

ИИ в агентстве зарубежной недвижимости

Как освободить время команды,
усилить сервис и сохранить контроль



Концептуальная иллюстрация. Не фотография реальных объектов или внедрения.

От первого обращения до подтверждённого результата.
Страны, процессы и практика внедрения.
Решения, которые можно проверить.

Обзор публичных источников на 23.10.2026. Для агентств продаж, аренды и управления. Прикладные сценарии требуют проверки на данных конкретной команды; результат не гарантируется фактом подключения ИИ.

Не ещё один чат-бот. Более управляемое агентство.

Больше внимания клиенту

ИИ может помогать разобрать обращение, восстановить контекст и подготовить следующее действие. Цель — сократить ручной разбор и количество запросов без ответственного, сохранив личное общение за брокером.

Меньше переделок в подборе

Полезный подбор опирается на актуальный объект и подтверждённые требования. ИИ готовит короткий список и объяснение, а сотрудник проверяет цену, доступность и существенные условия.

Прозрачнее работа команды

Руководитель видит исключения: нет ответа, устарел объект, обещание просрочено, результат не подтверждён. Это отличается от красивого отчёта о заполненных полях CRM.

Вывод EVOLVIN: начинать с одного дорогого повторяемого участка работы, а не с замены всего агентства. Скорость и качество измеряются до и после, вместе с затратами на проверку.

Спрос меняется. Качество работы остаётся вашим рычагом.

96 440

Дубай: сделки с участием брокеров,
2025

+54%

Дубай: тот же показатель к 2024

14 899

Таиланд: иностранные передачи
кондоминиумов, 2025

−8,8%

Таиланд: иностранные передачи, H1
2026 к H1 2025

Эти показатели относятся к разным рынкам, периодам и единицам. Их нельзя складывать или использовать как прогноз продаж вашего агентства.

Стабильный резерв внутри компании — понятная потребность клиента, проверяемый объект и выполненное следующее действие. Именно здесь стоит искать измеримую пользу автоматизации.

S01: DLD, 2025, брокерские сделки. S02-03: REIC, кондоминиумы, не виллы и не аренда. Иностранное гражданство не равно языку обслуживания. Числа не доказывают будущий финансовый эффект ИИ.

Что уже делают компании и чему можно научиться

Property Finder / качество объявления

Инженерный Trust Pipeline сопоставляет проверяемые факты из API и семантику объявления. Полезный принцип: сначала надёжный источник, затем интерпретация ИИ и контроль. Опубликованного ROI и точности для вашего агентства нет. [S12]

EliseAI / арендные операции

Avenue5 описывает внедрение в лизинге жилья. В кейсе Ardizzone поставщик заявляет сокращение времени закрытия заявок обслуживания с 29 до 17 часов. Это арендные операции, не доказательство такого же эффекта в брокерских продажах. [S10, S11]

CRM / встроенные ИИ-функции

Комто уже предлагает резюме, черновики и обнаружение пропущенных сообщений на соответствующем плане. Начинать следует с проверки текущих функций, а не с покупки второй системы ради того же результата. [S23, S24]

Кейсы поставщиков не являются независимым причинным аудитом и не являются кейсами EVOLVIN. Важен перенос проверяемого принципа работы, а не чужого процента улучшения.

Дубай и Таиланд

ОАЭ / Дубай



ОАЭ / Дубай
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Городской брокерский рынок

DLD: 96 440 сделок с участием брокеров в 2025 году. Масштаб рынка не гарантирует качество обработки обращения. [S01]

Где проверить ИИ: Сверять входящие, ответственного и следующее действие в одном разрешённом контуре.

Вопрос владельцу: Видите ли вы обращения, по которым менеджер ещё не совершил подтверждённое действие?

Таиланд



Таиланд / Пхукет и Паттайя
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Кондо, виллы и аренда — разные процессы

REIC учитывает иностранные передачи кондоминиумов, но не весь рынок вилл и аренды. Один показатель не описывает все продукты агентства. [S02-03]

Где проверить ИИ: Разделить продажный запрос и обслуживание аренды; проверять источник актуальности объекта.

Вопрос владельцу: Не смешиваются ли покупатели и арендаторы в одной очереди задач?

Изображения созданы ИИ как редакционные иллюстрации, не географические или юридические доказательства. Процессы — сценарии для проверки. Атлас не является рейтингом стран или оценкой объёмов всех местных агентств.

Турция и Республика Кипр

Турция



Турция / средиземноморское побережье
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Продажа и дальнейшее сопровождение

В международных каталогах представлен путь от подбора до послепродажного обслуживания. Это разные типы обязательств перед клиентом. [S26]

Где проверить ИИ: Извлекать обещания из разрешённой истории и передавать задачи нужному исполнителю.

Вопрос владельцу: Кто видит обязательства перед покупателем после завершения продажи?

Республика Кипр



Республика Кипр
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Объект, документы и клиентский запрос

Статистика DLS различает передачи и договоры. В работе агентства также важно не смешивать интерес, договорённость и подтверждённый результат. [S05]

Где проверить ИИ: Связать карточку объекта с проверяемыми документами и статусом запроса.

Вопрос владельцу: Может ли менеджер показать источник существенного утверждения в предложении?

Изображения созданы ИИ как редакционные иллюстрации, не географические или юридические доказательства. Процессы — сценарии для проверки. Атлас не является рейтингом стран или оценкой объёмов всех местных агентств.

Северный Кипр и Испания

Северный Кипр



Северный Кипр
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Отдельная правовая проверка

Не объединяем с Республикой Кипр при проверке юрисдикции, документов и условий сделки. Правовой анализ не заменяется ответом ИИ.

Где проверить ИИ: Собирайте комплект и вопросы для специалиста; отделять подтверждённое от неизвестного.

Вопрос владельцу: Кто подтверждает правовые сведения до передачи клиенту?

Испания



Испания / Коста-Бланка
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Международный покупатель и разные продукты

Публичные предложения агентств включают новостройки, вторичное жильё и аренду. Наличие общего каталога не делает процессы одинаковыми. [S27]

Где проверить ИИ: Готовить подбор из актуальной базы под цель клиента и объяснять соответствие.

Вопрос владельцу: Сколько времени уходит на исправление нерелевантного первого подбора?

Изображения созданы ИИ как редакционные иллюстрации, не географические или юридические доказательства. Процессы — сценарии для проверки. Атлас не является рейтингом стран или оценкой объёмов всех местных агентств.

Бали и Черногория

Индонезия / Бали



Индонезия / Бали
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Покупка виллы и управление объектом

Продажный и управляющий контуры представлены разными операционными предложениями. Их показатели качества нужно разделять. [S28–29]

Где проверить ИИ: Для управления: классифицировать обращения гостей и заявки обслуживания; эскалировать исключения.

Вопрос владельцу: Есть ли у каждой заявки ответственный и подтверждение фактического закрытия?

Черногория



Черногория / Которский залив
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Продажа и управление объектом

Если агентство совмещает продажу и управление, после сделки начинается новый процесс. Передача данных не должна обнулять историю отношений с собственником.

Где проверить ИИ: Собирать единый статус объекта, запроса и дальнейшего обслуживания без повторного ввода.

Вопрос владельцу: Где чаще теряется информация: при подборе, показе или передаче на обслуживание?

Изображения созданы ИИ как редакционные иллюстрации, не географические или юридические доказательства. Процессы — сценарии для проверки. Атлас не является рейтингом стран или оценкой объёмов всех местных агентств.

Грузия и Греция

Грузия



Грузия / Батуми
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Квалификация обращений

Размер команды и стоимость ручной работы меняют выбор решения. Если поток небольшой, регламент и CRM могут быть выгоднее нового ИИ-контура.

Где проверить ИИ: Сначала измерить обработку обращений, затем автоматизировать текстовую квалификацию.

Вопрос владельцу: Достаточно ли повторяемой работы, чтобы окупить настройку и контроль?

Греция



Греция / прибрежная недвижимость
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Досье международной сделки

Для сложного запроса важна связность данных: потребность, документы и проверяемый объект. Полезно заранее видеть, какой информации не хватает для следующего решения.

Где проверить ИИ: Формировать структурированное досье запроса и список недостающих сведений.

Вопрос владельцу: Что сотрудник повторно запрашивает у клиента или коллег перед следующим шагом?

Изображения созданы ИИ как редакционные иллюстрации, не географические или юридические доказательства. Процессы — сценарии для проверки. Атлас не является рейтингом стран или оценкой объёмов всех местных агентств.

Португалия и Франция

Португалия



Португалия / Лиссабон
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Работа с партнёрским запросом

При передаче запроса между партнёрами полезно различать отправленную рекомендацию, принятый запрос и фактическое действие. Статус передачи должен быть понятен обеим сторонам.

Где проверить ИИ: Фиксировать запрос, передачу и следующий шаг с минимально необходимыми данными.

Вопрос владельцу: Видит ли ваша команда результат после передачи клиента партнёру?

Франция



Франция / Лазурный Берег
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Персональное сопровождение клиента

В персональном сопровождении важно сохранять точность требований и тон общения. ИИ должен помогать удерживать контекст, а отношения с клиентом остаются у вашей команды.

Где проверить ИИ: Помогать с резюме и черновиком; сохранять окончательное сообщение за брокером.

Вопрос владельцу: Может ли новый сотрудник восстановить запрос клиента без повторного интервью?

Изображения созданы ИИ как редакционные иллюстрации, не географические или юридические доказательства. Процессы — сценарии для проверки. Атлас не является рейтингом стран или оценкой объёмов всех местных агентств.

Италия: связать участников

Италия



Италия / лигурийское побережье
Концептуальная иллюстрация, не объект из каталога.

Координация участников

Если в запросе участвуют брокер и внешние специалисты, единый список обязательств помогает контролировать передачу информации. Особенно важно не потерять следующий согласованный шаг.

Где проверить ИИ: Извлекать согласованные действия и сроки; направлять юридические вопросы специалисту.

Вопрос владельцу: Есть ли у обещания клиенту ответственный, срок и подтверждение выполнения?

Один и тот же ИИ-сценарий не подходит всем агентствам. Тип сделки, объём, доступность данных и требования клиента определяют первый шаг.

Изображения созданы ИИ как редакционные иллюстрации, не географические или юридические доказательства. Процессы — сценарии для проверки. Атлас не является рейтингом стран или оценкой объёмов всех местных агентств.

ИИ усиливает команду. Клиент общается с вашим агентством.

Поддержка должна работать внутри понятного процесса



Концептуальная иллюстрация. Люди и офис не изображают реального клиента.

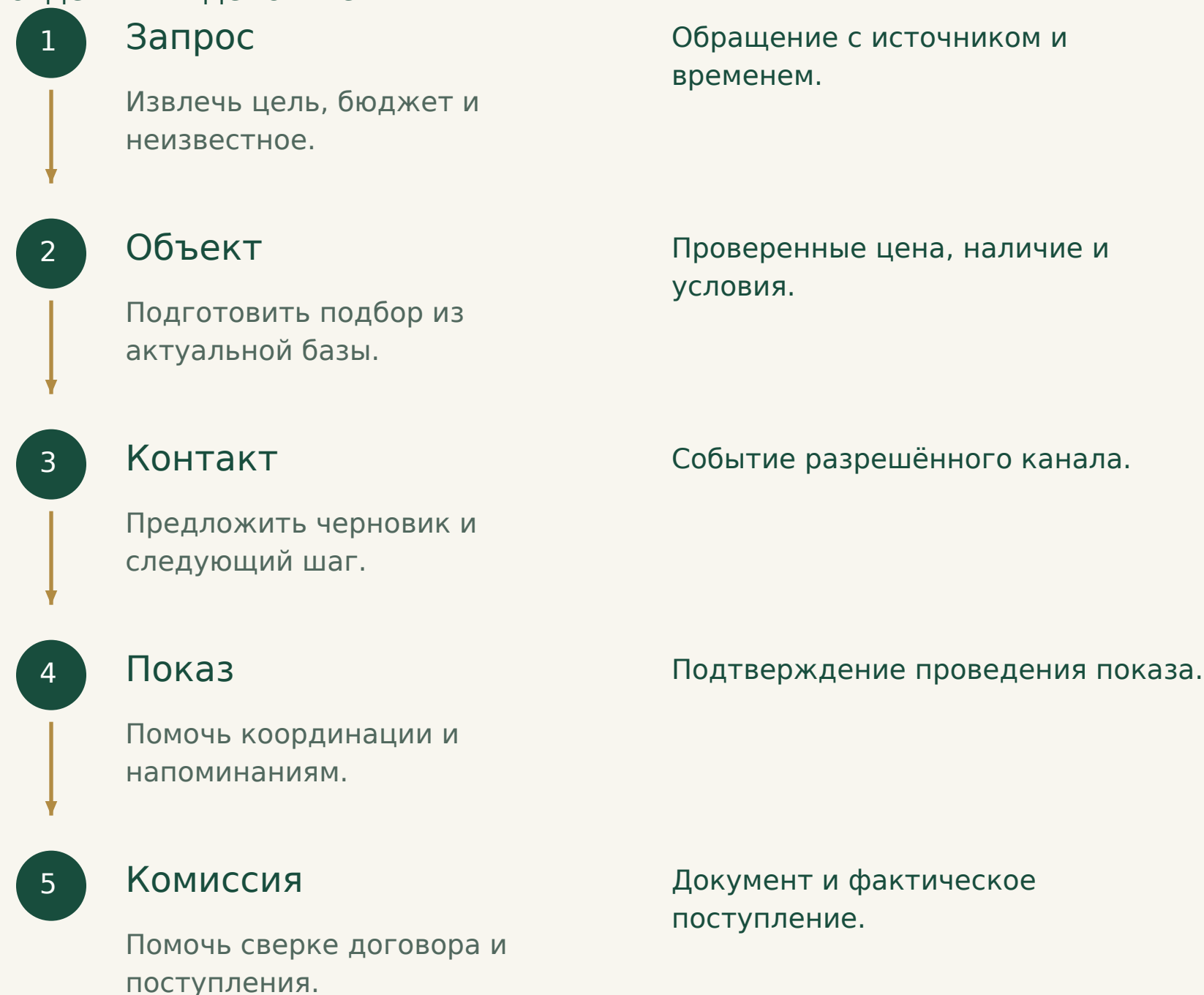
Менеджер получает подготовленный контекст.
Руководитель видит исключения и следующий шаг.
Решения с последствиями сохраняются за людьми.

Проектный принцип, не заявление о наличии готового решения для любой CRM. Состав интеграций и доступ к данным проверяются до согласования работ.

ЦЕПОЧКА ЦЕННОСТИ

Пять этапов. На каждом нужен проверяемый результат.

ИИ помогает сотруднику. Подтверждение результата остаётся отдельным действием.



Методика EVOLVIN. Смена стадии или закрытая задача CRM не заменяют доказательство контакта, показа или продажи. Право, переговоры, подпись и платежи остаются у уполномоченных людей.

Продажи и управление нужно автоматизировать по-разному

Продажи новостроек

Часто полезно проверить путь от входящего обращения до подбора и следующего контакта. Основные условия — актуальный каталог, понятные требования и ответственный менеджер.

Вторичный рынок

Первым участком может быть качество карточки объекта и согласованность существенных сведений. ИИ не должен выдавать устаревшую цену за актуальную или дополнять неизвестные характеристики.

Аренда и управление

Здесь другой результат: принятая заявка гостя или собственника, исполнитель, эскалация и фактическое закрытие. Показатели арендного обслуживания не следует переносить на конверсию продаж.

S10–13, S26–29. Это варианты выбора процесса, не утверждение об одинаковой организации всех агентств. Фактический первый участок определяется замером вашей работы.

От обращения к качественному подбору

Приём и сверка

Вход: разрешённый канал и CRM. Работа: найти непоступившие обращения и возможные дубли. Выход: очередь исключений с исходным событием. Проверка: полнота и ошибочные совпадения.

Квалификация запроса

Вход: обращение и доступная история. Работа: извлечь цель, район, бюджет и срок; неизвестное оставить неизвестным. Выход: черновик карточки. Проверка: точность полей и время исправлений.

Карточки и подбор

Вход: подтверждённые требования и обновляемая база объектов. Работа: выявить противоречия и подготовить обоснованный короткий список. Проверка: релевантность и существенные фактические ошибки.

Функциональные сценарии, а не семь заявленных готовых продуктов EVOLVIN. Карточки и подбор могут быть отдельными модулями; каждый принимается по своим данным и метрикам.

От следующего действия к контролю руководителя

Следующее действие

ИИ выделяет согласованные обещания и просрочки, готовит черновик. Сотрудник решает, что отправить. Результат — выполненное действие, а не автоматически созданная задача.

Повторный контакт

ИИ помогает выбрать релевантный повод и подготовить текст. До контакта проверяются основания, правила канала и история. Вся старая база не превращается в разрешённую рассылку.

Отчёт руководителю

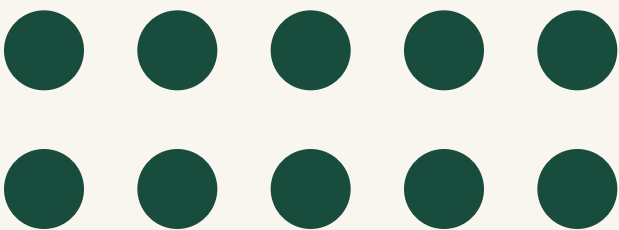
ИИ сводит события и отделяет подтверждённое от неизвестного. На экране — обращения без действия, проблемы каталога, просроченные обещания и результаты. Договоры и поступления сверяются с первичными источниками.

S14-17. Производительность, качество и состав интеграций требуют проверки. Автоматические внешние действия не включаются по умолчанию.

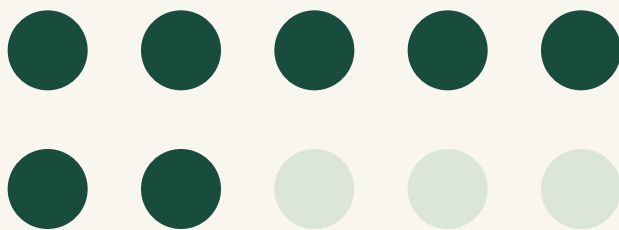
Как свободное время превращается в пользу для бизнеса

Иллюстративный расчёт, не результат клиента: та же команда и тот же объём.

До: 10 часов



После: 7 часов



–30% времени на единицу

До +43% мощности

$10 / 7 - 1 = 42,9\%$. Время после включает проверку, исправления и оставшуюся работу. Рост мощности возможен, если другое звено не становится ограничением.

Деньги появляются двумя путями: реально снятый расход или дополнительная проданная работа с положительной маржой. Одни часы нельзя одновременно считать и экономией, и новой выручкой.

Учебная модель EVOLVIN, не гарантированный эффект. Сравнивать полный расход процесса: настройку, эксплуатацию, проверку и ошибки. Комиссия со сделки не равна чистой марже агентства.

Руководителю нужны исключения, а не ещё один массив данных

Что требует решения сегодня

Обращения без ответственного или подтверждённого действия; обещания с истёкшим сроком; объекты с непроверенной ценой или доступностью. У каждого исключения есть источник и следующий шаг.

Что изменилось в процессе

Время до первого содержательного действия, труд на принятый результат, доля правок, фактическое выполнение следующего шага. Сравниваются сопоставимые случаи и часы работы команды.

Что нельзя объявлять результатом

Подготовленный черновик не равен отправке. Запись на показ не равна проведённому показу. Подписанный договор не равен полученной комиссии. Отчёт обязан сохранять эти различия.

Пример требований к управленческому экрану, не скриншот действующего продукта. Порог и период каждой метрики согласуются под ваш процесс.

Сначала использовать то, за что агентство уже платит

CRM остаётся системой записи

Bitrix24 и Kommo предоставляют API и имеют ограничения частоты и прав. Перед проектом проверяются тариф, текущие автоматизации и доступ администратора. Вторая CRM не нужна только ради ИИ. [S14-16, S23-24]

Каналы и каталог — источники фактов

Подключение должно сохранять исходное событие, время и владельца. Наличие API не даёт права читать все личные переписки. Объекты, цены и доступность поступают из согласованных источников.

Не обещать любой коннектор заранее

До согласования работ нужно проверить доступность API, ограничения лицензии, права и возможность безопасной передачи данных. Если задача решается обычным правилом CRM, ИИ не обязателен.

Схема проектирования, не перечень готовых интеграций EVOLVIN. Проверяемые источники и минимальные права доступа важнее количества логотипов в каталоге.

От одной функции к связанному рабочему процессу

1. Измерить и выбрать

Разобрать путь одной операции, исходное время, ошибки и уже работающую CRM. Выбрать участок, где есть объём и понятный ответственный. Зафиксировать, какой результат будет принят.

2. Проверить без воздействия на клиента

Использовать разрешённую выборку и теневой режим. Сравнить с исходной работой, учесть исправления и отказ от ответа при нехватке данных. Затем передавать черновики сотруднику на одобрение.

3. Расширить по фактам

После приёмки подключать следующий участок или команду. Каждое расширение имеет свои права, критерии и возможность отката. Календарь запуска зависит от данных, интеграций и объёма наблюдений.

Две недели могут быть окном наблюдения, но не универсальным сроком доказательства роста продаж. Для конверсии и комиссии нужна достаточная выборка и время прохождения сделки.

Как отличить полезное внедрение от красивой демонстрации

Полнота и точность

Как сверяются входящие с источником? Где видно пропуск и ошибочный дубль? Есть ли источник каждого существенного факта об объекте?

Качество и скорость

Сколько результатов сотрудник принимает без существенной правки? Как меняется время на принятый результат с учётом контроля? Не растут ли критические ошибки?

Действие, безопасность и экономика

Можно ли подтвердить действие в канале? Проверены ли права, отказ и откат? Объясним ли денежный эффект без двойного счёта свободных часов и дополнительной маржи?

Пять групп критериев: полнота, точность, полезность, безопасность и экономика. Пороговые значения и способ проверки фиксируются до начала работ, а не подбираются после демонстрации.

Что агентство не должно делегировать вслепую

Сведения с последствиями

Правовые выводы, обещания доходности, наличие объекта, существенные условия и распоряжение деньгами требуют уполномоченного человека и подтверждающих источников.

Данные и внешнее общение

Нужны основание обработки, минимальные права, срок хранения и допустимый маршрут передачи. Для ЕС и ОАЭ действуют требования к данным; правила страны и канала проверяются отдельно. [S17-21]

Контроль команды

Сотрудникам должно быть понятно, что ИИ делает, где ошибается и как передать вопрос человеку. Несогласованный скрытый контроль и неполная история могут сделать управленческий вывод неверным.

Не юридическое заключение по каждой стране. Перед внедрением требуется проверка конкретных договоров, данных и каналов; для Таиланда — отдельный локальный правовой разбор. Запреты не обходятся технически.

ВЫВОДЫ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦА

Три решения, которые можно принять сейчас

Выбрать один участок

Не «внедрить ИИ во всё агентство», а убрать конкретную потерю: обращения без действия, слабый подбор, устаревшие карточки или заявки без исполнителя.

Назначить критерий и владельца

Определить ответственного, источники и способ проверки. Считать принятый результат, время сотрудника и полные затраты, а не количество сгенерированных сообщений.

Расширять только принятое

Связанный процесс строится постепенно. Сначала доказать пользу одной функции. Затем подключить следующую, сохраняя единый источник данных и управленческий контроль.

Вывод EVOLVIN: конкурентное преимущество создаёт не наличие ИИ само по себе, а дисциплина данных, качество исполнения и способность превратить высвобождённую мощность в сервис или дополнительную маржу.

ИСТОЧНИКИ И МЕТОДИКА

На чём основаны выводы

S01 / Dubai Land Department / 2026-03-09 / 2025

Брокерский сектор Дубая: 9785 офисов, 32294 брокера, 96440 сделок при участии брокеров (+54%).

Первичная статистика. Офисы не равны уникальным агентствам; объём сделок не показывает бюджет на автоматизацию.

[Открыть источник](#)

S02 / REIC Thailand / 2026 / 2025

Иностранные передачи кондоминиумов 14899 (+2,2%); российские покупатели 1172 (+8,6%).

Первичная статистика. 2024 пересмотрен до 14573. Не виллы и не аренда; гражданство не язык.

[Открыть источник](#)

S03 / REIC Thailand / 2026-09-11 / H1 2026

Иностранные передачи 6533 (-8,8%); российские 842 (+50,4%).

Первичный полугодовой релиз. Не прогноз полного года и не поток лидов агентств.

[Открыть источник](#)

S05 / DLS Republic Cyprus / 2025

Таблицы иностранных покупателей: передачи и договоры различаются.

Первичный реестр. Передачи и договоры — разные показатели, не бюджеты агентств. Северный Кипр рассматривается отдельно.

[Открыть источник](#)

S07 / INE Spain / 2026 / 2025

714237 зарегистрированных продаж жилья, +11,5%, предварительно.

Первичная статистика. Объём жилья, не выручка агентств и не бюджет ИИ.

[Открыть источник](#)

S10 / EliseAI / Avenue5 / Без даты / просмотрено 2026-10-23

Внедрение в лизинге многоквартирной аренды; сравнение стабилизированных объектов до/после.

Кейс поставщика, не независимая причинная оценка. Не переносить ROI на продажу зарубежной недвижимости.

[Открыть источник](#)

S11 / EliseAI / Ardizzone / Q4 2024 в кейсе

Обработка обращений арендаторов; заявленное время закрытия maintenance 29→17 часов.

Кейс поставщика. Показатель скорости не равен финансовой экономии и не доказан для EVOLVIN.

[Открыть источник](#)

S12 / Property Finder engineering / 2026-02-04

Trust Pipeline: проверка объявлений через факты API, семантическую проверку и контроль.

Первичное инженерное описание. Нет опубликованной точности/ROI; агенты не окончательные лица принятия решения.

[Открыть источник](#)

Кабинетный обзор публичных источников, срез 23.10.2026; не опрос всех агентств и не измерение их экономического эффекта. Статистика, кейсы поставщиков, проектные сценарии и учебные расчёты явно разделены.

На чём основаны выводы

S13 / Rechat / Просмотрено 2026-10-23

Кейсы брокерских компаний и внедрения рабочего пространства.

Поставщик. Наличие альтернативы, а не подтверждение применимости/экономики к русскоязычным агентствам.

[Открыть источник](#)

S14 / Kommo Developers / Просмотрено 2026-10-23

Ограничения API: 7 запросов в секунду; 429 и запрет при нарушениях.

Официальная техническая документация. Доступ зависит от прав и используемого аккаунта.

[Открыть источник](#)

S15 / Bitrix24 REST / Просмотрено 2026-10-23

Ограничения REST и batch; обычный облачный режим и Enterprise различаются.

Официальная техническая документация. Нельзя обещать безлимитный real-time обмен.

[Открыть источник](#)

S16 / Bitrix24 Helpdesk / Просмотрено 2026-10-23

Настройка входящего вебхука и прав доступа.

Официальная инструкция. Секрет выдаётся уполномоченным администратором, не в отчёте/чате.

[Открыть источник](#)

S17 / WhatsApp Business / Просмотрено 2026-10-23

Правила деловой коммуникации, согласия, шаблоны и ограничения контактов.

Официальная политика. Возврат всей старой базы без проверки оснований не предлагается.

[Открыть источник](#)

S18 / UAE Government / Просмотрено 2026-10-23

Защита персональных данных и трансграничная обработка.

Первичный регуляторный обзор. Перед внедрением нужен локальный правовой разбор конкретного контура.

[Открыть источник](#)

S19 / UAE Cabinet / 2024 / Resolution 56

Регулирование телемаркетинга.

Первичный правовой акт. Не выводим разрешение на автоматические массовые звонки.

[Открыть источник](#)

S20 / European Commission / Просмотрено 2026-10-23

Международные передачи персональных данных.

Первичный источник. Не заменяет договорные механизмы и проверку маршрута обработки.

[Открыть источник](#)

Кабинетный обзор публичных источников, срез 23.10.2026; не опрос всех агентств и не измерение их экономического эффекта. Статистика, кейсы поставщиков, проектные сценарии и учебные расчёты явно разделены.

На чём основаны выводы

S21 / EDPB SME guide / Просмотрено 2026-10-23

Трансграничная передача данных для бизнеса.

Первичный практический источник. Нет автоматического права выгрузить CRM в любую LLM.

[Открыть источник](#)

S23 / Kommo pricing / Просмотрено 2026-10-23

Встроенные AI-черновики, резюме и обнаружение пропущенных сообщений зависят от плана.

Первичная документация поставщика. Доступность функции проверяется в действующем аккаунте.

[Открыть источник](#)

S24 / Kommo support / Просмотрено 2026-10-23

Планы различаются по функциям, каналам и лимитам.

Официальная справка. Возможности конкретной конфигурации проверяются до проекта.

[Открыть источник](#)

S26 / ТЕКСЕ / Просмотрено 23.10.2026

Международные продажи, каталог и послепродажное сопровождение.

Публичное предложение компании, не аудит эффективности.

[Открыть источник](#)

S27 / Alegria / Просмотрено 23.10.2026

Каталог Испании: продажи, новостройки и аренда.

Наблюдение о составе предложения, не весь рынок.

[Открыть источник](#)

S28 / EstateWin / Просмотрено 23.10.2026

Продажа и сопровождение недвижимости Бали.

Публичное предложение, не измеренная результативность.

[Открыть источник](#)

S29 / ATELIERO / Просмотрено 23.10.2026

Управление виллами, работа с гостями и обслуживанием.

Публичное описание операций, не независимый аудит.

[Открыть источник](#)

Кабинетный обзор публичных источников, срез 23.10.2026; не опрос всех агентств и не измерение их экономического эффекта. Статистика, кейсы поставщиков, проектные сценарии и учебные расчёты явно разделены.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Начать с процесса, который важен вашему агентству

Обращения теряются между каналами?
Подбор требует повторных исправлений?
Руководителю трудно увидеть следующее действие?

EVOLVIN предлагает начать с одного измеримого участка: разобрать ваш процесс, использовать действующие системы и согласовать критерии результата. Без замены всей команды и без покупки «ИИ ради ИИ».

Ваши источники

Проверяем, что уже умеют CRM и рабочие каналы.

Один контролируемый процесс

Согласуем границы, ответственного и человеческую проверку.

Приёмка по результату

Заранее определяем качество, время и способ оценки эффекта.

EVOLVIN • внедрение ИИ в рабочие процессы
evolvin.ai • @ai_evolvin

Для первого разговора опишите один процесс. Персональные данные и доступы передаются только после согласования оснований и конфиденциальности. Состав работ и ожидаемый результат определяются после разбора задачи.