



Вредные советы девелоперам

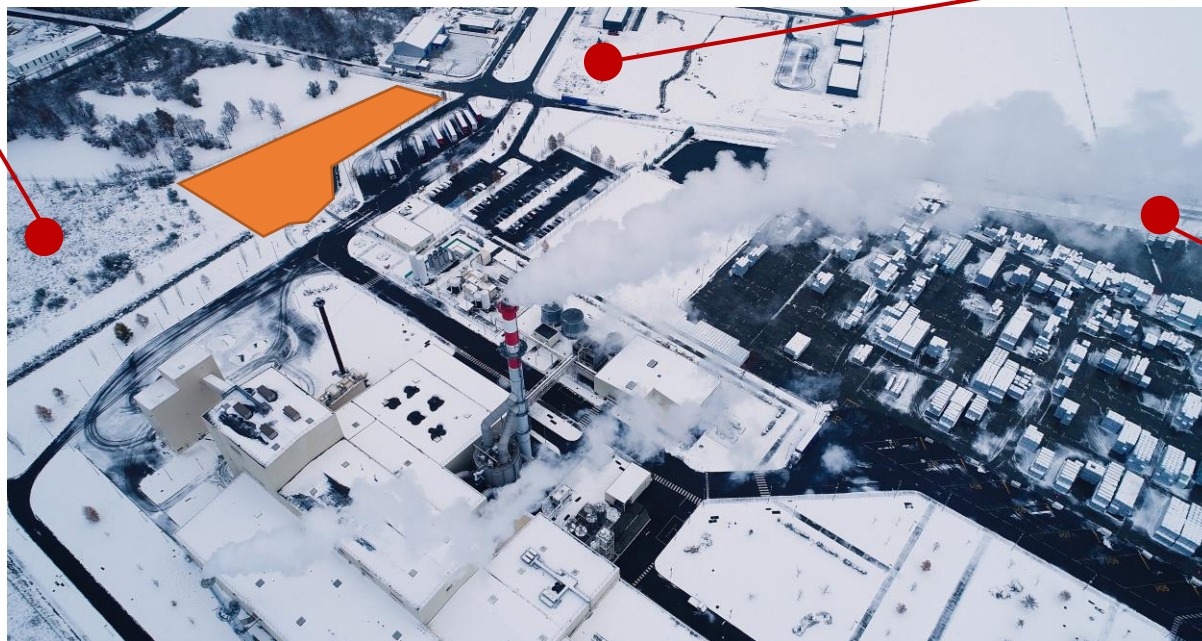
Ольга Широкова

Директор департамента консалтинга и
управления продажами Knight Frank

СОВЕТ №1

ВЫБЕРИТЕ САМЫЙ ПОДХОДЯЩИЙ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА УЧАСТОК

Выберите подходящий участок для строительства жилья



СОВЕТ №2

ВЫЖМИТЕ МАКСИМУМ ИЗ УЧАСТКА

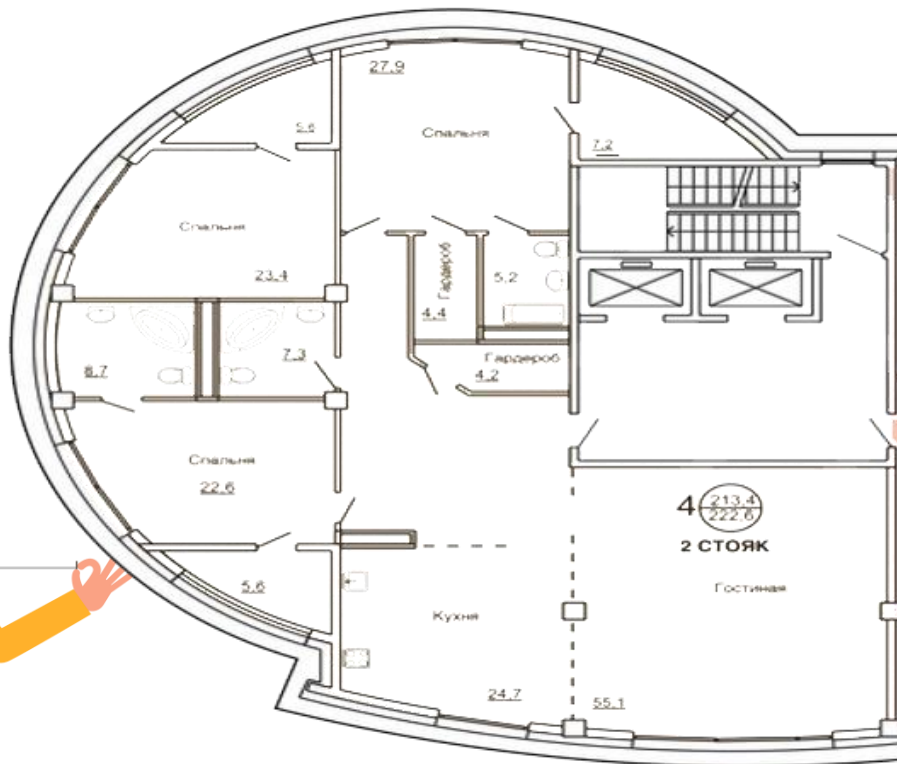
Жилой комплекс должен иметь максимальную плотность и высотность

Если площади участка недостаточно, уйдите под землю на 3-4 этажа



СОВЕТ №3

РАЗРАБОТАЙТЕ «ИНТЕРЕСНЫЕ» ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ



СОВЕТ №4

СОЗДАЙТЕ «УНИКАЛЬНОЕ» ПРЕДЛОЖЕНИЕ



БАЛКОНЫ В СЛОЖНЫХ
КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ



ТЕРРАСЫ В КВАРТИРАХ С УНИКАЛЬНЫМИ
ВИДОВЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

СОВЕТ №5

РЕКЛАМЫ МНОГО НЕ БЫВАЕТ

Разместите по всему городу как можно больше рекламы с вашим жилым комплексом и с **подробнейшей** информацией о нем.

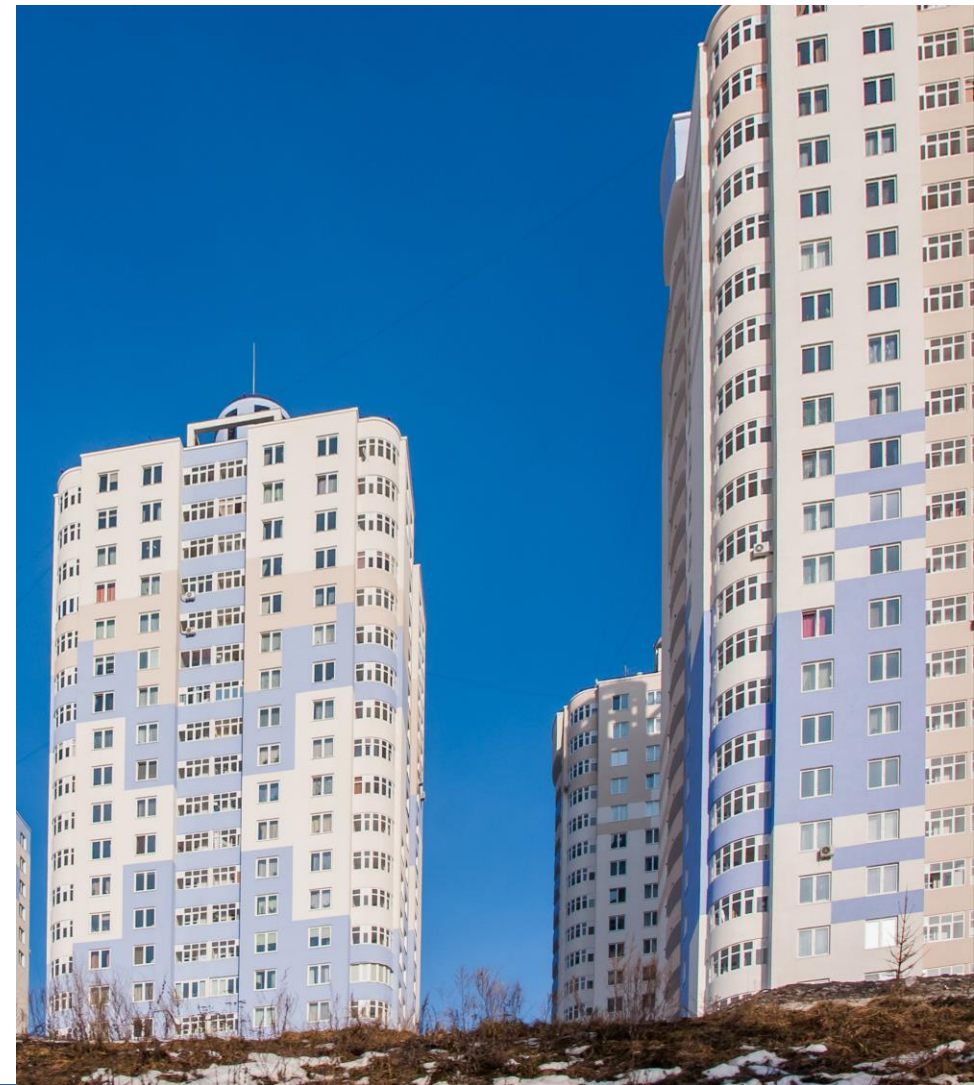
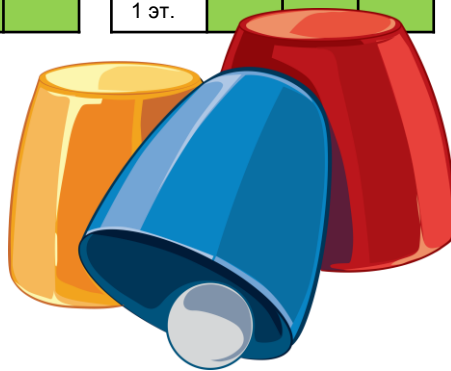


СОВЕТ №6

МАНИПУЛИРУЙТЕ ШАХМАТКОЙ

- ♦ Выведите в продажу одновременно все 1000 квартир в вашем жилом комплексе
- ♦ Создайте вид, что треть из них продана и уберите из экспозиции
- ♦ Через несколько дней верните их в экспозицию с более высокой ценой

9 эт.				9 эт.				9 эт.			
8 эт.				8 эт.				8 эт.			
7 эт.				7 эт.				7 эт.			
6 эт.				6 эт.				6 эт.			
5 эт.				5 эт.				5 эт.			
4 эт.				4 эт.				4 эт.			
3 эт.				3 эт.				3 эт.			
2 эт.				2 эт.				2 эт.			
1 эт.				1 эт.				1 эт.			



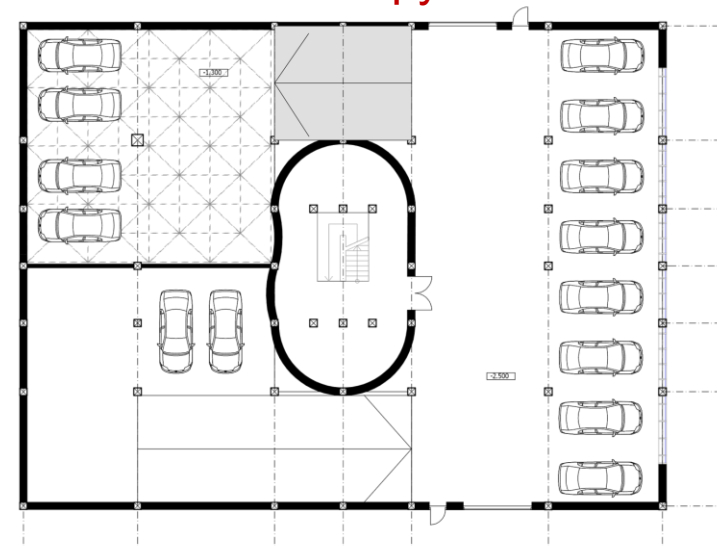
СОВЕТ №7

СОЗДАЙТЕ ИЛЛЮЗИЮ ВЫСОКИХ ПРОДАЖ

Если вы хотите побыстрее реализовать места в паркинге, не давайте отделу продаж прайс-лист.



??? млн руб.



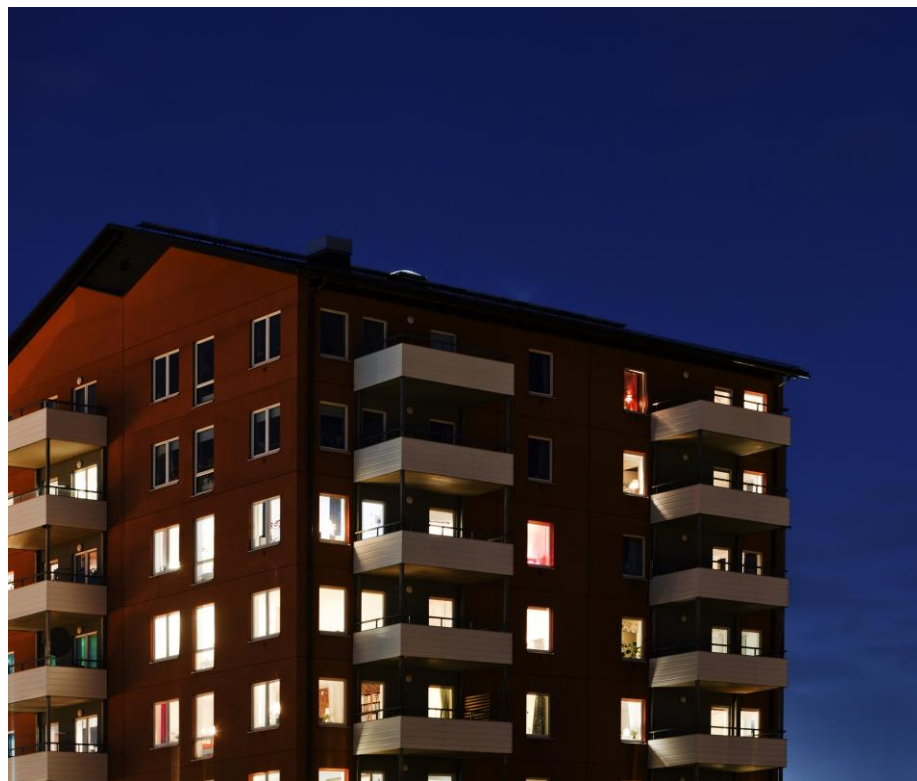
Тогда покупатель точно поверит что паркинг очень востребован

СОВЕТ №8

ПРОДОЛЖАЙТЕ ПОДДЕРЖИВАТЬ ИЛЛЮЗИЮ ВЫСОКИХ ПРОДАЖ

Если вы хотите показать, что в доме уже достаточно много проживающих, включите вечером свет в непроданных апартаментах и забудьте его выключить...

...и тогда утром, когда рассветет...

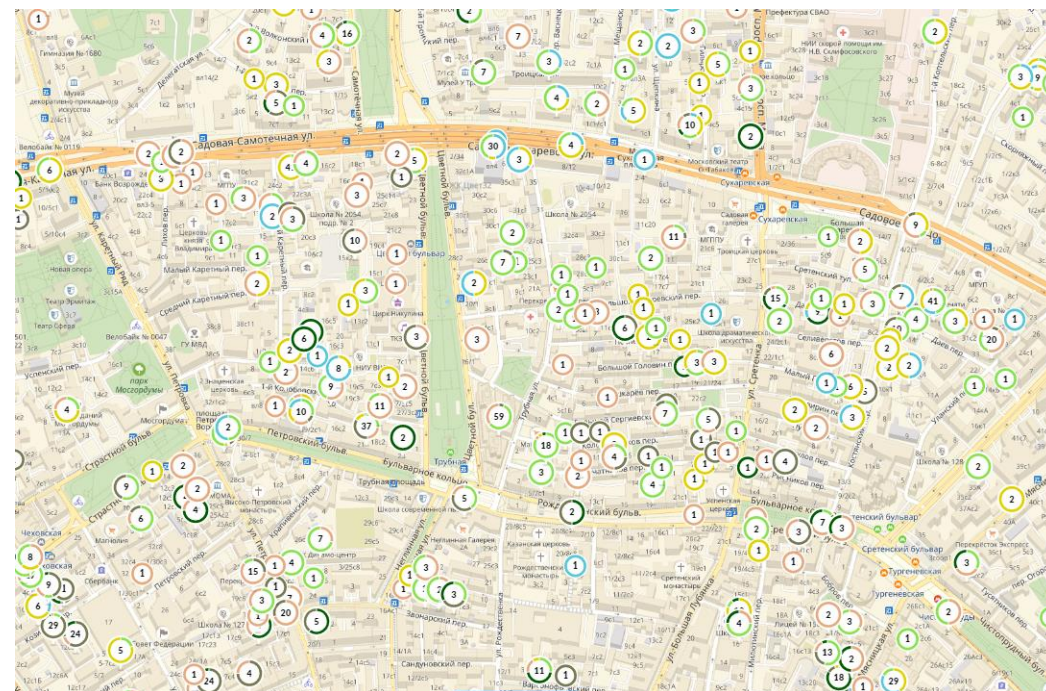
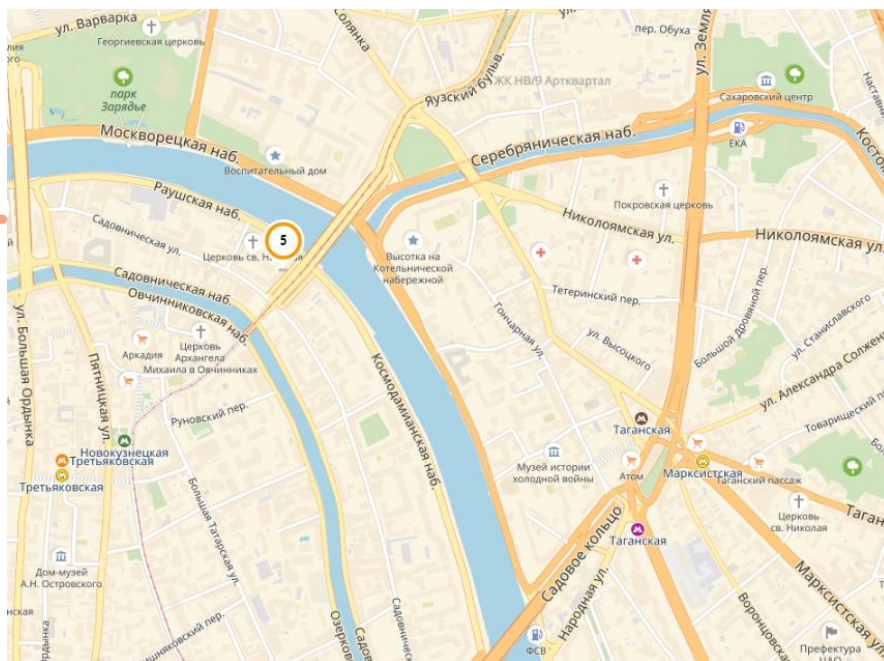


СОВЕТ №9

ПОЛОЛНОСТЬЮ ДОВЕРЯЙТЕ ИНФОРМАЦИИ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ




Особенно репрезентативны цены на вторичном рынке

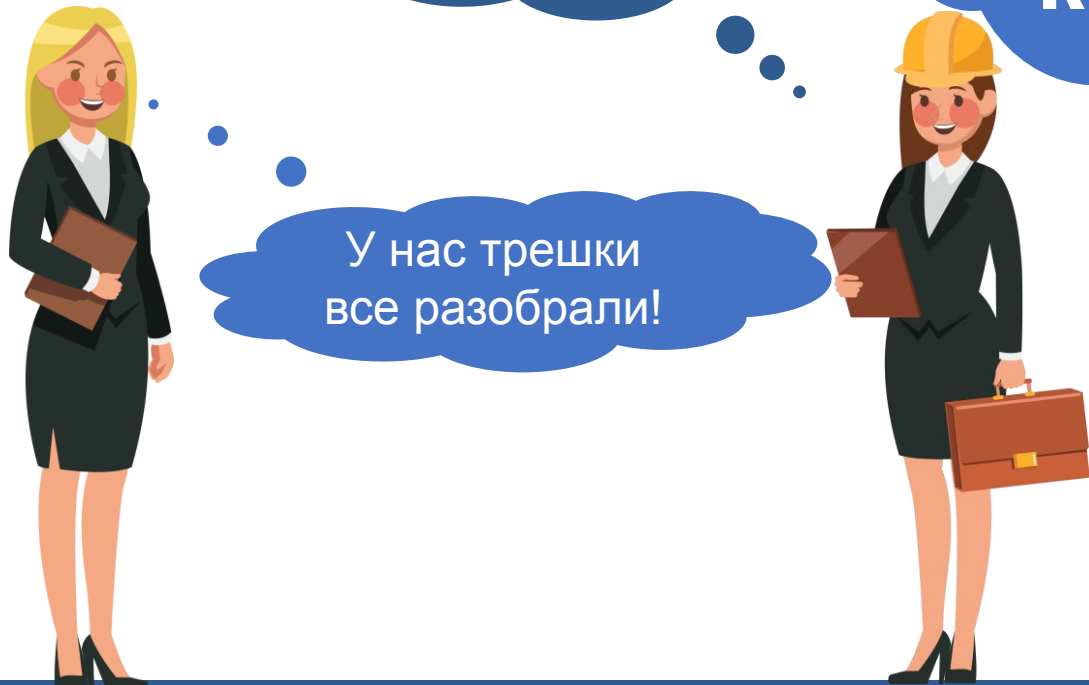


СОВЕТ №10

ВЕРЬТЕ ВСЕМУ, ЧТО ГОВОРЯТ ВАШИ КОЛЛЕГИ И КОНКУРЕНТЫ



Все покупатели
хотят большую
террасу



Мы продаем по
150 квартир в
месяц

У нас трешки
все разобрали!



Да я сам
куплю у
тебя 10
квартир

ЗА ПОЛЕЗНЫМИ СОВЕТАМИ ВЫ МОЖЕТЕ ОБРАЩАТЬСЯ



СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ

Ольга Широкова

Директор департамента консалтинга и
управления продажами Knight Frank

☎ +7 916 622 1000