

Презентация агентства
элитной недвижимости Whitewill



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 также открыты офисы в Абу-Даби и Майами.

В 2024 году «заложили фундамент» для освоения новых стран. 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 вторичной недвижимости, городских особняков, апартаментов и офисов в башнях комплекса «Москва Сити», а также департамент по продаже стрит-ритейла, коммерческой и офисной недвижимости в Москве. Работу каждого из таких направлений обеспечивают от трёх до шести брокеров.



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





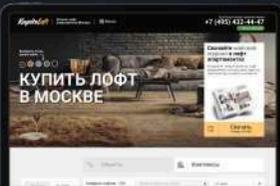
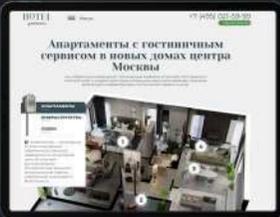
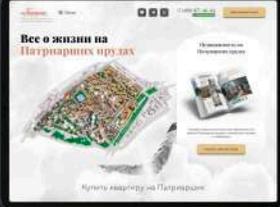
Первое место по продажам у московских застройщиков

В 2024 году во всех городах работы команда Whitewill закрыла 2530 сделок. Общая сумма проданной недвижимости — 165 миллиардов рублей со средним чеком 77 000 000 ₽. Плановый объем сделок Whitewill — 15 миллиардов рублей в месяц.

У московских застройщиков опять собрали большую коллекцию первых мест: Pioneer, Legenda, «Самолёт Select», «Сбер» и их проект «Сберсити», «Киноцентр» и их проект Sky View, Tashir, Optima Developments, Hutton, «Абсолют», Forma, Capital Group и Sminex. На рынке по-прежнему нет ни одной компании, которая забрала хотя бы три первых места, или даже три вторых. Мы же держим лидерство из года в год.

За прошлый год 2 525 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.



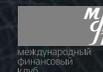
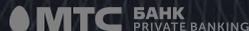
логотипы некоторых наших порталов по недвижимости



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.



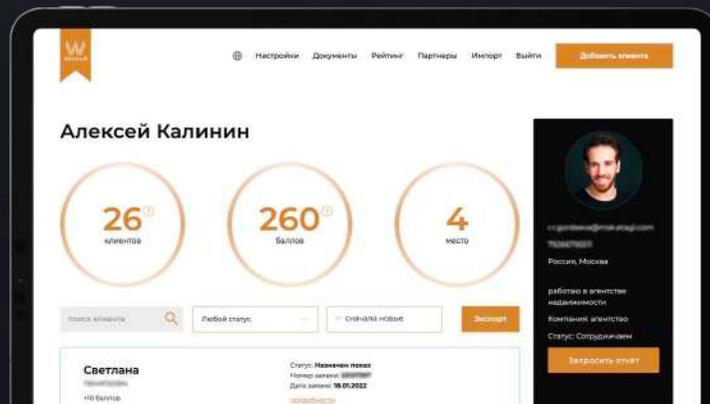


Whitewill

Построили региональную сеть из 9300 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

проектируется | 4 квартала 2024 | Северо-Восток

Дорогомилово | Киевский

квартиры, таунхаусы и виллы с ценой по запросу

Бадаевский — жилой комплекс с панорамными квартирами и виллами, и кожей общественное пространство на территории благоустроенного квартала площадью 19 га. Архитектурный проект — знаменитый бюро Heers & de Maat.

Бадаевский состоит из 5 зданий — три корпуса европейского уровня. 1873 года возмещает историческим интерьером. Два современных корпуса будут построены на земельном участке площадью 35 га. Планировка — с панорамными окнами. Под землей находится парковка площадью 4 га. Также на территории расположены кафе и рестораны для бизнеса. Открытый фитнес-клуб с бассейном, детский центр, бизнес-клуб и люксовый ресторан.

В Бадаевском можно выбрать квартиру без отделки в верхнем этаже или в подвале, а также в историческом здании бадаев или модернизированный таунхаусы в здании с парковкой 5,7 га, 7 млн рублей: 500 м² с собственным участком 1,3 сотки.



Лаврушинский

делается | 2 квартала 2024 | Центр

Лаврушинский | Третьяковская

квартиры и виллы от 1 270 000 рублей за м²

Лаврушинский — жилой комплекс из 3 корпусов и вилл в районе Якиманка в центре Москвы. Фасад выполнен в белом цвете — придает особый шарм и уют. Фасад выполнен в белом цвете — придает особый шарм и уют.

В комплексе представлены — 1,44 квартиры, 6 вилл с террасами и 6 уникальных таунхаусов с кантри, террасами и бассейнами. Все квартиры сделаны без отделки и с повышенной планировкой, просторными комнатами и уютными интерьерами.

На территории предусмотрены все необходимые для комфортной жизни объекты: 1,4 гектара с ландшафтным дизайном, зонами для активного отдыха с детскими и спортивными площадками, а также зеленые зоны для спокойного отдыха.





Издаём свой гляцевый 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*

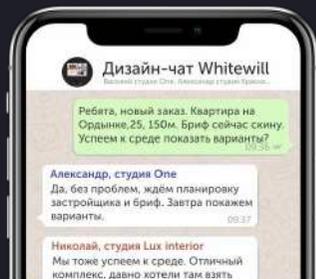


Whitewill

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.

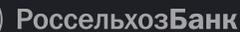
Одобрям сложные ипотечные сделки

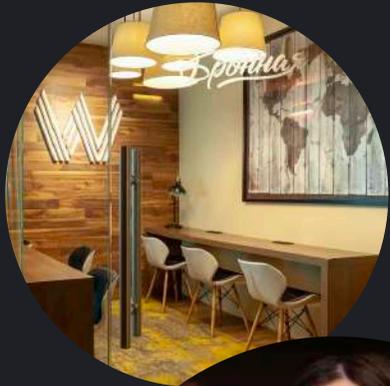
Мы можем одобрять заявки на ипотеку наших клиентов, даже когда ипотечный отдел застройщика или сам клиент уже получили отказы в разных банках. В Whitewill мы выстроили образцовую систему оценки и подачи клиента, которую мы называем «глазами банка».

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



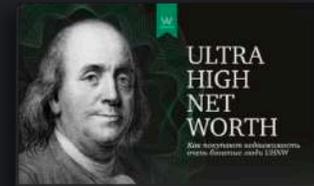
Строго обучаем брокеров, чтобы клиенты кайфовали

Перед тем, как попасть к нам на работу и стать членом команды Whitewill, брокер проходит 3-этапную 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



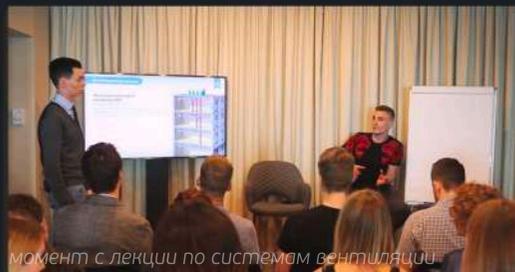
лекторий в офисе Whitewill



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 «Империя» 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

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 Waggucks, цена которого превысила 4 миллиарда рублей.

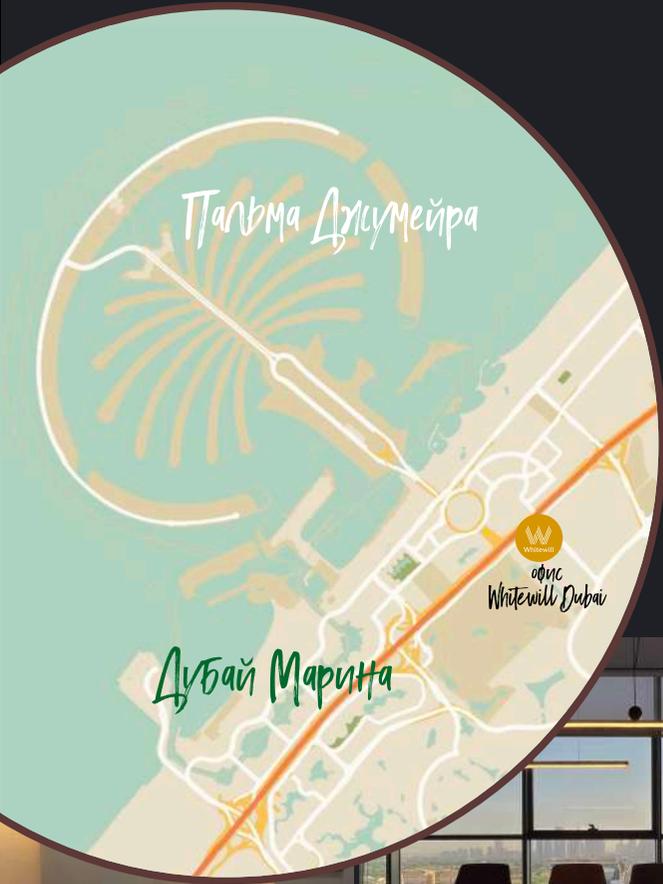
Английский рынок — настоящий вызов для всей команды. Мы взяли к нам новых сильных сотрудников, которые работают не только над проектом в Англии, но и со своими идеями, внедрениями и решениями, улучшают всю компанию, в том числе и наш московский бизнес.



часть команды лондонского офиса Whitewill



офис Whitewill на Upper Berkeley Street



Офисы Whitewill в Эмиратах

В Дубае работают 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 800 жилых комплексов от ключевых застройщиков, а в команде более 100 брокеров. Общий объём сделок за 2024 год в Дубае — 51,5 миллиардов рублей. Всего по ОАЭ получилось закрыть 880 сделок со средним чеком 63 000 000 ₽.



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.



Светлана Политова,
руководитель офиса в Абу-Даби



Проекты в Абу-Даби



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.



*Ева Боровински,
руководитель офиса в Майами*





Whitewill

Офис Whitewill в Подмосковье

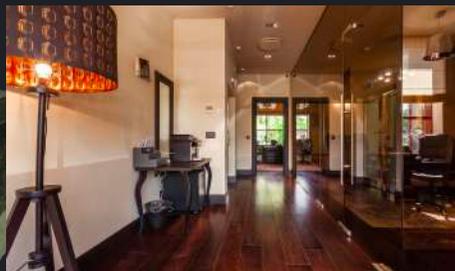


Юлия Симон, руководитель отдела

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 массивом. Чаще всего, на территории есть озеро или река.

В портфеле компании более 2000 объектов, а в команде 12 брокеров. За 2024 год удалось закрыть 32 сделки с общим объёмом 4,3 миллиарда рублей. Это немного превышает результаты прошлого года, и это победа.





Whitewill

Продаём первыми

С 2021 года развиваем направление по продажам проектов на эксклюзивной и коэксклюзивной основе. В копилке компании 1 место у застройщика Forga в номинации «Абсолютное лидерство за 2023 год по объёму продаж».

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

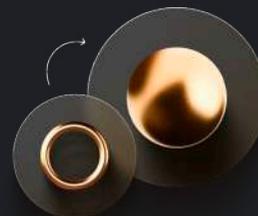
Успешно развивается направление по аналитике и консалтингу. Застройщики обращаются к нам за консультациями и за помощью в запуске проектов и подготовке отделов продаж. Помогаем провести тендеры и подготовить ТЗ на проектирование, подготавливаем рекомендации по корректировке коммерческих условий, проводим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



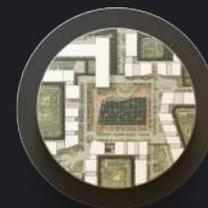
Подсказываем, как сделать планировки лучше



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