



Презентация агентства
элитной недвижимости Whitewill
для застройщиков и партнёров



Whitewill

Люди и технологии – всё, что нужно, чтобы стать №1 на рынке

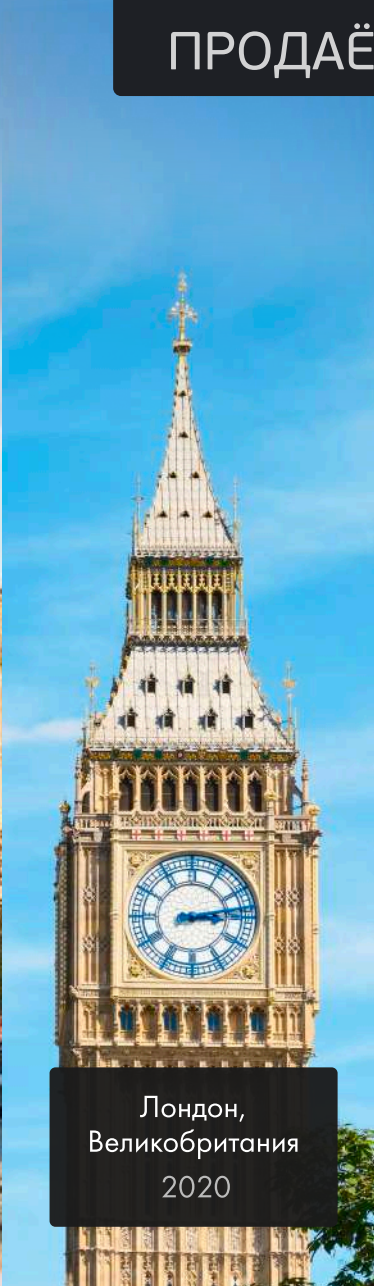
Я открыл Whitewill летом 2016 года и с первых дней работы сделал упор на две области: людей и технологии. В этой презентации я расскажу про наши результаты в сфере недвижимости и познакомлю с командой брокеров Whitewill.

Олег Торбосов, основатель Whitewill

ПРОДАЁМ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО ВСЕМУ МИРУ



Москва,
РФ
2016



Лондон,
Великобритания
2020



Абу-Дави и Дубай,
ОАЭ
2021



Стамбул,
Турция
2022



Майами,
США
2023



Маскат,
Оман
2024



Наш главный продукт — новостройки

Основным направлением работы Whitewill является продажа апартаментов и вилл в новых жилых комплексах центра Дубая. Мы сотрудничаем с ключевыми девелоперами, которые строят проекты бизнес, премиум и делюкс-класса: Damas Properties, Danube Properties, Meraas, Samana Developers, Omniyat, Meydan Sobha, Al Sharq Investment, Emaar Properties and Emaar Hospitality Group, MAG, Select Group, Dubai Properties Group, Deyaar, Seven Tides, Ellington Properties и других.

В Абу-Даби нашими партнёрами являются Aldar, Bloom Holding, Imkan и Reportage Properties, что обеспечивает доступ к самым востребованным объектам недвижимости в ОАЭ.



ORLA INFINITY

72 000 000 AED



BLUeWATERS

84 000 000 AED



CLOUD NINE
PENTHOUSE

ТОП-5 КРУПНЕЙШИХ СДЕЛОК ЗА 2024 ГОД

PALM JUMEIRAH

56 000 000 AED



ROYAL ATLANTIS

43 500 000 AED



COMO RESIDENCE

33 000 000 AED





Продажи команды Whitewill в ОАЭ

Команда Whitewill в ОАЭ насчитывает более 100 брокеров по всем городам и направлениям. Общий объём сделок за 2024 год в ОАЭ — 62,7 миллиардов рублей. Получилось закрыть 880 сделок со средним чеком 63 000 000 ₽.

Среди крупнейших сделок резиденции в проектах Como Residence, Royal Atlantis, Orla Infinity и Bluewaters, а также вилла в Palm Jumeirah. Каждая сумма сделки превышает миллиард рублей.





Whitewill

Привлекаем клиентов по всему миру

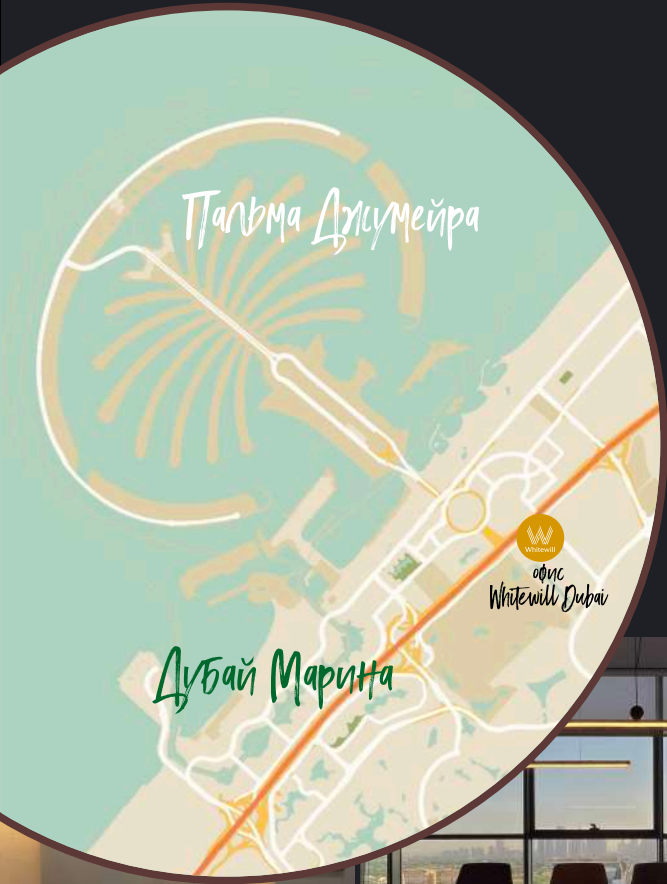
Мощный диджитал-маркетинг — ключевое преимущество Whitewill.

За 9 лет профессиональной деятельности мы научились работать с состоятельными клиентами через интернет и уже сейчас расходы компании на рекламу составляют сотни тысяч дирхам, что позволяет привлекать 200–300 новых покупателей каждый месяц.

Наши рекламные кампании нацелены на клиентов из Сингапура, Гонконга, Индии, некоторых Арабских государств, Канады, Австралии, Европы, Великобритании и стран СНГ. Whitewill с радостью отправит фирменные презентации, информацию о районах Дубая и проведёт консультацию.



часть команды дубайского офиса Whitewill



Офис Whitewill в Эмиратах

В зеленом районе Дубая The Greens открыты 2 офиса, недалеко от острова Пальма Джумейра. Уютная просторная стойка ресепшен приветствует вас легким запахом кофе и масштабными плакатами с изображением знаковых жилых комплексов и клубных поселков города.

Наши брокеры встретят здесь клиентов из различных стран, помогут определиться с выбором, обсудят детали, организуют показы.





WHITEWILL OFFICES
IN MIDDLE EAST

Новый офис Whitewill в Абу-Даби

Также в ОАЭ у нас открыт офис в Абу-Даби. Здесь собрана классная многонациональная команда с сильными брокерами, нацеленная на большие чеки и первое место по продажам на столичном рынке недвижимости. Общий объём сделок в Абу-Даби за 2024 год составил более 11 миллиардов рублей.

Новое направление объединило в себе не только недвижимость Абу-Даби, продаём также и в других странах Ближнего Востока, в первую очередь в городах Омана и Рас-Эль-Хайма. Расширяем географию проектов и продолжаем сотрудничать с ключевыми девелоперами: Aldar, Imkan, Nine Yards.



Svetlana Politova,
COO of Abu-Dhabi Branch



Office 707, Sky Tower, Shams Abu Dhabi, Al Reem Island, Abu Dhabi



WHITEWILL OFFICES
IN MIDDLE EAST

Офис Whitewill в Омане

Продолжаем расширение на Ближнем Востоке и нашей новой точкой на карте стал Оман. В 2025 зарегистрировали компанию «Вайтвилл» и арендовали офис в Маскате возле моря.

Наше новое направление включает в себя продажу недвижимости в Омане, в частности в Маскате и Салале. А также продолжаем тесные партнёрские отношения с ведущими застройщиками Абу-Даби, такими как Aldar, Imkan и Nine Yards.



Скоро открытие

Проект в Омане



Офис Whitewill в Лондоне

Офис Whitewill открыт на Upper Berkeley Street в престижном районе Мэрилебон в центре Лондона. Мы выбрали в новой стране тот же сегмент, что и в Москве — новостройки центра города. В портфеле компании 180 новых домов от местных застройщиков. Команда брокеров насчитывает 80 экспертов. За 2024 год объём продаж составил более, чем на 79 миллион фунтов. Настоящим историческим событием стала продажа роскошного шестиэтажного таунхауса в Chelsea Waggaks, цена которого превысила 4 миллиарда рублей.

Английский рынок — настоящий вызов для всей команды. Мы взяли к нам новых сильных сотрудников, которые работают не только над проектом в Англии, но и со своими идеями, внедрениями и решениями, улучшают всю компанию, в том числе и наш московский бизнес.



part of the Whitewill London team



Whitewill office on Upper Berkeley Street



Whitewill

Wisewill в Майами: Whitewill покоряет Америку

Мы продолжаем экспансию бизнеса в планетарном масштабе. В конце 2023 года открыли новый стильный офис в США, а именно курортном городе Майами. Получили брокерскую лицензию и собрали команду из 20 сильных брокеров. Помогаем с подбором резиденций для жизни и инвестиций в недвижимость на солнечном побережье американского континента.

За 2024 год получились отличные результаты — общий объём сделок по продаже и аренде в Майами составил 20 миллионов долларов. Команда закрыла 42 сделки со средним чеком \$950'000.



*Eva Borovinsky,
Head of Whitewill Real Estate L.L.C. Miami*



1101 Brickell Ave, Ste 901S, Miami, Florida, 33131



Whitewill

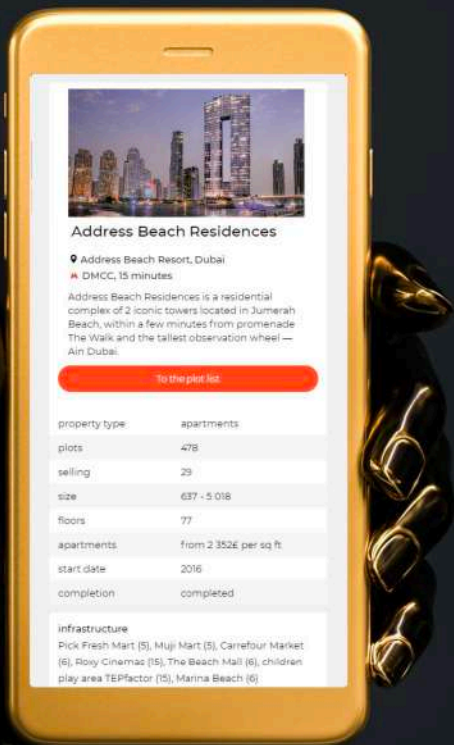
Выпускаем для клиентов каталог объектов Дубая

Каждый квартал мы обновляем наш большой каталог объектов Whitewill, где собираем для клиентов подборку как строящихся, так и уже готовых новых домов Дубая. Этот увесистый каталог попадает в отделения нескольких private-банков, а также используется брокерами в работе как в печатном, так и в электронном виде. Он позволяет клиенту быстро сориентироваться среди 150 объектов, которые есть в портфеле Whitewill.





Whitewill



Работаем с объектами в собственной базе Whitelist

В портфеле Whitewill 620 жилых комплексов в Дубае, в которых продаётся 17 800 актуальных лотов. Площади, цены, планировки, окружение, сроки сдачи, налоги, стадии строительства, стоимость эксплуатации, школы, садики и другое окружение, скидки и акции — все эти данные брокеру просто невозможно держать в голове, тем более информация каждую неделю обновляется.

Для того, чтобы наши эксперты без ошибок и быстро отвечали на любые даже самые каверзные вопросы клиентов по объектам, мы создали Whitelist — внутреннюю базу данных Whitewill. В системе брокер видит детали по всем жилым комплексам и окружению, квартиры с планировками и ценами. Он может за две минуты сделать подборку лотов под запрос клиента и отправить ему персональную презентацию. Наличие внутренней базы данных не является ноу-хау среди агентств недвижимости, но Whitelist сделан с любовью — экспертами для экспертов. Ни один вопрос клиента не останется без ответа. Для нас это важно.

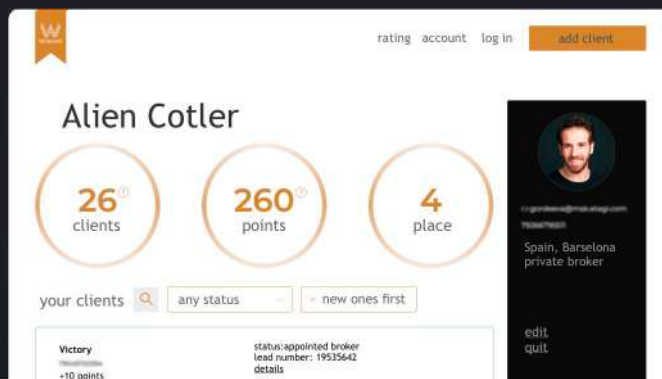


Whitewill

Построили региональную сеть из 9300 агентов

В партнёрский отдел Whitewill в неделю поступает примерно 500 запросов от агентств недвижимости и частных брокеров из Испании, Германии, США, России и стран СНГ. Коллеги передают нам клиентов, которые планируют купить недвижимость в Дубае и спокойно выдыхают, зная, что заявка будет качественно обработана, сделка закрыта, а покупатель останется доволен.

Наши партнёры получают своё вознаграждение из специального фонда «Мгновенных выплат» в течение 7 дней после подписания сделки. Им даже не нужно дожидаться, пока застройщик перечислит нам комиссию. Мы часто слышим от партнёров фразу: «Если и передавать кому-то клиента, то в Whitewill».



Скриншот с платформы, которую мы создали для нашей агентской сети. Она синхронизируется с crm-системой и партнёр видит какой брокер работает с его клиентом и на каком этапе находится заявка. Там же проходит внутреннее соревнование между нашими региональными партнёрами с хорошими бонусами.



Дарим клиентам подарки и не бросаем после сделки

Чтобы клиенты чаще покупали, их нужно больше слушать. Для этого в Whitewill создан департамент качества. Специалисты по качеству получают от покупателя обратную связь еще на этапе показов: спрашивают как ему работа нашего брокера, менеджера застройщика и какие у него впечатления об объекте. Это позволяет уладить ситуацию на раннем этапе, если мы не попали в ожидания клиента.

После подписания сделки брокер дарит покупателю Whitewill box с подарками от компании, и в работу включается отдел сопровождения, который ежемесячно отправляет покупателю аккуратные отчёты о ходе строительства его дома. Тем, кто брал с нами ипотеку, при снижении банковских ставок мы сами предлагаем рефинансирование. Мы помогаем клиентам, которые хотят продать купленную с нами для инвестиций квартиру, точно рекламируя и продавая конкретные инвестиционные лоты.



*Роман,
департамент
качества*



внутренняя
академия
в офисе Whitewill



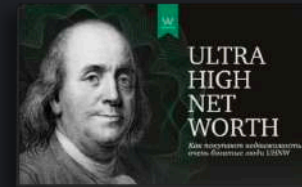
Строго обучаем брокеров, чтобы клиенты кайфовали

Перед тем, как попасть работать в стать членом команды Whitewill, брокер проходит трёхэтапную систему оценки. Если человек нам подходит, он попадает на двухнедельное обучение в нашей внутренней академии, где изучает стандарты компании в области общения, этики, клиентского сервиса, снятия запроса, проведения показов, а также правила взаимодействия с застройщиками.

После окончания основного модуля супервайзер принимает аттестацию на знание стандартов компании и переводит брокера на этап обучения проектам, который тоже заканчивается аттестацией. За брокеров, с которыми мы сотрудничаем которых мы допускаем к работе, не приходится краснеть, и застройщики тоже видят разницу.



Юлия
руководитель hr-департамента



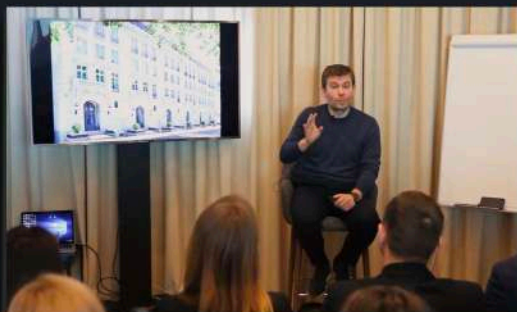
обложки нескольких лекций с нашей внутренней обучающей платформы



Whitewill



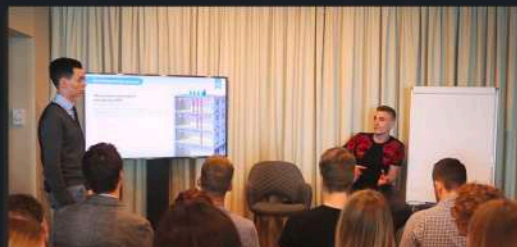
лекторий в офисе Whitewill



лекция Константина Акимова про ультра хайнетов



момент с лекции по работе с возражениями



момент с лекции по системам вентиляции

Развиваем брокеров, чтобы продавать больше

Хороший брокер по элитной недвижимости должен не только знать дома и цены, но и быть интересным собеседником. Для развития своих сотрудников ММЫ организовали лекторий Whitewill на базе головного офиса. Компания приглашает экспертов из разных сфер, близких к недвижимости, и организует для развития наших брокеров обучающие лекции.

Архитекторы, дизайнеры интерьера, инженеры, эксперты по продажам, налоговые юристы делятся своим опытом. Однажды мы пригласили даже директора по клиентскому сервису Louis Vuitton. Все лекции мы записываем на видео и предоставляем доступ к базе знаний каждому новому сотруднику-брокеру. Такая система развития персонала даёт нашим брокерам фору по сравнению с продавцами из других компаний.



Whitewill

Держим боевой дух и умеем наслаждаться победами

Чтобы поддерживать боевой дух брокеров, мы повесили в офисе большой гонг, который глубоким звоном извещает всю команду о закрытии очередной сделки. При этом каждый раз, когда брокеры ставят новый месячный рекорд по продажам, ребята отправляются в путешествие за счёт компании. Когда-то продать на миллиард за месяц было просто мечтой, но вскоре эта планка была взята и сейчас наша цель в три раза выше.

Такие поездки формируют командный дух Whitewill, а отдохнувшие брокеры с горящими глазами ставят новые рекорды, получая первые места по продажам у московских застройщиков. И в офисе снова и снова звучит гонг. Бом-м-м-м.

гонг в офисе Whitewill



фотографии с наших командных поездок в Дубай и в Турцию



офис 1314, The Onyx Tower 1
The Greens, Dubai
+7 (495) 431-99-33
www.whitewill.ae