

# Капитализация Агентства Недвижимости. Что на самом деле является самым ценным активом Риэлторской компании?



**Роман Мурадян**

*Управляющий партнёр*

*«БайБиз» - Продажа Риэлторских  
Компаний.*



# Коллектив

Сегодняшний коллектив сотрудников большая ценность, но эта ценность, к сожалению, не капитализируется. Именно по той причине, что в любой момент может покинуть компанию по разным причинам.

А вот система набора, обучения и адаптации сотрудников и капитализируется, и стоит очень дорого. Очень важно, как в компании выстроены HR процессы на постоянной основе, какое кол-во новых сотрудников приходит в компанию, сколько остаётся и как работают.



# Клиенты компании

Замечательно, что сегодня у компании много клиентов. Конечно, клиентская база большая ценность. Но это всё не очень капитализируется.

На первый план в современном мире выходит система привлечения новых клиентов на постоянной основе. Какие маркетинговые инструменты применяются, как продвигается и привлекает новых клиентов сайт и что он из себя вообще представляет, как работают корпоративные соц.сети и умеют ли правильно работать в соц.сетях сотрудники. Есть ли свой видео канал у компании и т.п.



# Система мотивации у агентов

Кластическая схема процент от и до в зависимости от стажа, выработки и т.п. себя полностью изжила и не является ценностью, т.к. показывает сотрудникам только один вектор.

Важно построить систему, по которой агент мог бы работать максимум без постоянного воздействия руководителя. Проще говоря, система показателей, на что агент может и должен влиять, помимо конечного фин. результата - активный поиск новых клиентов, подписания договоров, работа по пост-обслуживанию с клиентами, и конечно качество обслуживания клиентов.



# Руководитель отдела продаж

- Не важно, какой процент получает руководитель, если нет сбалансированной системы показателей, на что Руководитель может влиять - набор, обучение, адаптация новых сотрудников, рост показателей у основного состава риэлторов, система привлечения и качество обслуживания клиентов и т.п.
- И конечно финансовый показатель, при чём опять же руководитель может хорошо влиять, как на доходную, так и на расходную часть, поэтому большую часть своего вознаграждения должен получать от чистой прибыли, а не от валового дохода.

# Офис Компании

- Месторасположение
- Первая линия с отдельным входом
- Наличие вывески
- Удачная планировка с разделением на клиентскую и агентскую территорию
- Грамотное оформление внутренней рекламы офиса для клиентов и сотрудников
- Качественная CRM и Выгрузка объектов.



# Методы оценки бизнеса

1. Сравнительный. Этот подход предполагает оценку бизнеса на основании того, за сколько его можно реально продать сегодня. Проще говоря, за сколько сегодня продаются похожие Риэлторские компании (выставленные на продажу и реально проданные в последнее время). Этим методом мы, как Центр по продаже Агентств Недвижимости и пользуемся в большей степени.
2. Затратный. Подход согласно которому необходимо сначала оценить все активы бизнеса в совокупности. Если говорить проще, сколько было вложено в компанию. Чаще всего используют продавцы Агентств Недвижимости. Это и понятно, учитывая сколько сил и души было вложено в любимое дело.
3. Доходный. В данном случае считают, какова будет чистая прибыль и как быстро он окупится. Этот метод чаще и используют покупатели, применительно к покупке действующего Агентства Недвижимости.



**Благодарю за Внимание**

**Роман Мурадян**

**Продажа Риэлторских  
Компаний**

