

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.



Whitewill

Наш главный продукт — новостройки. Но это не всё

Основным направлением работы Whitewill является продажа квартир и апартаментов в 250 новых домах центра Москвы. Мы сотрудничаем с 29 ключевыми девелоперами, которые строят проекты бизнес, премиум и делюкс-класса. В компании также работает загородный офис в Усово, брокеры которого продают дома и участки на Рублёво-Успенском и Новорижском шоссе.

В компании Whitewill сформированы направления по продаже городских особняков, апартаментов и офисов в башнях комплекса «Москва Сити», а также по зарубежной недвижимости. Работу каждого из таких направлений обеспечивают от трёх до шести брокеров.



Елена, Юлия, Ирина, Валерия, Анна — партнёры компании, департаменты по новостройкам, загородной недвижимости, городским особнякам, Сити и аренде

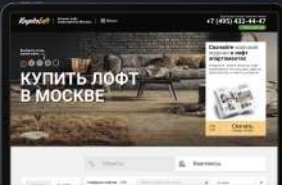
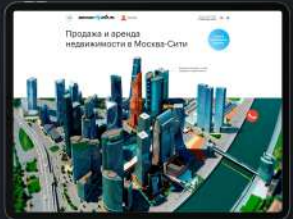
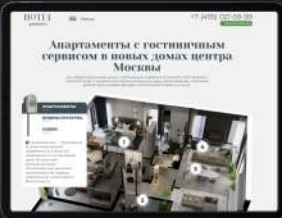
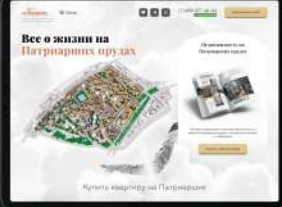


Первое место по продажам у московских застройщиков

В 2023 году команда Whitewill заняла первые места по продажам проектов премиум и бизнес-класса у 18 московских застройщиков. У таких крупных застройщиков как Pioneer, Ingrad, Stone Hedge, Hutton, Insigma и MR Group мы забираем первые места 3-4 года подряд. В Engeo Development, например, со статусными проектами «Большая Дмитровка IX» и «Камергер» мы забрали золото впервые. Всего продали на 161 миллиард рублей со средним чеком — 57 000 000 ₽. Плановый объем сделок Whitewill — 15 миллиардов рублей в месяц.

За прошлый год 2700 состоятельных семей доверили нам выбор своего жилья или объектов для инвестиций — мы не подвели. Спасибо, что вы с нами.





Привлекаем 500 клиентов в месяц через маркетплейсы

Whitewill не классическое агентство недвижимости, а диджитал-компания, поскольку 40% всех сотрудников не брокерят, а работают над созданием наших фирменных интернет-порталов, делают видеоролики, иллюстрации, статьи, фотографии, наполняют сайты. Мы создали уютные порталы про разные сегменты недвижимости: особняки, пентхаусы, лофты, небоскрёбы, отельные апартаменты. Запустили отдельные маркетплейсы про целые районы Москвы, Лондона и Дубая: Хамовники, Сити, Серебряный бор, Патриаршие, Дубай Марина и другие.

Мы не привлекаем подрядчиков на аутсорс, а держим собственный отдел разработки и диджитал-маркетинга. Это позволяет поддерживать высокую скорость запуска проектов, быстро вносить доработки и исправления, держать внутренние стандарты качества и больше заморачиваться над эффективностью. Благодаря мощному молодому диджитал-сердцу, которое бьётся в груди Whitewill, у нас получается привлекать больше реальных состоятельных клиентов, чем у работающих по старинке конкурентов.



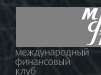
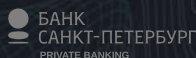
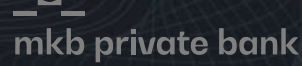
логотипы некоторых наших порталов по недвижимости



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.



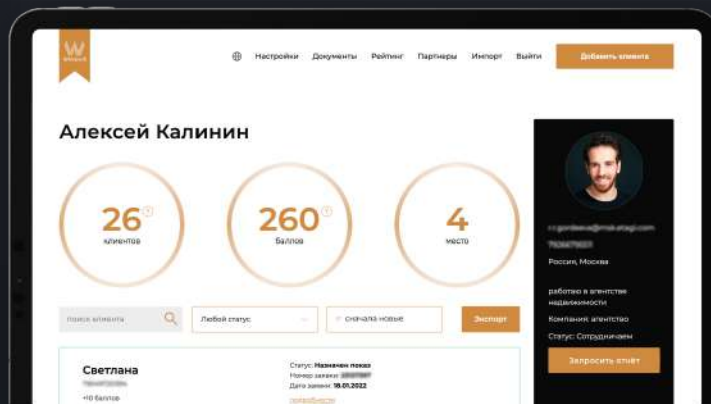


Whitewill

Построили региональную сеть из 7600 агентов

В партнёрский отдел Whitewill в неделю поступает примерно 500 запросов от агентств недвижимости и частных брокеров из регионов России и других городов СНГ. Коллеги передают нам клиентов, которые планируют купить недвижимость в Москве 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 на Москву, 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.



Whitewill

Выпускаем для клиентов каталог объектов Москвы

Каждый квартал мы обновляем наш большой каталог объектов Whitewill, где собираем для клиентов подборку как строящихся, так и уже готовых новых домов центра Москвы. 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 250 объектов, которые есть в портфеле Whitewill.



Бадаевский

премиум-класс | 4 квартал 2024 | Санкт-Олея

📍 Дароминовское | 📍 Киевская

квартиры, таунхаусы и виллы с ценой по запросу

Бадаевский — жилой комплекс с обширными парковками и виллами, и новое общественное пространство на территории исторического квартала площадью 19 га. Архитектура проекта — знаменитые Баро Несте и Дж. Манго.

Бадаевский состоит из 5 зданий — три корпуса исторического квартала, 1873 года воссоздает исторические интерьеры. Два современных корпуса будут построены на территории площадью 35 гектаров из бизнес-класса. Там также появятся торговые площади и гостиница со спа-комплексом, кафе и рестораны для бизнеса. Откроются фитнес-клуб с бассейном, детский центр, олдтаймский и люксовый рестораны.

В Бадаевском можно выбрать квартиру без отделки с высокими потолками и поломками, двухуровневые таунхаусы, таунхаусы с отделкой в историческом стиле бадаевский или многоуровневые таунхаусы в бизнес-классе с площадью 5,7 гектара, 7 вилл площадью 500 м² с собственным участком 1,3 гектара.



Лаврушинский

деловой класс | 2 квартал 2024 | Эпик

📍 Якимовское | 📍 Третьяковская

квартиры и виллы от 1 270 000 рублей за м²

Лаврушинский — жилой комплекс из 3 корпусов и многоэтажных вилл в районе Якимовское в километре от Кремля.

Фасад напоминает белую кожу — белый фасад придает уютные пропорции окнам, дверям и балконам с гнутыми прозрачными ограждениями. Фасад облицован натуральным светло-бежевым известняком и темным гранитом.

В комплексе представлены — 1,44 квартиры, 6 вилл с террасами и 6 уникальных таунхаусов с каменными, террасами и бассейнами. Все квартиры сдаются без отделки и с одобренной планировкой, пространство можно обустроить на свой вкус и вкус.

На территории таунхаусов комплекс свой приватный парк площадью 1,4 гектара с ландшафтным дизайном, зондами для активного отдыха с детьми и зоной спорт, а также зеленые озеленение для спокойного отдыха.





Издаём свой глянцевый журнал Moscow City Guide

Для всех, кто живёт и работает в башнях комплекса «Москва-Сити», уже третий год мы издаём печатный журнал Moscow City Guide. Он выходит раз в квартал тиражом 10 000 экземпляров и рассказывает о событиях, людях и компаниях в небоскребах делового центра Москвы.

Над созданием журнала работает редакция Whitewill из пяти человек. Для того, чтобы свежий выпуск попал в руки жителей и офисных работников по всему комплексу и в Афимоле, установлено 50 фирменных стоек. Мы продаём в журнале рекламу компаниям, которые ведут бизнес в Сити, а также получаем обращения на покупку недвижимости в башнях от наших читателей.

MOSCOW
CITY GUIDE



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*

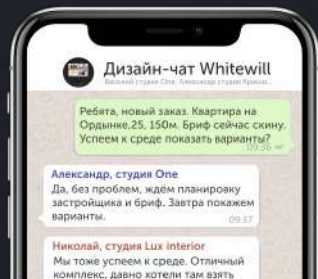


Whitewill

Собрали дизайн-студии и сделали сервис по ремонтам

Больше половины квартир в новых домах в центре Москвы по-прежнему продаются без отделки. Клиенты из раза в раз просили брокеров подсказать хороших ремонтников и дизайнеров. Мы организовали конкурс, на который получили 120 заявок от дизайн-студий полного цикла. Выбрали 20 финалистов, провели собеседования и остановились на восьми студиях, которые включили в наш каталог. У каждой компании свои проверенные бригады и минимум 15 завершенных объектов в Москве в нашем сегменте.

Теперь, когда клиент покупает у нас квартиру, он онлайн заполняет бриф из 24 вопросов. И бесплатно за один день получает от наших дизайн-студий 3-4 варианта планировок под свой образ жизни. Дальше он выбирает финалистов, проводит встречи, утверждает смету и начинает работу с понравившимися дизайнерами. Нам нравится, когда клиентам удобно и они кайфуют от наших сервисов.



все дизайн-студии находятся в рабочем Whatsapp-чате, куда публикуются заполненные клиентами брифы, идут обсуждения, и куда они скидывают готовые планировки.



Whitewill



Работаем с объектами в собственной базе Whitelist

В портфеле Whitewill 250 жилых комплексов в центре Москвы, в которых продаётся 24 000 квартир. 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 московским 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.

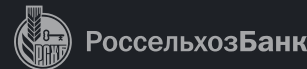
Одобрям сложные ипотечные сделки

Мы можем одобрять заявки на ипотеку наших клиентов, даже когда ипотечный отдел застройщика или сам клиент уже получили отказы в разных банках. В Whitewill мы выстроили образцовую систему оценки и подачи клиента, которую мы называем «глазами банка».

Перед отправкой каждой заявки ипотечный брокер проверяет данные из всех бюро кредитных историй и карточку работодателя, получает отчёты по службе безопасности, делает тщательную верификацию всех контактных данных заёмщика. Это позволяет оперативно выявлять и устранять негативные факторы, которые могут привести к отказу, делать более точные подачи, экономить время и получать одобрения даже там, где ситуация кажется патовой.



Андрей
ипотечный департамент





внутренняя
академия
в офисе Whitewill



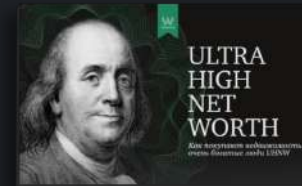
Строго обучаем брокеров, чтобы клиенты кайфовали

Перед тем, как попасть работать и 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



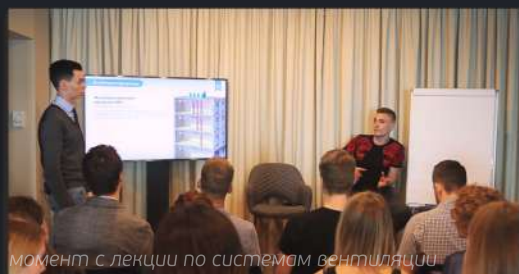
лекторий в офисе Whitewill



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 мы 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. 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



В офисе, как дома

Головной офис Whitewill располагается на 43 этаже башни «Империya» и когда мы готовили это пространство, то хотели сделать его уютным, теплым. Чтобы в офисе было как дома.

К панорамным видам на Москву добавился уют бежевых штор в переговорных, спокойные узоры мягких ковров, теплый ламповый свет, потрескивание каминов и звуки фортепьяно. Для отдыха сотрудников мы даже сделали отдельную зону чилаут, где можно поваляться после обеда.

Хороший офис помогает нам легче находить в команду сильных брокеров и получать восторженные отзывы от клиентов и партнёров.





Офис Whitewill в Лондоне

У нас открыт офис Whitewill на Fifty Sloane Avenue в престижном районе Chelsea в центре Лондона. Мы выбрали в новой стране тот же сегмент, что и в Москве — новостройки центра города. В портфеле компании 310 домов и жилых комплексов от местных застройщиков, а команда брокеров выросла в 3 раза — до 75 человек. За 2023 год объём продаж увеличился в 2 раза, всего продали более, чем на 3 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.



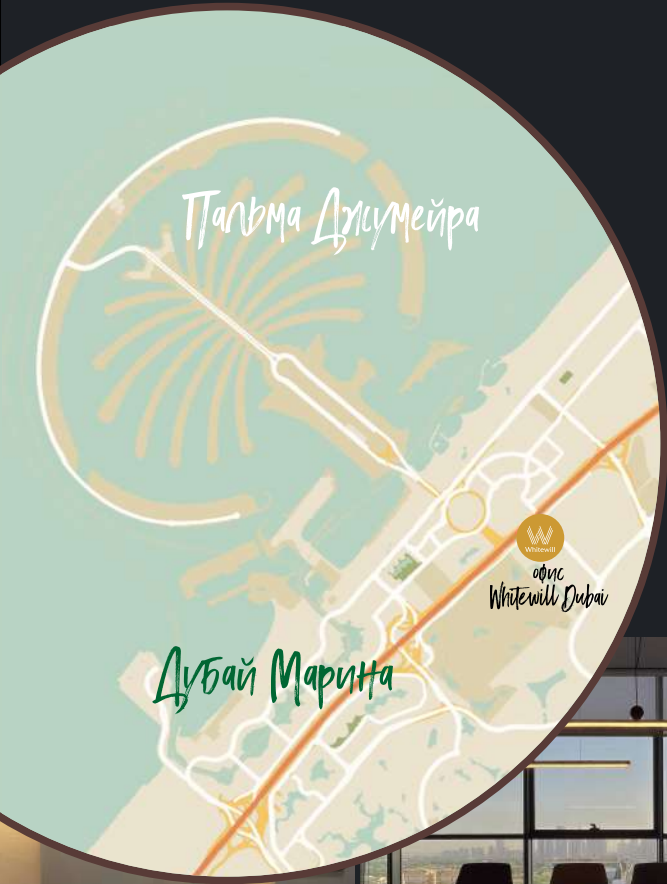
часть команды лондонского офиса Whitewill



офис Whitewill на Fifty Sloane Avenue



Whitewill



Офисы Whitewill в Эмиратах

В Дубае открыты 2 офиса в зеленом районе The Greens, недалеко от острова Пальма Джумейра. Команда Whitewill 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.

В портфеле компании более 450 жилых комплексов от ключевых застройщиков, а в команде более 150 брокеров. В конце 2023 года открыли новый офис в Абу-Даби. И всего за год в ОАЭ получилось закрыть 1 150 сделок на 72 миллиардов рублей со средним чеком — 63 000 000 ₽.



интерьеры Дубайского офиса

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



Wisewill в Майами: Whitewill покоряет Америку

Мы продолжаем экспансию бизнеса в планетарном масштабе. Следующая страна на очереди — США, а именно курортный город Майами. Целый месяц мы улаживали все дела с местной бюрократией и закладывали юридический фундамент для открытия американского филиала.

Под завершение 2023 года открыли новый стильный офис в Майами, получили брокерскую лицензию и даже закрыли несколько сделок. В команде несколько сильных брокеров, которые помогут с подбором резиденций для жизни и инвестиций в недвижимость на солнечном побережье американского континента.



*Алексей Новиков,
руководитель офиса в Майами*





Whitewill

Офис Whitewill в Подмосковье

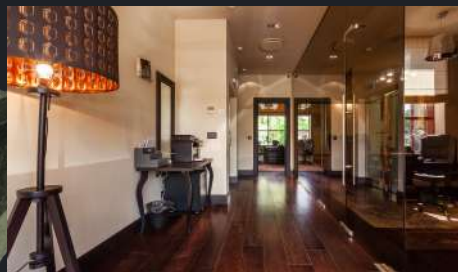


Юлия Симон, руководитель отдела

В компании сформирован департамент загородной недвижимости со своим офисом в Усово. Брокеры продают дома и участки на Рублёво-Успенском, Новорижском и Минском шоссе, А также Можайское, Киевское, Калужское и направление большой воды: Дмитровское и Осташковское, Пестово и Пирогово.

Все загородные посёлки расположены в удалении от трассы и защищены от шума и пыли зелёным лесным массивом. Чаще всего, на территории есть озеро или река.

В портфеле компании более 2000 объектов, а в команде 15 брокеров. За 2023 год удалось закрыть 25 сделки с общим объёмом 4,1 миллиарда рублей. И это также как и по другим направлениям, почти в 2 раза больше, чем в предыдущем году.





Whitewill

Продаём первыми

С 2021 года развиваем направление по продажам проектов на эксклюзивной и коэкссклюзивной основе. 2023 год был обилён на сделки по эксклюзивным проектам. Заняли 1 место у застройщика Forma в номинации «Абсолютное лидерство за 2023 год по объёму продаж». Так за год у нас получилось закрыть на 14,1 миллиардов рублей, что в 4 раза превосходит предыдущие итоги.

Продолжаем работать над запусками новых проектов бизнес- и премиум-класса. Все комплексы, которые у нас в портфеле на эксклюзивных условиях, сопровождаем аналитикой и контролируем соблюдение финансовой модели и выполнение плана продаж.



Дарья
партнёр компании, департамент
эксклюзивных проектов





Whitewill

Помогаем застройщикам продавать больше

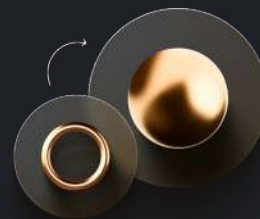
Успешно развивается направление по аналитике и консалтингу. Застройщики обращаются к нам за консультациями и за помощью в запуске проектов и подготовке отделов продаж. Помогаем провести тендеры и подготовить ТЗ на проектирование, подготавливаем рекомендации по корректировке коммерческих условий, проводим консультации и анализ по каждому этапу.



Подсказываем, как сделать планировки лучше



Поможем победить конкурентов и определить лучшую цену для застройщиков и клиентов



Проработаем концепцию проекта — расскажем, как наполнить эстетикой и визуалом



Best Use — наилучшее использование земельного участка



Пресненская набережная, 6, строение 2,
башня «Империя», 3-й подъезд, офис 4315
+7 (495) 255-01-61
whitewill.ru