



Программа
«Управление высокотехнологичным
бизнесом и инновациями»

RENTIZE.RU

Разработка сервиса автоматизации процессов по
управлению арендой недвижимости

ВЫПУСКНАЯ РАБОТА

Певнева Алексея Андреевича

ПРОБЛЕМА

Многие компании и частные лица, при ручном управлении процессом сдачи в аренду недвижимости, сталкиваются с рядом проблем:

- Потеря времени на формирование шаблонных документов (договоров/актов/соглашений)
 - Потеря доходов из-за просроченных платежей
- Ошибки при ведении учета и заполнении документов
 - Неэффективность рекламных стратегий
- Сложность масштабирования при увеличении числа арендаторов/объектов

РЕШЕНИЕ

Rentize.ru - это инновационная платформа для автоматизации управления арендой недвижимости которая позволит вам

- Сократить время и усилия, затрачиваемые на рутинные задачи
 - Снизить риск ошибок и несоответствий данных
 - Улучшить контроль над арендными объектами
 - Иметь под рукой эффективную аналитику
 - Оптимизировать расходы на рекламу
 - Повысить доходность недвижимости

ЦЕЛИ & ЗАДАЧИ

ЦЕЛИ

1. Внедрить сервис и провести аналитику работы сервиса на базе бизнес-центра “Атриум” (г. Новосибирск)

ЗАДАЧИ

1. Проанализировать какие процессы были оптимизированы и какие выгоды для управления бизнес центром предоставил сервис



ЦЕЛИ & ЗАДАЧИ

ЦЕЛИ

2. Доработать онлайн сервис упрощающий ведение процесса сдачи в долгосрочную аренду любого типа недвижимости - как коммерческой, так и жилой.

ЗАДАЧИ

1. Оптимизировать работу сервиса под мобильные устройства.
2. Увеличить время нахождения пользователей на сайте, глубину просмотра сайта, регистраций.
3. Анонсировать "акцию" по бесплатной помощи пользователям сервиса в переносе данных по их объектам и арендаторам.



СОСТОЯНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Более 15 млн. квадратных метров офисных площадей находятся в аренде. (В России - По данным Росстата).

Более 2,5 млн. субъектов малого и среднего бизнеса, многие из которых являются владельцами коммерческой и жилой недвижимости. (По данным Центрального банка России, 2023 год).

Более 3,6 млн. квартир в РФ сдается в аренду. (По данным ЦИАН, 2023 год).



АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

	Rentize.ru	Pro.rent	UpService
Стоимость	Бесплатно	4 тарифа от 150 тыс.руб / год	5 тарифов от 81 тыс.руб / год
Формирование документов по шаблонам	+	+	-
Отслеживание своевременной оплаты счетов арендаторами	+	+	+
Статистика и отчеты	+	+	+
Импорт платежей из банка	В разработке	+	-
Анализ рекламных компаний	+	-	-

РЫНКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Total Available Market
(TAM) (Общий рынок)

Примерно 15 миллионов квадратных метров
офисных площадей в аренде*

Serviceable Available Market
(SAM) (Доступный рынок)

70% владельцев заинтересованы в
использовании автоматизации в своих процессах

Serviceable Obtainable Market
(SOM) (Достижимый рынок)

Rentize.ru планирует достичь 10% рынка в
течение первого года работы и постепенно
увеличивать свою долю рынка
в последующие годы

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

Каналы продаж

- Прямые продажи через веб-сайт
 - Продажи через партнеров
- Продажи через рекламные каналы
 - Демонстрации и презентации
 - Партнерская программа

Монетизация

- Подписная модель
- Фримиум-модель
- Партнерство и реклама

Целевая аудитория

- Физические и юридические лица владеющие недвижимостью, которую сдают в аренду
 - Управляющие компании недвижимостью
- Агенства недвижимости
 - Арендаторы

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

За период обучения на программе по первой цели было реализовано:

1. Внедрен сервис в работу бизнес центра “Атриум” (г. Новосибирск)
2. За счет использования сервиса, время на создание и заполнение договора администратором уменьшено с 50 до 10 минут, за которые он так же успевает проверить репутацию контрагента, перед заключением договора. А так же уменьшение кол-ва ошибок в создаваемых документах
3. Экономия рекламного бюджета (150 тысяч в год) за счет отключения рекламных каналов, которые не приводили новых арендаторов.
4. За счет отображения в сервисе таблицы-расписания, администратор всегда знает какие помещения у него сейчас свободные и по какой цене, а так же видит какие помещения освободятся в ближайшее время



ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

За период обучения на программе по второй цели было реализовано:

1. Проведена оптимизация сервиса под мобильные устройства
2. Увеличено время нахождения пользователей на сервисе, глубина просмотров страниц, а так же снижено количество “отказов” (по данным счетчика - Я.Метрика)
3. Ведется непрерывная работа с пользователями сервиса
4. Анонсирована акция по бесплатному переносу данных о объектах и арендаторах в сервис

Время на сайте

50 с ▲ +162,42%



Глубина просмотра

1,22 ▲ +15,12%



Отказы

18,57% ▼ -8,08%



ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

Q3 2024:

- Запуск маркетинговых кампаний для привлечения новых пользователей
- Довести количество клиентов (постоянно использующих сервис) до 100
- Расширение функциональности сервиса (добавить кабинет арендатора)



Q1 2025:

- Развитие партнерских отношений с агентствами недвижимости и управляющими компаниями
- Создать 2 мобильных приложения: для арендодателей и арендаторов



ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

Q3 2025:

- Монетизация - внедрение платных планов и дополнительных услуг
- Масштабирование сервиса на СНГ. Попытка захватить новые регионы и рынки

КОМАНДА



Алексей Певнев
CEO

Образование: Специалист по информационной безопасности.

Более 15 лет в разработке ИТ продуктов. Запустил множество ИТ сервисов - Сервис безопасных расчетов в сети Интернет, CPA партнерская программа, развлекательные сервисы и пр.

Имеет опыт разработки ИТ-проектов с нуля, как самостоятельно, так и с привлечением дополнительных сотрудников.



СПАСИБО

ЗА ВНИМАНИЕ



Rentize.ru - Сервис автоматизации процессов
по управлению арендой недвижимости

Алексей Певнев

 pevnev@mail.ru

 +7-952-927-0822



НОВОСИБИРСК, 2024