

РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

«Астейт: Сервис по проведению сделок для агентов по недвижимости».

1. Опишите ваш продукт/ услугу.

– Многие агентства недвижимости специализируются на вторичной недвижимости и для работы с застройщиками пользуются услугой дистрибьютора – агентства, которое заключает договоры с застройщиками и позволяет более маленьким агентствам получать доступ к контрактам, которые они не смогли бы получить. За эту услугу дистрибьютор забирает себе от 15 до 30% от комиссии. Стабильность бизнеса дистрибьютора обеспечивается большим количеством агентств, каждое из которых по-своему работает с клиентами и обеспечивает лидогенерацию, а значит риски бизнеса обычного агентства недвижимости ему не присущи. В итоге всего 30 человек в штате дистрибьютора способны обеспечивать более 1000 сделок в год (обычный показатель для агентства численностью 2000 сотрудников). В данный момент количество сделок по первичной недвижимости, проводимых через дистрибьюторов, в России превышает 7 000 сделок в месяц. Большинство дистрибьюторов в России используют устаревшие технологии, предоставляют неудобный интерфейс и отсутствие клиентоориентированности. Вывод на рынок нового или приобретение существующего, технически перспективного, дистрибьютора, доведение бизнес-процессов до автоматического исполнения, использование machine learning и современных интерфейсов позволит в течение 2-х лет освоить 30% и более рынка сделок по первичной недвижимости и выйти на показатели, превышающие 2000 сделок в месяц. Полноценная база первичной и уникальные объявления по вторичной недвижимости позволят также запустить B2C продукт и либо проводить самостоятельные сделки, либо продавать лиды партнерам. Также, дополнительным источником дохода являются банки и одобрение ипотеки – ориентир 0,8% % от суммы ипотеки в качестве дополнительного вознаграждения.

2. Кто ваш покупатель/ заказчик?

– Заказчиками являются профессионалы рынка недвижимости – как частные агенты, так и агентства недвижимости. Для них это будет являться ежедневным рабочим инструментом, которым будут пользоваться прямо при работе с клиентом. Так как комиссия за работу дистрибьютора скрыта в тарифах – агенты лояльно относятся к данному инструменту и количество сделок через дистрибьюторов только растет. Также, услуги дистрибьютора очень востребованы среди застройщиков, особенно в свете последних событий – выгоднее заплатить агенту 5% от сделки, чем 20% банку за субсидирование ставки.

3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

– Удобный интерфейс и приложения для телефонов. Самая широкая линейка застройщиков, продавая которых можно получить комиссию. Межрегиональные сделки за счет представительств в разных городах. Встроенная программа одобрения ипотеки. Приложение для СРМ агентства недвижимости – встроим нашу базу прямо к ним. Расширение предложения за счет недвижимости с торгов и продажи непрофильных активов банков.

4. Объем привлекаемых инвестиций (кредит, займ): 3 160 000 €