



Агент на первичном рынке: перспективные пути развития в условиях кризиса

Антон Рылов
Руководитель отдела Управляющих проектами
«МИЭЛЬ-Новостройки»



Компания «МИЭЛЬ-Новостройки»



22 года

Компания «МИЭЛЬ-Новостройки» входит в структуру ГК «МИЭЛЬ» и предоставляет услуги на рынке недвижимости уже 22 года

3,9 млн кв. м.

Реализовано более 3,9 млн кв. м недвижимости – порядка **67 тысяч** квартир. Компания выдала ключи и заселила более **10 тысяч** клиентов

160 проектов

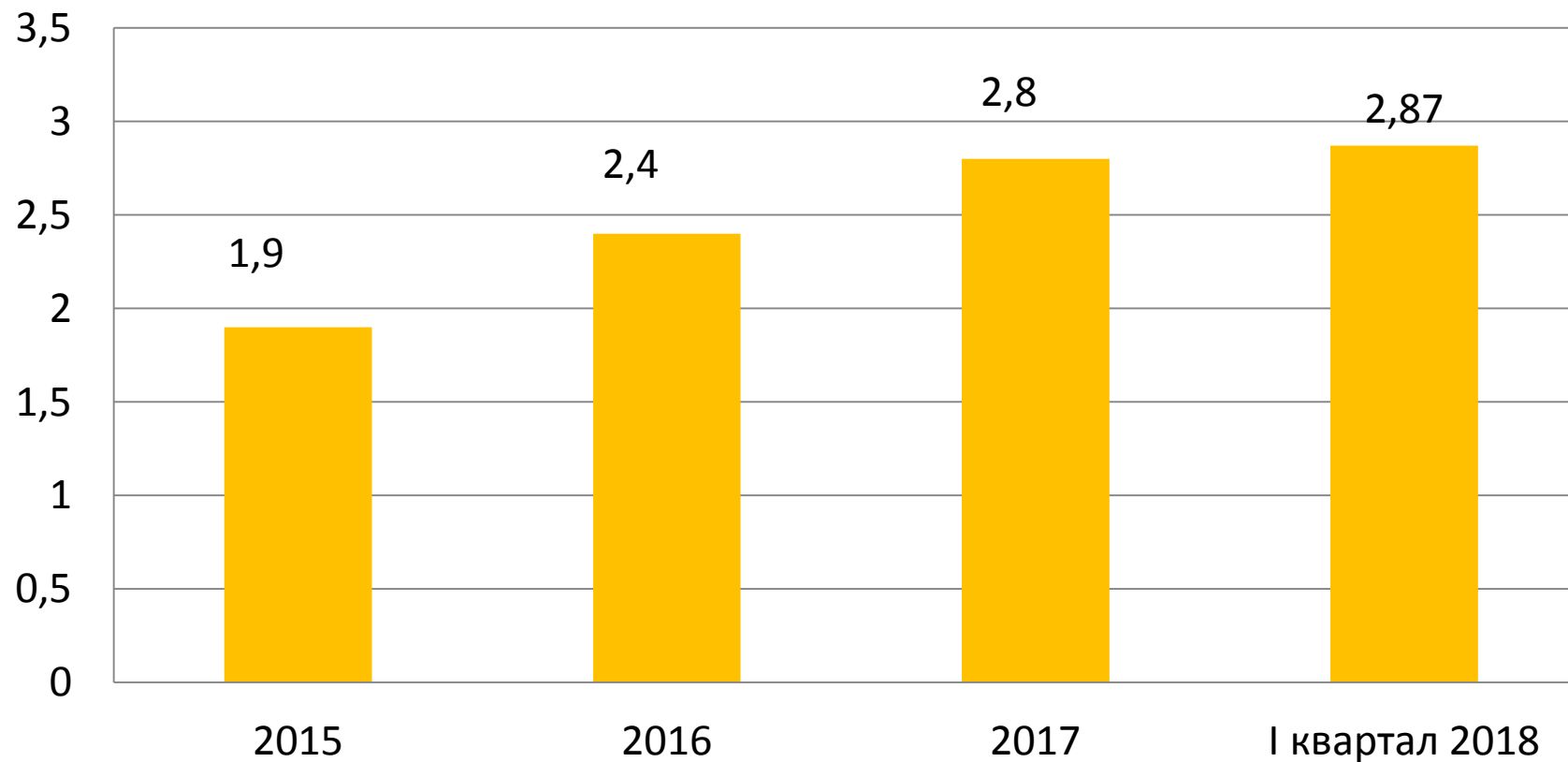
В портфеле компании на реализации находится более 160 проектов

30 банков

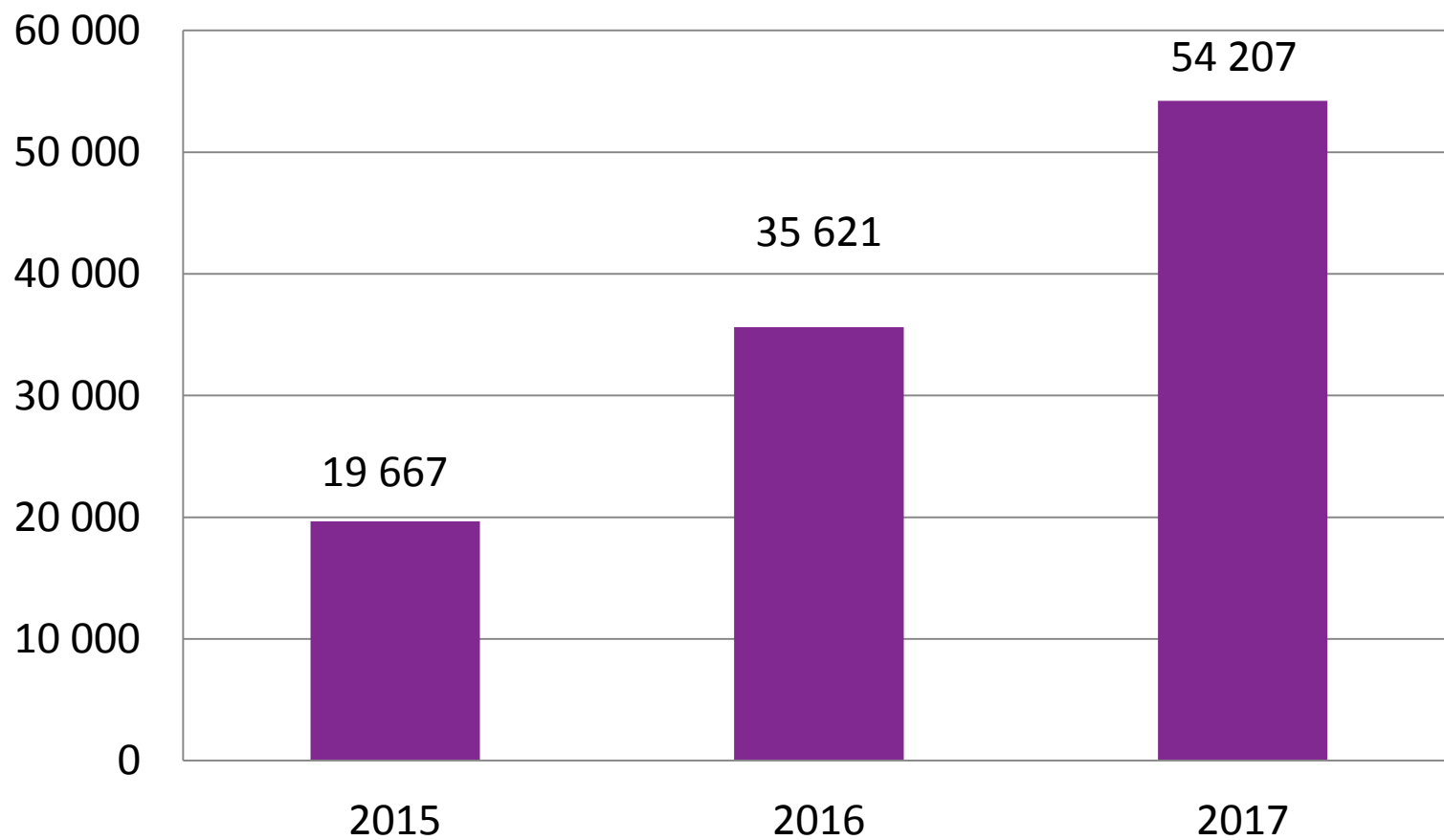
30 банков-партнёров



Объем предложения на первичном рынке «старой» Москвы



Количество зарегистрированных ДДУ



Доля альтернативных сделок на первичном рынке Москвы



Доля альтернативных
сделок в 2017 году
достигла

40%

То есть, каждая 3 квартира на первичном рынке покупается за счет средств, вырученных от продажи другой недвижимости.



Работа агента на рынке новостроек



- 1 Найти продавца
- 2 Привести клиента к застройщику
- 3 Продажа клиенту услуг





Схемы продаж на первичном рынке

Работа без брокера

Эксклюзив

Ко-эксклюзив

+

Партнёрские продажи.

Например, мы в своей практике используем платформу Metris.pro



В условиях высокой конкуренции застройщики вынуждены
менять не только формат продукта, но и формат продаж

Две стороны при реализации новостройки



Кто, как и за что платит



Кто — застройщик

Как — регулярно

За что — за передачу клиента



Этапы работы с клиентом



- 1 Фиксация клиента
- 2 Консультация
- 3 Показ объекта
- 4 Бронирование, подготовка к сделке
- 5 Сделка
- 6 Получение вознаграждения

Агент может отследить передвижение средств на каждом из этапов





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Компания «МИЭЛЬ-Новостройки»
тел.: +7 (495) 777-33-33
new.miel.ru

