

Команда ГЖА.рф – команда единомышленников!

22.07.2021



СМР Group, известная в России под брендом ГЖА.рф – один из лидеров российского и международного рынка недвижимости, ипотечный интегратор, который с недавних пор ведет и собственные инвестиционные и строительные проекты.

«Не могу сказать, что время риелторов-одиночек прошло, но совершенно точно много они сейчас не заработают. Как и мелкие компании, – делится с редакцией генеральный директор группы компаний Алексей Валерьевич Котлов. – Да, какое-то время вы еще можете работать в формате лампового проекта, который держится на доверии местных, но совсем скоро упруетесь в потолок, причем не только финансовый, но и личностный, идейный».

По словам собеседника, слияния и объединения мелких компаний с более крупными – это не трагическая неизбежность, а логичное продолжение, новая ступень развития, которая оборачивается преимуществами для всех действующих лиц:

– Единственное, что при этом страдает – самолюбие собственника, часть его амбиций. Когда небольшой игрок примыкает к крупному, он как бы не может больше назвать свой проект своим, но надо просто понимать, что вам важно. Слова, условные достижения? Или деньги, РОСТ? Когда маленькие компании становятся частью больших, они и преимущества получают большие: огромную клиентскую базу, возможность федеральных и даже международных обменов, маркетинговые инструменты, опыт, кейсы, скрипты, образовательные продукты, портфолио.

Один из франчайзи ГЖА.рф, Анна Николаевна Денисова, об этом говорит так:

– Если франшиза стоит всего 200 000 рублей, то я не понимаю, зачем самому набивать шишки, зачем тестировать непроверенные решения и совершать ошибки, которые тебе точно обойдутся дороже?

Анна не планировала открывать филиал и становиться руководителем, она полгода готовилась к собеседованию в тайское представительство CIP Realty, но после встречи с потенциальным руководителем решила открыть подразделение ГЖА.рф в родном городе Нерюнгри. Сегодня штат ее сотрудников приближается к 15, и уже открыт второй филиал в Нерюнгри.

Другой франчайзи ГЖА.рф, Светлана Викторовна Чемезова из Тюмени, тоже рассказала редакции о мотивах своего решения стать частью большой компании вместо того, чтобы работать в одиночку:

– У меня хороший опыт работы с недвижимостью (с 2014 года), но подкупает, что УК берет на себя практически ВСЮ рекламу и подробно, пошагово прописывает инструкции. Разобрался бы даже новичок. Поэтому я рекомендую франчайзинг всем, даже неопытным предпринимателям. Это тренд, который возник далеко не без причин. Ряд экспертов рынка считает, что его, тренд на слияния и объединения, в России задают «сверху»: государству гораздо удобнее контролировать несколько сотен крупных бизнесов, чем десятки тысяч мелких.

Алексей Валерьевич это комментирует так:

– Вы просто внимательно осмотритесь, когда выйдете на улицу: наверняка там, где раньше помещение арендовала местечковая лавка продуктов, теперь сидит кто-то вроде «Пятерочки» или «Магнита». Не осталось безымянных заправок, одни «Газпромы» и «Лукойлы». Да потому что в России у бизнеса всего три пути – ты либо прирастаешь филиалами, либо примыкаешь к кому-то более крупному, либо со временем умираешь.

Директор по франчайзингу Олег Владимирович Жиманов добавил:

– Мы только за время пандемии открыли в России четыре франшизы, а в ближайшее время запустим еще две. Почему так происходит? Потому что это выгодно всем: владелец франшизы, который устал в одиночку сражаться с рынком, наконец богатеет, прирастает клиентами, внедряя наши инструменты и используя преимущества; мы – расширяемся; а клиенты получают сервис и такие услуги, которые до ГЖА.рф в их городе вообще никогда не видели (например, международные удаленные сделки с недвижимостью).

Если присмотреться к тренду внимательнее, станет очевидно, что для некоторых небольших игроков рынка он не просто благоприятный, а спасительный.

И помните, успех – это от слова успеть!