

МОСКОВСКИЙ РИЭЛТОРСКИЙ ФОРУМ 2026

Тема выступления:

Антихрупкие связи:
партнерский мультистинг
и рефералы как оружие
против дорогой рекламы
и токсичной конкуренции

НАДЕЖДА МУРАВСКАЯ

управляющий партнер Dream Realty,
юрист по образованию, спикер, визионер

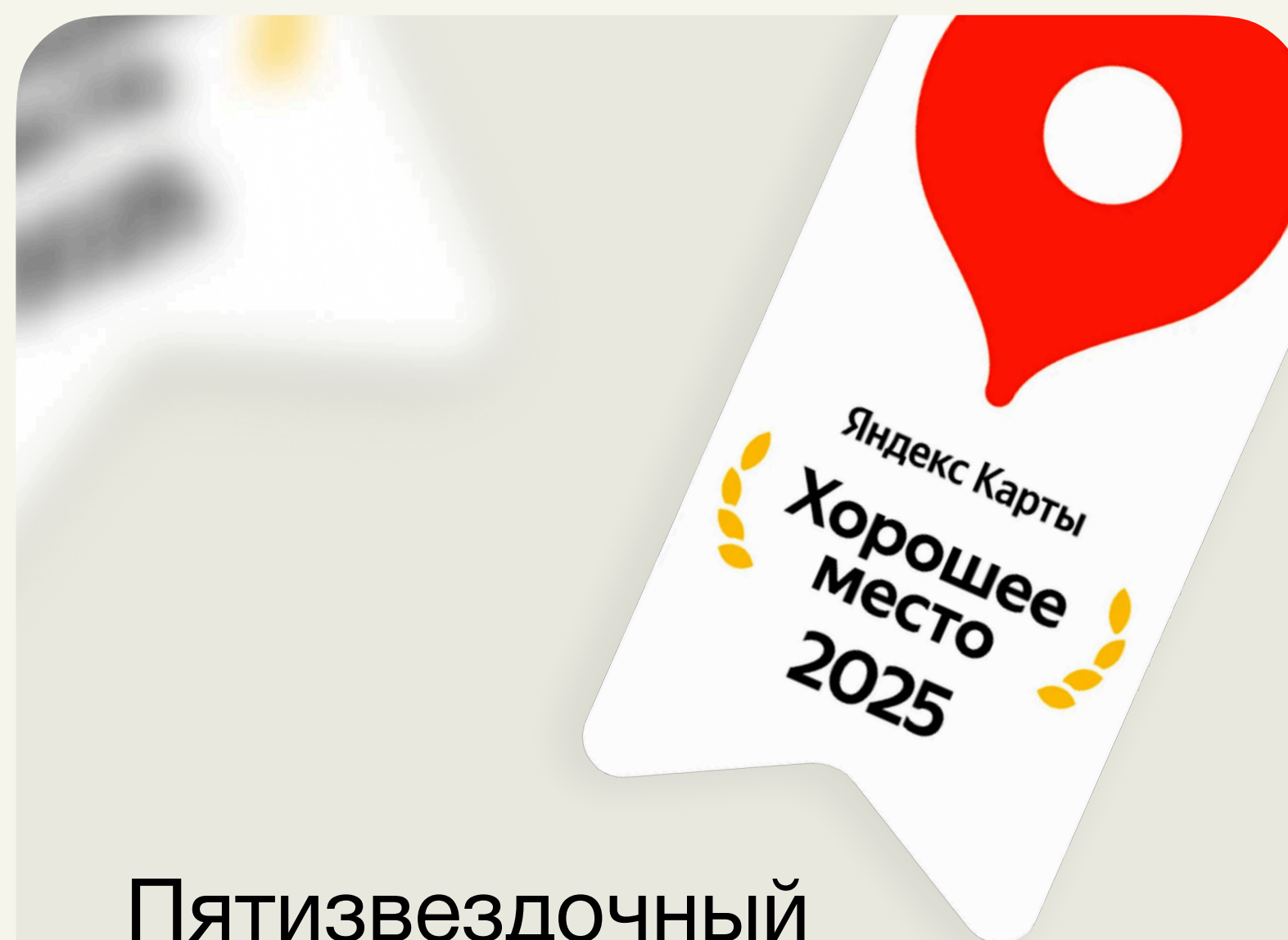


DREAM REALTY

Агентство недвижимости

полного цикла,
представленное на
московском рынке с

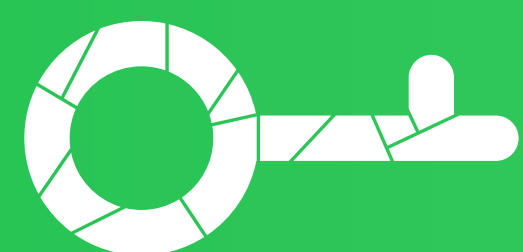
2012



Пятизвездочный
консьерж-сервис,
подтвержденный
рейтингами и отзывами
клиентов и партнеров

Надежный помощник по совместному ведению клиентов в сфере:

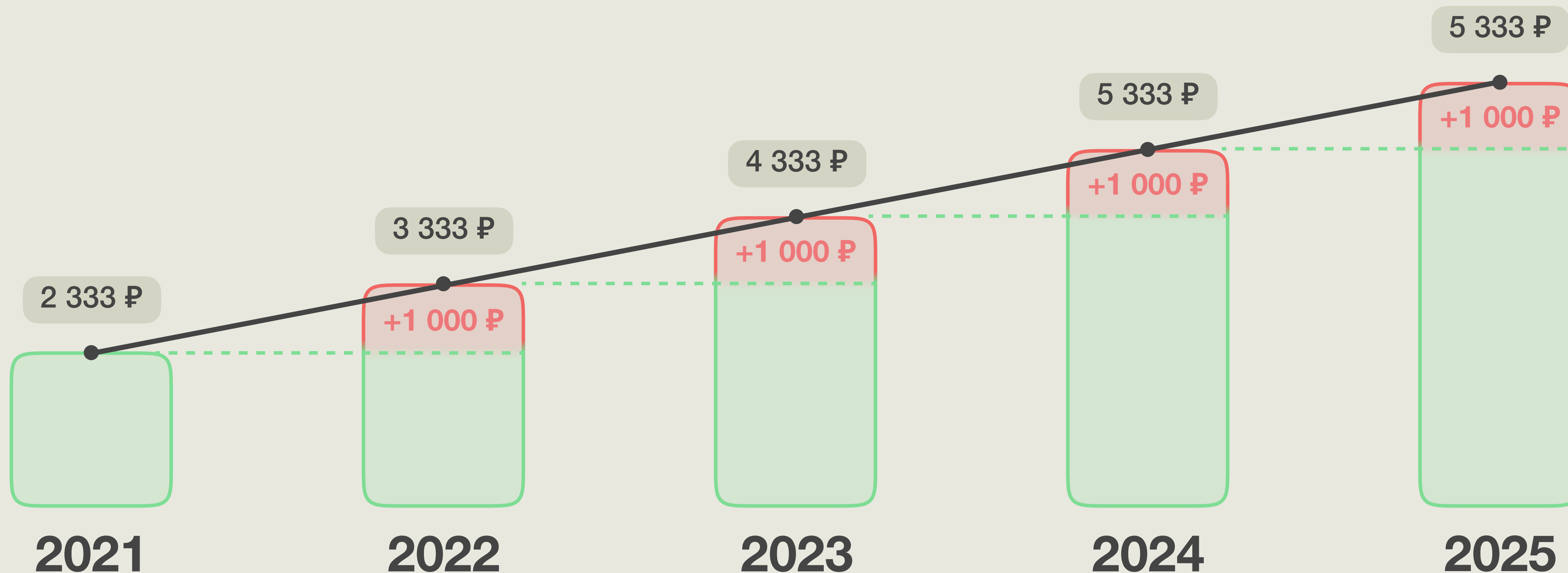
юридических услуг,
приемки новостроек,
дизайн-проектирования,
ремонта, переезда
и управления арендным
бизнесом



D R E A M R E A L T Y
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

АНТИХРУПКИЕ СВЯЗИ: ПАРТНЁРСКИЙ МУЛЬТИЛИСТИНГ И РЕФЕРАЛЫ КАК ОРУЖИЕ ПРОТИВ ДОРОГОЙ РЕКЛАМЫ И ТОКСИЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Рост стоимости лида за 5 лет



Низкое качество лидов (дубли, утки)

Высокая конкуренция за внимание
внутри площадки

Полная зависимость от правил
площадок

Альтернативные каналы: мультилистинг и реферальная система

Мультилистинг

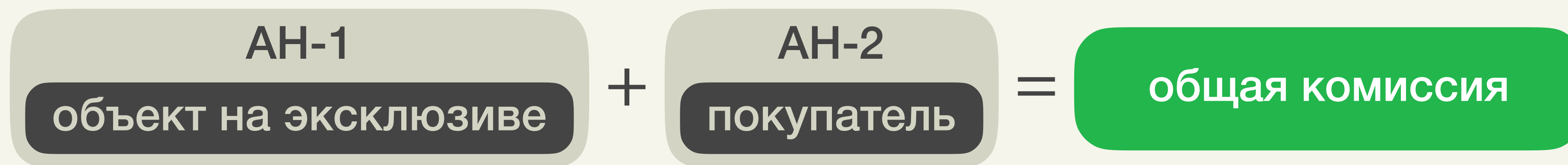
Это когда вы быстро и дорого продаете объект на эксклюзиве с привлечением иных агентств недвижимости, брокеров или частных агентов, делаясь повышенным комиссионным вознаграждением с привлеченным к сделке партнером

Рефералка

Это когда вы передаете партнёру своего клиента для решения задачи, в которой у вас нет экспертизы и выстроенных бизнес-процессов, зарабатывая процент от полученной партнёром прибыли за сделку с клиентом

Партнерский мультилистинг: ЧТО ЭТО И КОМУ ВЫГОДНО

Четкая схема сделки:



Выгодны для трех сторон:

собственник
(быстрее и дороже
продает)

АН-1 (получает эксклюзивное
право экспозиции, быстрое КВ и
лояльность клиента)

АН-2 (получает объект вне
рекламы, быстрое КВ и
лояльность клиента)

Как мы это делаем?

Берем объект с эксклюзивным правом экспозиции

✔️ **Согласовываем с клиентом повышенный % КВ**

✦✦ **Делаем «продающую» презентацию**

☁️ **Размещаем информацию об объекте в профильных чатах и на площадках мультилистинга**

✦ **Высылаем презентацию заинтересованным АН, оговаривая размер их КВ до показа**

Цифры на примере нашего кейса

Пример:

Объект в Хамовниках

Не стали выходить в открытую рекламу

Сделали презентацию

Выложили в чаты

Сделка закрыта за 24 дня

Цена объекта 75 млн. рублей

Общее КВ: 3 млн

КВ партнера: 1,5 млн

Оба агентства доказали эффективность работы с ними и наличие сделок вне открытого рынка

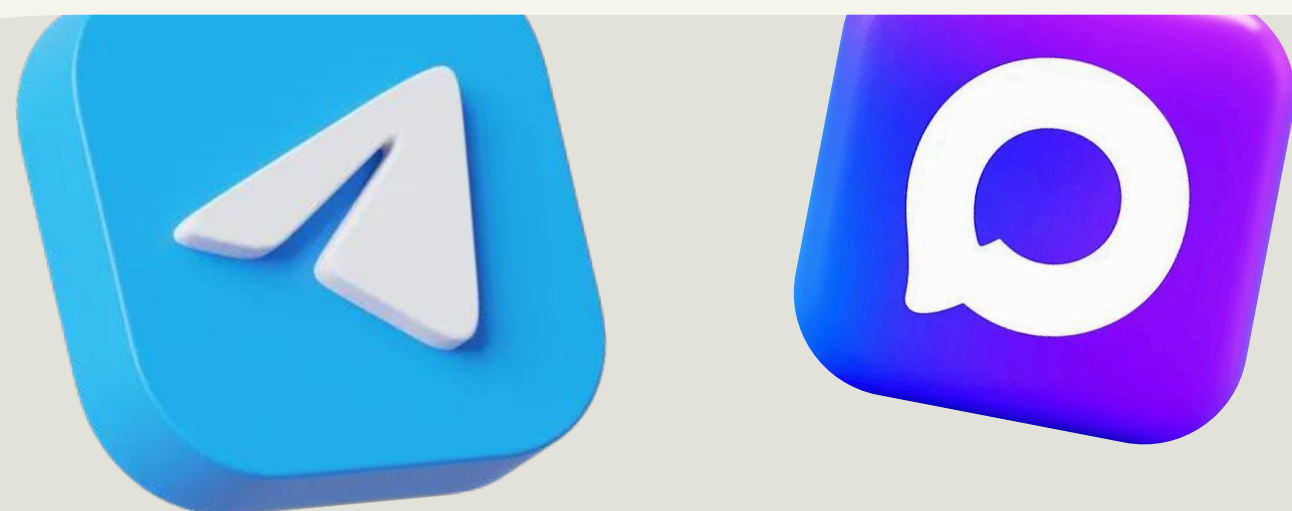
Обязательные условия для работы

Зафиксировать
с клиентом
в договоре
повышенный % КВ

Зафиксировать
в профчате запрет
на распространение
объекта в рекламе

Зафиксировать КВ партнёра
в субагентском договоре
или гарантийке, до налогов
или после

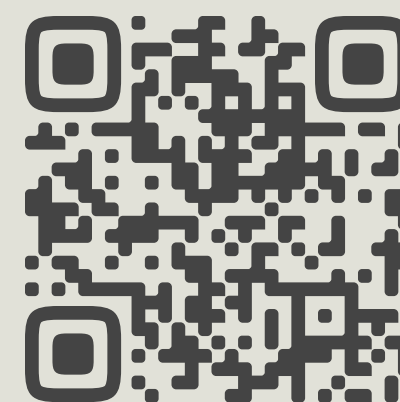
Где искать партнеров для мультилистинга



профильные чаты/сообщества



ПАРТНЕРЫ
Квартиры Мск



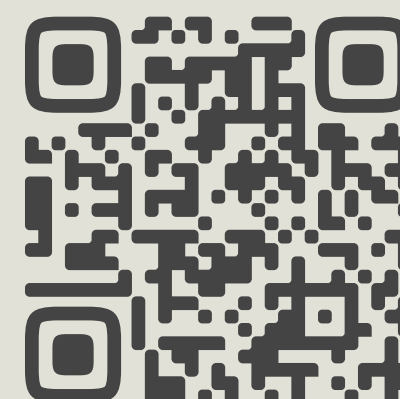
личные контакты с
собственниками других АН



HomeHunter



A-brokers



членство в профессиональных
сообществах

рекомендации от проверенных
подрядчиков (риэлторов,
ипотечных брокеров)

Реферальная система для услуг что это и как это увеличивает доход с клиента (LTV)

Клиент купил новостройку



ваша рекомендация нас как партнера по приемке



бонус за рекомендацию



довольный клиент с принятой квартирой, без судебных тяжб и конфликтов



Реферальная система для услуг что это и как это увеличивает доход с клиента (LTV)

Клиент хочет купить новостройку, но ему нужно сначала продать вторичку, а это не ваш профиль



ваша рекомендация нас как партнера по вторичке



Реферальная система для услуг что это и как это увеличивает доход с клиента (LTV)

Клиент купил новостройку



ваша рекомендация нас как партнера по дизайну и ремонту



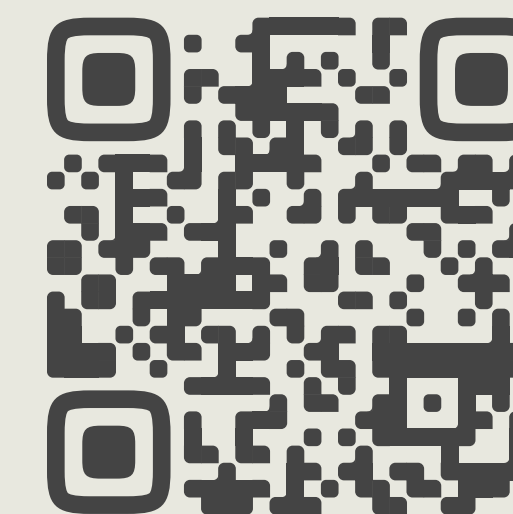
бонус за рекомендацию



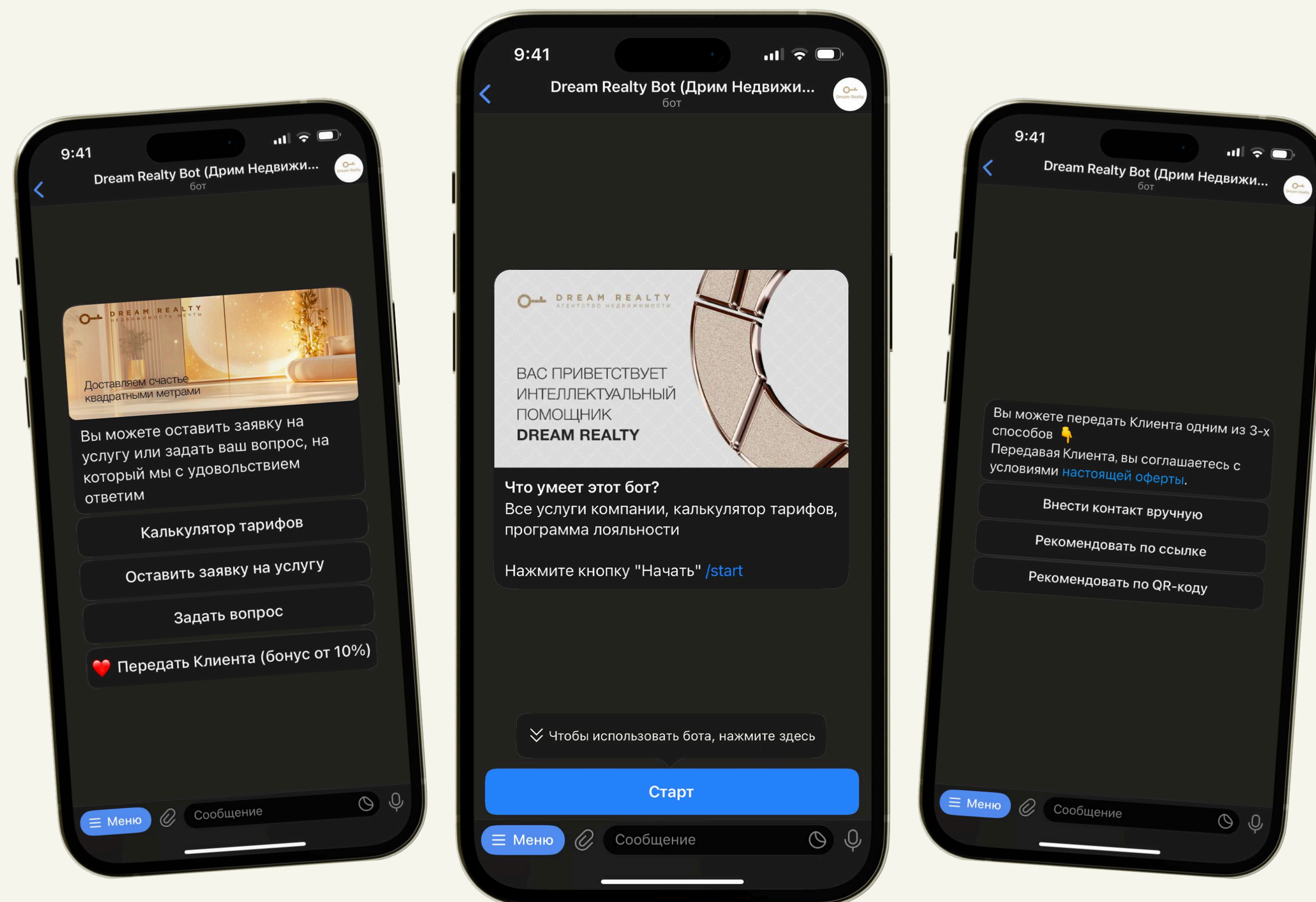
довольный клиент с отремонтированной и укомплектованной квартирой



заявка на сдачу в аренду/продажу и/или реинвестиции



Как мы это делаем



Цифры на примере нашего кейса

Пример:

Объект в Раменках 110 м²

Смета на ремонт 8,5 млн рублей

Бонус агента: 850 тыс.

Клиент отремонтировал квартиру и вернулся к агенту, чтобы сдать его в аренду

Стоимость аренды 360 тыс.

КВ агента: 180 тыс.

Итого агент заработал: 1+ млн рублей

Как построить систему

1. Составить список услуг, которые нужны вашим клиентам: приемка, страхование, дизайн, ремонт
2. Найти по каждому направлению 1-2 проверенных исполнителя
3. Согласуйте фиксированный реферальный бонус за передачу клиента
4. Подпишите соглашение о партнерстве, где будут защищены не только бизнес, но и клиенты
5. Оставайтесь на связи с партнером и клиентом, чтобы быть уверенными в результатах

Чек-лист «Свой/Чужой»

- ✓ открытость в общении
- ✓ схожие сегмент и цены на услуги (не демпинг)
- ✓ наличие положительных отзывов
- ✓ прозрачная история компании
- ✓ оцифрованная система отчетности перед клиентами и вами

Что это дает вашему бизнесу

**Снижение затрат
на рекламу**

**Новый источник
качественных лидов**

**Повышение среднего
чека за счет
смежных услуг**

**Повышение
лояльности клиента**

**Возвращение клиента
с новыми запросами**

Fresh Up!

МОСКОВСКИЙ
РИЭЛТОРСКИЙ ФОРУМ



ГРМ

Гильдия
риэлторов
Москвы

2026



DREAM REALTY
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Наш сайт



Подключиться к боту

