



# Адрес

## НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

### ПАЗАР

Вложението в недвижим имот е най-желаната инвестиция за българите. Свободната икономика направи възможна срещата на продавачите и купувачите с помощта на един нов пазарен участник – агенциите за недвижими имоти.

В бранш без дългогодишни традиции в България, „Адрес“ успява да се утвърди като най-сOLIDИЯ и професионален посредник за сделки с всички видове имоти. Компанията е една от най-динамично развиващите се на българския пазар и е най-голямата национално представена агенция за недвижими имоти в страната. Тя предлага най-широко разнообразие от услуги и имоти. Брандът е синоним на професионализъм и сигурност в сектора.

Търсенето на жилищни имоти в България нараства значително след постигнатата икономическа стабилност през 1998 г. Стотици хиляди семейства искат да имат самостоятелен дом с повече простор и с по-висок стандарт. Допълнителен фактор за оживлението на пазара е интересът на чужди граждани към закупуването на ваканционни имоти в България. Страната ни е обявена на трето място в класацията за най-добри инвестиции в имоти в Европа според NIFX, водеща компания за банкови преводи при закупуване на имоти от британци в чужбина.

От 2002 г. насам цените на имотите са се повишили със 100% в национален мащаб с изпреварващо развитие в София, Варна, летните и зимните курорти (Източник: Пазарен индекс за недвижими имоти REMI). Жилищните кредити са нараснали скокообразно и в края на 2005 г. са в размер на 1 милиард евро по данни на БНБ. Броят на сделките с недвижими имоти е 240 000 годишно (Източник: Агенция по вписванията към Министерството на правосъдието). На този фон темповете на разрастване на „Адрес“ следват пазарната логика и позволяват на компанията да се разграничи от



стотиците гребни посреднически агенции. „Адрес“ има най-голямата и единствена национална мрежа от кантори, чрез които успява да привлече десетки хиляди клиенти.

### ПОСТИЖЕНИЯ НА МАРКАТА

„Адрес“ е синоним на професионализъм, новаторство и динамичен растеж. Клиентите ползват услугите под марката „Адрес“ в 55 кантори в 38 населени места в цялата страна. Компанията има най-многобройния екип от консултанти в национален мащаб – над 500 души. Те предлагат на клиентите обслужване на европейско ниво, гарантирано със защитения в края на 2004 г. международен сертификат за качество ISO 9001:2000. Всичко това прави „Адрес“ три пъти по-широко представена агенция в сравнение с всеки пряк конкурент. Брандът е с най-



висока разпознаваемост в бранша – над 40%. Конкурентните предимства на „Адрес“ са, че познава най-добрите пазарни практики, има най-широка мрежа за предлагане на имоти, разполага с обширна база данни и множество ексклузивни проекти, налага пълен контрол на качеството, предоставя богата и актуална информация за пазара, както и комплексност на услугите.

### ИСТОРИЯ

„Адрес“ получава най-високо признание с наградата BENTLEY за най-добра българска агенция за недвижими имоти, еквивалент на „Оскар“ в бранша. Компанията е създадена през 1993 г. във Варна като малък семеен бизнес. В началото за „Адрес“ работят само петима служители. Три години по-късно фирмата стъпва на пазара в Бургас, а няколко месеца след това и в София, с което се включва в напреварата за лидерска позиция в бранша. Експанзията е ускорена с бума в бизнеса с недвижими имоти – само за няколко месеца през 2003 г. „Адрес“ разкрива кантори в Пловдив, Велико Търново, Стара Загора, Плевен, Сливен, Ямбол, Благоевград и Русе. Интересът на чужденци към ваканционните имоти води до навлизане и в Балчик, Златни пясъци, Несебър, Слънчев бряг, Царево, Созопол и Банско. Чрез информационни центрове и представителства „Адрес“ присъства в още 15 пункта по цялото българско Черноморие, планинските

курорти и на места, посещавани от много клиенти в големите градове. През септември 2004 г. е отворен и самостоятелен офис на компанията в Лондон.

През 2005 г. „Адрес“ вече предлага цялата гама от услуги в областта на недвижимите имоти – консултации, посредничество, помощ при получаване на банков кредит, оценка на имота, застраховки и т.н. Разрастването на компанията предизвика развитието ѝ в холдингова структура „Адрес Груп“ (сега AG Capital). Тя обединява компании със специфичен бизнес модел и със самостоятелни брандове.

„Адрес“ остава фокусирана върху посредничеството при жилищни имоти. През месец май 2005 г. стартира дейността на група дъщерна компания – Forton International, специализирана в работата с бизнес имоти, асоцииран партньор на световния лидер в сектора – американската компания Cushman&Wakefield. Фирмата за продажби специално на чужденци „Адрес България“ се разраства и днес вече носи името Asta Bridge. Управлението на активи и инвестирането на средства в недвижими имоти е отделено в самостоятелна компания – AIM Asset management. Луксозните имоти стават приоритет на новата агенция Unique Estates. „Адрес“ има сериозно международно присъствие и работи с партньори във Великобритания, Ирландия, Германия, Австрия, Русия, Украйна, Унгария, Чешката република, Гърция, Румъния и други.

### ПРОДУКТЪТ

Посредничеството по сделки с недвижими имоти на територията на цяла България е основната дейност на „Адрес“. Ключов елемент в работата на фирмата е предоставянето на най-голям избор от оферти за купувачите, а за продавачите – най-голямата мрежа за продажби на имоти. Компанията постига това с внушителен брой кантори във всеки голям град и курорт и с най-богатата база данни.



Постоянните проучвания на потребителските нагласи показват желание за ползване на допълнителни услуги. Постепенно освен консултации при избор на имот и юридически гаранции за сигурността на сделката „Адрес“ започва да предлага услуги като управление на имоти, лицензирани оценки и консултация за кредити и застраховки. Повече от 30% от сделките в най-големите градове се финансират с ипотечен кредит. „Адрес“ предоставя на своите клиенти безплатна консултация за условията за финансиране от 12 банки. Клиентът получава индивидуален съвет за най-доброто решение, съобразено с неговите изисквания. Голям потенциал има развитието на услугите по проектно консултиране. Инвеститорите и строителните предприемачи получават пълна консултация и обслужване – от избора на терен и проект на сграда до реализацията на обекта. „Адрес“ разчита на използването на местно и международно ноу-хау, както и на силата си в продажбите. Контактът с клиента е приоритет за „Адрес“. Връзката с клиентите не приключва след сключването на сделка. От 2002 г. насам всеки, реализирал покупка или продажба чрез агенцията, получава десетгодишен сертификат за отстъпки при следващи сделки. „Адрес“ става негова агенция за цял живот.



### СЪВРЕМЕННО РАЗВИТИЕ

„Адрес“ непрестанно се развива и разширява своята дейност, за да предложи най-модерното и съответстващо на средата обслужване на своите клиенти. Освен лидер на мнение, компанията се е утвърдила и като водещ фактор при навлизането на българския пазар на най-добрите световни практики. „Адрес“ е компания новатор, която следва чуждия опит у нас, придавайки му индивидуален облик. Тя първа въвежда интегрирана информационна система, която свързва данните на всички кантори в реално време. „Адрес“ залага на разширена комуникация с

клиентите чрез внушително рекламно присъствие, безплатен национален телефон, удължено работно време и т.н. Новост за бранша са ексклузивните договори за посредничество при сделка с имот, продажбите на имот без комисиона за купувача, безплатното пренасяне на имуществото в новозакупения имот и др. Резултатите от професионалните усилия се потвърждават и от факта, че през 2004 г. „Адрес“ отчита 45% ръст на сключените сделки, а през 2005 г. увеличението е с 62%.

### ПРОМОЦИЯ

Целта на маркетинг комуникацията на „Адрес“ е да накара клиентите да почувстват предимствата на компанията и дори да мечтаят. Всяка промоция на „Адрес“ се предшества от задълбочени маркетингови проучвания между бивши и потенциални клиенти. Конвенционалният подход в маркетинга на недвижимите имоти е да се промотират имотите или брандът. Целта на „Адрес“ винаги е била да представи допълнителните предимства за клиентите при ползване на услугите на компанията. По този начин се укрепват отношенията между клиентите и „Адрес“, а агенцията се превръща в предпочитана в областта на недвижимите имоти. Компанията е известна с рекламната си активност в повече от 45 национални и местни издания. „Адрес“ разпространява и свои безплатни издания в голям тираж, специализирани по райони. Всяко от тях представя над 1000 актуални оферти, които помагат на клиентите в избора им. Посланията в кампанията на „Адрес“ са винаги приятелски, ясни и с добър тон. Комуникацията с клиентите не се води единствено от телевизионния екран или рекламните страници, а и от служителите. Затова „Адрес“ постоянно провежда обучения в областта на обслужването с членовете на екипите си.



Когато създава „Адрес“, председателят на Съвета на директорите на компанията Христо Илиев е само на 21 години. 500-те консултанти на компанията осъществяват над 7000 огледа всяка седмица. 68% от служителите на „Адрес“ са жени. Чрез своята Академия „Адрес“ – лицензирана Национална агенция за обучение към Министерския съвет, компанията реализира за първи път в България професионални курсове за консултанти и издава „Наръчник на професионалния консултант“.

През годините компанията е реализирала множество кампании, по-значимите от които са: „5% отстъпка от комисионата“ – специално предимство за клиентите в новите кантори на „Адрес“, „Голямото безплатно пренасяне“, „След пет дни игра уикенд“ – безплатен уикенд за двама на интересно място в България за купувачи, избрали имот за пет дни, както и „Бонусен ден“, добавяща един ден към времето за покупка на имот за получаване на безплатен уикенд.

Фирмата се включва и в много социални инициативи, патриотични и благотворителни акции. Компанията е сред дарителите, направили възможно издигането на паметник на Васил Левски в Босилеград, Сърбия.

### ЦЕННОСТИ НА МАРКАТА

С развитието си „Адрес“ изгражда успешна репутация на лидер, който задава стандарта на работа в бранша. Хората, които се интересуват от недвижими имоти, я разпознават като силна, професионална и авторитетна компания. Всеки клиент на „Адрес“ има преимуществото да получи съвети и препоръки с висока стойност, които му дават възможност да сключи изгодна сделка.

[www.address.bg](http://www.address.bg)

### ФАКТИ, КОИТО НЕ ЗНАЕТЕ

#### АДРЕС

- Когато създава „Адрес“, председателят на Съвета на директорите на компанията Христо Илиев е само на 21 години.
- 500-те консултанти на компанията осъществяват над 7000 огледа всяка седмица.
- 68% от служителите на „Адрес“ са жени.
- Чрез своята Академия „Адрес“ – лицензирана Национална агенция за обучение към Министерския съвет, компанията реализира за първи път в България професионални курсове за консултанти и издава „Наръчник на професионалния консултант“.

