

TECH CONCIERGE ДЛЯ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

Каждый лид с портала получает ответ за минуту, днём и ночью

Лиды с Bayut, Property Finder и Dubizzle за минуты попадают к нужному агенту. ИИ-ассистент отвечает в WhatsApp про объект, задаёт вопросы, которые задают ваши агенты, и записывает на просмотр. Ваш сайт с объектами, приложение, видео объектов и один список всех покупателей, арендаторов и собственников — всё ведёт один инженер, которого вы знаете по имени.

AED 3 600 в месяц

Ваш сайт, ваше приложение, один список всех клиентов, ИИ-ассистент в WhatsApp и ваши видео — всё ведёт один инженер, которого вы знаете по имени.

Где агентство теряет сделки

И что мы настроим для вас с первого месяца.

СЕЙЧАС

- 01 Арендатор спрашивает про квартиру на Bayut в 22:00. Агент видит это утром, когда ему уже позвонили три других агентства.
- 02 Лиды приходят с трёх порталов, из WhatsApp, Instagram и по телефону. Кому-то отвечают дважды, кому-то никогда, и никто не знает, кому именно.
- 03 Агенты весь день рассылают одни и те же фото, цены и локации и звонят тем, кто и не собирался снимать.
- 04 Собственник хочет выставить квартиру через вас, а title deed, паспорт и Form A собираются неделю по сообщениям в WhatsApp.
- 05 Договор аренды заканчивается, а арендатора о продлении спросили только в последний месяц.
- 06 Для Instagram и TikTok нужны видео объектов, а снимать и монтировать некому.

С НАМИ

- Ассистент за секунды отвечает: цена, чеки, когда свободна — предлагает ближайшее время просмотра и записывает в календарь агента.
- Все лиды в одном списке — с источником, объектом и агентом. Видно, кто ответил, как быстро и какой портал на самом деле приносит сделки.
- Ассистент сам отправляет описание, фото и точку на карте и узнаёт бюджет, дату заезда, число чеков и кто будет жить — ещё до звонка агента.
- Ассистент принимает данные и фото объекта, собирает документы в одном месте и записывает агента на визит. Объявление готово к публикации за дни.
- Дата окончания каждого договора — в списке. Агенту приходит напоминание за 90, 60 и 30 дней, а ассистент спрашивает арендатора, остаётся ли он.
- Одна кнопка — и объект превращается в короткое видео с ценой и районом, которое проверил человек. Можно публиковать.

Как проходит ваша неделя с нами

Пять ситуаций, которые знает любое агентство, — шаг за шагом, как мы их настраиваем для вас.

01

Лид с портала в 22:40

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ

Арендатор пишет на Bayut про однушку в Business Bay. Офис закрылся в 19:00.

ЧТО МЕНЯЕТСЯ

Просмотр назначен раньше, чем ему перезвонит другое агентство.

- 1 Заявка попадает в ваш список так же, как портал присылает её вам сегодня — письмом или в WhatsApp, — вместе с объектом, о котором речь.
- 2 В течение минуты ассистент пишет арендатору в WhatsApp: цена, чеки, с какой даты свободна.
- 3 Узнаёт бюджет, дату заезда и кто будет жить и предлагает ближайшие свободные слоты агента по этому району.
- 4 Он выбирает время. Просмотр — в календаре агента, вместе со всей перепиской.
- 5 Утром в день просмотра арендатор получает точку на карте и имя агента, а агент — напоминание за час.

02

Суббота просмотров

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ

У агентов 12 просмотров в JVC, Marina и Business Bay.

ЧТО МЕНЯЕТСЯ

Меньше пустых поездок, и у каждого просмотра в тот же день есть следующий шаг.

- 1 Накануне вечером каждый клиент получает подтверждение со временем и адресом. Кто не ответил — получает его ещё раз утром.
- 2 Отмена сразу освобождает слот, и ассистент предлагает его следующему клиенту, который хотел этот район.
- 3 После каждого просмотра ассистент спрашивает клиента, как ему объект и что он хочет дальше.
- 4 Готовые к оферте помечаются горячими и сразу уходят агенту. Остальным к понедельнику приходят похожие объекты.

03

Собственник выставляет квартиру

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ

Собственник пишет: «Хочу сдать свою двушку в JVC».

ЧТО МЕНЯЕТСЯ

Объявление выходит за дни, документы в одном месте, а собственник видит, что вы работаете на него.

- 1 Ассистент узнаёт здание, площадь, вид, парковку и ожидаемую аренду.
- 2 Собирает title deed, паспорт и подписанную Form A в одном месте и говорит, чего ещё не хватает.
- 3 Визит агента на съёмку — в его календаре.
- 4 Страница объекта на вашем сайте собирается из того, что прислал собственник, а видео делается одной кнопкой.
- 5 Раз в неделю собственник получает короткую сводку: просмотры, заявки и показы его объекта.

04

Старт продаж off-plan

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ

Девелопер запускает новый проект на следующей неделе, и вы хотите, чтобы ваши покупатели узнали о нём от вас первыми.

ЧТО МЕНЯЕТСЯ

Лиды с запуска — в одном списке, а не в телефонах пяти агентов.

- 1 Страница проекта на вашем сайте за несколько дней: планировки, план оплаты, дата сдачи.
- 2 Сообщение в WhatsApp уходит покупателям, которые спрашивали вас про off-plan в этом районе и согласились получать новости.
- 3 Ассистент отвечает на вопросы о плане оплаты и сроках сдачи и записывает на встречу с вашими агентами по off-plan.
- 4 Каждый ответ, каждая встреча и каждая бронь — в списке, с источником.

05

Продления и повторная сдача

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ

В ближайшие три месяца заканчиваются сорок договоров аренды.

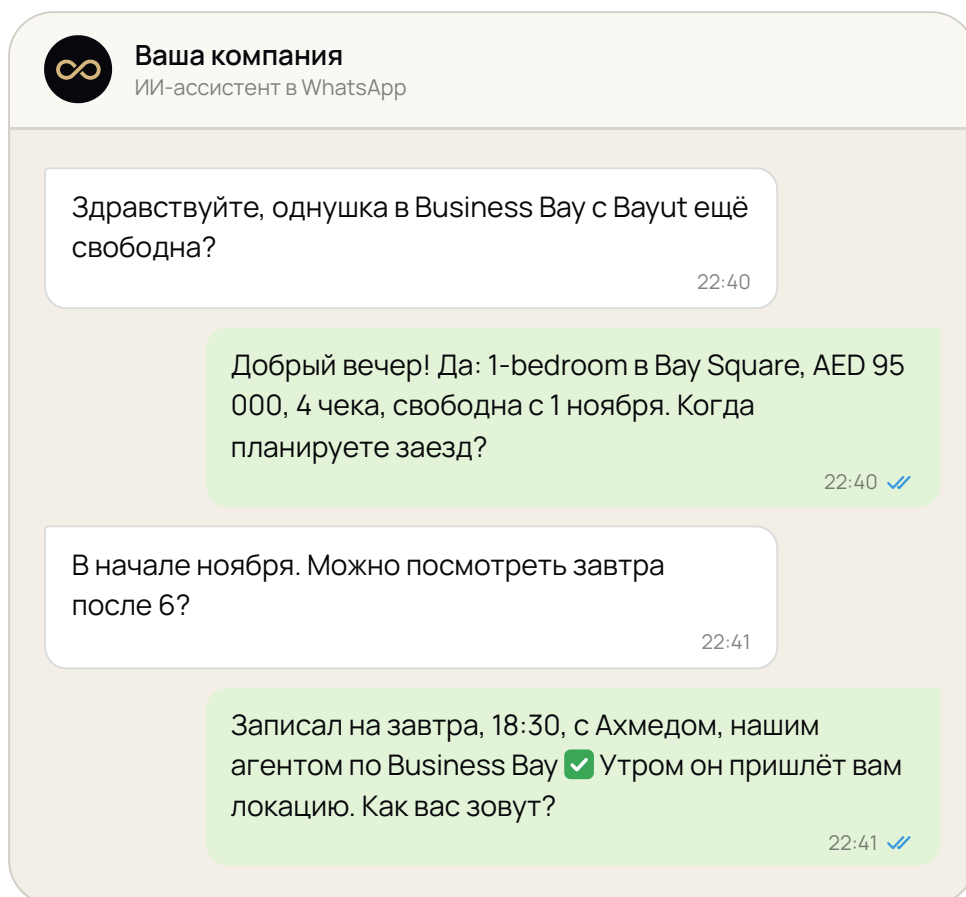
ЧТО МЕНЯЕТСЯ

Продления не срываются, а квартиры сдаются заново с меньшим простоем.

- 1 В списке есть дата окончания каждого договора и его собственник.
- 2 Агенту приходят напоминания за 90, 60 и 30 дней.
- 3 Ассистент спрашивает каждого арендатора, собирается ли он продлевать, и заранее предупреждает собственника, если нет.
- 4 Квартира, которая освободится, выставляется заново ещё до выезда арендатора.

Арендатор в 22:40 — и просмотр назначен до полуночи

Пример вашего ассистента в WhatsApp.



Что получает агентство

Из нашего каталога — услуги, которыми агентство пользуется на деле, всё в одной ежемесячной цене.

◆ **Сайт с объектами и поиском** 2.3
Ваши объекты на вашем сайте, с фильтрами по району, цене и спальням и заявкой на каждом объекте.

◆ **Все лиды в одном списке** 4.2
Порталы, WhatsApp, Instagram, звонки и сайт — у каждого лида указан источник.

◆ **ИИ-ассистент в WhatsApp** 5.1
Отвечает по вашим объектам днём и ночью, на языке клиента.

◆ **Запись на просмотры** 5.4
Просмотры записываются, подтверждаются и переносятся в календарях агентов, с напоминаниями.

◆ **Дожим и продления** 5.9
Затихшие лиды и заканчивающиеся договоры аренды — напоминание в том же канале, откуда пришли.

◆ **Виртуальная меблировка** 6.5
Пустые квартиры обставляются в цифре под нужного покупателя.

◆ **Еженедельный отчёт владельцу** 4.7
Скорость ответа, просмотры и сделки по агентам и порталам — каждую неделю.

◆ **Bayut, Property Finder, Dubizzle** 9.1
Лиды с порталов попадают в ваш список вместе с объектом, о котором спрашивают.

◆ **Распределение лидов** 4.3
Каждый лид — агенту по району или языку, и передаётся другому, если первый не ответил.

◆ **Квалификация лидов** 5.3
Бюджет, дата заезда, чеки, кто будет жить — до звонка агента.

◆ **Сбор документов** 5.7
Title deed, паспорта, Emirates ID и Form A распознаются и хранятся вместе со сделкой.

◆ **Видео объектов** 6.2
Короткое видео каждого объекта из его фото, с музыкой и подписями.

◆ **Рассылки о запусках** 8.5
Старты off-plan и новые объекты — клиентам, которые согласились получать от вас новости.

◆ **Своё приложение** 3.1
Ваши объекты, сохранённые поиски и запись на просмотр — в приложении под вашим именем.

Системы, которыми вы уже пользуетесь

Мы подключаем то, на чём вы работаете сегодня, и ничего не нужно отключать. Как подключается каждая система — честно:

◆ Property Finder

Портал недвижимости: объекты и лиды

Через партнёрский API, когда Property Finder одобрит подключение; до тех пор его письма с лидами попадают в ваш список.

◆ Dubizzle

Сайт объявлений с большим разделом недвижимости

Его письма с лидами попадают в ваш список, а ваши объекты уходят на него через фид.

◆ Zoho CRM

CRM для лидов, сделок и агентов

Подключаем через API.

◆ Goyzer

Дубайская CRM и управление объектами

Через Zapier, который добавляет в Goyzer каждый новый лид.

◆ Bayut

Портал недвижимости: объекты и лиды

По API-ключу, который Bayut выдаёт вашему аккаунту; без ключа его письма с лидами попадают в ваш список.

◆ Meta Lead Ads

Формы заявок в рекламе Facebook и Instagram

Подключаем через API с разрешения администратора вашей страницы.

◆ Bitrix24

CRM со звонками, чатами и автоматизацией

Подключаем через API.

◆ Pixxi CRM

CRM для агентств, сделанная в ОАЭ

Через Zapier, лиды идут в обе стороны.

Сравните цену

Сколько те же части стоят в Дубае, если покупать их по отдельности, и сколько вы платите с нами.

ЧТО НУЖНО	ПО ОТДЕЛЬНОСТИ	С TECH CONCIERGE
Сайт-каталог с поиском и фильтрами	AED 12 000–60 000 разово	✓ Входит
CRM на десять пользователей	AED 510–3 673 в месяц	✓ Входит
Платформа WhatsApp с ИИ-чат-ботом, плюс сборы Meta за сообщения	AED 477–1 740 в месяц	✓ Входит
Мобильное приложение для iPhone и Android	AED 70 000–300 000 разово	✓ Входит
Видеотур по объекту	AED 1 500–5 500 за видео	✓ Входит
Виртуальная расстановка мебели	AED 150–500 за изображение	✓ Входит
Всё вместе	AED 82 000–360 000 на создание, затем AED 987–5 413 в месяц, плюс каждое видео и изображение отдельно	AED 3 600 в месяц — за всё это

Обычные цены в Дубае, проверено 10 октября 2026.

AED 3 600 в месяц — за всё это

Один счёт в месяц и один инженер, которого вы знаете по имени. Никого не нужно нанимать.

КОГДА ЭТО ОКУПАЕТСЯ

1. Дополнительные аренд в месяц, чтобы покрыть наш месяц

Например, 5% от годовой аренды AED 90 000 — это AED 4 500.

У нас работа идёт из вашего месяца: час инженера — AED 120, видео — AED 60, ИИ-вычисления — по двойной себестоимости. Большую работу, например приложение, мы сначала оцениваем, а делаем за столько месяцев, сколько вы выберете, или быстрее — с дополнительными блоками по AED 500.

Наша цена — в месяц, без НДС (обратное начисление).

Купленные по отдельности, сайт и приложение полностью ваши. В NewGen их строят и ведут для вас как услугу; что остаётся вашим, записано в договоре, и мы проходим его с вами до того, как вы что-либо подпишете.

Уже работает в агентстве недвижимости

Silk Valley Real Estate ведёт на Tech Concierge сайт, объекты, распределение лидов и видео объектов. Откройте — он живой.

Silk Valley Real Estate silkvalleyrealestate.com

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ Сайт, каталог объектов с поиском, маршрутизация заявок и видео объектов

Ваш первый месяц

Что появляется и когда — с первого дня.

Неделя 1	Встреча с вашим инженером: ваши порталы, агенты и их районы, и как лиды приходят к вам сегодня.
Неделя 1	Лиды с порталов, из WhatsApp и звонков начинают попадать в один список, каждый — к своему агенту.
Неделя 2	Ассистент изучает ваши объекты и правила: цены, чеки, часы просмотров, что передавать агенту. Начинает отвечать под присмотром вашей команды.
Недели 2–3	Ваш сайт с объектами и поиском, и запись на просмотр прямо в календари агентов.
Неделя 4	Первые видео объектов и первый еженедельный отчёт.

Что вы видите каждую неделю

Цифры, которые хочет знать владелец агентства, — не спрашивая никого.

Скорость ответа

Как быстро каждый новый лид получил первый ответ — по агентам и по порталам.

Просмотры

Назначены, прошли, отменены, неявки — по агентам.

Объекты

Заявки и просмотры по каждому объекту — видно, какой пора переоценить.

Лиды по источникам

Bayut, Property Finder, Dubizzle, WhatsApp, Instagram, звонки: какие приносят просмотры, а не просто клики.

Лиды без следующего шага

Кому ответили один раз и забыли.

Предстоящие продления

Договоры, которые заканчиваются в ближайшие 90 дней, и кто уже ответил.

Что спрашивают владельцы агентств

Это работает с Bayut, Property Finder и Dubizzle?

Да. Лиды попадают в ваш список так же, как порталы присылают их вам сегодня — письмом, в WhatsApp или звонком — и уходят нужному агенту. Настраиваем в первую неделю.

Ассистент не скажет об объекте что-то неверное?

Он отвечает только по вашим объектам и правилам, которые вы задали: цена, чеки, доступность, часы просмотров. Чего не знает — передаёт агенту вместе со всей перепиской.

На каких языках он говорит?

На языке, на котором пишет клиент: английский, арабский, русский, хинди, урду и многие другие.

Агентам придётся работать по-другому?

Нет. WhatsApp остаётся у них в телефонах. Лиды и просмотры приходят к ним, а в списке видно, что кого ждёт.

Кому принадлежат объекты и список клиентов?

Вам. Ваш контент и данные ваших клиентов — ваши, и по запросу мы выгружаем их в стандартных форматах.

Можно попробовать до решения?

Да. Сначала вы пробуете на своём бизнесе — ещё до того, как что-либо подписать.

НАЧАТЬ

Сначала попробуйте на своём бизнесе

Напишите нам в WhatsApp и расскажите о своём бизнесе. Вы увидите, как всё работает на вашем бизнесе, ещё до того, как что-либо подпишете.



Написать нам в WhatsApp

ОТСКАНИРУЙТЕ, ЧТОБЫ НАПИСАТЬ НАМ

wa.me/971529507463



Посмотреть онлайн

ОТСКАНИРУЙТЕ, ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ
СТРАНИЦУ

newgen.market/ru/for/real-estate



ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ОТВЕЧАЕТ

Sam White

Технический директор, NewGen International

Вы получаете инженера по имени, а не номер тикета. Я читаю ваши сообщения в WhatsApp и отвечаю сам.