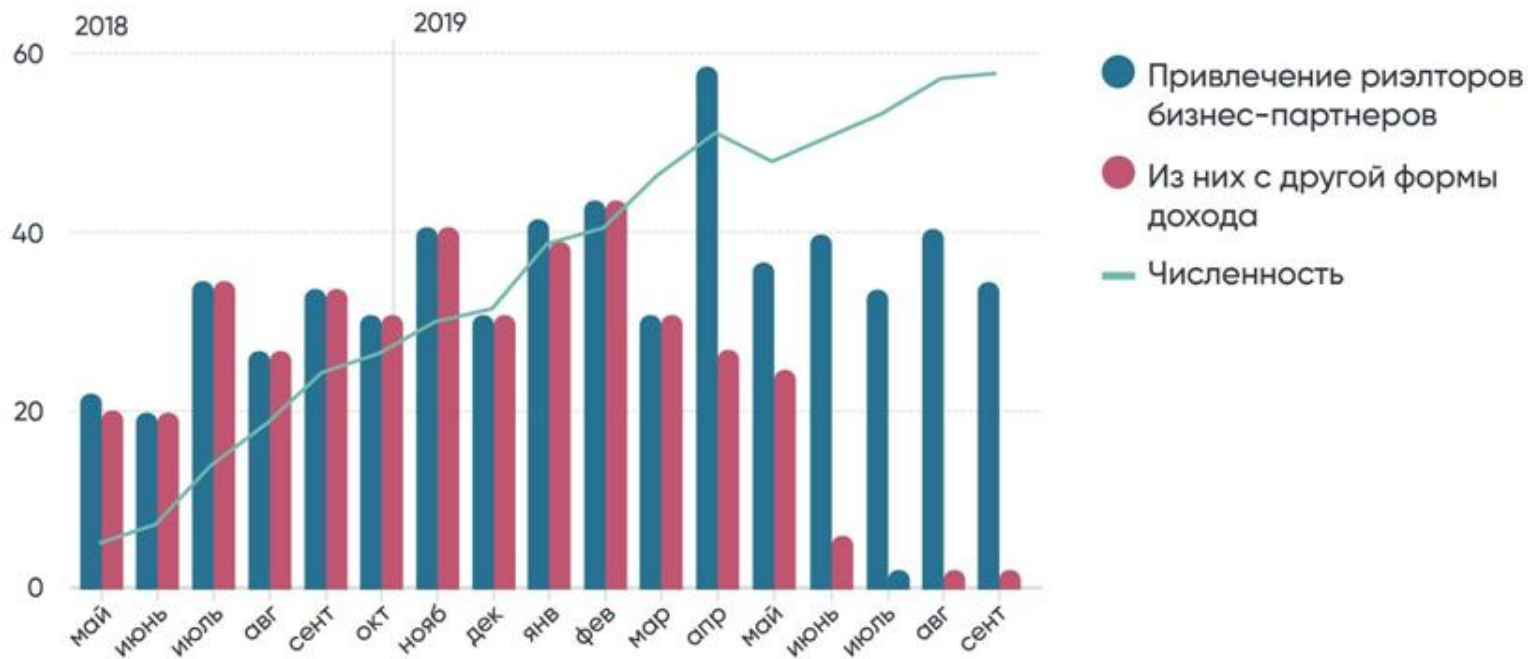
Коррелирующие показатели:	1 месяц	2 месяц	3 месяц
Консультации по ипотеке	0,579	0,623	0,647
Активные заявки на покупку	0,543	0,626	0,641
Активные объекты в базе	0,478	0,458	0,414
Заявки в банки по ипотеке	нет связи	0,478	0,569
Количество поданной рекламы	0,321	0,496	0,496
Затраты на рекламу	нет связи	0,569	0,754
Договоры на покупку	нет связи	0,286	нет связи

Выбор опережающих показателей, влияющих на производительность на испытательном сроке

# Пример структуры доходности риэлторов бизнес-партнеров на стипендии и корреляция показателей

№	KPI показатели	вес	1 месяц		Сумма
			План	Факт	
KPI 1	Количество набранных объектов	0,1	10	10	руб.
KPI 2	Качество объектов	0,2	5	5,0	руб.
KPI 3	Заявки на покупку	0,1	5	5	руб.
KPI 4	Количество консультаций по ипотеке	0,2	3	3	руб.
KPI 5	Задаток	-			
	Сделка				
KPI 6	Задачи от менеджера (KPI-цели)	0,2	100%	100%	руб.
KPI 7	Выполнение плана по рекламной активности	0,2	100%	100%	руб.
	Итого % выполнения KPI			100%	Сумма KPI
	Итого	1	100%	100,00%	Итоговая сумма

# Пример прироста и формирование отдела продаж на start up



# Переход на еженедельный цикл работы (пример start up\*)

## Схема работы

	Неделя 1	Неделя 2	Неделя 3	Неделя 4	Неделя 5	Неделя 6	Неделя 7	Неделя 8
KPI 1								
KPI 2								
KPI 3	KPI 3 $\times \Sigma$	KPI 3 $\times \Sigma$	KPI 3 $\times \Sigma$	KPI 3 $\times \Sigma$	KPI 3 $\times \Sigma$	KPI 3 $\times \Sigma$	KPI 3 $\times \Sigma$	KPI 3 $\times \Sigma$
KPI 4								
KPI 5								
Стипендия за выполнение недельного плана	$\Sigma = 4500$	$\Sigma = 4500$	$\Sigma = 4500$	$\Sigma = 4500$	$\Sigma = 4500$	$\Sigma = 4500$	$\Sigma = 4500$	$\Sigma = 4500$
	Средний размер вознаграждения 18 000 руб.				Средний размер вознаграждения 18 000 руб.			

## Пример работы

Неделя от момента входа в компанию	Неделя 1		Неделя 2		Неделя 3		Неделя 4		Неделя 5		Неделя 6		Неделя 7		Неделя 8	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Объектов в базе активных	6	6	8	8	10	10	12	12	14	14	18	18	22	22	26	27
Качество базы - оценка в дневнике менеджера	4	4	4	4,2	4,7	4,7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Активные заявки в КМ по покупателю	2	2	4	5	7	8	9	9	10	10	12	18	16	20	18	22
Заявка на ипотеку (консультация)	0	0	0	1	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	4	4
Задаток/сделка	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2	2
Стипендия за выполнение недельного плана	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500
Выплата:		4500		4500		4500		4500		4500		4500		4500		4500

1. Нет ассинхрона в выполнении показателей
2. Недельный регулярный менеджмент

# Доля прироста численности риэлторов бизнес-партнеров за счет другой формы дохода

**2017 г.**

**9,62%**

**2018 г.**

**14,87%**

**2019 г.**

**31,25%**



# Источники внешнего найма



# Воронки по АУП

## Ипотечный брокер

## Маркетолог

68

звонки

82

23

приглашенные

32

18

собеседования с HR

24

7

согласование  
с руководителем

9

4

тест-драйв

5

1

принятые

1

## Конверсия найма

**1,51 %**

job-сайты

**6,5 %**

соцсети

# Каналы привлечения

**53%**

активный

- job-сайты
- социальные сети
- профильные форумы и площадки для общения
- хантинг
- нетворкинг
- Events

**35%**

пассивный

- отклики с сайта etagi.com
- отклики с таргетированных лендингов
- HR-маркетинг
- отклики с Job-сайтов
- прямое обращение в компанию
- рекомендации

**12%**

реферальный

# Каналы привлечения по другим АН

**24%**

АКТИВНЫЙ

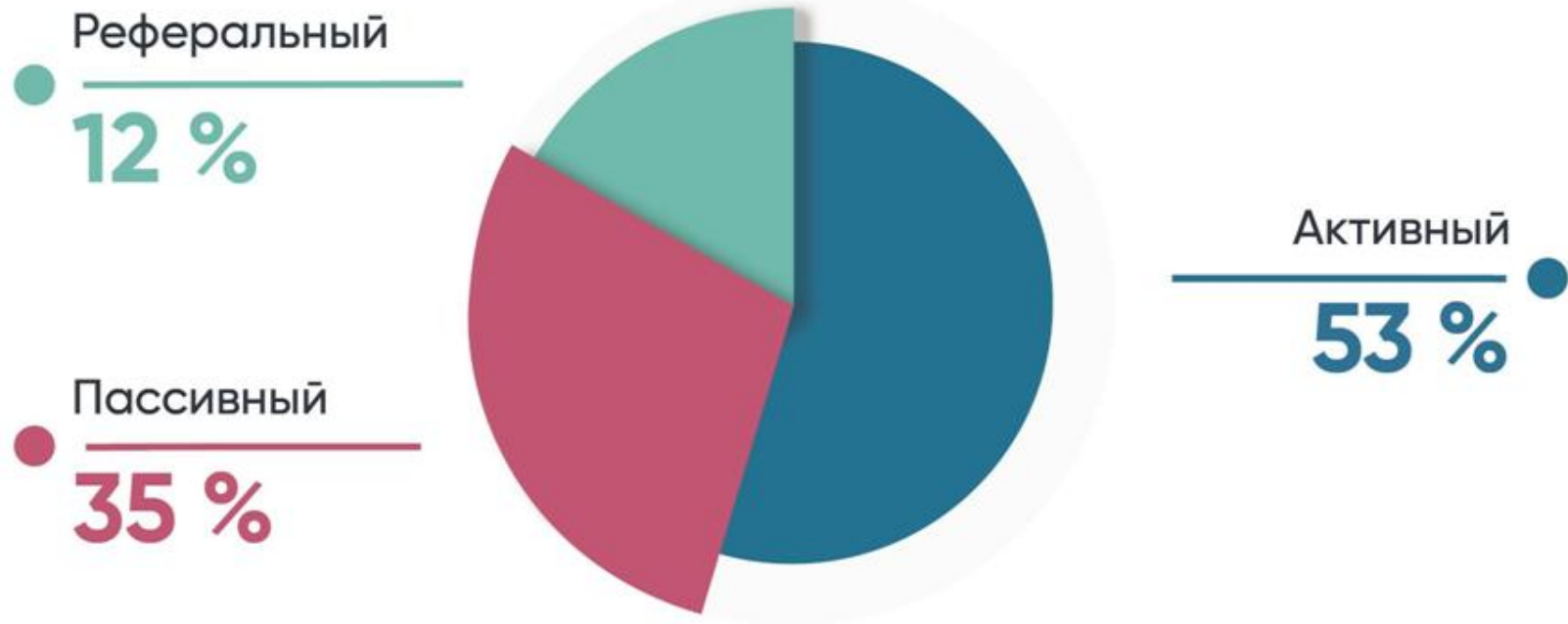
- job-сайты
- социальные сети

**76%**

ПАССИВНЫЙ

- отклики с сайта
- отклики с Job-сайтов
- прямое обращение в компанию
- рекомендации

# Статистика по каналам привлечения риэлторов бизнес-партнеров



# Конкурентное окружение

Услуги	Этажи	ДомКлик от Сбербанка	ЦИАН, Яндекс недвижимость, N1.ru, Авито
Большой объем базы РФ	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Предложение недвижимости за рубежом	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Правовое сопровождение (юридическая проверка объекта)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Рыночная стоимость недвижимости	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ипотечное страхование	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Электронная регистрация права собственности	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Сделка «под ключ»	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Аналитика рынка (информационные материалы)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Оценка недвижимости	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Финансовые инструменты (снятие обременения)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Сниженная ставка по ипотеке	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"Витрина недвижимости" от других профильных сайтов, застройщиков и баз данных АН	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Онлайн сервисы для продавца и покупателя	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Рубрика "вопросы риэлтору"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Просмотр объектов на транспорте Компании	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ипотека под ключ	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Безопасные расчеты	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Подбор АН и Риэлтора	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>





# Скорости предоставления услуги

**6 часов**

Выявление потребности,  
подборка вместо 20 часов

**3 часов**

Подготовка договора купли -  
продажи вместо 6 часов

**12 часов**

Организация личной встречи,  
показа вместо 36 часов

**1 минута**

Ожидание ипотечного  
брокера вместо 10 минут

**2,5 часа**

Формирование заявки  
на ипотеку вместо 5 часов

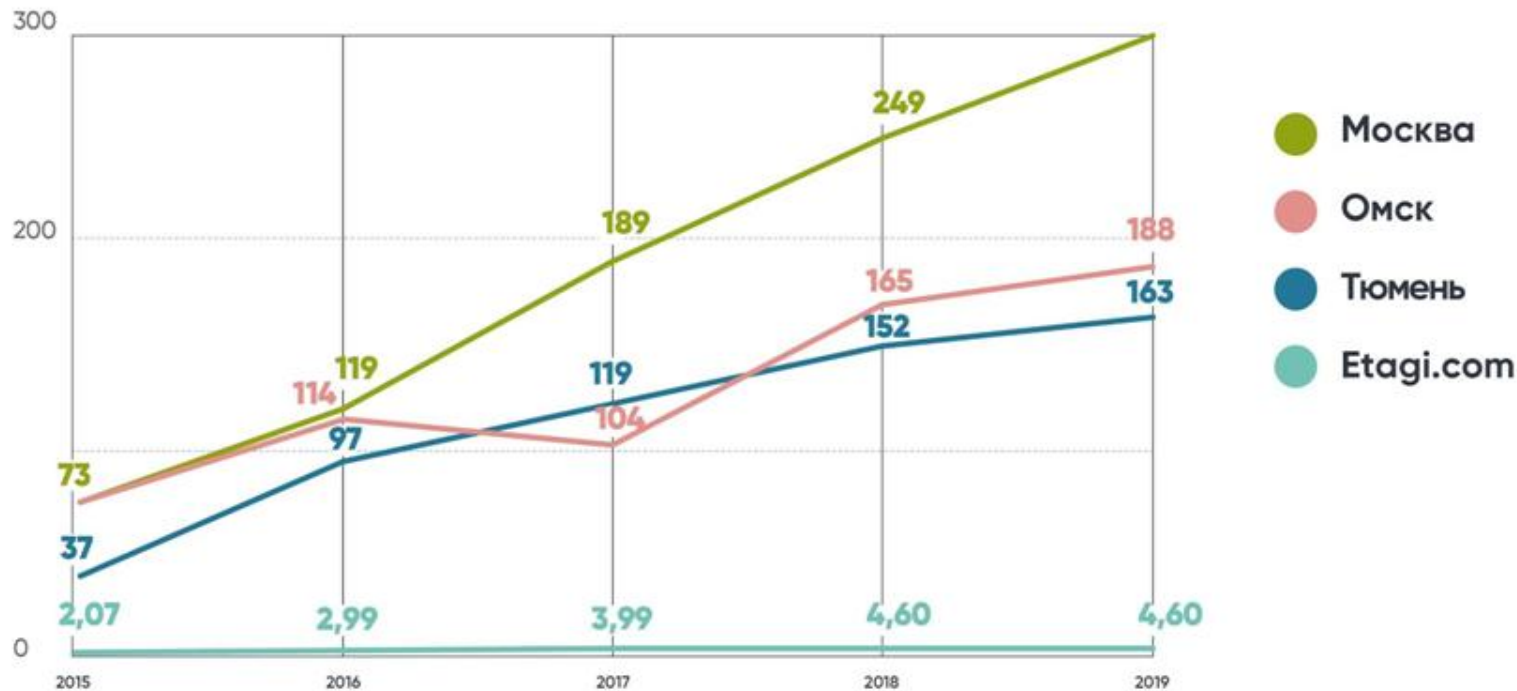
**5 секунд**

Ответ на входящий звонок/  
обращение в компанию  
вместо 12 сек





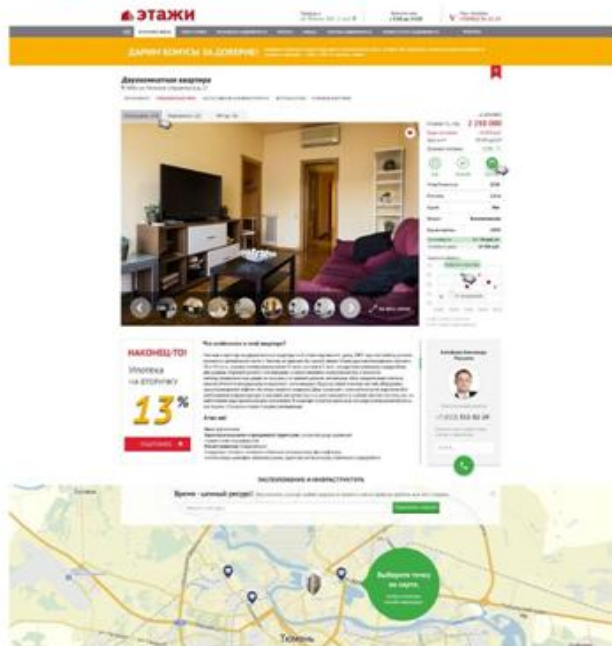
# Динамика изменения стоимости размещения объекта на AVITO



# Динамика конверсии сайта

Конверсия (заявки+звонки)

было **5.62%**



  
**+15%**

# Динамика конверсии сайта

Конверсия (заявки+звонки)

было **5.62%**

стало **6.68%**

The screenshot shows the 'Этажи' website interface. At the top, there's a navigation bar with the logo and contact information. Below it, a search bar and a list of filters. The main content area features a large image of a living room, a list of property details, and a prominent red badge indicating a 'НАКОПИТЕЛЬ' (Accumulator) discount of 13% on the price. A map at the bottom shows the location of the property in a city.

+15%

This screenshot shows a detailed view of a property listing on the 'Этажи' website. The listing is for a 1-bedroom apartment in the 'ЖК «Европейский берег»' complex, located on 53.2 m² on the 5/16 floor. The price is listed as 99,999,999,999 RUB. The listing includes a gallery of photos, a map, and a contact form for the agent, Irina Kuryeva. The 'Описание' (Description) section provides details about the apartment's features, such as its location, floor, and amenities.

## Недвижимость. Что будет с ценами в 2019 году

ГОРОД ТОМЬ

АКЦИИ

УСЛУГИ

КОМПАНИИ

ВАКАНСИИ

ФРАНШИЗА

ЭТАЖИ БОНУС

Агентство недвижимости  
№1 по версии Сравни.ру

Русский

RUB

**этажи**

ЗВОНИТЕ НАМ  
С 7:30 ДО 24:00

8 (3452) 79-10-57

Войти

Главная

Каталог квартир

Новостройки без комиссии

Дома, дачи, участки

Аренда

Коммерческая

Ипотека

Продажу

Блог

ПИК

Аналитика

Купить

Продать

Ипотека

Снять

Сдать

Умный поиск Новое

Вторичная

Новостройки

Загородная

Коммерческая

Комнатность

Стоимость, руб.

Площадь, м<sup>2</sup>

Район

Улица

Жилый комплекс

Ком 1 2 3 4+

От До

От До

Район

Улица

Жилый комплекс

Введите район, улицу, дом или ЭК

Мои поиски

Расширенный фильтр

Найти

Подобрано: 12119 квартир

Сохранить поиск



Выбираете квартиру? Авторизуйтесь или зарегистрируйтесь и держите самую актуальную информацию под рукой.

×

Мое избранное

Рекомендации

Мои поиски

Популярные запросы

Подборки

# 2018

# Производительность и вознаграждение риэлтора бизнес-партнера

Средний доход риэлтора бизнес-партнера





# Дресс КОД





Все новостройки Томени здесь  
**ГАРАНТИЯ** безопасности сделки  
Скидки и акции **ЭТАЖИ №1**  
**КВАРТИРЫ** по цене исторической  
**ГАРАНТИРУЕМ** низкие цены и низкие ставки по ипотеке  
**ЭКСКУРСИИ** по жилью в комплексе  
Гарантия юридической защиты



*Ипотека*  
**Все у**  
**в одном**  
Покупка недвижимости в 4  
**БОЛЬША**  
**недвиж**





Во всех городах России здесь  
Безопасность сделки  
**ГАРАНТИЯ** ЭТАЖИ №1  
Склады и объекты  
**КВАРТИРЫ** по всем  
ГАРАНТИРУЕМ частные сделки по ипотеке  
ЭТАЖИ №1  
по всем  
интересам  
ипотечной эстафеты

*Ипотека под ключ*  
**Все услуги**  
в одном офисе  
Покупка  
недвижимости в 4 странах  
**БОЛЬШАЯ БАЗА**  
**НЕДВИЖИМОСТИ**

# этажи



Добро пожаловать



## ▲ этажи

1 этаж

Гардероб

1-2 этаж

Клиентская  
зона

Ресепшн

Гарантия  
безопасности сделки

Ипотека дешевле,  
чем в банке

Страхование  
в 2 раза дешевле

Новостройки  
без комиссии

КОМНАТА  
УСПЕШНЫХ  
ПЕРЕГОВОРОВ

7





# ДОВЕРИЕ

к самому себе – первое необходимое  
условие великих начинаний



# ДОБРОТА

Для души то же, что здоровье для тела:  
она незаметна, когда владеешь ею,  
и она дает успех во всяком деле







ПРИ  
ПОЖАРЕ  
ЗВОНИТЬ  
01

01  
ПОЖАРЕ  
ЗВОНИТЬ  
01



# этажи

[etagi.com](http://etagi.com)



### Ипотечный сервис №1

Вы получаете максимальный  
скидку по ипотеке от  
наших партнеров.



### Страхование дешевле

Вы получаете выгоду до 50%  
по нашей оптовой скидке  
от партнеров.





# Принцип одного окна



Все услуги  
в одном  
офисе

Участок  
дача, до  
на etagi



Консультант по налогам

# Электронная регистрация сделки с компанией «Этажи»

Бы

Служба сервиса

- Регистрация права собственности за 5 дней
- Работа с сотрудниками МФЦ в офисе компании

Безо

Сотрудник МФЦ

- Обмен информацией с Росреестром по защищенному каналу
- Гарантируемая безопасность сделки

Удоб

Электронная регистра

- Дистанционное оформление права собственности
- Подписание документов по электронной подписи на защищенном портале

# Традиционные отрасли, которые уходят в онлайн



Тинькофф  
Банк



Точка

банк для предпринимателей



Booking.com

lamoda


Яндекс Такси


skyeng


**НАШИ ПРОДУКТЫ**  
**в повседневной работе**




# Система Etagi-staff


 Звонок фиксируется системой

 Автоматически создается АСМ задача

 Выводится на кабан - доске

 Система фиксирует ход работы и выводит в BI-отчет

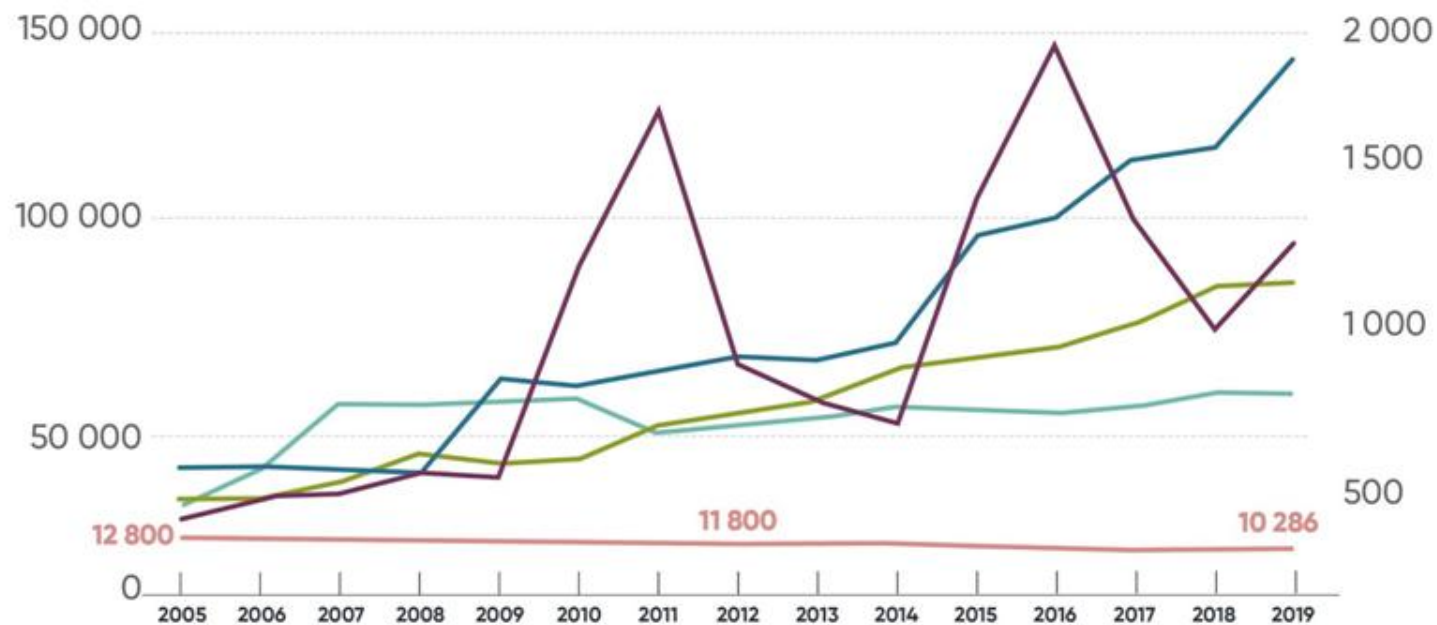


 HR переносит задачу по этапам на доске, заполняя поля задачи

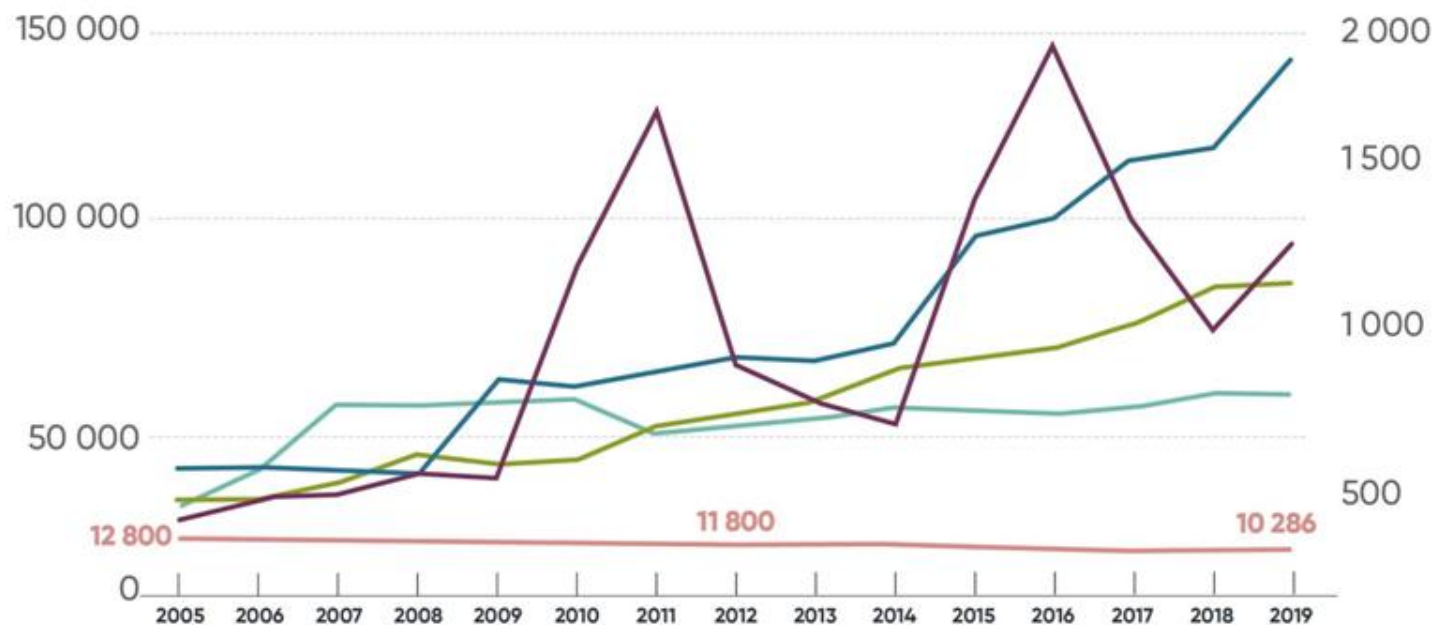
# Система Etagi-staff



# Ценообразование



- Гречка, руб./2 т.
- Бензин, руб./1,5 куб.м
- Volkswagen Passat, тыс. руб
- Средняя комиссия на вторичном рынке, руб.
- Средняя комиссия на рынке аренды, руб.



# Факторы ценообразования

Фактор		Фактор выше или ниже	Комиссия
Узнаваемость бренда и доля рынка		↑	↑
Зарплата риэлторов бизнес-партнеров		↑	↑
Квалификация и способность риэлторов бизнес-партнеров отработать возражения по цене		↑	↑
Текучесть зеленой зоны по причине открытия новых агентств		↑	↑
Стратегия создания барьеров входа на рынок		✓	↓
Стратегия быстрого завоевания доли рынка		✓	↓
Стратегия сбора сливок на высокой доле рынка		✓	↑
Чей рынок: продавца или покупателя	Рынок продавца	Комиссия продавца	↓
	Рынок покупателя	Комиссия покупателя	↑
	Рынок продавца	Комиссия продавца	↑
	Рынок покупателя	Комиссия покупателя	↓
Конкурентоспособность цены (средняя стоимость на рынке)		↑	↑

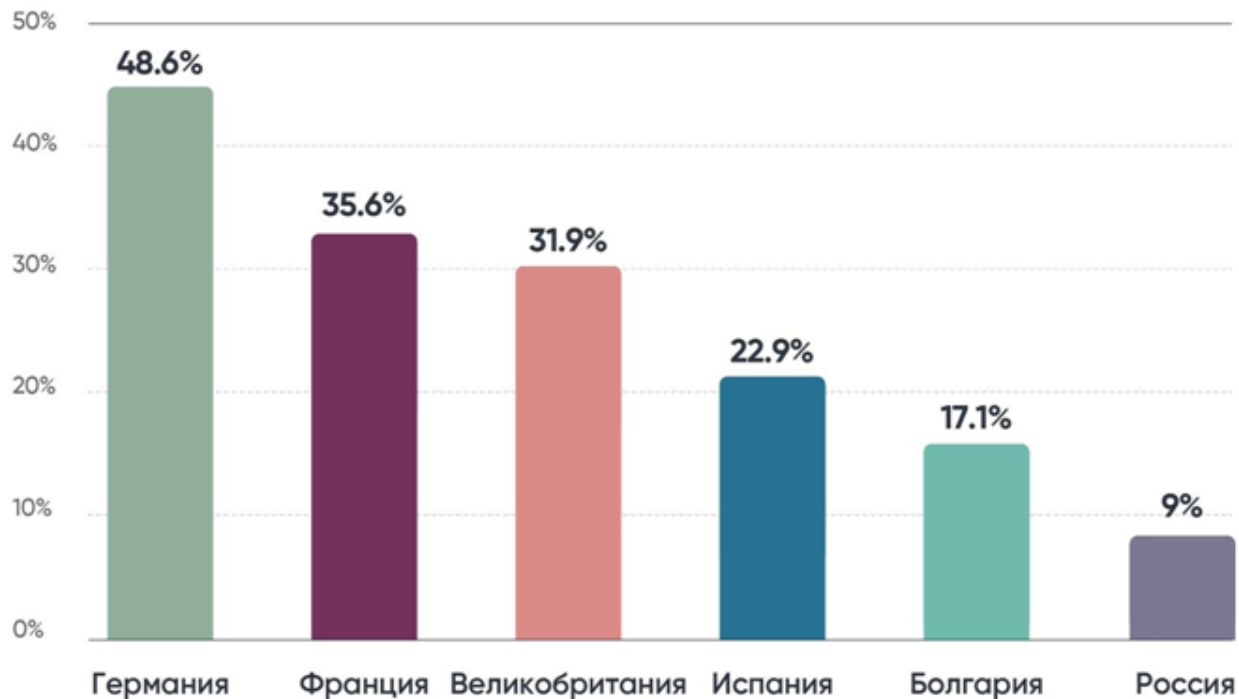
# Факторы ценообразования

Активность и сила конкуренции в целом	↑	↑
Удовлетворенность клиентов услугой (цена / качество)	↑	↓
Маржинальность бизнеса	↑	↑
Проникновение риэлторской услуги, динамика, лояльность к отрасли	↑	↓
Количество и уровень УТП и эксклюзивных предложений	↑	↑
Объем и качество базы (доля от всего рынка в базе)	↑	↑
Средний уровень жизни людей, средняя зарплата	↑	↑
Стоимость квадратного метра недвижимости	↑	↑
Цена услуг в доле стоимости квартиры	↑	↓
Оборачиваемость рынка недвижимости	↑	↑
Угрозы рынка, отрасли в целом	↑	↓

# Динамика валовой выручки по направлениям



# Доля жителей, арендующих жилье в Европе и в России

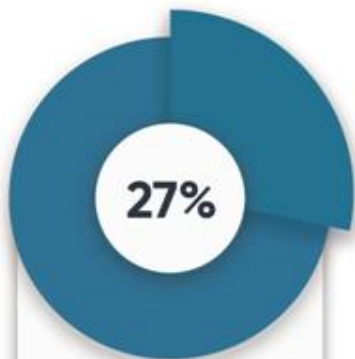




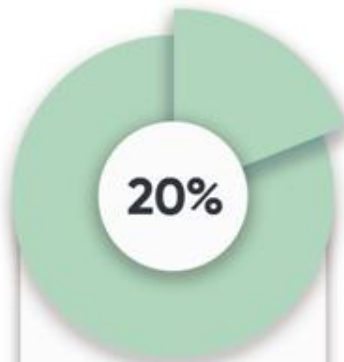




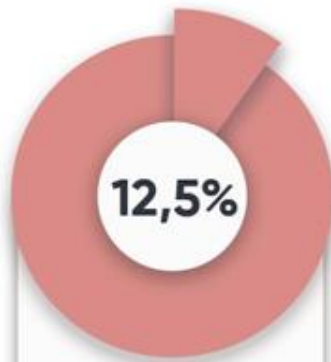
# Добавочная стоимость специалиста по ипотеке для компании



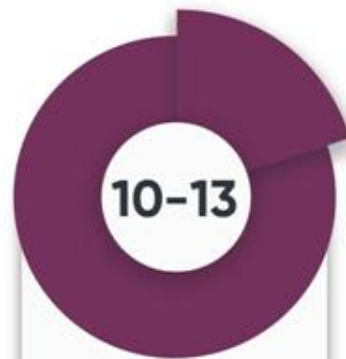
Конверсия  
из заявки на  
покупку в сделку  
на 27 % выше



Более высокая  
**одобряемость**,  
на 20% выше,  
чем в банках



Средний чек,  
по покупке  
в ипотеку  
выше на 12.5%



Один  
специалист  
приносит 10-13  
**дополнительных  
сделок**

# Доля сделок с ипотекой

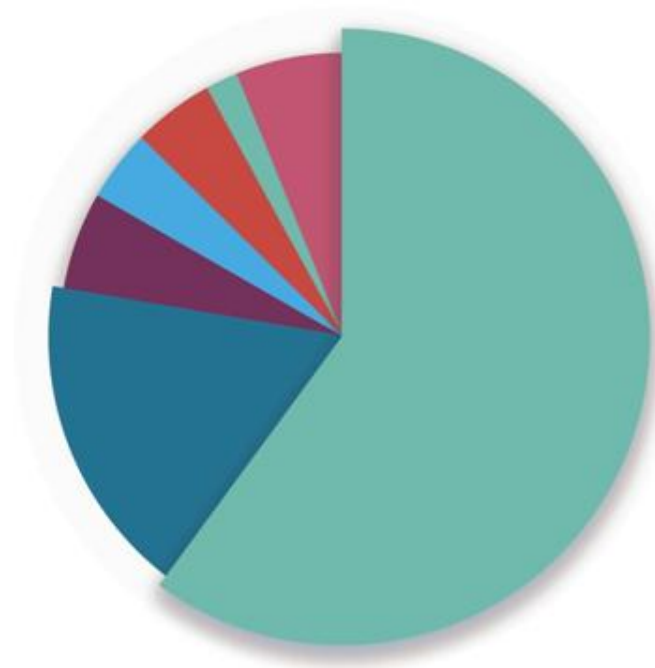
Доля ипотеки в сделках  
на покупку, %

2015	2019
45,5	56

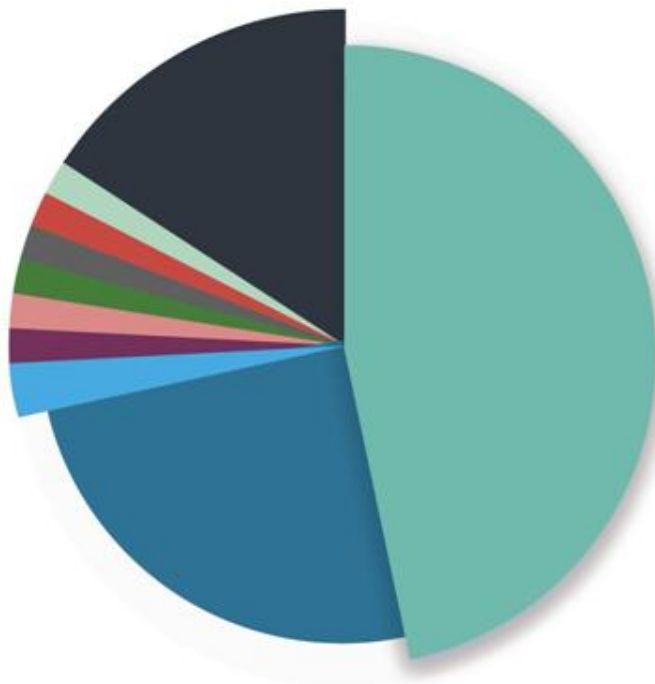
Доля ипотеки с нами, %

2015	2019
66,7	70

# Доля сделок в разрезе банков 2015 г



# Доля сделок в разрезе банков 2019 г



Прочие

Сбербанк

46,7 %

ВТБ

26,7 %

# Мотивация ипотечного брокера

25%

\*Коэффициент  
уровня  
сертификата



Оклад

Начальный уровень  
Опытный уровень \*3%  
Экспертный уровень \*6%

25%

\*KPI - Понижающий коэффициент



Оклад

- Показатели эффективности работы с клиентом
- Показатели эффективности работы с риэлтором
- МВО
- Проектная деятельность

Нарушение трудовой дисциплины  
Несоблюдение скоростных показателей  
Негативная обратная связь от клиентов и/или риэлторов

50%

+Бонусы

Закрытая сделка по ипотеке  
кросс продажи

# Динамика себестоимости заявки

2014 год	Вехи изменений	2019 год
162 р.	2015 г. Шаблонизация анкет	89 р. -45%
	2016 г. Интеграция со Сбербанком	
	2017 г. Интеграция ЗСКБ	
	2018 г. Автоматизация предодобрения ВТБ	
	2018 г. Автоматическое заполнение данных в анкете (паспортные данные, адрес клиента)	
	2019 г. Интеграция Абсолют и ВТБ	



# **Система автоматизации**

# Обращение клиента на сайте

### Шаг 1 из 3. Подайте заявку на ипотеку

Получите +50% к вероятности одобрения (по 10% за заполнение каждого поля)

<input type="text" value="Иванов Иван Иванович"/>	<input type="text" value="Мобильный телефон"/>	<input type="text" value="Электронная почта"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Я принимаю условия передачи информации	<input type="button" value="Оформить за меня"/>	<input type="button" value="Оформить самостоятельно"/>





































### Часто задаваемые вопросы

Какой минимальный первоначальный взнос нужен на новостройку и вторичку?	X
Обычно от 15%, но может быть ниже при определенных условиях (зарплата данного банка, материнский капитал и т.д.)	
Какие документы нужны для подачи заявки на ипотеку?	+



# Автоматическое распределение заявок между специалистами

## Консультация клиента в офисе

Стоп	Брокер	Начало	Ожидание	Процесс	Действия
C83		17:02:06	00:50	15:15	    
C12		16:59:48	01:01	11:23	    
C15		16:58:17	00:22	19:32	    
C35		17:09:49	00:18	08:04	    
C44		16:55:29	01:08	21:34	    
C53		16:59:00	00:07	19:04	    

# Подборка банков в РИЭС

НАДЕЖНЫЕ ПРОГРАММЫ ИЮ
КАЛЬКУЛЯТОР

ДАННЫЕ ОБ ОБЪЕКТЕ
ПОДБОР ПРОГРАММ
АКТИВА
БАЛАНС
ДОКУМЕНТЫ
ПРОЦЕССЫ
СЛУЖИВАНИЕ
РЕКЛАМА
ИТОГ ПРОЦЕССА
ПРОБЛЕМЫ

### ИТАИ 4

#### НАДЕЖНЫЕ ПРОГРАММЫ ИЮ

Банк	наименование программы	% ставка	% ставка с учетом	срок	сумма	сумма с учетом процентов	комиссия
	ИТАИ ДИПР Программы с первоначальным взносом "Подъемная ставка"	8.58	8.58	15,276	1,916,000		-
	РОСБАНК ДИПР Программы на основе вклада "под ключ" с возможностью вклада в другие периоды	8.74	8.74	15,454	1,909,000		-
	ТКБ ТРАНСКОМПАНИОН ИТАИ до 7 000 000 руб. по 0% годовых, без комиссии. Сумма 500 руб.	8.9	8.9	15,633	2,002,000		-
	ВТБ ИТАИ "Бонусная программа с первоначальным взносом" на сумму от 100 руб. и "Подъемная ставка"	8.9	8.9	15,633	2,002,000		-
	ЗАО "Знакомые" Специальная программа для клиентов "Знакомые" кредитование на первоначальном взносе от 100 руб.	8.9	8.9	15,633	2,002,000		-
	Сбербанк Кредит на ИТАИ	8.9	8.9	15,633	2,002,000		-

### КАЛЬКУЛЯТОР

Тип недвижимости:  Вид расчета:

Тип программы (не более 2-х):

Город:  Сумма ипотеки:

Первоначальный взнос руб.:  Срок кредита лет:

Первоначальный взнос %:  Тип ставки:

### КОРМА

№	Банк	Программа	Исходный взнос
1	Сбербанк	ИТАИ ДИПР "Подъемная ставка" с первоначальным взносом от 100 руб. и "Подъемная ставка"	13 981.76
2	Сбербанк	Программа "ИТАИ"	14 200.00
3	ЗАО "Знакомые"	Специальная программа для клиентов "Знакомые" кредитование на первоначальном взносе от 100 руб.	14 402.39
4	ВТБ	ИТАИ "Бонусная программа с первоначальным взносом" на сумму от 100 руб. и "Подъемная ставка"	14 490.20
5	Сбербанк	ИТАИ "Ипотечный кредит на этапе ввода в эксплуатацию"	14 200.00

Дополнительная информация по ИТАИ ДИПР

Имя:  Прозвонивший:

Имя:  Прозвонивший:

Имя:  Прозвонивший:

Имя:  Прозвонивший:

Результаты поиска по ИТАИ ДИПР

Имя:  Прозвонивший:

Имя:  Прозвонивший:

Имя:  Прозвонивший:

Имя:  Прозвонивший:

# BI отчетность. Dashboard



## Показатели эффективности:

- время ожидания клиента
- время консультации
- клиентопоток
- конверсия из консультации в заявку
- одобряемость
- конвертация из одобренных в сделку
- доля ипотеки

# Предандеррайтинг по ипотеке

**ЭТАЖИ** Делю жамалығы, Астана Стамбұлға  
Қонақтарына қош келмеңіз! Сізге а.Е.Еу

Главная | Сделка | Объекты | Заказы | Поиск недвижимости | Инвестиции | Новости | Услуги | Тестирования | Контакты | Все сервисы | Поиск | Утилиты

Заказ: "Моя сделка" | Москва (1044491)

История сделок

**КАЛЕНДАРЬ КОММУНИКАЦИИ С КЛИЕНТОМ** **ПРОЦЕСС ЗАЯВКИ ИПОТЕКИ**

ДРУГИЕ СЛУЖБЫ: ПАСПОРТНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ | БАНКИ | ДОКУМЕНТЫ | ПРОЦЕССЫ | СТОИМОСТИ | ЦЕНА | **ЮР ПРОВЕРКА** | ПРОЦЕССЫ

ИПОТЕКА | КРЕДИТ

**Статус проверки: В процессе**

**Покупатель - Рыкова Зинаида Николаевна**

**Дополнительные данные**  
Дата рождения: 13.03.1963  
Паспорт (серия номер): 6736 79465  
ИНН: 5050000000  
Статус: Наход. под проверкой

**Федеральная служба судебных приставов**  
Дата подачи заявки: 03.10.2019, 17:53:45  
Актуально на: 03.10.2019, 17:53:45  
Статус: Обработано

**ГАС РФ Правосудие**  
Дата подачи заявки: 03.10.2019, 17:53:46  
Актуально на: 03.10.2019, 17:56:03  
Статус: Обработка ист. данных

**ФМС - сервис проверки паспорта РФ**  
Дата подачи заявки: 03.10.2019, 17:53:47  
Актуально на: 03.10.2019, 17:55:13  
Статус: Обработка ист. данных  
Результат проверки: Сред. недостоверных не выявлено  
Сценарий: Покупатель

**Личные истории: РЕЗЕРВИРОВАННЫЙ ЗАКАЗ**  
Ваш заказ выделен в отдельный кабинет

История сделок: РЕЗЕРВИРОВАННЫЙ ЗАКАЗ

Детализация истории: РЕЗЕРВИРОВАННЫЙ ЗАКАЗ

История сделки	Оформленные документы	Время ожидания
14844002		48 м 53 с
14844200		1 ч 23 м 54 с
14844301		36 м 46 с
14844302		1 ч 38 м 53 с
14844303		1 ч 47 м 47 с

**Результаты проверки документов**  
Результаты проверки по страхованию  
Результаты проверки по документам

Ваша задача

**ИПОТЕКА: КОММУНИКАЦИИ**

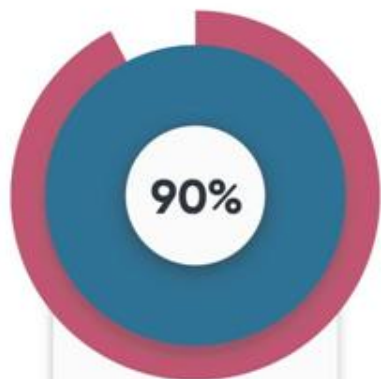
Дата последнего обращения по Сделке: 2019-10-03 17:52:06

Сделка

# Схема формирования отчетности

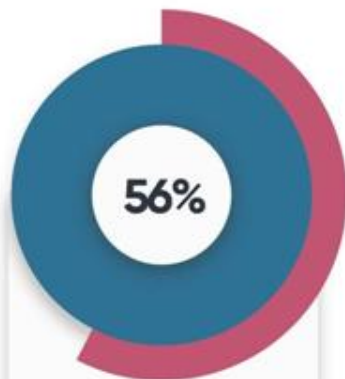


# Брокеридж



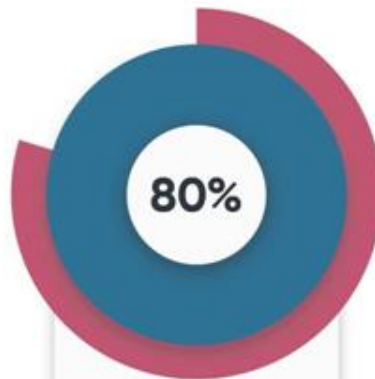
всех сделок  
проходят через  
ипотеку

США



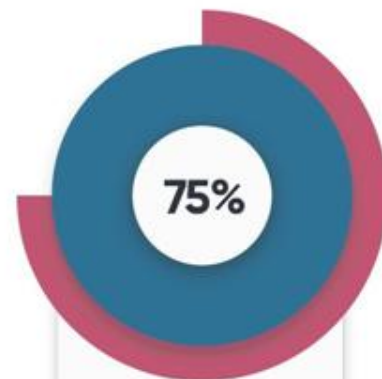
всех сделок  
на покупку  
проходят через  
ипотеку

Россия



всех ипотечных  
сделок проходит  
через ипотечного  
брокера

США



рынка  
финансовых услуг  
занимают  
кредитные  
брокеры



# Взаимоотношения с банками

## 2011

Преференция от ВТБ

## 2012

Организация подписание сделок в офисе Этажей (Сбербанк, ВТБ)

## 2013

Высадка удаленного рабочего места в офисе Этажей (впервые для банков)

## 2015

Интеграция со Сбербанком (первое АН с кем интегрировался банк в масштабе РФ)

Интеграция со Сбербанком по обмену статистики

## 2016

Совместная с ВТБ разработка курса обучения по ипотеке для АН

## 2017

Единая система выгрузки объектов на ДОМКЛИК

## 2018

Интеграция с ВТБ

**Сила**  
**управления**

# Развитие риэлтора, обучение

**2 217**

---

Общее количество контента  
на учебном портале

**759**

Обучающих  
видеороликов

**408**

Вебинаров

**490**

Тестов

**378**

Презентаций

**71**

---

Курс для сотрудников  
компании

**19**

Риэлторам  
бизнес-партнерам

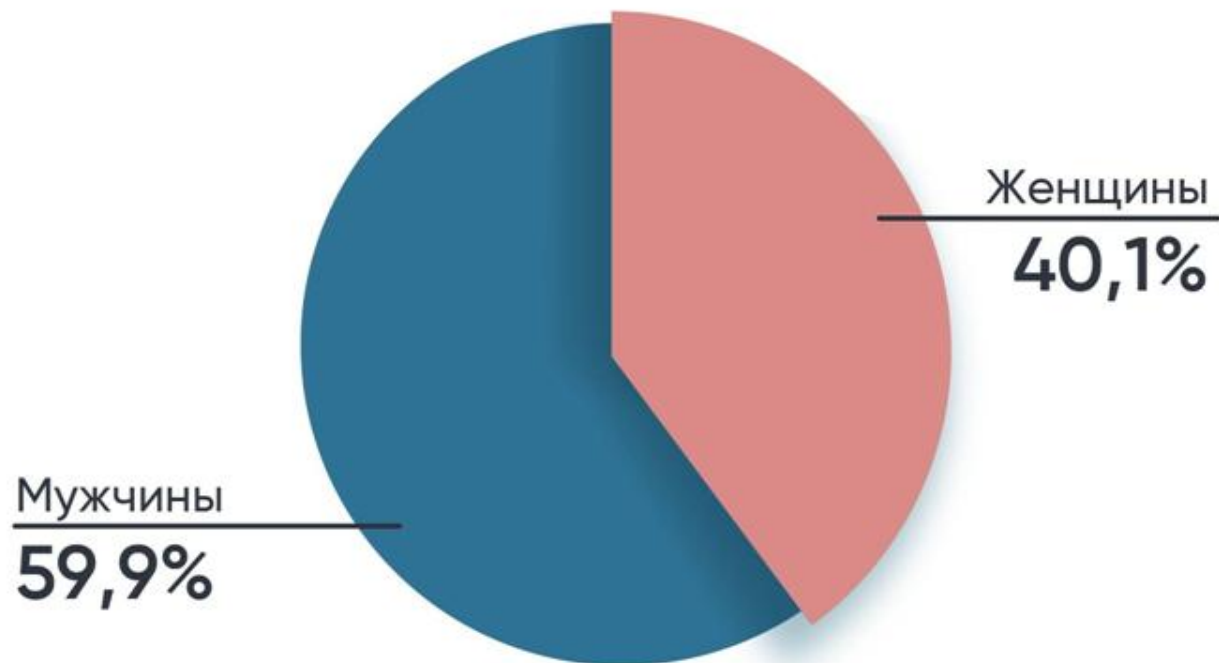
**17**

Административно  
управленческому  
персоналу

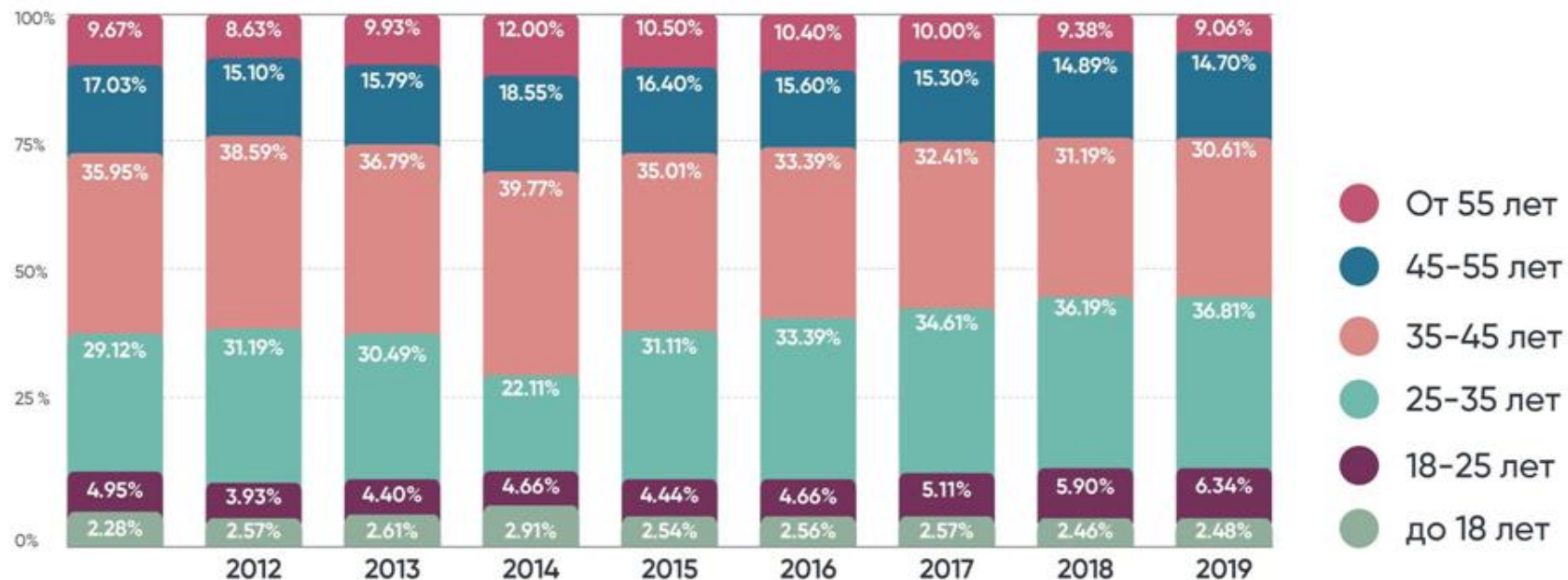
**9**

Руководителям отдела  
продаж, менеджерам  
отдела продаж

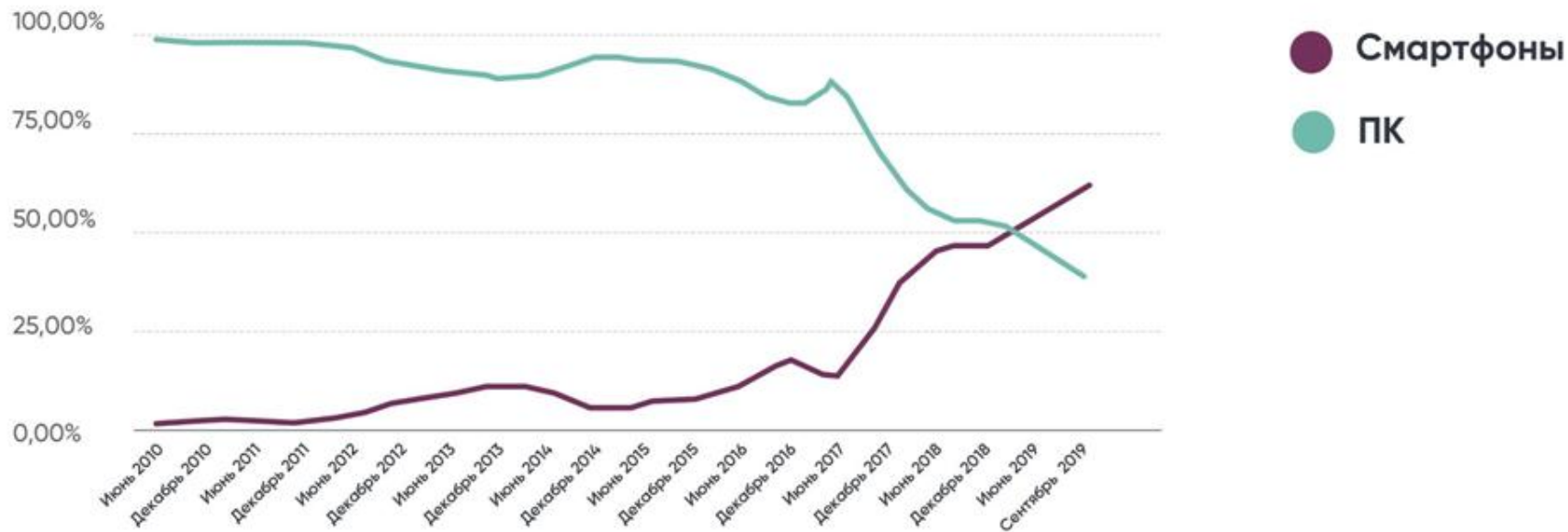
# Изменение портрета клиента



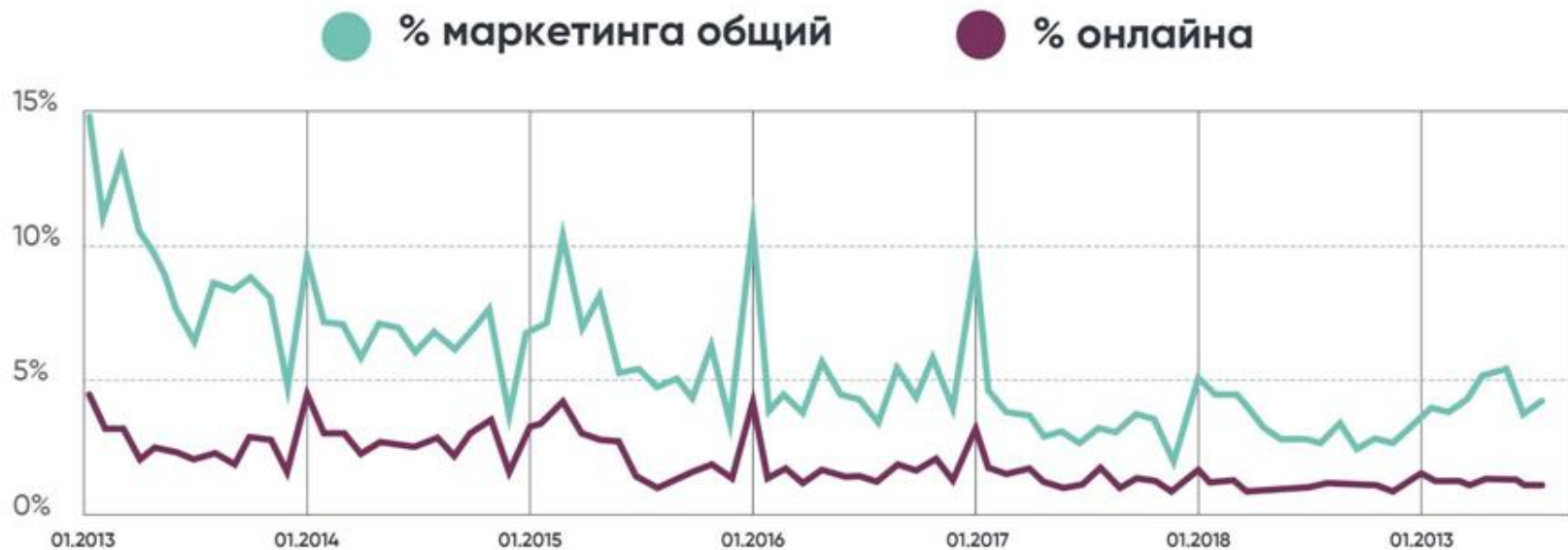
# Изменение портрета клиента



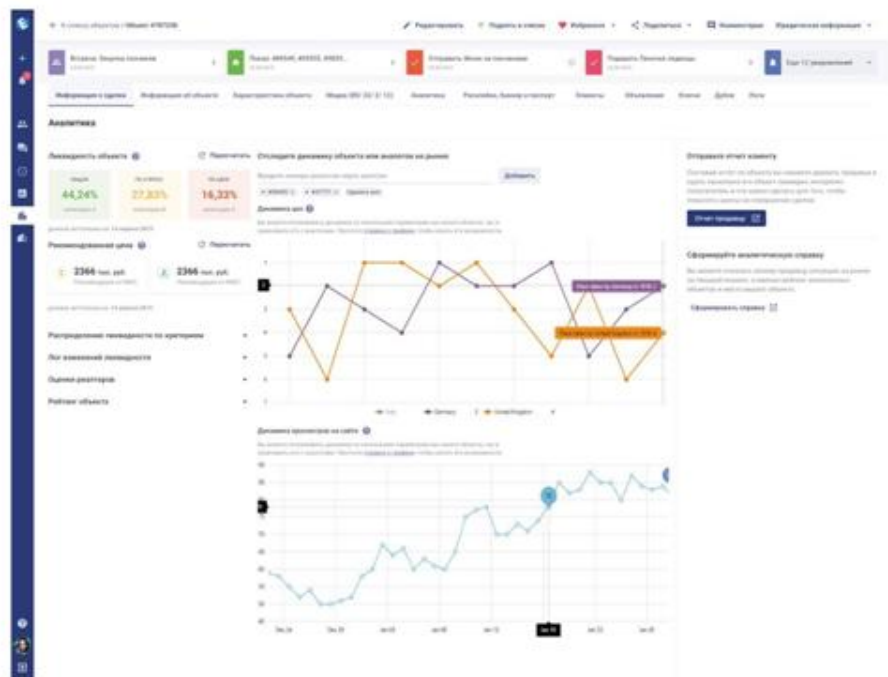
# Динамика посетителей сайта в разрезе устройств



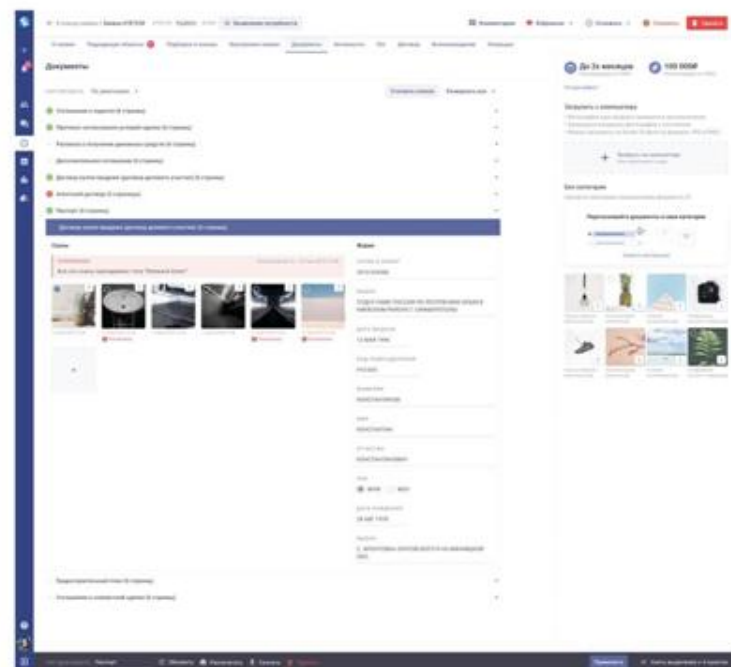
# Доля затрат на маркетинг от выручки



# Приложение для внутреннего клиента



Аналитика



Документы



# Приложение для внутреннего клиента

The screenshot displays a web application interface for listing objects. At the top, there is a navigation bar with a search field and several menu items. Below the navigation bar, the main content area is titled "Список объектов" (List of objects). It features a table with columns for "№", "Наим.", "Адрес", "Дата", "Площадь", "Место", "Статус", and "Описание". The table contains several rows of data, each representing an object. Below the table, there is a legend with colored circles and text explaining the status of the objects.

№	Наим.	Адрес	Дата	Площадь	Место	Статус	Описание
100001	Объект 1	Адрес 1	2020-01-01	100 кв. м	Место 1	Активен	Описание 1
100002	Объект 2	Адрес 2	2020-01-01	200 кв. м	Место 2	Активен	Описание 2
100003	Объект 3	Адрес 3	2020-01-01	300 кв. м	Место 3	Активен	Описание 3
100004	Объект 4	Адрес 4	2020-01-01	400 кв. м	Место 4	Активен	Описание 4
100005	Объект 5	Адрес 5	2020-01-01	500 кв. м	Место 5	Активен	Описание 5

Список объектов

The screenshot displays a web application interface for viewing detailed information about an object. At the top, there is a navigation bar with a search field and several menu items. Below the navigation bar, the main content area is titled "Информация об объекте" (Information about the object). It features a map on the left side showing the location of the object. To the right of the map, there is a table with columns for "Адрес", "Площадь", "Место", and "Статус". The table contains several rows of data, each representing a different attribute of the object. Below the table, there is a legend with colored circles and text explaining the status of the object.

Адрес	Площадь	Место	Статус
Адрес 1	100 кв. м	Место 1	Активен
Адрес 2	200 кв. м	Место 2	Активен
Адрес 3	300 кв. м	Место 3	Активен
Адрес 4	400 кв. м	Место 4	Активен
Адрес 5	500 кв. м	Место 5	Активен

Информация об объекте

# Системы мотивации

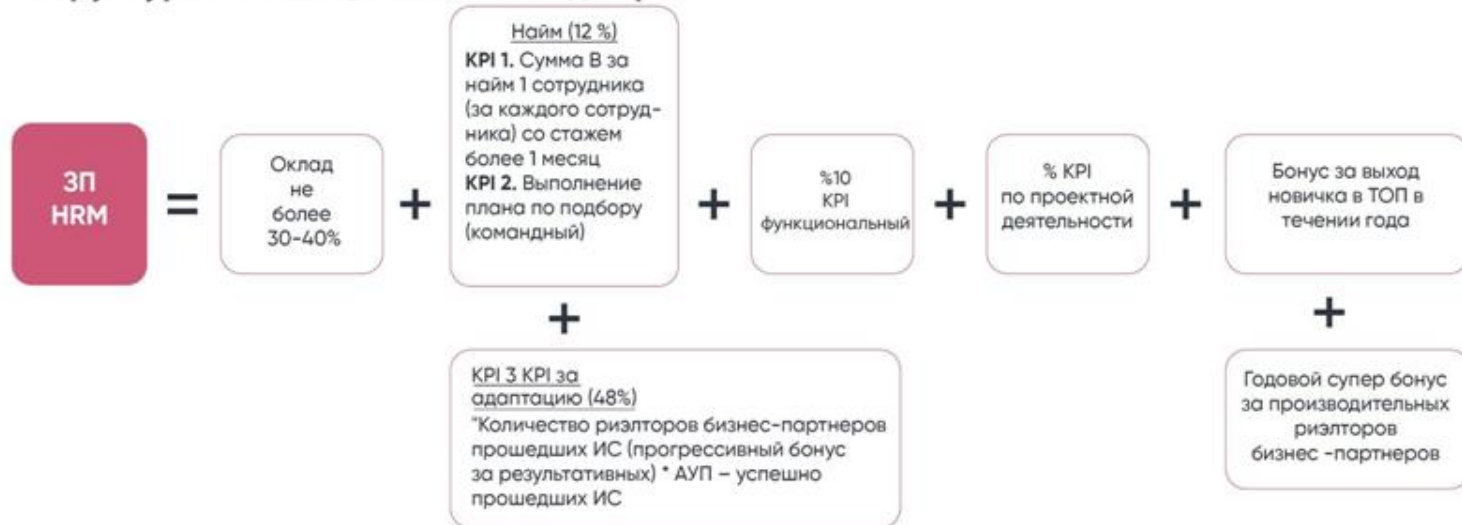
Структура системы мотивации Директора Франчайзи				
Оклад	KPI	Бонус от Чистой прибыли %	Квартальный бонус	Бонусы за МВО цели

## Мотивация Руководителя отдела продаж

$$P = \left( \begin{array}{l} 1.5\% \\ \text{фиксиро-} \\ \text{ванный} \\ \text{процент} \end{array} + \begin{array}{l} \text{коэффициент} \\ (0 - 1.5\%) \\ K \text{ цели} \\ (\text{перевыполнение} \\ N \text{ цели}) \end{array} \right) * \begin{array}{c} \Delta \\ \text{факт ВВ} - \text{План ВВ} \end{array} + \text{КВАРТАЛЬНЫЙ} \\ \text{БОНУС}$$

# Системы мотивации

## Структура мотивации HR - менеджера



*Годовой бонус за абсолютный прирост численности риэлторов бизнес -партнеров  
/// риэлторов бизнес -партнеров делающих сделки*

# Системы мотивации

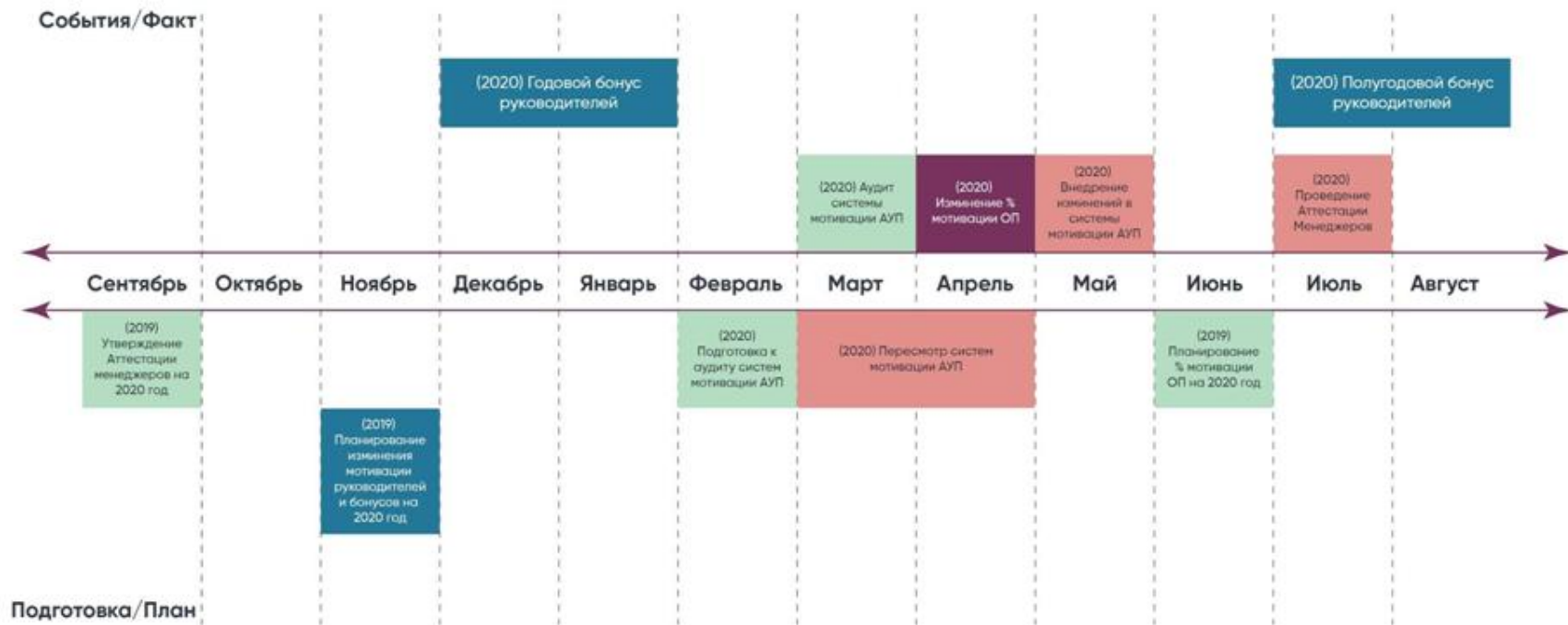
## Мотивация Руководителя отдела продаж



# Системы мотивации

Структура системы мотивации Юриста			
Оклад	KPI	KPI проектный	
Оклад	<i>Количество договоров* Качество работы (Бонус за безошибочность**) + ТОП - Задачи</i>	<i>Проектная деятельность</i>	<b>Бонусы</b>

# Годовой цикл управления мотивацией





# Рейтинг выполнения МВО-целей

№	ФИО	Количество целей	%	
1	Директор департамента аренды	4	100,00%	-80% и выше
2	Директор департамента инноваций	6	98,00%	
3	Директор департамента Развития	8	97,32%	- от 80% до 50%
4	Директор департамента управления эффективностью	11	94,20%	
5	Директор департамента маркетинга	19	93,62%	- ниже 50%
6	Директор департамента новостроек	4	93,33%	
7	Директор финансового департамента	3	86,67%	
8	Директор ипотечного департамента	12	82,64%	
9	IT директор	14	80,55%	
10	Директор департамента загородной недвижимости	3	80,00%	
11	Директор HR департамента	8	78,57%	
12	Директор юридического департамента	8	73,71%	
13	Директор департамента продаж по регионам	11	70,20%	
14	Директор центра обучения	16	45,00%	

\*По результатам квартала сводится итоговый рейтинг выполнения МВО-целей. В случае, если Руководитель департамента попадет в "Красную книгу", то в отношении данного сотрудника принимает кадровое решение: постановка на испытательный срок на период или снятие с должности

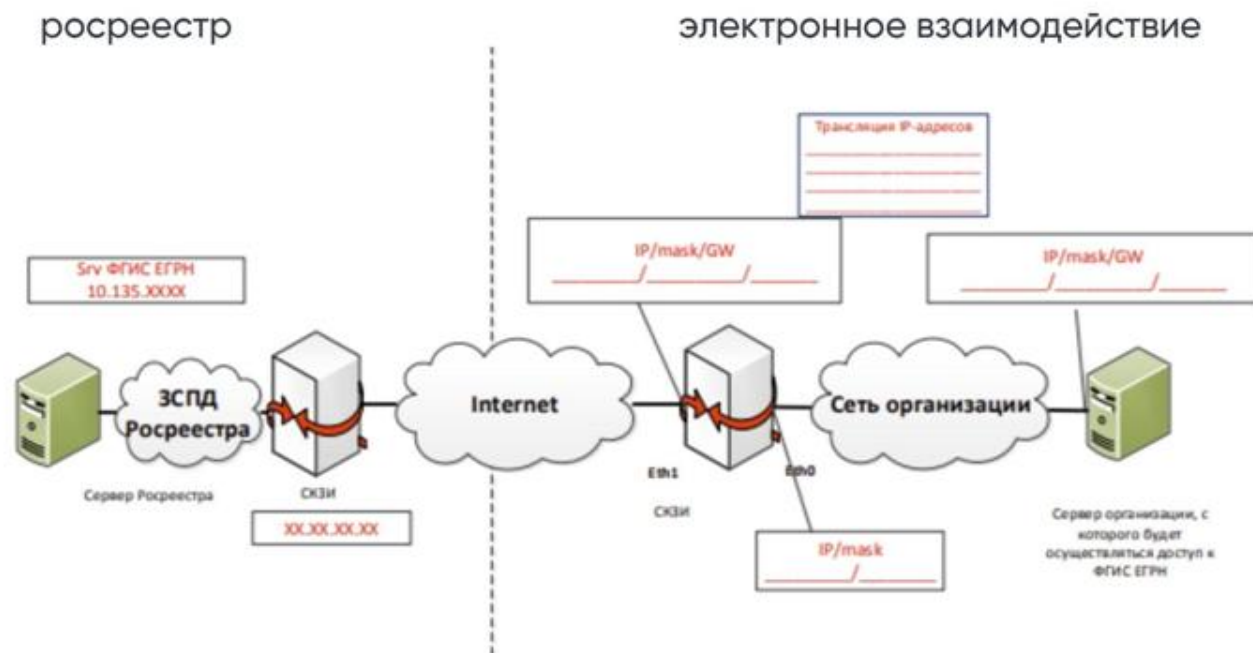


# Управленческая отчетность

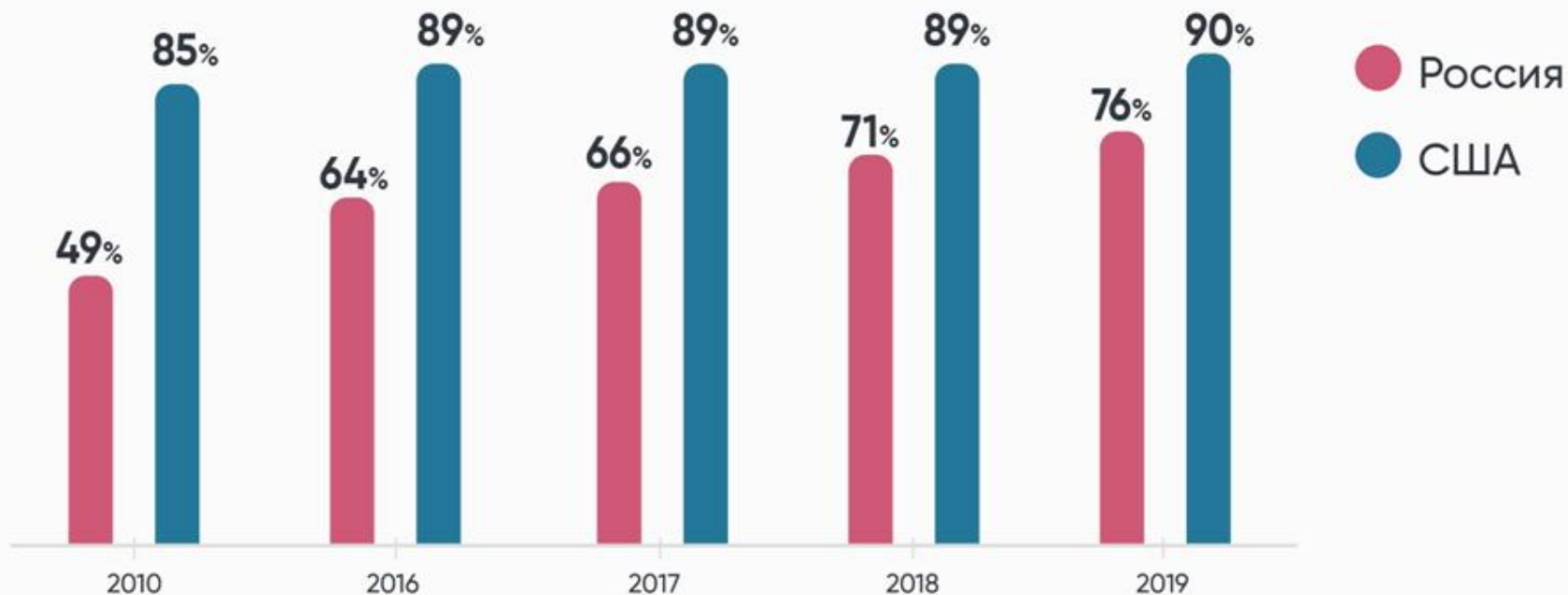
Отчет	Исполнитель	Инициатор	Периоды и сроки		Этапы
<b>Федеральный уровень</b>					
Стратегии HR	Директор ДУ	Директора + Сеть	январь-февраль		Сбор HR-стратегий
	HR Фиф		январь-февраль		Защита стратегий
Квартальный отчёт HR	HR Фиф	ЦО	I кв	15 марта	Отчеты HR Фиф
				1-8 апреля	Защита стратегий
			II кв	14 июня	Отчеты HR Фиф
				3-11 июля	Защита стратегий
			III кв	14 сентября	Отчеты HR Фиф
				2-10 октября	Защита стратегий
			IV кв	15 ноября	Отчеты HR Фиф
				1-8 декабря	Защита стратегий
Итоги года	ЦО	Сеть	декабрь		Подведение итогов года
Свод по эффективности HRM	Директор ДУ	HR Фиф	Ежеквартально	<a href="#">Отчет</a>	
Обмен опытом			I кв	21 февраля	"Открытый микрофон"
			II кв	16 мая	
			III кв	7 августа	
			IV кв	9 ноября	
Светофор HR	Директор ДУ	Директора + HR Фиф	I кв	15 апреля	Сведение рейтинга HR
			II кв	15 июля	
	Ведущий аналитик		III кв	14 октября	
			IV кв	14 января	

# Интеграция с Росреестром

Схема электронного взаимодействия между  
ВИС и ФГИС ЕГРН с использованием веб-сервисов



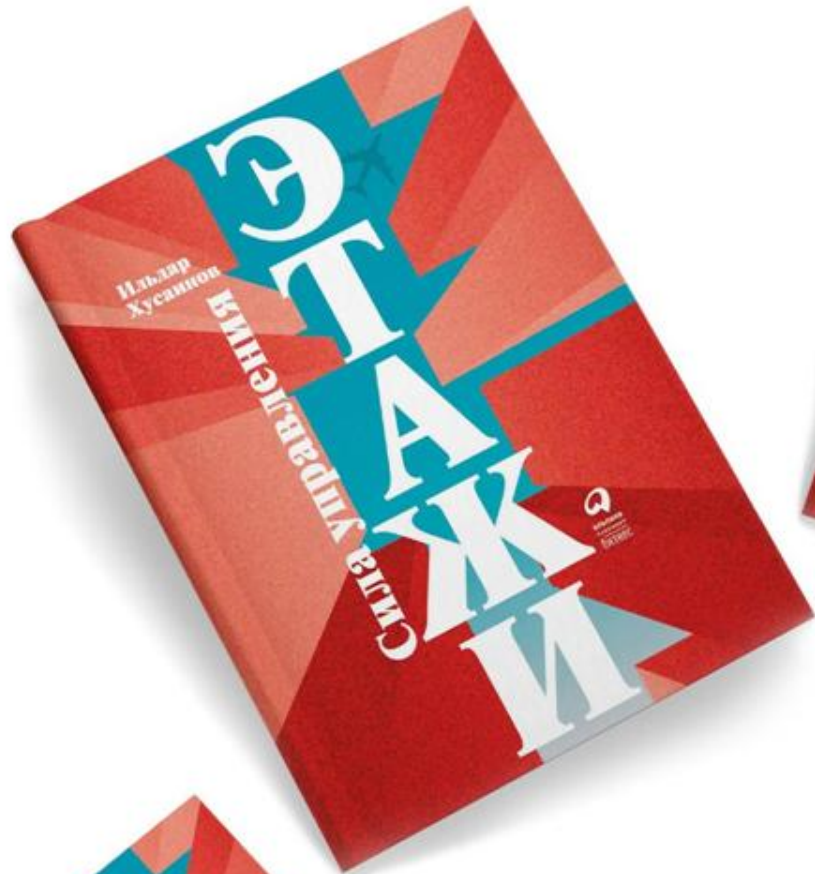
# Проникновение риэлторских услуг



Источник данных: Этажи, Сбербанк, NAR

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**





#этажикнига

 **Этажи**