

# Современное взаимодействие участников рынка.

Масштабы России требуют масштабов процессов



# Конкуренция - взаимодействие



# Тот самый **неловкий** момент



Треугольник потока клиентов

## Клиентов мало

Издержки существенно увеличиваются,  
приходится оптимизировать штат



## Клиентов много

Нагрузка существенно увеличивается,  
сроки увеличиваются, растет текучесть  
и снижается лояльность клиентов и  
партнеров

# Доверие партнерам





## **Издержки: На работу с клиентом**

### **Занесение клиента**

В среднем сотрудник банка тратит 15 – 25 мин на заявку

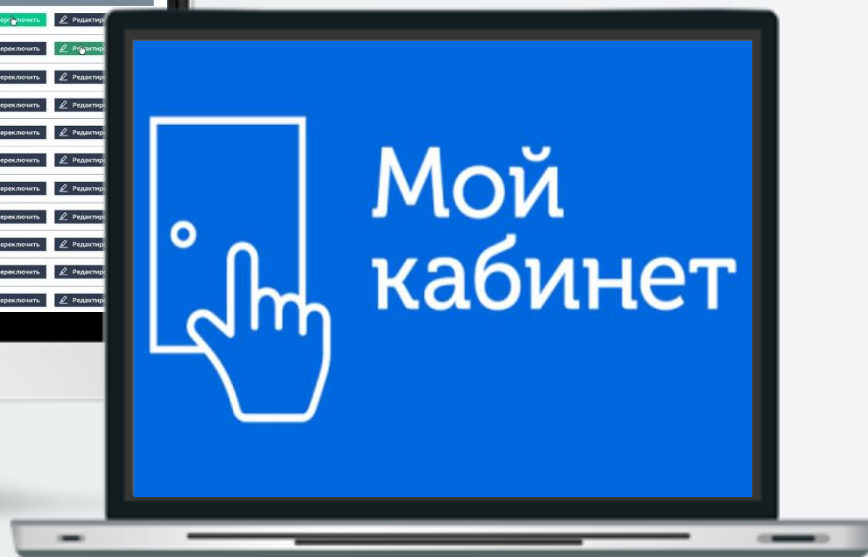
### **Занесение объекта**

Работа с объектом у сотрудника банка в среднем занимает 1 час

### **Проведение сделки**

Подписание, формирование досье, работа с закладной занимает в среднем 4 - 7 часа

Простое **решение.**  
**Но** правильное ли?



Занесение  
клиента



Занесение  
объекта



Просмотр  
статуса



Обмен  
информацией

# Много личных кабинетов партнера – «тормоз» развития рынка



Партнер вынужден сокращать  
выбор клиента

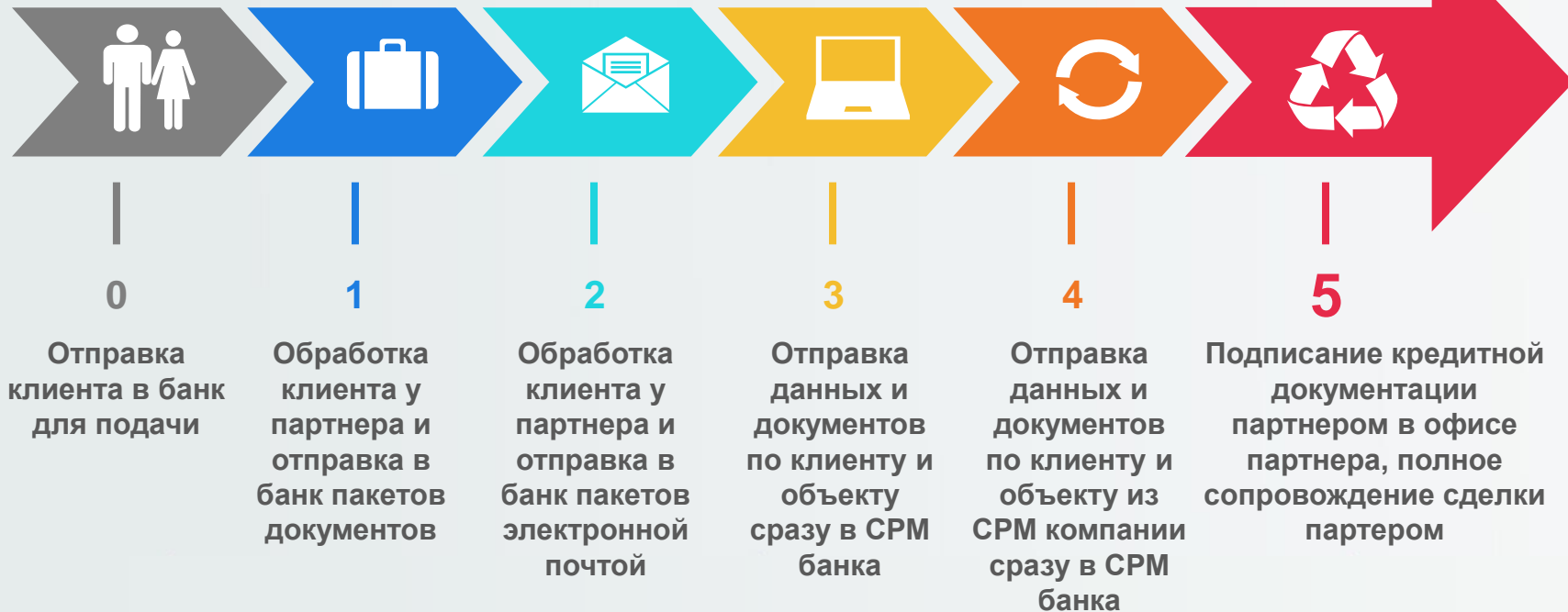
Технологии идут не по  
интеграционному процессу

Нет развития личных кабинетов

Падает , либо общая скорость  
одобрения на рынке, либо общая  
одобряемость.

# Уровни сотрудничества

94% агентств не выходят за этот уровень



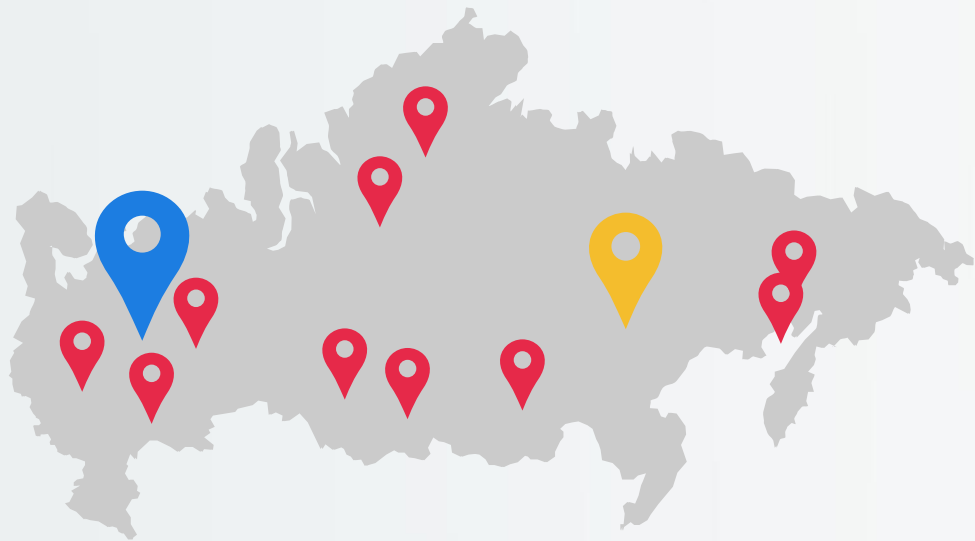
# Простое масштабирование

## инструменты масштабирования

1 Работа по 4 пунктам доверия

2 Наличие куратора в ГО

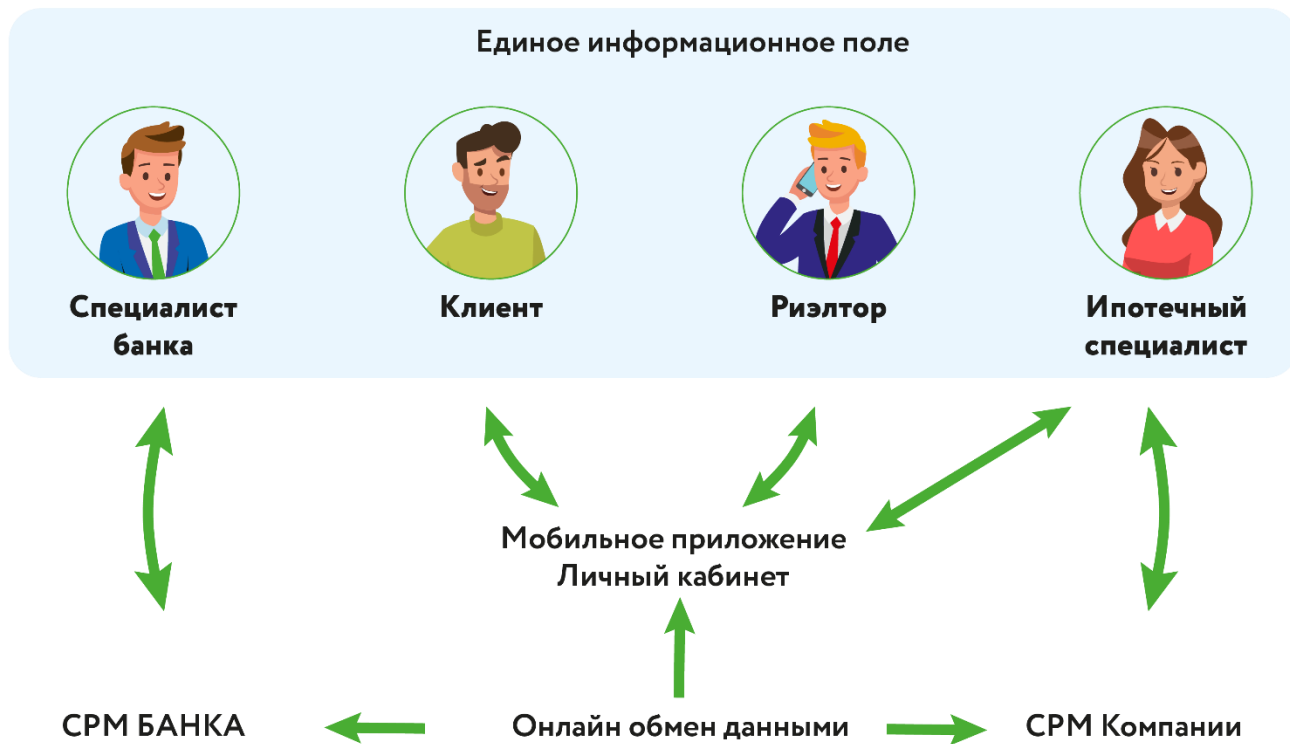
3 Наличие ответственности  
партнера или видеофиксация



# Пример интеграции между партнерами



# Что **дает** интеграция ее участникам?



# Результат реален

## Эффект от сотрудничества

1

Снижение затрат банка на сделку

1,2 – 1,7%

2

Уменьшение сроков рассмотрения

10 – 15 %

3

Уменьшение количества доработок

15%



**Все для  
Клиентов**



**Минимальные  
затраты  
финансов**



**Минимальные  
сроки**



**Минимальный  
пакет  
документов**



**Минимальные  
«хождения»  
клиента между  
организациями**

# Развитие рынка – Взаимодействие участников





- Собраться вместе – это начало.
- Остаться вместе – это прогресс.
- Работать вместе – это успех.

Генри Форд



# Спасибо за внимание!



**Контакты:**

**Хусаинов Вильдан Борисович**  
Риэлторская компания "Этажи"

тел.: +7 (982) 908-44-84  
e-mail: [v.b.husainov@etagi.com](mailto:v.b.husainov@etagi.com)