

05

АГЕНТЫ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

От посредничества к координации

Почему знание процесса реализации расширяет услугу,
которую вы предлагаете клиенту

Это руководство написано для вас

Агент по недвижимости часто оказывается первой точкой контакта во всём процессе: он встречает клиента раньше проектировщика, раньше подрядчика, раньше любого технического решения.

В этот момент звучат вопросы, выходящие за рамки сделки: что можно сделать с этим объектом, сколько это будет стоить, сколько займёт времени, кому это поручить.

Это руководство — для агента, который хочет отвечать на такие вопросы со знанием дела, не подменяя собой профессионалов.

Услуга заканчивается там, где начинается проект

Клиент остаётся один именно в тот момент, когда решения становятся самыми дорогими.

-
- 01 Консультация заканчивается сделкой, а вопросы клиента продолжаются.
 - 02 Потенциал объекта описывается интуитивно, а не на основе анализа.
 - 03 Нет ориентиров, чтобы оценить стоимость и сроки преобразования.
 - 04 Сеть профессионалов складывается из случайных знакомств.
 - 05 Ценность агента исчерпывается подписанием договора.
-

От традиционного процесса к алгоритмическому

ТРАДИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

АЛГОРИТМИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

Услуга заканчивается продажей



Услуга сопровождает и эксплуатацию объекта

Потенциал описан на глаз



Потенциал оценён через анализ и классификацию

Клиент сам ищет профессионалов



Агент предлагает уже отобранную команду

Стоимость преобразования остаётся неизвестной



Стоимость привязана к этапам и документам

Агент — посредник



Агент — консультант и координатор

Проект — это последовательность, а не озарение

Алгоритм проектирования появился в Италии в 1994 году и превращает реализацию проекта в путь с определёнными этапами, документами и зонами ответственности.

01 Концепция

Идея обретает форму и становится читаемым предложением.

02 Бюджет

Проект измеряется: составляющие, объёмы, удельные цены.

03 Технические чертежи

Рабочая документация, не оставляющая места для толкований.

04 Строительство

Стройка следует проекту, а не переизобретает его.

05 Под ключ

Завершение — с согласованными качеством, бюджетом и сроками.

00

Введение

ЧТО РАССМАТРИВАЕТСЯ

Структура Академии и процесс коммуникации между основными участниками бизнес-процесса.

ЧТО ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ПОНЯТЬ

Кто входит в процесс и с какой информацией.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Первый контакт с клиентом определяет качество всего, что происходит дальше.

УРОКИ

2 уроков

0.1 ВВЕДЕНИЕ ВО ВСЕ КУРСЫ · **0.2** ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИИ

01

Алгоритм проектирования

ЧТО РАССМАТРИВАЕТСЯ

Итальянское происхождение алгоритма, дизайн как экономическая деятельность, путь от концепции до сдачи «под ключ», принципы предложения и юридические аспекты.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Позволяет говорить о проекте предметно, а не приблизительно.

ЧТО ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ПОНЯТЬ

Как строится путь преобразования и насколько он влияет на стоимость.

УРОКИ

5 уроков

1.1 АЛГОРИТМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ · **1.2** ДИЗАЙН КАК БИЗНЕС · **1.3** ОТ КОНЦЕПЦИИ ДО СДАЧИ «ПОД КЛЮЧ» · **1.4** ОБЩИЕ РУКОВОДЯЩИЕ ПРИНЦИПЫ · **1.5** ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАВИЛА

02

Договоры и управление процессом

ЧТО РАССМАТРИВАЕТСЯ

Договоры на проектирование, проект как инструкция, управление строительством и завершением работ, контроль качества, бюджета и сроков.

ЧТО ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ПОНЯТЬ

Какие документы должны существовать до начала работ на объекте.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Это инструменты, которые защищают клиента и того, кто его консультирует.

УРОКИ

5 уроков

[2.1 ДОГОВОР НА ПРОЕКТИРОВАНИЕ](#) · [2.2 ИНСТРУКЦИЯ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ](#) · [2.3 ДОГОВОР НА УПРАВЛЕНИЕ ЭТАПОМ СТРОИТЕЛЬСТВА](#) · [2.4 ДОГОВОР НА УПРАВЛЕНИЕ ЭТАПОМ ЗАВЕРШЕНИЯ РАБОТ](#) · [2.5 КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА, БЮДЖЕТА И СРОКОВ](#)

03

Агент по недвижимости

ЧТО РАССМАТРИВАЕТСЯ

Бриф, анализ рынка недвижимости, классификация объектов, возврат инвестиций (ROI), команда профессионалов и выводы курса.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Это часть, превращающая знание процесса в услугу клиенту.

ЧТО ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ПОНЯТЬ

Как собрать и координировать команду профессионалов на службе клиента.

УРОКИ

6 уроков

3.1 БРИФ — ОСНОВА ПРОЕКТА · **3.2** АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ · **3.3** КЛАССИФИКАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ · **3.4** ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ — ROI · **3.5** КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ · **3.6** ВЫВОДЫ КУРСА

Что меняется в вашей работе

БЫЛО

СТАЛО

Вы показываете квадратные метры



Вы показываете потенциал объекта и его ограничения.

Вы отвечаете «нужен архитектор»



Вы знаете, какие специалисты нужны и в каком порядке.

Due diligence — формальность



Due diligence — начало процесса, который вы знаете.

ROI — тема клиента



ROI — часть рассуждения, которое предлагаете вы.

Вы закрываете сделку



Вы выстраиваете профессиональные отношения, которые продолжаются.

Проект — это не только изображение.

Это процесс.

Процесс должен быть понятным.

Понятное можно контролировать.

**Контролируемое реализуется
осознанно.**

Знание процесса не означает подменять профессионалов: оно означает уметь их выбрать, координировать и заставить работать вместе ради клиента.

Академия алгоритмов дизайна — часть экосистемы

Курс 05 — Агенты по недвижимости, другие направления и онлайн-консультации представлены на сайте Академии. Ссылки на этой странице активны.

PERSONAL BRAND	Pierangelo Moro	Профессиональный путь и квалификации основателя	pierangelomoro.ru/ru
PROFESSIONAL	Moro Design	Итальянская студия дизайна и архитектуры	morodesign.studio/ru
	Moro Design App	Конфигуратор проекта	morodesign.app
METHOD	Design Algorithm	Метод и его логика	designalgorithm.ru/ru
	Design Algorithm Academy	Профессиональное обучение методу	designalgorithm.ru/ru
TECHNOLOGY	Design Algorithm Application	Цифровая платформа управления проектами	designalgorithm.app/ru
	Design Calculator	Инструмент расчёта проекта	designcalculator.ru/ru
ART	Design Space	Design + Art	designspace.art