

Взгляд с трех сторон

Взгляд с трех сторон

# Риэлторский бизнес

Взгляд с трех сторон

# Что обсуждаем?

Как?

Сколько?

Кто мы?

Куда идём?

Зачем?

# Размер компаний в МО

- \* от 1 до 5 риэлторов - 55%
- \* от 6 до 15 риэлторов - 40%
- \* 16 до 50 риэлторов - 4%
- \* более 50 риэлторов - 1%

# Формат моей компании

- \* ИП
- \* ИП с помощниками (сотрудниками)
- \* Артель
- \* Партнерство
- \* Компания
- \* Группа компаний

# Кто я?

- \* Сотрудник риэлторской компании
- \* Руководитель отдела в компании
- \* Наёмный директор компании
- \* Владелец компании (группы)
- \* Индивидуальный предприниматель

# Куда идём?

## Стратегия развития.

Можно ли навсегда остаться маленьким?  
Стратегия «вглубь».

Чтобы стать большим,  
нужно пережить «подростковый возраст».

По мере роста компании растёт разрыв во  
взаимной оценке руководителя и подчинённых

# Взгляд сверху

- \* Сотрудники некомпетентны
- \* Учишься не хочая (некогда)
- \* Работать лентяися
- \* Делаюи «левые» сделки
- \* Хочая стабильную ЗП и высокий %

# ВЗГЛЯД СНИЗУ

\* За что Мы ему отдаем ...% ?

\* Рекламы нет (мало)

\* Телефон не звонит

\* Компьютеров не хватает

\* Чем Он вообще занимается?

# Взгляд снизу

- \* За что Мы ему отдаем ...% ?
- \* Рекламы нет (мало)
- \* Телефон не звонит
- \* Компьютеров не хватает
- \* Чем Он вообще занимается?

**Взгляд собоку**

**Компанией не руководают.**

**Поэтому компания  
неэффекивна.**

**У такой компании не  
будущего.**

**Директор ≠ Риэлтор**

# О чём не знают сотрудники?

аренда	налоги	отчётность
реклама	кадры	обучение
пожарные	полиция	трудинспекция
финмониторинг	сертификация	аттестация
СРО	преимензии	финансы
контрагенты	контролинг	стратегия
хозяйство	планирование	.....

# Структура бюджета

Выручка	100
ЗП риэлторов	45
ЗП администрации	10
Аренда офиса	12
Реклама, роялти	12
Налоги	8
Связь (интернет, телефон)	2
Рекрутинг, обучение	2
Обновление оборудования	2
Хозрасходы, расходные материалы	2
Прибыль	5

# Структура бюджета

Выручка	100	70
ЗП риэлторов	45	31,5
ЗП администрации	10	10
Аренда офиса	12	12
Реклама, роялти	12	8,4
Налоги	8	5,6
Связь (интернет, телефон)	2	2
Рекрутинг, обучение	2	0
Обновление оборудования	2	0
Хозрасходы, расходные	2	2
Прибыль	5	-1,5

# Выбор стратегии

- \* Универсальность VS Специализация
- \* Изменение ниши
- \* Слияние, объединение, франчайзинг
- \* Расширение VS Сокращение
- \* Полный цикл VS Разделение труда
- \* Изменение формы организации

**Независимо от выбора  
формы и стратегии:**

**Риэлторский бизнес  
требует ежедневного  
контроля со стороны  
собственника.**

Не забывайте про Талмуд 😊  
Выполняйте работу Руководителя.  
И будет Вам счастье и прибыль.

Григорий Полторак  
[PoltorakGV@best-realty.ru](mailto:PoltorakGV@best-realty.ru)  
+7-903-9608652