

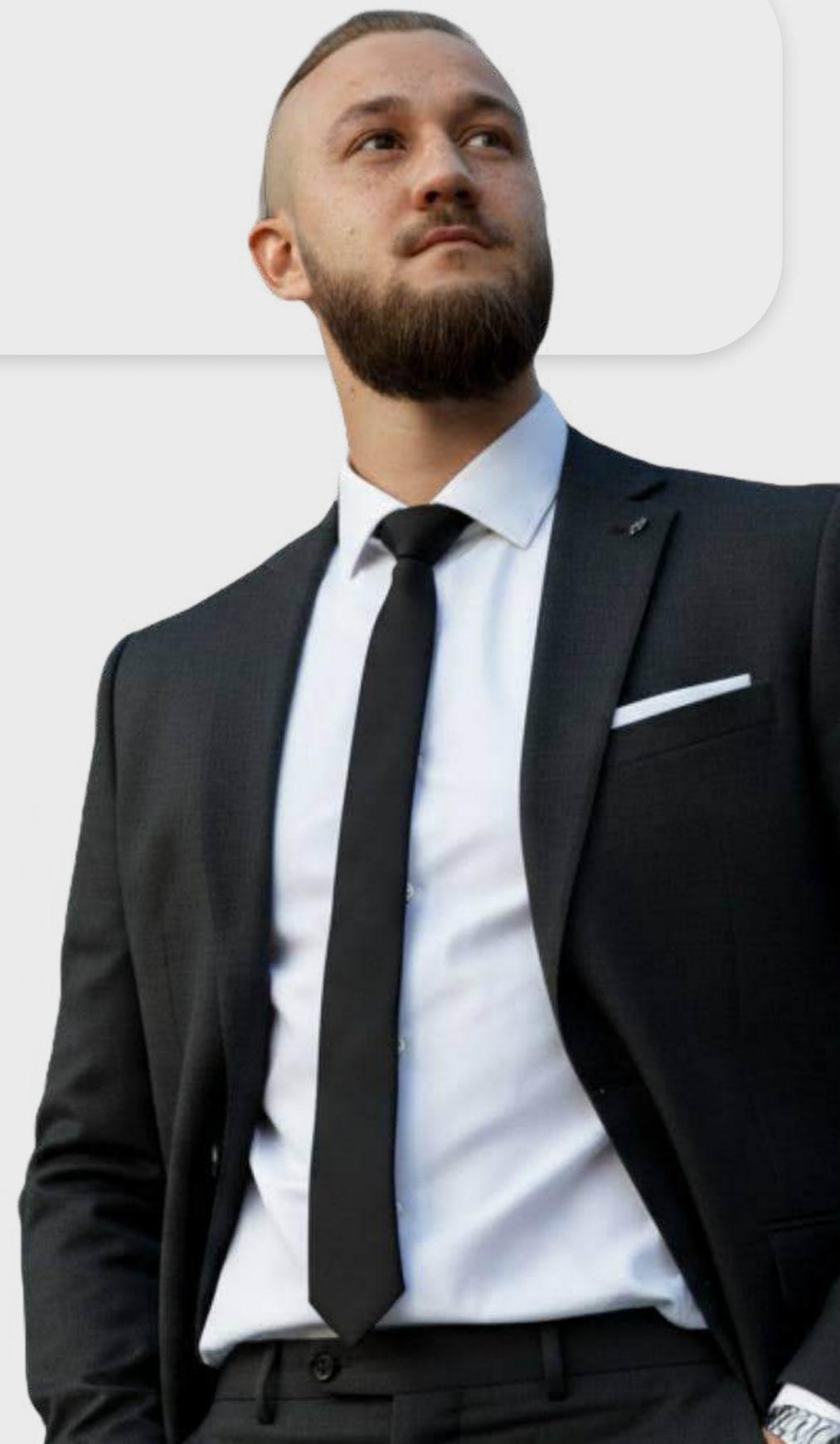
ВЛАДИСЛАВ ТЕРЕШЕВ

Основатель и CEO агентства Lion Target

- ✓ 10 лет в маркетинге недвижимости
- ✓ Помогли продать недвижимости на 40+ млрд рублей
- ✓ Клиенты заработали 380+ млн рублей комиссии
- ✓ Автор крупнейшего Телеграм-канала о маркетинге для недвижимости
- ✓ «Терешев для риелторов» https://t.me/estate_money/ на 14 200+ подписчиков
- ✓ Автор курса по маркетингу в недвижимости «Клиентопоток» — 3 запуска, курс прошли более 1000 человек
<https://tereshev.ru/klientopotok>
- ✓ Организатор онлайн-конференции «Терешев и лиды» — 3 года, 32 спикера, более 3000 участников посмотрели онлайн и в записи.
<https://tereshev.ru/conference>

[Телеграм канал](https://t.me/estate_money/)

[Сайт](https://tereshev.ru/)



На начало 2025 года —

29 проектов в работе, **20** сотрудников в штате

На начало 2026 года —

44 проектов в работе, **25** сотрудников в штате

Выручка агентства Liona Target выросла за 2025-2026 годы в

1,7 РАЗА

На конец 2025 года счетчик проданной недвижимости клиентов преодолел отметку

42 МЛРД ₹

https://t.me/estate_money/1929

Обновили рекорд по чеку одной покупки — наши клиенты Home Expert продали квартиру за

https://t.me/estate_money/1846

238 МЛН ₹

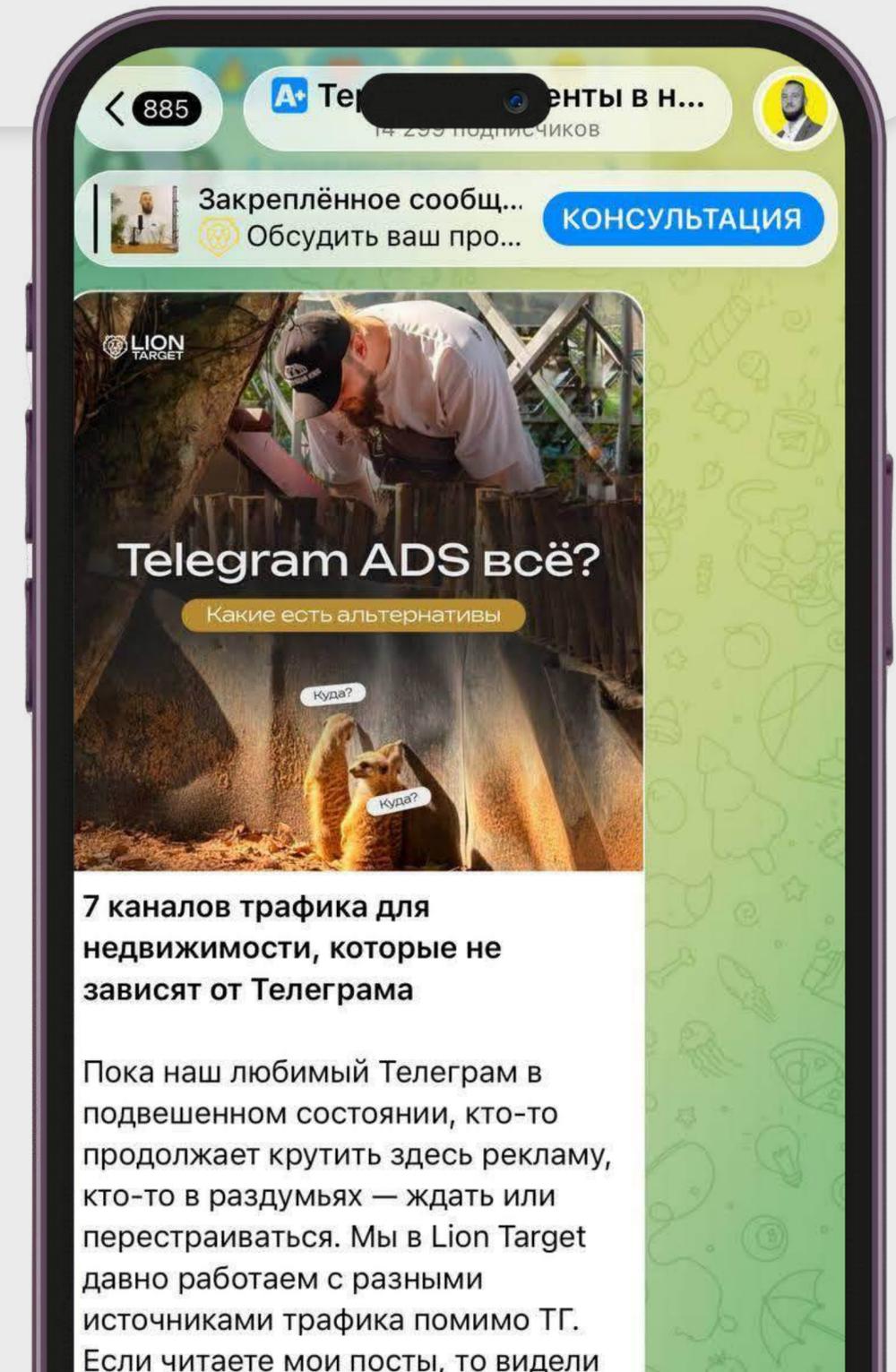


САМЫЙ КРУПНЫЙ АВТОРСКИЙ КАНАЛ

о маркетинге в недвижимости

«Терешев. Клиенты в недвижимости. Маркетинг для застройщиков и АН»

- В 2025-2026 опубликовано **411 постов**
- **844 645** просмотров постов
(в среднем 2055 на пост)
- **6682** репоста
- **4978** комментариев
- **21 010** реакций
- **14 301** подписчик на март 202



В 2025-2026 годах в Lion Target обратилось более **330 ЧЕЛОВЕК,**

все получили развернутые ответы на свои вопросы, из них более 280 обратились за полноценной онлайн-консультацией и получили ее.

2025

1 квартал

49 заявок, **42** консультации

2 квартал

71 заявка, **62** консультации

3 квартал

73 заявки, **60** консультаций

4 квартал

65 заявок, **55** консультаций

2026

1 квартал

79 заявок, **68** консультаций

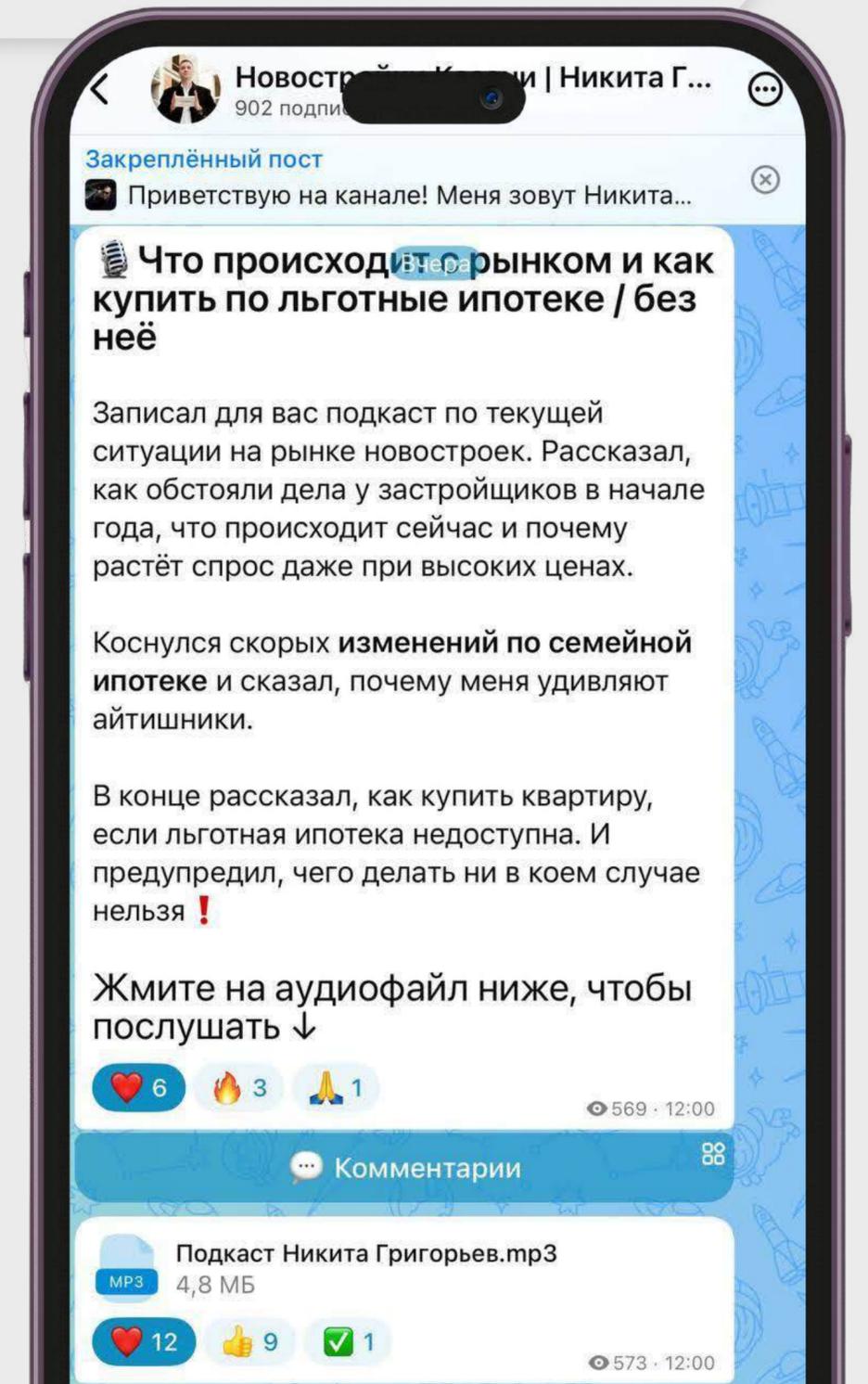


Успешно запустили для клиентов и для себя новые направления в маркетинге

- ✓ Авито Реклама
- ✓ Каналы в МАХ
- ✓ Закупки рекламы в МАХ

Масштабировали успешные направления прошлых лет

- ✓ Каналы в Телеграм — личные бренды риелторов, агентства недвижимости, застройщики, ИЖС
- ✓ Таргетированная реклама и лидогенерация во ВКонтакте
- ✓ Контекстная реклама в Яндекс Директ
- ✓ Продвижение через объявления на Авито
- ✓ Разработка стратегии для агентства недвижимости и застройщика
- ✓ Личное наставничество для руководителя агентства или застройщика



В 2025-2026 добавили в портфолио новые сегменты недвижимости

- ✓ Коммерческая недвижимость
- ✓ Вторичная недвижимость
- ✓ Гостиничные номера
- ✓ Эксклюзивы под ключ
- ✓ Застройщики многоквартирных домов

Продолжили развивать текущие проекты и брать новые в уже освоенных сегментах

- ✓ Новостройки в России и за ее пределами
- ✓ Апартаменты
- ✓ Загородная недвижимость
- ✓ Застройщики ИЖС
- ✓ Земельные участки



Успешные кейсы клиентов Lion Target

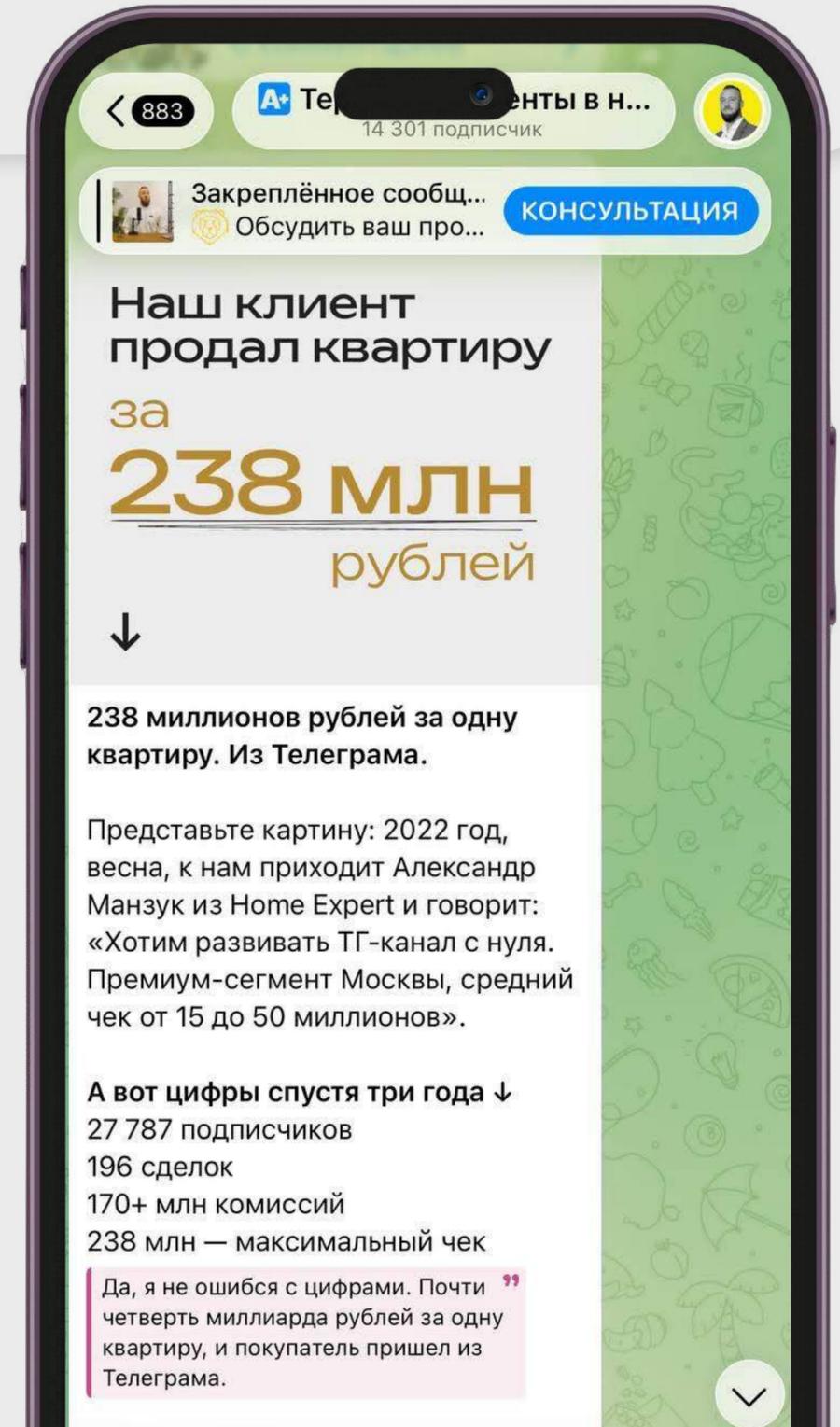
В 2025-2026

Home Expert

— один из самых узнаваемых брендов в премиум-недвижимости Москвы. Цифры за 3 года работы: 25 120 подписчиков (рост с нуля), 158 сделок через канал, 153+ млн рублей комиссий https://t.me/estate_money/1633

Брокер по ОАЭ

вернулась к нам после перерыва, получила рост конверсии в целевого лида до 85%, рост конверсии в сделку до 65% https://t.me/estate_money/1663



Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

Личный бренд

руководителя АН в Москве, Телеграм, за 3 недели 139 подписчиков, 81 обращение по 776 р. https://t.me/estate_money/1406

Агентство недвижимости

Телеграм, Москва, сегмент бизнес и премиум-класс, 82 заявки по 2735 р. Клиент получал по 11 заявок в день. https://t.me/estate_money/1454

Риелтор из СПб

— 55 целевых заявок, 1 сделка, 2 платные брони в первые 2 месяца работы https://t.me/estate_money/1794

Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

Клиентка за год выросла до своего агентства

Подписчиков в Телеграм: 2000+, из каждых 20 целевых заявок закрывается 3-5 сделок.
Срок закрытия сделки сократился с 2-3 месяцев до 1-2.
Комиссия за сделку: 300-450 000 р. https://t.me/estate_money/1501

Строительство домов в Санкт-Петербурге и ЛО

за 3 месяца снизили стоимость целевой заявки с 11 627 р. до 4837 р., увеличили количество целевых заявок с 30 до 77 в месяц. https://t.me/estate_money/1575

Риелтор из Краснодара

— в канале с 340 подписчиками получили 3 сделки на 20 млн
https://t.me/estate_money/1757

Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

Брокер по коммерческой недвижимости

— 357 подписчиков по цене 557 р., 26 заявок по 9583 р.,
из них 10 целевых по 24 916 р.

https://t.me/estate_money/1872

Кейс брокера из Москвы

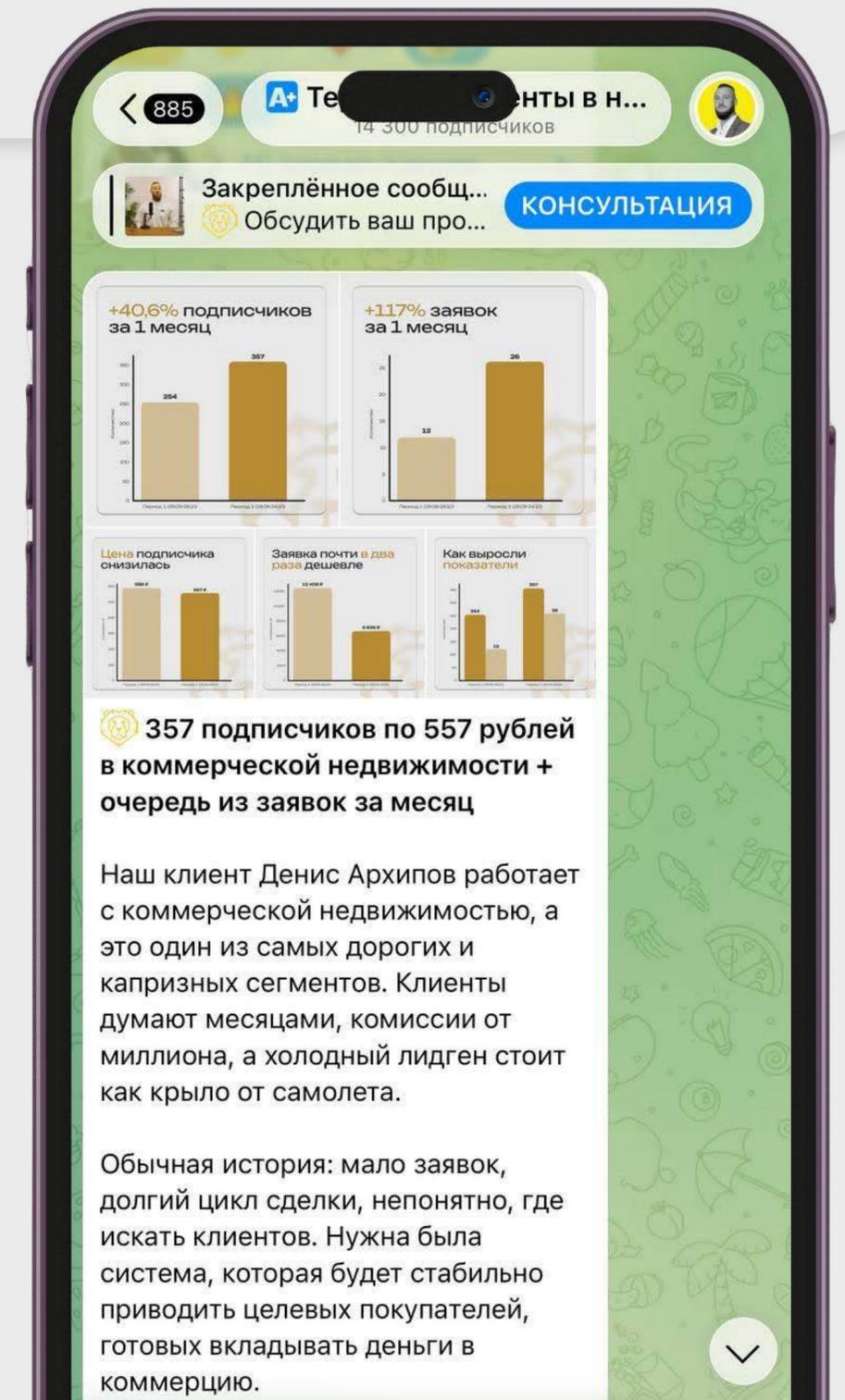
752 подписчика, 110 лидов, 45 целевых и 5 сделок

https://t.me/estate_money/1909

Риелтор из СПб

4 сделки + 3 в процессе за 2,5 месяца работы

https://t.me/estate_money/1961



Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

Риелтор из Краснодара

— 36 заявок и 2 брони за 10 дней рекламы

https://t.me/estate_money/1977

Агентство недвижимости СПб

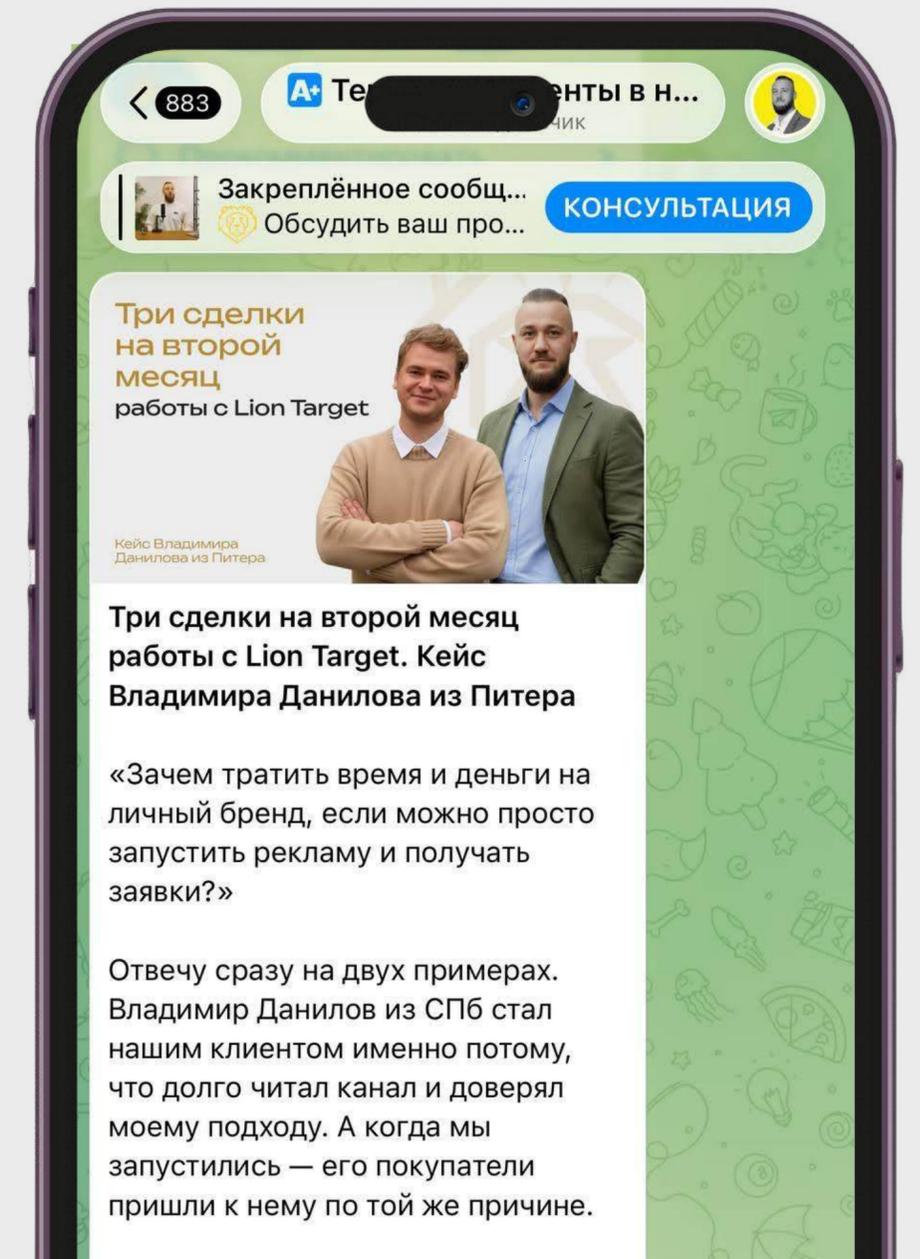
— 140 заявок по 1 087 ₽, 64 целевых по 2 377 ₽

https://t.me/estate_money/1992

Брокер по новостройкам СПб

159 заявок, три сделки закрылись уже

на втором месяце работы https://t.me/estate_money/2026



RUWARD 2025:

2-Е МЕСТО

«Кейс года»

3-Е МЕСТО

**«Агентство года.
Недвижимость
и строительство
(диджитал-маркетинг)»**



Рынок недвижимости в 2025-2026 оказался под давлением сразу нескольких факторов

Падение спроса из-за изменения ипотечных программ

- Отменена ипотека с господдержкой.
- IT-ипотеку убрали в Москве и Санкт-Петербурге, условия ужесточены.
- Семейная ипотека — условия ужесточены.
- Траншевая ипотека и программы без первого взноса — либо полностью запрещены, либо ограничены как высокорисковые.

Рост цен

- Себестоимость строительства выросла: стройматериалы, оплата труда.
- В ряде городов цены выросли стремительно, например в Казани.

Рынок недвижимости в 2025-2026 оказался под давлением сразу нескольких факторов

Финансовые и психологические барьеры

- Ставки по депозитам оставались высокими весь 2025 год.
- На депозитах скопилось более 60 трлн рублей — деньги не шли на рынок недвижимости.

Репутационные удары

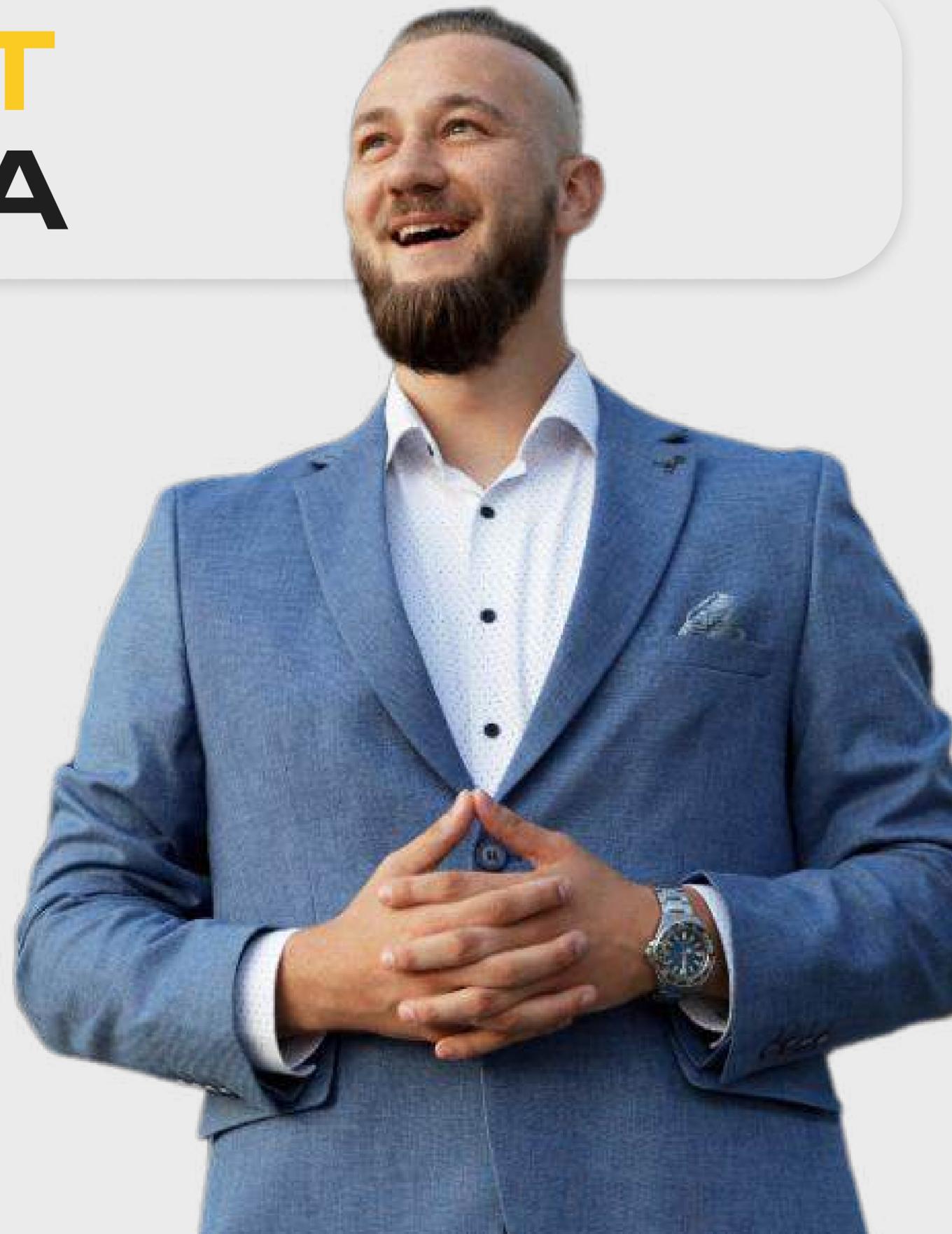
- Ситуация близкого к банкротству застройщика «Самолёт».
- Кейс Долиной — недоверие покупателей к рынку вторичной недвижимости

Итог: риелторы, застройщики и агентства недвижимости оказались без стабильного потока заявок и лидов.

ОТВЕТ LION TARGET НА ВЫЗОВЫ РЫНКА

Рынок digital-маркетинга для недвижимости был и остаётся одним из самых отсталых: агрессивный лидген, холодные звонки, покупка лидов у непрозрачных подрядчиков.

Владислав и Lion Target доказали на цифрах, что один горячий лид лучше 100 холодных. Конверсия из прогретой аудитории — до 27%. Из холодного трафика — 0,3%. **Разница в 90 раз.**



1. Индивидуальные стратегии лидогенерации для каждого клиента

Для каждого клиента выстраивалась отдельная стратегия — с поиском оптимальных каналов лидогенерации исходя из соотношения вложенных средств и полученного результата.

2. Развитие личного бренда как главного инструмента доверия

Логика: покупатель на кризисном рынке изменился. Он больше не идёт в агентство с красивой вывеской — он выбирает личность, которой доверяет.

Результат: клиенты Lion Target с выстроенным личным брендом получали больше заявок, чем агентства недвижимости с большими рекламными бюджетами.



3. Реакция на замедление Telegram

Замедление Telegram стало отдельным серьёзным ударом по рынку — особенно для риелторов и агентств, которые активно вели там каналы и покупали трафик через Telegram Ads.

Lion Target не наблюдал за ситуацией со стороны — **агентство вовлекалось с самого начала.**

- ✓ Владислав одним из первых начал публично рассказывать о платформе «МАХ» как альтернативе. Было выпущено руководство по созданию канала и методичка по его ведению.
- ✓ Клиентам предлагались конкретные альтернативные связки трафика взамен Telegram Ads, которые находятся в состоянии неопределённости.
- ✓ Для клиентов были созданы альтернативные каналы в Макс — на текущий момент достигают 900 подписчиков.

Личный вклад Владислава КАК ЛИДЕРА МНЕНИЙ

В период максимальной неопределённости Владислав выступал как лидер мнений для рынка через свой Телеграм-канал и через консультации.

- ✓ **Более 280 риелторов и агентств** прошли через консультации.
- ✓ Аудитория получала оперативные разборы: куда направить бюджет, какие платформы использовать, как адаптироваться к новым условиям.
- ✓ К Владиславу обращались за его мнением и конкретными решениями, а не просто за информацией.

В один из самых сложных периодов для рынка недвижимости Lion Target обеспечивал клиентам стабильный поток лидов, помогал выстраивать личный бренд как актив доверия и первым реагировал на изменения рынка — от замедления Telegram до проблем с интернетом в регионах. Владислав Терешев в этот период действовал не только как руководитель агентства, но и как лидер мнений для всего профессионального сообщества риелторов.

20+ ВЫСТУПЛЕНИЙ НА ОФЛАЙН- И ОНЛАЙН-МЕРОПРИЯТИЯХ

по теме маркетинга в недвижимости,
в том числе ↓

1

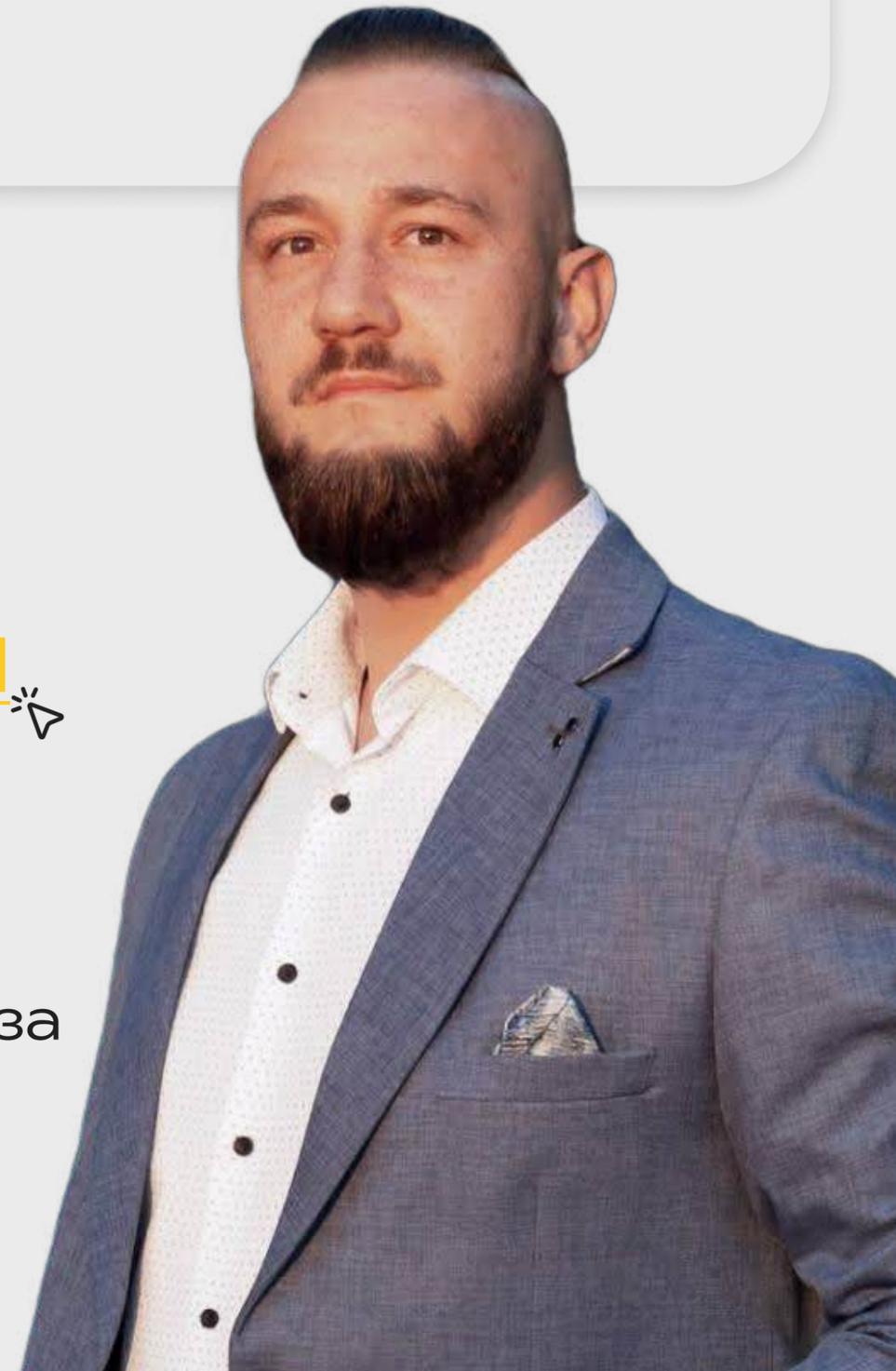
«Личный бренд как беспроигрышная инвестиция»

- 30 сентября 2025, СПб, БЦ «Сенатор»

2

РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

- Член жюри
- Олимпиада девелоперов — здесь лидеры девелоперского рынка представляют реальные кейсы, инструменты и цифры, делятся опытом и соревнуются за звание лучших из лучших
- 50+ команд девелоперов
- 4–6 марта 2026, Тимирязев Центр, Москва



3

Прямой эфир

«10 сделок в месяц без рилсов и танцев»

- «Партнеры А» — проект Альфа-Банка для риелторов и брокеров
- 4 июня 2025, онлайн
- BrokerPro Как развивать личный бренд в 2025

4

«Личный бренд как отстройка от конкурентов»

- Открытый съезд ИЖС Федерации Урал
- Более 90 участников и 8 экспертов. Живые дискуссии с лидерами рынка, разбор реальных кейсов и решений для застройщиков.
- 2 октября 2025

5

«Как региональные застройщики адаптируются к вызовам рынка недвижимости»

- 22 октября 2025
- Прямой эфир с Дмитрием Новиковым, руководителем компании-застройщика многоквартирных домов «Юнити» Смоленск

ОПУБЛИКОВАЛ РЯД СТАТЕЙ

по маркетингу в недвижимости,
в том числе ↓

1

Личный бренд — единственный способ победить тысячи конкурентов

- Т-Бизнес секреты
- 20 июня 2025
- Как победить 550 000 конкурентов в Москве и увеличить доходы в 3 раза — реальные кейсы риелторов, которые построили личный бренд в Телеграме



2

Подключили премиальный формат Telegram Ads и увеличили количество заявок в 3 раза — кейс продвижения агентства недвижимости

- Блог eLama — платформы для управления интернет-рекламой
- 3 апреля 2025
- Как реклама в Telegram Ads помогает привлекать клиентов и увеличивать продажи, даже когда целевая аудитория склонна ставить решения на паузу.

3

Рынок недвижимости 2025: что происходит с покупателями и как это влияет на риелторов

- VC.ru 6 июня 2025
- За первое полугодие 2025 года рынок недвижимости кардинально изменился. Что именно происходит с покупателями и что делать риелтору в новых условиях.

ОТКРЫЛИ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

для сообщества специалистов по недвижимости
и для коллег по маркетингу ↓

1

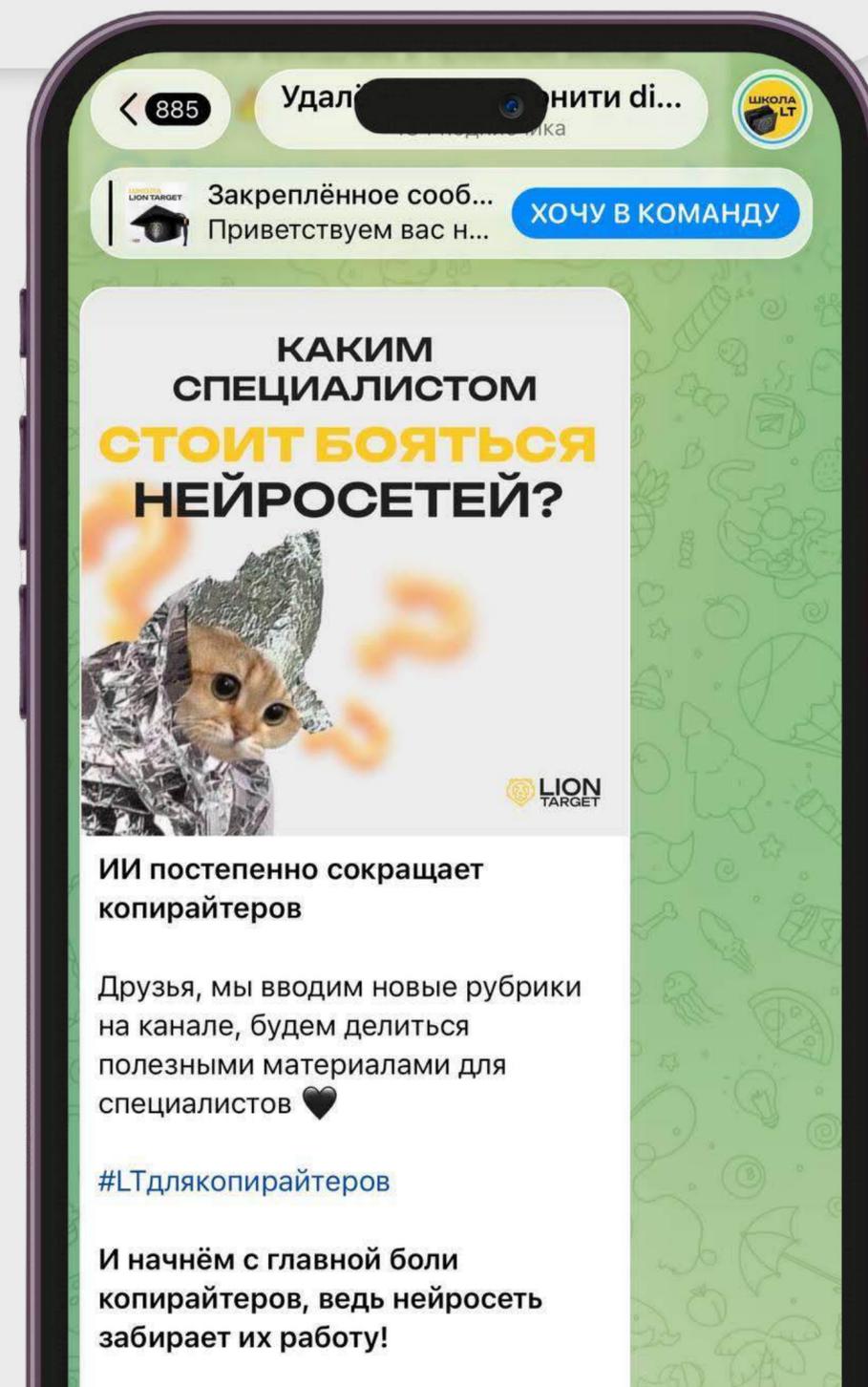
Закрытый клуб риелторов

— кейсы, руководства, обмен опытом, полезные материалы для профессионального развития, более 1700 участников

2

«Удалёнка — комьюнити диджитал-специалистов»

— онлайн-сообщество для копирайтеров, таргетологов, маркетологов, дизайнеров. Полезные материалы и нетворкинг для специалистов на удалёнке, знакомство с лучшими практиками и стандартами работы Lion Target, трудоустройство в команду. За первый месяц присоединилось более 450 человек.



3

Бесплатный видеокурс «Очередь из клиентов» для агентств недвижимости

- 6 уроков для директоров АН и руководителей отделов продаж + бесплатный закрытый канал с 19 полезными материалами (руководства, чек-листы, гайды), где более 300 подписчиков, которые присоединились после курса.
- В первый запуск в Телеграме (октябрь 2025) курс прошли **более 1000 человек**, во второй запуск через МАХ(февраль 2026 https://max.ru/estate_money/AZxWj1B-ZtY) — еще **более 100**.



ВЛАДИСЛАВ ТЕРЕШЕВ

— один из немногих маркетологов и участников рынка недвижимости, кто в самый трудный период для отрасли не просто сохранил бизнес, но и вырос.

За 2025–2026 годы выручка Lion Target **увеличилась в 1,7 раза**, команда выросла с 20 до 25 человек, а счетчик проданной клиентами недвижимости преодолел отметку **40+ млрд рублей**.

При этом Владислав работал не только для своих клиентов, но и для всего рынка. Более 280 консультаций для риелторов и агентств, 20+ выступлений на профильных площадках, бесплатный видеокурс с 1000+ участников, закрытый клуб на 1700 человек, экспертные статьи и посты в авторском канале.

В номинации «Человек года /young» побеждает тот, кто меняет не только собственные показатели, но и **стандарты работы на рынке**. Владислав Терешев доказал, что в 30 лет можно быть и CEO растущего агентства, и лидером мнений.

