

**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



ЦИАН



Современные технологии и практики взаимодействия риэлторов с застройщиками и классифайдами

Глазами сервиса с аудиторией в
несколько миллионов

Сергей Ковалев,
руководитель направления «Первичный рынок недвижимости»

2001г -
основание
компании

2015г -
На ТВ

2018г -
Федеральная
рекламная
кампания

72%

спонтанное знание в
Москве (без подсказки)

60%

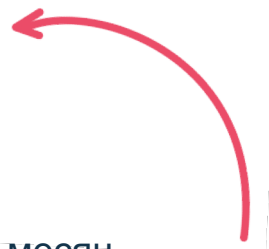
сделок купли-продажи в
Москве и Санкт-
Петербурге проходят с
участием проектов группы
ЦИАН

13млн

уникальных
пользователей в месяц

2,5млн

объявлений



из них **60%** -
мобильные
устройства

Вехи развития



Первые на первичном рынке с перфоманс моделью

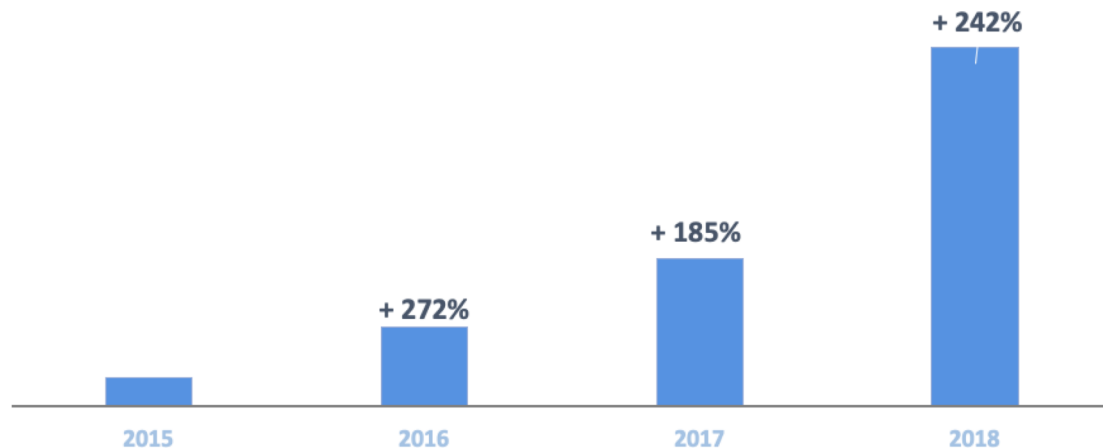
CPT - CPM - CPC - **CPL** - CPS

Cost Per Lead - Оплата за целевой
ЗВОНОК

Рост новостроек

Целевые звонки

x10
за три года

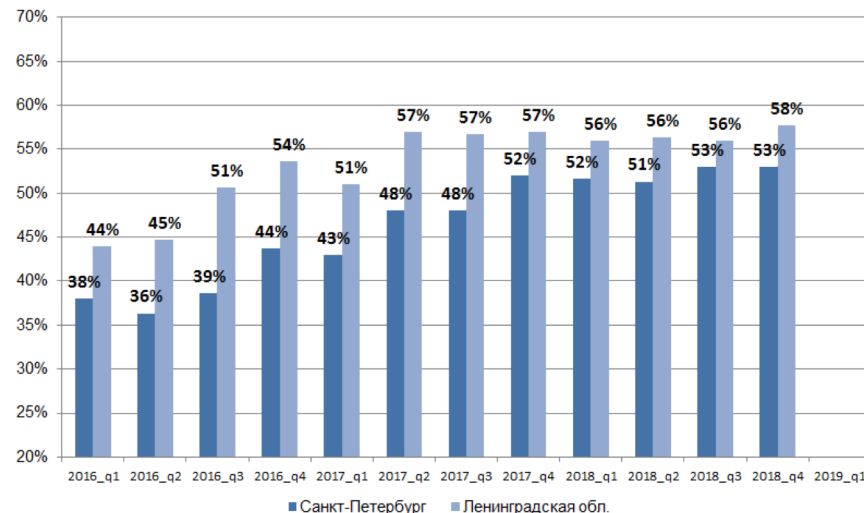
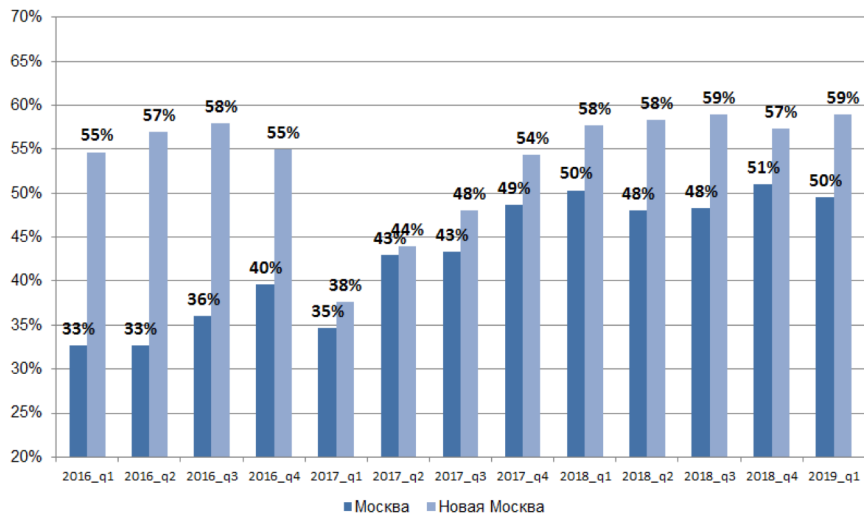


Клиент ищет первичку или вторичку? Не важно!

65%

Запросов не указывают предпочтения по типу недвижимости, они просто хотят купить квартиру

Доля ипотечных сделок на рынке новостроек столичных регионов стабильна несмотря на рост ставок в последние 6 месяцев



Квартиру в столицах хотят купить не только местные

30%

Трафика в МСК и СПб это люди из других городов, которые хотят перебраться

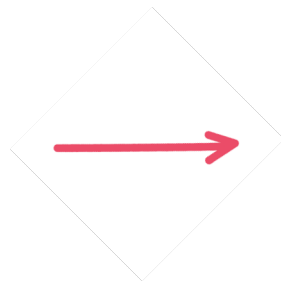
СJM покупателя новостройки

(3 - 15 месяцев)

Старт!

Начинается задолго до звонка:

- Продать имеющееся жильё
- Снять временное
- Прицениться
- Мониторить рынок и т.д.



Финиш!

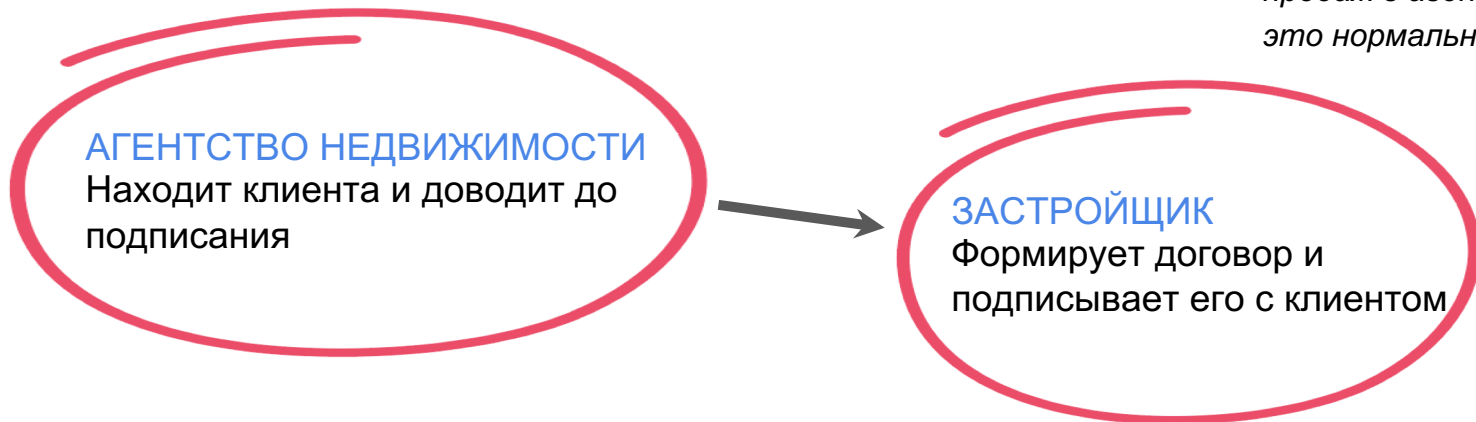
Заканчивается намного позже звонка:

- Просмотр/бронирование
- Поиск финансирования
- Ожидание
- Ремонт и т.д.

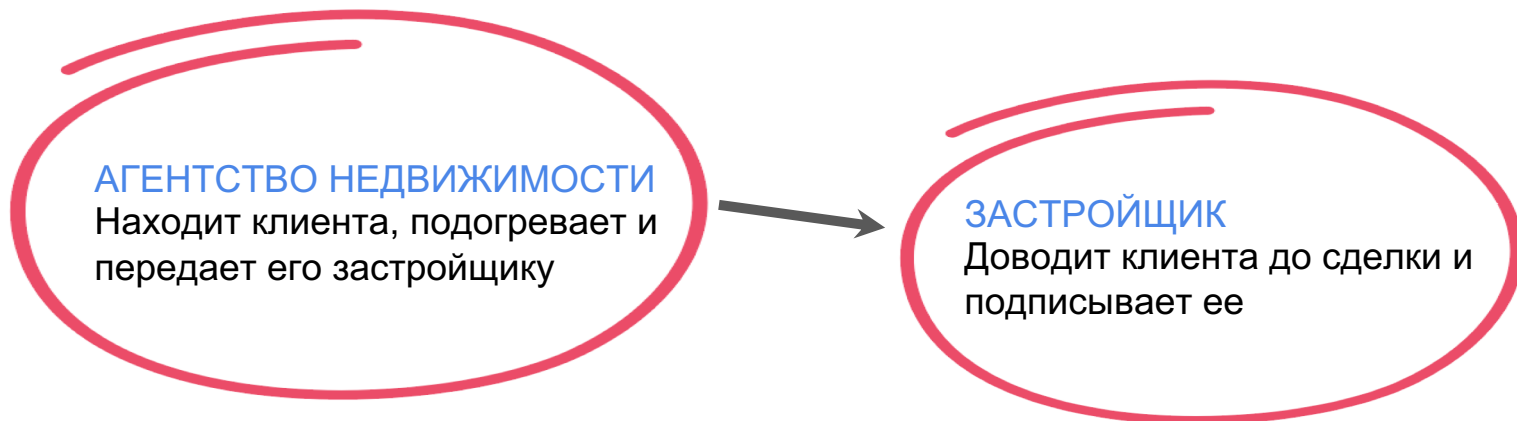
Модель работы застройщиков и Агентств недвижимости в Санкт-Петербурге

40%

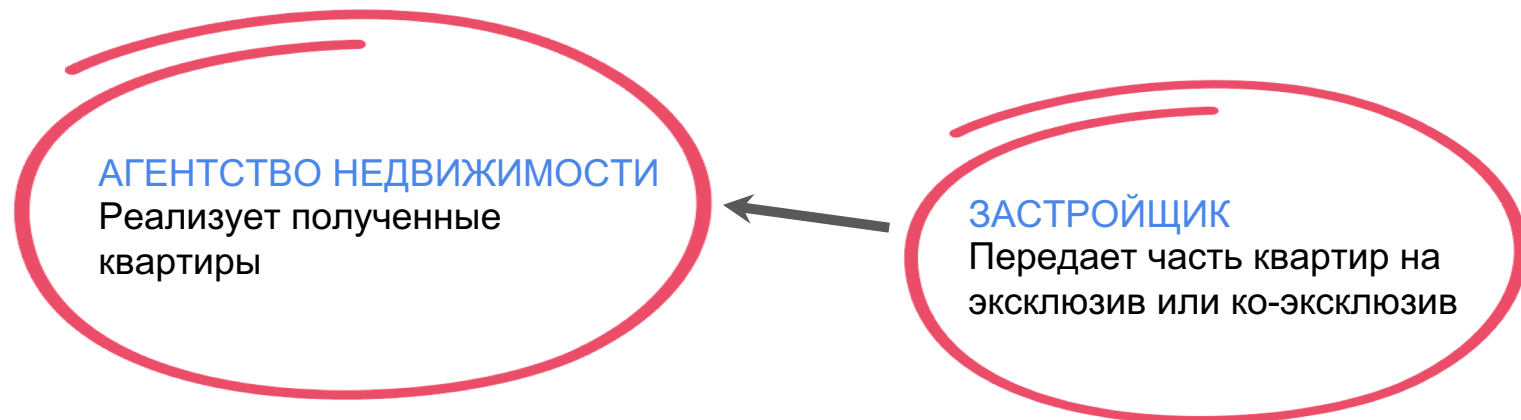
*продаж в агентском канале -
это нормально!*

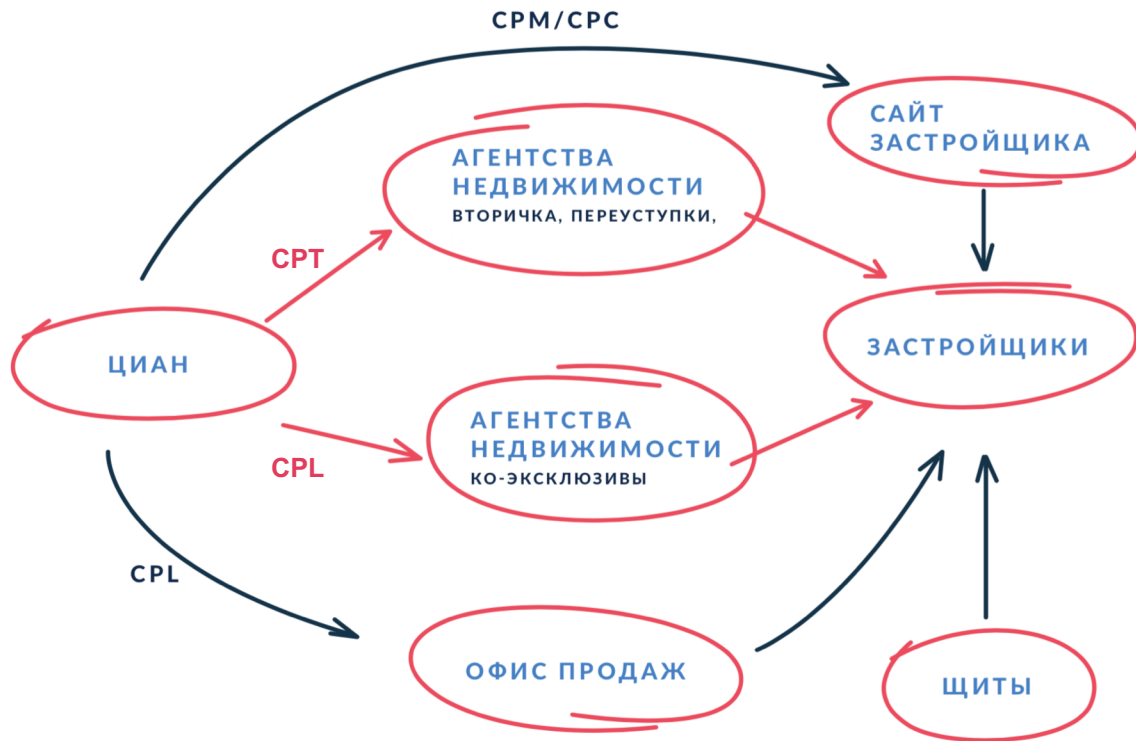


Модель работы застройщиков и Агентств недвижимости в Москве



Модель работы застройщиков и Агентств недвижимости в Москве







Риэлтор на рынке новостроек

В заключение

- Классифайды “понятный” поставщик лидов для агентств недвижимости
- Присутствие классифайдов в разных регионах дает возможность привлекать кросс региональные сделки
- Экосистема рынка вокруг застройщика обогащена

Спасибо за внимание!



Сергей Ковалев,
руководитель направления «Первичный рынок недвижимости»