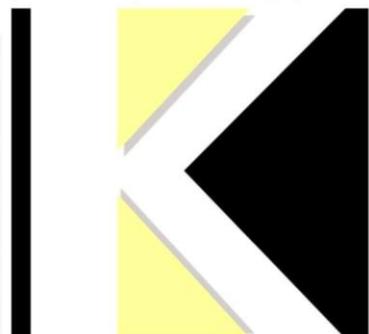


риэлторская группа



квадрат

ПРИБЫЛЬНАЯ ФРАНШИЗА



Франшиза по-казахски!

Открой свой прибыльный бизнес вместе с Агентством недвижимости ТОО «риэлторская группа «КВАДРАТ».
Удобная сеть филиалов в Алматы.

Мы современная команда риэлторов, которые стремимся к самосовершенствованию и готовы поделиться своим успехом с другими. Наша компания была создана в 2009 году и уже тогда, мы могли прогнозировать успех этому делу. Потому, что на данном рынке не так уж и много людей, которые могут, а главное, желают поделиться своими знаниями, помочь другим в приобретении и покорении вершин новой профессии – риэлтор.

Во главе нашего дружного коллектива стоит его организатор **Нурлан АЛЫБАЕВ**, который сам отработал на посту риэлтора более 12 лет, является для нас Лидером помогая при этом раскрыть каждому из нас свой потенциал. Именно столько он и уделяет вопросу создания уникальных продуктов, их продвижению и рекламированию. На основе Агентства недвижимости «риэлторская группа «КВАДРАТ» была создана франшиза Агентства недвижимости, которая включала в себя раскрученный сайт со всеми его дополнениями.

Feedback: +7 747 500 40 23
info@kvadrat-almaty.kz



Рассчитать стоимость паушального взноса
8747 500 41 65
Платеж роялти 4%



Посмотрите готовое предложение!

Чтобы открыть агентство недвижимости необходимо выполнить жесткие, но демократичные условия компании.



Полное обучение и поддержка на начальном этапе, прибыль более полмиллиона тенге в месяц.



Современные технологии продаж, технологии срочных продаж.



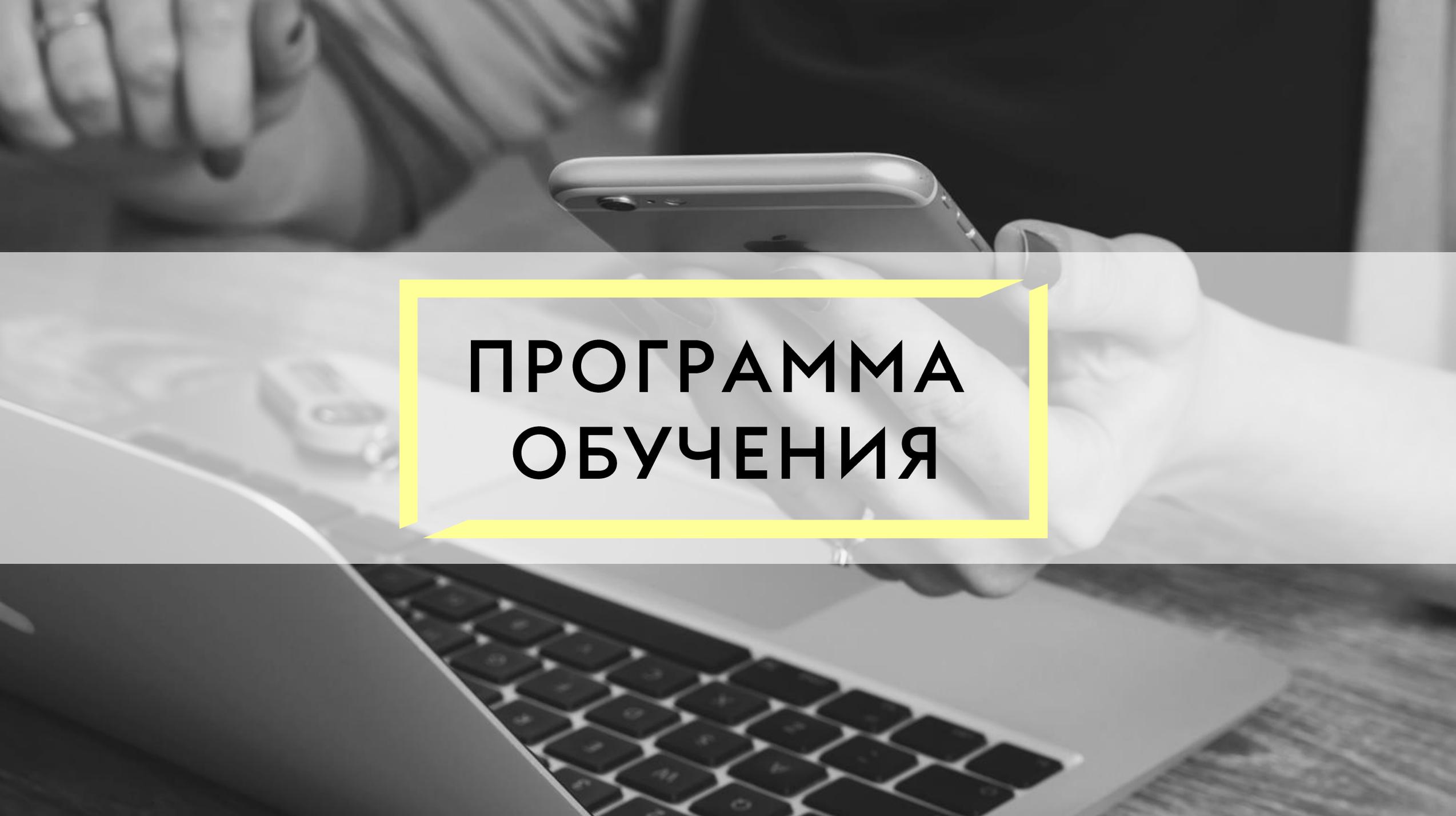
Рекламный маркетинг, ведение переговорного процесса, рекомендации по предпродажной подготовке объекта.



Консультации при сложных продажах.



Окупаемость инвестиций от 6-8 месяцев.



**ПРОГРАММА
ОБУЧЕНИЯ**

1-день

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

Дистанционное обучение ознакомление с материалами по тематике:

- структура филиала компании;
- алгоритм работы директора филиала;
- ежедневный отчет сотрудника;
- понятийный аппарат риэлтора;
- правила ведения разговоров с клиентами;
- технология продаж риэлтора;
- процедура сделки риэлтора;
- алгоритм выявления перспективных объектов и др.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

Совместные выезды с риэлторами компании на действующие объекты.

2-день

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

Ознакомление с бизнес процессами компании.

- клиентская база RealtySoft;
- шаблоны типовых документов компании (эксклюзивный договор, агентский договор, соглашение о задатке, договор аренды и др.);
- корпоративная этика и кодекс сотрудника компании.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

Совместные выезды с юристами компании на сделки.

3-день

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

Семинар на тему: «Банки и кредитование. Методы и формы кредитования розничного и бизнес сегментов под приобретение недвижимости». «Налоги и налогообложение».

I БЛОК: Банки и розничное кредитование

- Ипотечный займ (условия от Бизнес – партнеров БВУ).
- Первичная консультация, процентная ставка, формирование досье клиента, скрытые комиссии, онлайн аукцион по недвижимости, процесс выдачи и сопровождение сделки, согласно законодательства РК;
- Кредитование под залог недвижимости (условия, процентная ставка).
- Кредитования без ПВ (первоначальный взнос).

II БЛОК: Налоги налогообложение в РК

- Ретроспективная оценка недвижимости (в каких случаях проводится данная оценка для какой категории клиентов она предназначена, стоимость вышеуказанной операции).
- Случаи налогообложения сделок с недвижимостью. Виды налогообложения.
- Формы договоров при сделках с недвижимостью (сегментов B2C, B2B).

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

Совместные выезды с ипотечными брокерами на сделки.

4-день

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

- Юридическое сопровождение сделок:
- работа по досудебному урегулированию споров;
 - ведение переговоров;
 - юридические компании на аутсорсе;
 - представительство в судебных инстанциях;
 - ведение документооборота компании;
 - разрешение конфликтных ситуаций (медиация).

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

Совместные выезды с юристами компании на судебное заседание.

5-день

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

- Рекрутинг. Набор персонала. Профиль сотрудника компании.
- Обратная связь по обучению (рефлексия, обратная связь, вопрос-ответ и пр.)

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

Совместный выезд с Первым руководителем компании в действующие филиалы компании.

СПИКЕРЫ



Нурлан АЛЫБАЕВ

Основатель и учредитель компании
Академия МВД КР им. Э.Алиева, магистр
юриспруденции; ALMAU, магистр делового
администрирования (MBA)



Кристина НУРКЕШЕВА

Директор филиала «Север»
Центрально Азиатский Университет
Факультет иностранных языков и
переводческого дело



Тамерлан ЖУМАБЕКОВ

Директор филиала «Алатау»
Магистр экономики.
Опыт работы в банках второго уровня по
обслуживанию B2B и B2C



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**