



**FREEDOM**

Союз Независимых Риэлторов

---

## О компании



Freedom - первая в Казахстане платформа для независимых риэлторов. Мы меняем правила рынка, отходя от классической модели агентства недвижимости, и предлагаем риэлторам выгодное партнерство со 100% комиссией.

## Наша миссия

Мы предоставляем лучший сервис в сфере недвижимости и повышаем имидж профессии риэлтора.

## Наша цель

Создать самое большое сообщество экспертов по недвижимости в Казахстане.

## Предисловие

Сегодня, когда в сфере недвижимости появились многочисленные сайты-агрегаторы, а возможности технологии блокчейн говорят о возможной замене риэлторов, участники рынка задумываются о своей роли в отношениях между продавцами и покупателями. Агентства недвижимости ищут новые модели бизнеса, но сами риэлторы всё чаще осознают, что могут работать самостоятельно, без привязки к компаниям. На сцене появляются новые участники - коворкинги и офисы для независимых риэлторов.

За все эти годы, начиная с 90-х, крупные компании в сфере недвижимости так и не установили единые стандарты работы и бизнес-процессов. Сегодня агентства недвижимости ограничиваются ярким логотипом и набором фирменных шрифтов. Отсутствуют общие корпоративные стандарты, гарантии на услуги и четкая ответственность за результат. Доверие к агентствам недвижимости снижается, несмотря на их большой опыт на рынке.

## Анализ рынка недвижимости

На начало 2024 года в функционируют:

**224 агентства недвижимости**

В Алматы

**206 агентств недвижимости**

В Астане

Однако из-за высокой конкуренции многие из них имеют ограниченный срок жизни и вынуждены закрываться.

По информации портала Крыша.кз, зарегистрированы:

**1334 риэлтора**

В Алматы

**1238 риэлторов**

В Астане

С учетом закрытия агентств, каждый день появляются новые независимые агенты, и намечается тенденция к увеличению числа свободных риэлторов в ближайшие годы. Эти изменения указывают на динамичность рынка и рост самостоятельной активности в сфере недвижимости.



# Почему закрываются агентства недвижимости?

Агентства недвижимости закрываются по нескольким причинам:

- **Удорожание стоимости жизни при неизменной стоимости агентских услуг.**  
Стоимость жизни растет, но размер агентских комиссий остается неизменным, что приводит к финансовым трудностям для агентств.
- **Усложнение ведения бизнеса.**  
Растущие расходы на рекламу и увеличивающийся срок продажи недвижимости делают сложным планирование бизнеса и обеспечение высокого уровня обслуживания для клиентов.
- **Упадок сил руководителей.**  
Недостаток ресурсов для найма и обучения персонала, острая конкуренция и отсутствие уникальных моделей бизнеса ведут к утрате интереса руководителей к бизнес-модели агентств. Некоторые руководители признают, что больше зарабатывали, работая агентами.
- **Устаревание бизнес-модели.**  
Бизнес-модель агентств недвижимости стареет под влиянием новых технологий и прозрачности рынка. С развитием социальных сетей эксперты могут проявить свою ценность и выделиться среди конкурентов. Клиенты все чаще выбирают индивидуальных агентов перед агентствами недвижимости. В таких условиях агентства не могут больше выступать как работодатели, и риэлторы всё чаще решают работать самостоятельно, что приводит к оттоку опытных кадров и снижению доходов.
- **Высокая текучесть риелторов.**  
Частая смена риелторов вызывает нестабильность и снижает качество обслуживания, воздействуя на доверие клиентов.
- **Отсутствие системы обучения**  
Неэффективная система обучения и адаптации риелторов приводит к неустойчивости и низкой профессиональной подготовке персонала.
- **Отсутствие развития риелторов**  
Недостаточное внимание к развитию сотрудников снижает конкурентоспособность агентств в долгосрочной перспективе.



## Последствия появления частных агентов.

Когда агент покидает агентство, получая при этом свободу в планировании времени и возможность увеличить свой доход, он также теряет определенные сервисы, предоставляемые компанией. Это часто приводит к следующим последствиям:



### Снижение качества услуги

Встречи переходят из офиса в кафе, размещение рекламы становится хаотичным, а агент утрачивает актуальную информацию о банковских продуктах и изменениях в законодательстве.



### Снижение стоимости услуг

В поисках индивидуальности, агенты уменьшают стоимость своих услуг, несмотря на возможность заработка вдвое больше, что в итоге снижает их комиссионное вознаграждение.



### Снижение мотивации

Уменьшение вознаграждения снижает мотивацию агентов, они ощущают, что их труд недостаточно ценится, что может привести к выгоранию.



### Потеря работоспособности

Работа в команде способствует более эффективному обучению, обмену опытом и упорядоченному графику, что теряется при переходе к индивидуальной работе.



## Что такое «FREEDOM»?

«Freedom» переосмысливает взаимоотношения на рынке недвижимости, представляя собой сообщество профессионалов. Клиенты всё чаще обращаются к отдельным риэлторам. Агентства будут вынуждены переходить на модель, когда необходимо становиться партнерами для риэлторов, предоставляя ресурсы для улучшения услуг и прибыльности.

Миссия Freedom — предоставить экспертам высококлассный сервис и поддержку, повышая их доходы и качество услуг. «Freedom» позволяет увеличивать доходы и улучшать качество услуг, не деля прибыль со сделок. Партнеры оплачивают лишь сервисный сбор и дополнительные услуги, сохраняя 100% дохода от проведенных сделок.



## История компании и руководителя

### Ерлан Сундетбаев

- Имеет за плечами 11-летний опыт в сфере недвижимости. Прошел путь от начинающего специалиста до директора собственного агентства «Freedom Real Estate».
- Ставит перед собой цель сформировать рынок риэлторских услуг в Казахстане и повысить статус риэлтора за счет обучения и внедрения стандартов обслуживания клиентов.
- В 2022 году - основал Союз независимых риэлторов «Freedom», собравший на своей площадке более 100 лучших специалистов по недвижимости Астаны.





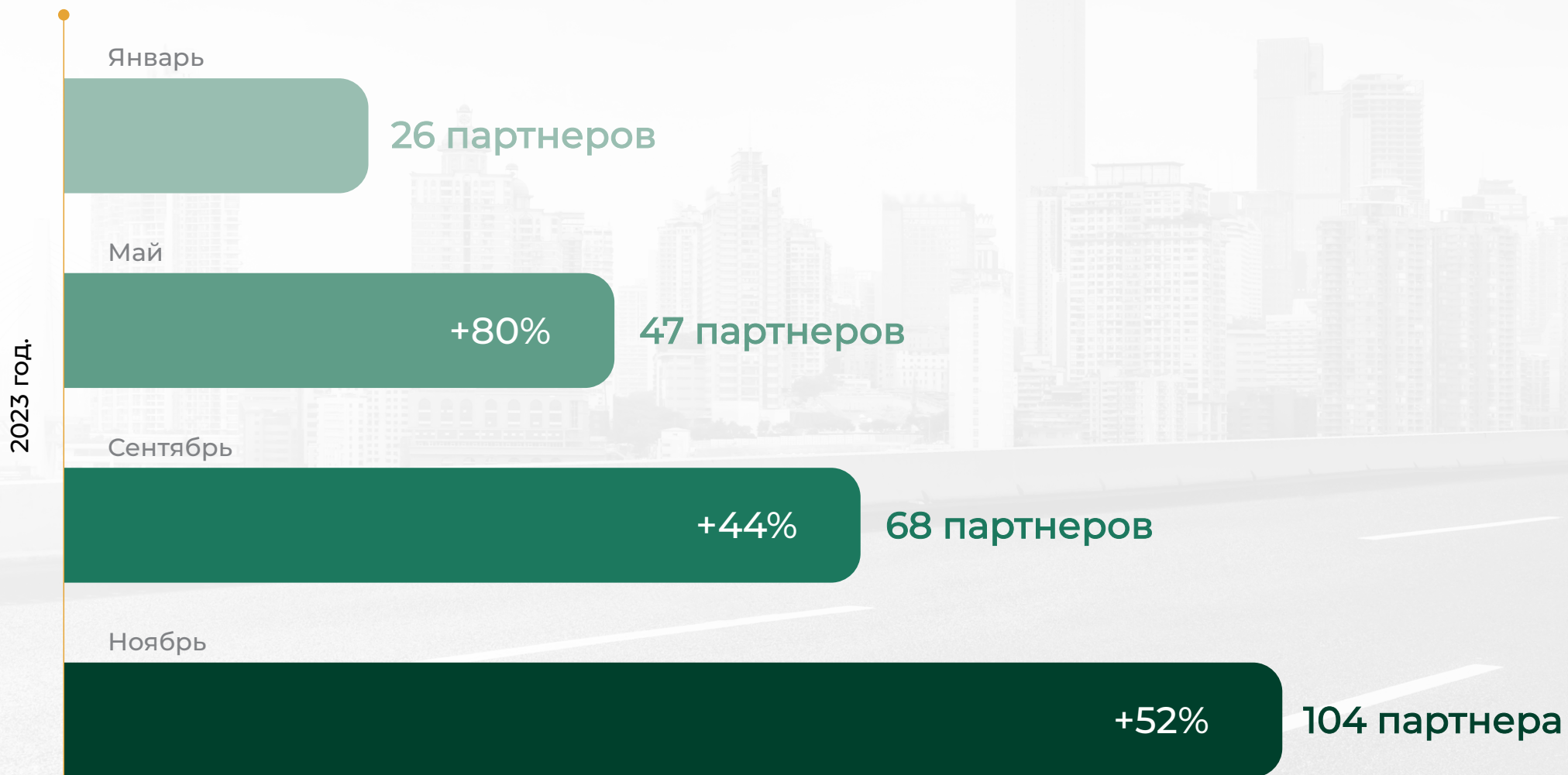
## История компании и руководителя

- Основной целью "Freedom" стало предоставление риэлторам сервиса, который дополнит их профессиональные навыки, придавая "дополнительную ценность" для них и их клиентов.
- Открытый в 2022 году офис компании площадью более 300 кв.м. включает клиентский зал, бэк-офис, переговорную и кабинет нотариуса.
- С увеличением количества партнеров и персонала, включая административный и юридический персонал, ипотечного брокера и бренд-менеджера по новостройкам, компания обеспечивает широкий сервис для своих партнеров.



## Статистика компании

Динамика роста резидентов за 2023 г.



## Сервис компании «FREEDOM»

Сервис компании "Freedom" предоставляет риэлторам всё необходимое для эффективной работы:



Современный офис.



Клиентскую зону с переговорной комнатой.



Удобную CRM-систему.



Доступ к новостройкам от лучших застройщиков.



Юридическую поддержку.



Услуги ипотечного брокериджа.



Обучающие мероприятия и поддержку в сфере маркетинга.





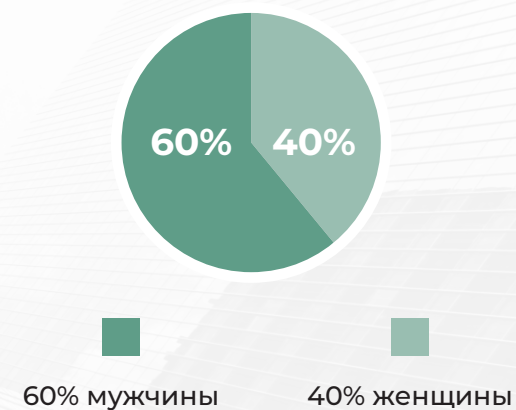
## Привлечение партнёров

Мы ведём единую рекламную кампанию и используем современные маркетинговые инструменты для привлечения потенциальных партнёров.

**Бизнес «FREEDOM» – это не только привлечение,  
но и обслуживание агентов.**



Соотношение партнеров  
мужского и женского пола:



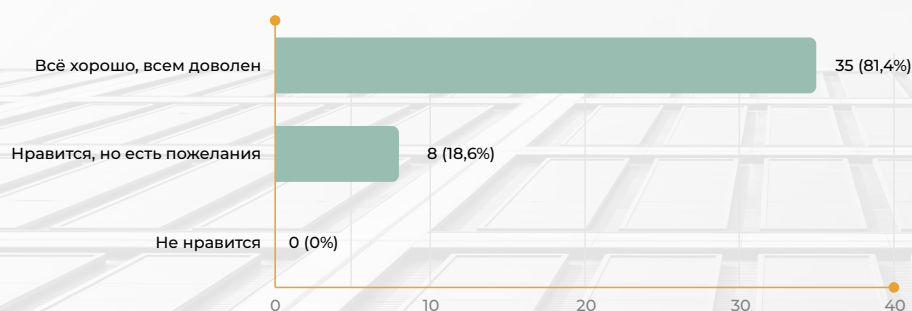
Средний возраст партнеров: **35 лет**

Самый большой стаж работы  
у партнера: **14 лет**

# Опрос партнеров Freedom о нашем уровне сервиса

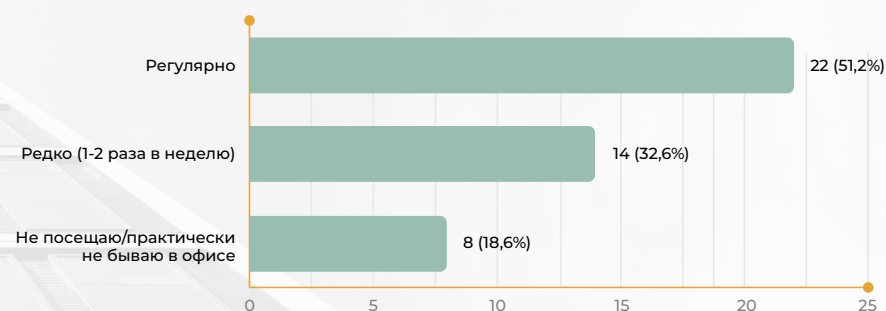
## Оцените работу сервиса Freedom

43 ответа



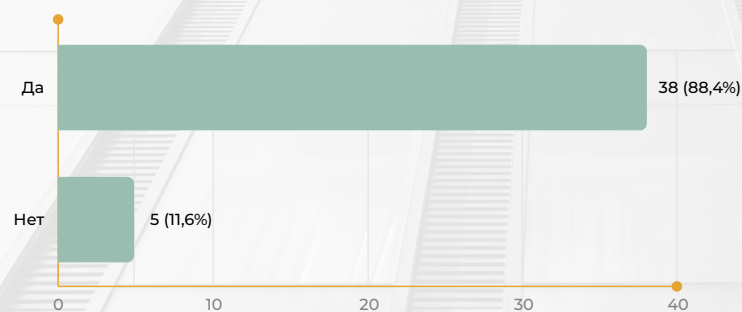
## Как часто вы посещаете офис Freedom?

43 ответа



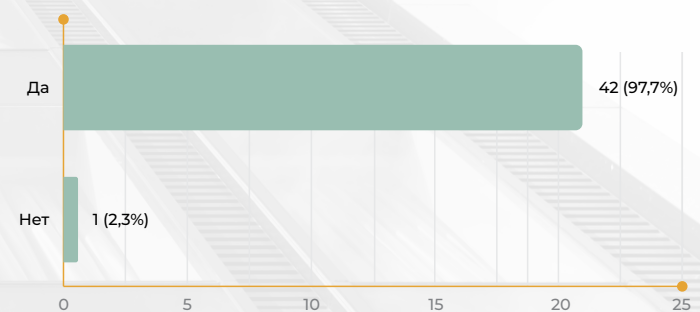
## Удалось ли вам выйти на свою первую сделку?

43 ответа

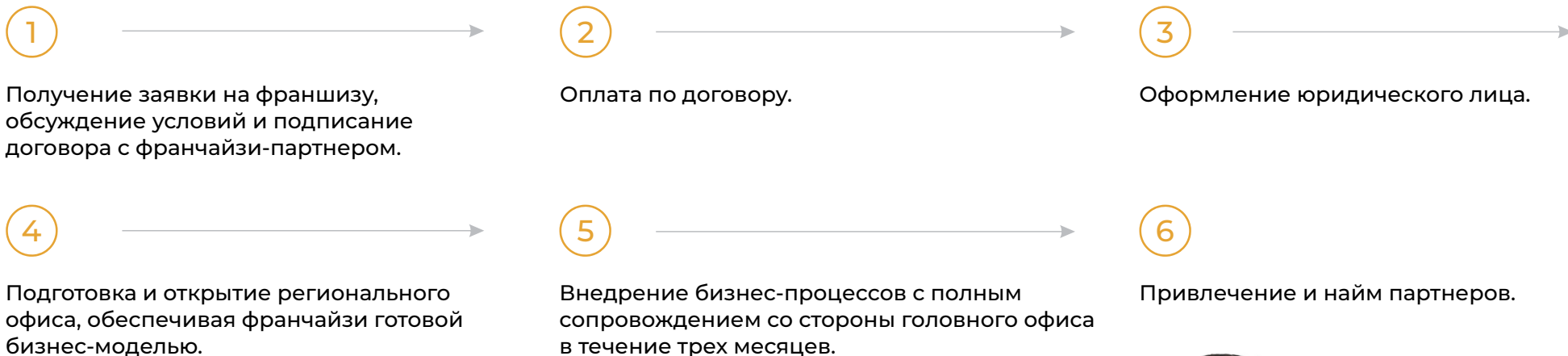


## Рекомендуете ли вы Freedom знакомым риэлторам?

43 ответа



## «FREEDOM» для регионального партнёра



Региональный партнер выступает в роли собственника бизнеса, получая готовую бизнес-модель, а головной офис управляет бизнес-процессами в начальный период, в течение 3 месяцев.



## Что получает партнер?



Единая рекламная кампания



Система рекрутинга



Помощь в запуске



Внедрение CRM-системы



Корпоративное обучение



## Что получает партнер?

### Бренд компании и единая система привлечения партнёров

Мы используем единую рекламную кампанию и онлайн инструменты, чтобы у вас было больше встреч с потенциальными партнёрами.

Во многих регионах работа новой компании по нестандартной для рынка системе будет воспринята с определённым скептицизмом и опасением. Мы знаем это по себе – в течение первого года мы проводили много встреч, результаты которых появились только на второй год работы – нужно было время, чтобы люди поняли, что нам можно доверять. Но теперь, благодаря нашей репутации, вам будет проще начинать.

### Готовые бизнес-процессы и документооборот

Мы описали все внутренние процессы в компании – должностные обязанности сотрудников, скрипты переговоров HR, создали инструкции по работе с CRM системой, автоматизировали процесс заказа многих услуг и внесения ежемесячных платежей – чтобы освободить собственника бизнеса от рутины для развития компании. Мы обучаем вас и ваш административный состав по единым регламентам.

### РБД для более эффективной работы агентов

Мы работаем с системой РБД (Риэлторский Банк Данных) и предлагаем её в рамках нашего предложения. Учет объектов, поиск и подборка для клиентов по базе частных объявлений – это лишь малая часть того, что она предлагает. Мы обучаем ваш административный состав работе и настройке РБД.



## Доход партнера

Работа франчайзи-партнера заключается в привлечении новых партнеров и обслуживании действующих партнеров, предоставлении качественного сервиса и поддержки.

Источниками получения прибыли являются:

- Абонентская плата от партнеров
- Процент от сделок на первичном рынке
- Юридический сервис и ипотечный брокеридж
- Организация мероприятий
- Дополнительные услуги в рамках сервиса

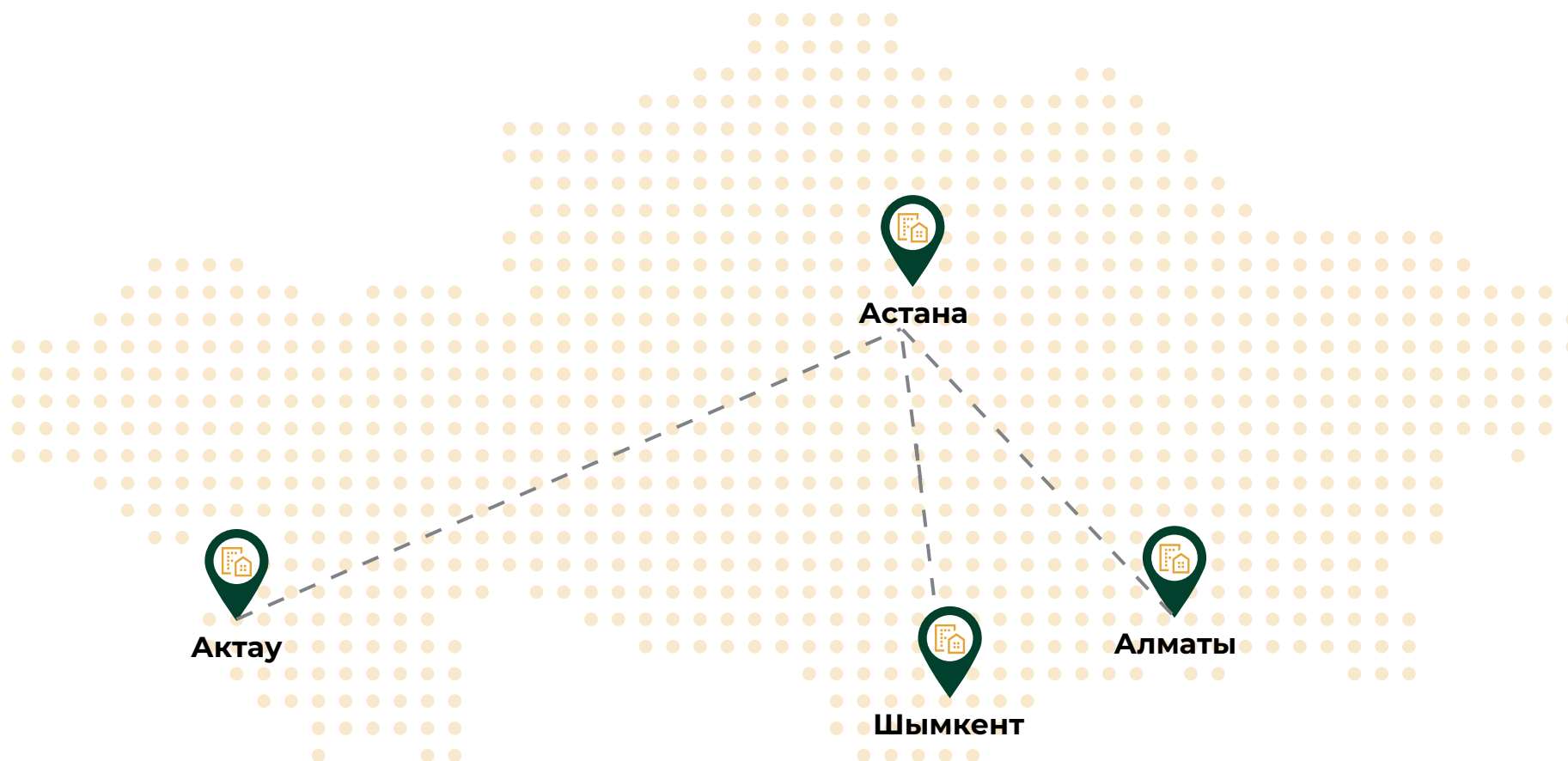
Региональный партнер предоставляет агентам в своем городе или регионе возможность использования сервиса объемом и качеством на свое усмотрение:

- Посещение офиса, использование переговорных комнат
- Юридический сервис и ипотечный брокеридж
- Консультации бренд-менеджера по новостройкам
- Обучающие мероприятия и корпоративную среду
- CRM система для более эффективной работы агентов
- Возможность проведения межрегиональных сделок



## Freedom в 2024 г.

В 2024 году Freedom планирует открытие франшиз по Казахстану и в странах СНГ. Приоритетными направлениями являются города Астана, Алматы, Актау и Шымкент.



## Freedom в 2024 г.

### Межрегиональные сделки

Агентам будут доступны общие каналы для коммуникаций, а также единая CRM система, при помощи которых они смогут совершать межрегиональные сделки и укреплять связь между франчайзи-партнерами.

### Учебный центр

Головной офис Freedom предоставляет доступ к обучающей платформе для риэлторов и партнеров-франчайзи.

### Бизнес-процесс

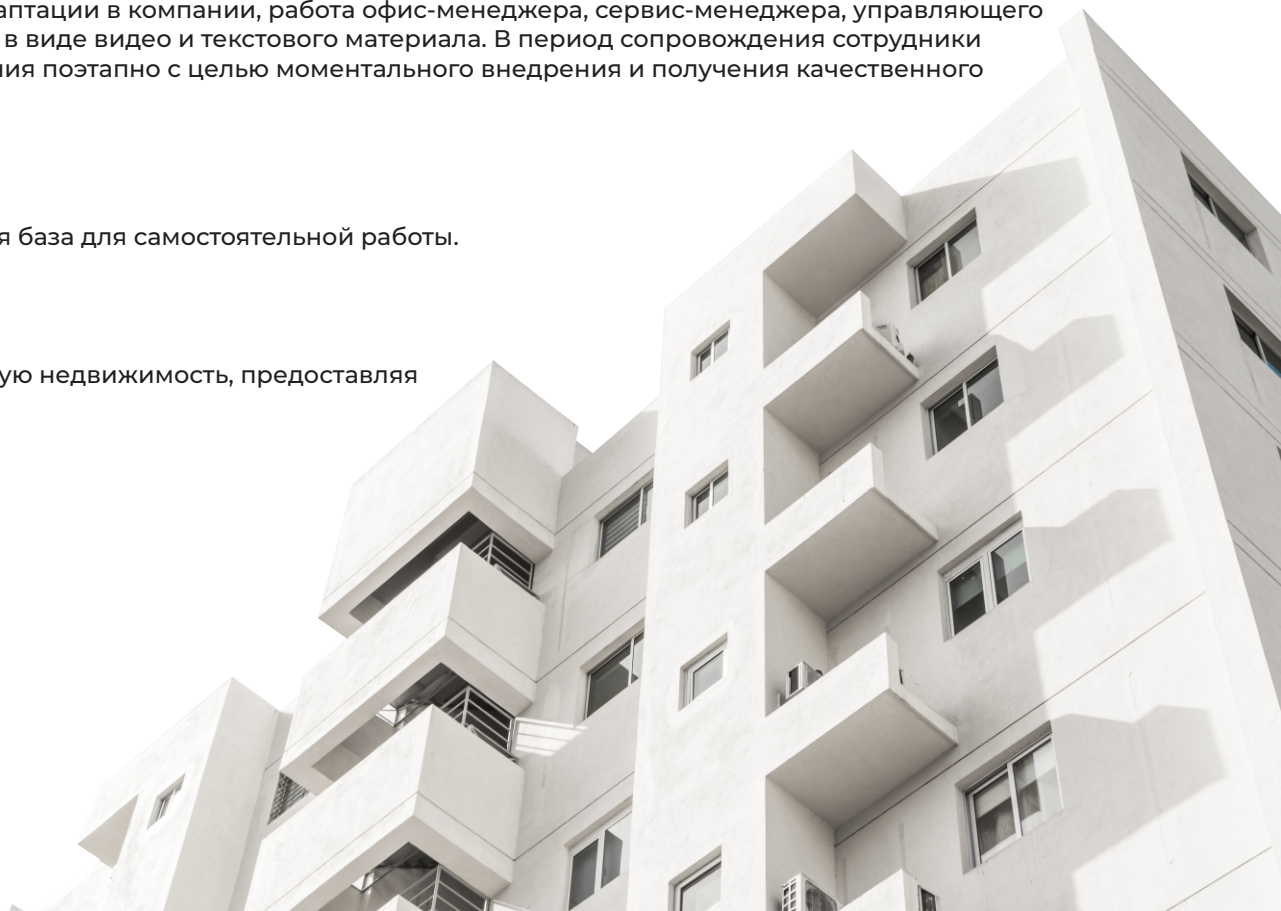
Все бизнес-процессы: от рекрутинга партнеров до их адаптации в компании, работа офис-менеджера, сервис-менеджера, управляющего и других сотрудников описаны и передаются франчайзи в виде видео и текстового материала. В период сопровождения сотрудники головного офиса вовлечены в обучение и передают знания поэтапно с целью моментального внедрения и получения качественного результата.

### Вся документация

Франчайзи и партнерам доступна актуальная договорная база для самостоятельной работы.

### Зарубежная недвижимость

Бренд-менеджер по новостройкам курирует и зарубежную недвижимость, предоставляя консультацию и подбор недвижимости.



## Ваши возможности



Freedom - это бизнес на основе комьюнити.

Мы поможем вам стать ведущей компанией, предлагая лучшие условия от банков и застройщиков. Откройте для себя новые горизонты: межрегиональные и инвестиционные возможности, а также шанс взглянуть на зарубежные рынки. Вы сможете создавать свои отделы продаж, взаимодействовать с инвесторами, застройщиками и коллегами из других регионов.

Freedom - ваша площадка неограниченных возможностей.

Freedom - это максимально надежная бизнес модель, работа которой не подвержена изменениям в законе или на рынке, так как создана на основе неизменных принципов - прозрачность, ответственность, забота о репутации.

