



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



Whitewill

В 2018-2019 и 2020-2021 годах мы
выиграли в Лондоне премию в номинации
«Лучшее агентство недвижимости»



500 человек работают, чтобы ваши объекты продавались

На этом фото только часть команды московского офиса Whitewill. Программисты, дизайнеры, иллюстраторы, копирайтеры, бухгалтеры, юристы и сотрудники департамента качества работают дистанционно из разных городов. Часть команды трудится и в лондонском офисе Whitewill в районе Chelsea, в зелёном районе Дубая The Greens работают 2 офиса, а в Абу-Даби и Майами открыли новые офисы в конце 2023 года. Мы успешно закрываем сделки для клиентов со всего мира.



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.

DAMAC

DANUBE
PROPERTIES

MERAAS

SAMANA

OMNIYAT
DETAILS MAKE PERFECTION

MEYDAN
SOBHA

al sharq
INVESTMENT



MAG
DEVELOPMENT



DUBAI
PROPERTIES



SEVEN TIDES

ELLINGTON



Награды команды Whitewill в Дубае

В портфеле компании более 450 жилых комплексов от ключевых застройщиков, а в команде более 150 брокеров. И всего за год в ОАЭ получилось закрыть 1150 сделок на 72 миллиардов рублей со средним чеком — 63 000 000 ₽. В Дубае закрыли крупнейшие сделки в проектах One Palm, Vela, Atlantis и Eome, каждая из которых превысила 1 миллиард рублей.

Команда Whitewill ОАЭ входит в TOP-10 лучших агентств недвижимости по продажам у застройщиков Emaar, DAMAC, Select Group, Omniyat, Sobha, Imkan и Wow Red. А также в топ-20 у Nakheel, Ellington, AZIZI и MAG.





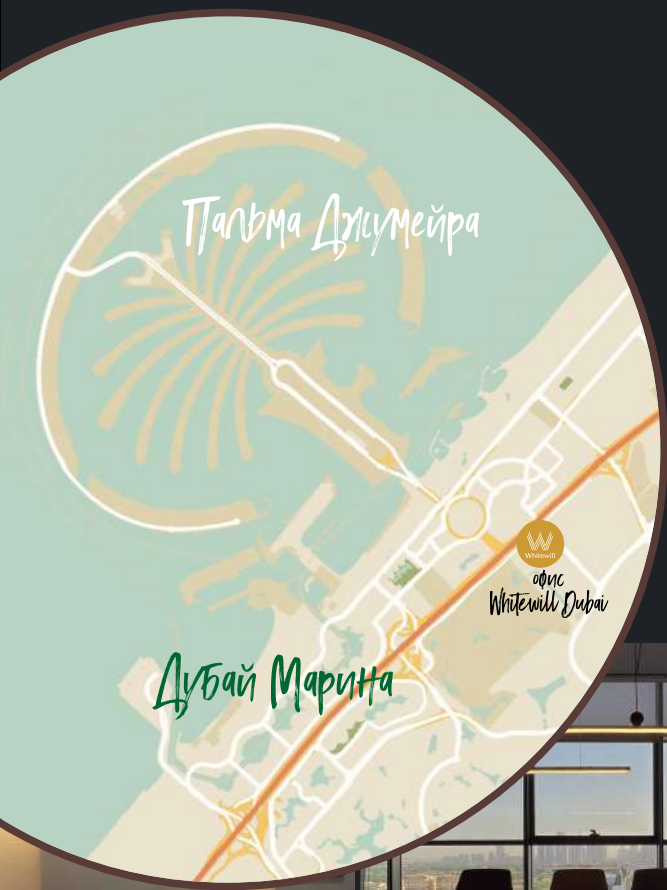
Whitewill

Наш офис в Дубае привлекает клиентов из 10 стран по всему миру

Мощный диджитал-маркетинг – ключевое преимущество Whitewill. За 6 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 проведет 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.



Новый офис Whitewill в Абу-Даби

Осенью 2023-го мы решили расширить своё присутствие в ОАЭ и открыли офис в Абу-Даби. Собрали классную многонациональную команду с сильными брокерами, нацеленная на большие чеки и первое место по продажам на столичном рынке недвижимости. За пару месяцев активной работы получилось закрыть 13 сделок со средним чеком 60 миллионов рублей.

Новое направление объединит в себе не только недвижимость Абу-Даби, будем также продавать 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.



Светлана Политова,
руководитель офиса в Абу-Даби



Проекты в Абу-Даби



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 120 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.

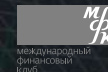
Для того, чтобы наши эксперты без ошибок и быстро отвечали на любые даже самые каверзные вопросы клиентов по объектам, мы создали Whitelist — внутреннюю базу данных Whitewill. В системе брокер видит детали по всем жилым комплексам и окружению, квартиры с планировками и ценами. Он может за две минуты 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

Работаем с клиентами из крупных private-банков

С private-подразделениями крупных банков у Whitewill подписаны соглашения о сотрудничестве. Когда VIP-клиент банка хочет купить квартиру в новом доме в центре Москвы или в Лондоне, банкиры соединяют его с нашим брокером. В некоторых банках каждый месяц формируется рассылка для клиентов, куда мы добавляем новые проекты наших партнёров-застройщиков на старте продаж. Сделки проходят каждый месяц.



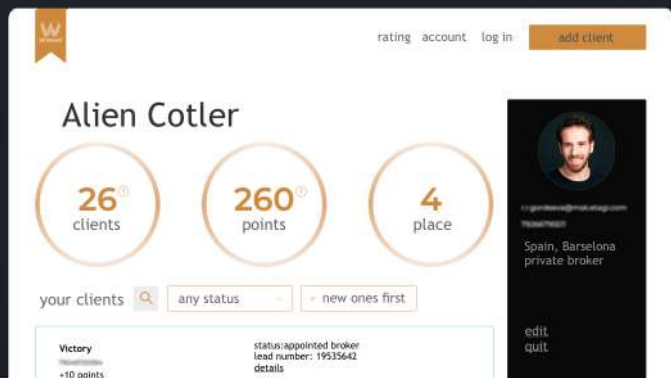


Whitewill

Построили региональную сеть из 7600 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



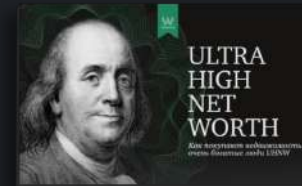
Строго обучаем брокеров, чтобы клиенты кайфовали

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