

## **ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАНА ПРОДАЖ:**

**КАК УДЕРЖАТЬ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО  
МЕТРА И ОБЕСПЕЧИТЬ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК?**

**ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ МАРКЕТИНГ ЖК НЕ ВЛИЯЕТ НА ПРОДАЖИ?**

ПОКУПАЕМ НЕ  
ПОТОМУ ЧТО НЕТ,  
**А ПОТОМУ ЧТО**  
**ЛУЧШЕ**



НАДО  
ЗНАТЬ  
ПОТРЕБНОСТИ

# ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ С ИНТЕРВАЛОМ 5-7 ЛЕТ



Молодой одинокий



Молодая пара



Родители с одним  
ребенком



Родители с двумя  
детьми



Многодетная семья



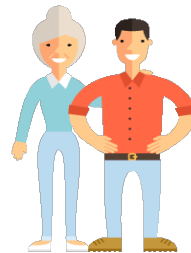
Родитель с  
одним ребенком



Родитель с двумя детьми



Семья с детьми и  
старшими родителями



Родитель с холостым  
взрослым



Взрослая пара



Холостой взрослый

# ПРИНЦИП

ЗНАТЬ  
ПОТРЕБНОСТИ,  
ДАВАТЬ ЧУТЬ  
БОЛЬШЕ





# ИЗ ЧЕГО ЖЕ СДЕЛАНЫ НАШИ ПРОДАЖИ?



# АССОРТИМЕНТ

- 1 ШИРОКАЯ ЛИНЕЙКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ
- 2 ВЫБОР ВНУТРИ ПОЗИЦИИ



## ТЕМП

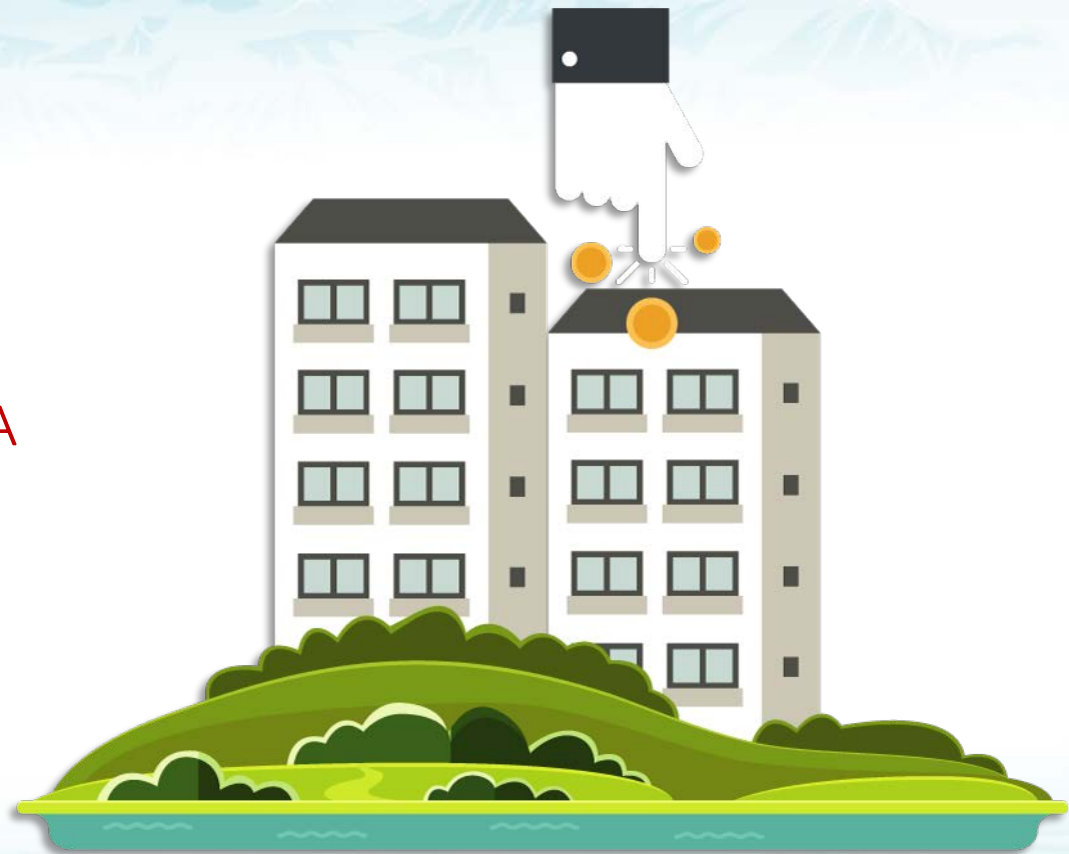
- 1 ДОСТАТОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ (100 НА 30)
- 2 ЭТАП СТРОИТЕЛЬСТВА
- 3 БЮДЖЕТ ПОКУПКИ КВАРТИРЫ
- 4 КОНКУРЕНЦИЯ
- 5 СОБСТВЕННЫЙ ВВОД





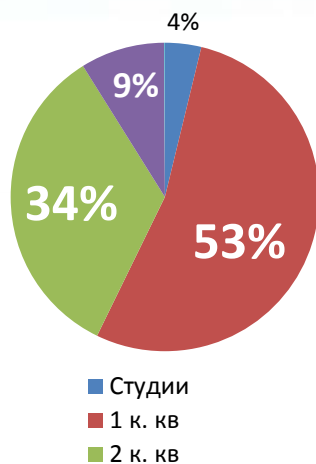
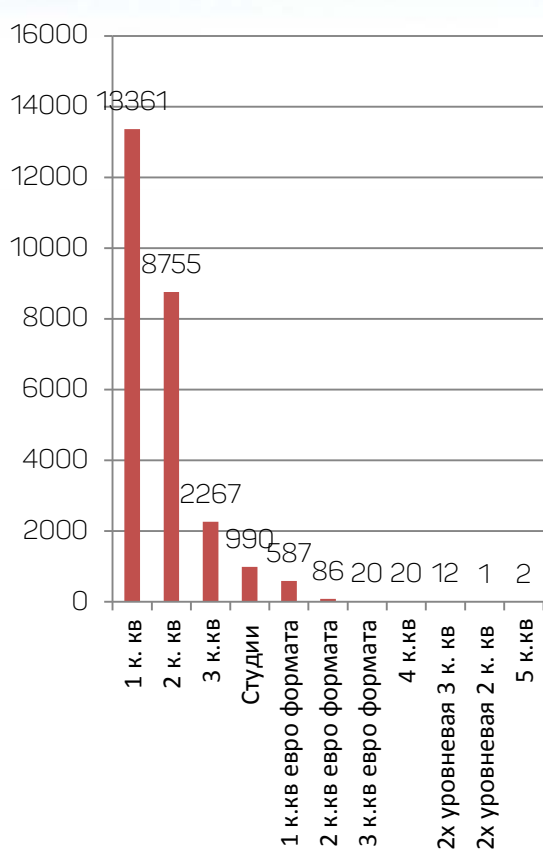
## СТОИМОСТЬ

- 1 КАЧЕСТВО ОБЪЕКТА
- 2 ЭТАП СТРОИТЕЛЬСТВА
- 3 КОНКУРЕНЦИЯ



# ВСЕ ЭКСПОНИРУЕМЫЕ КВАРТИРЫ В ГОРОДЕ ВСЕ ТИПЫ ДОМОВ

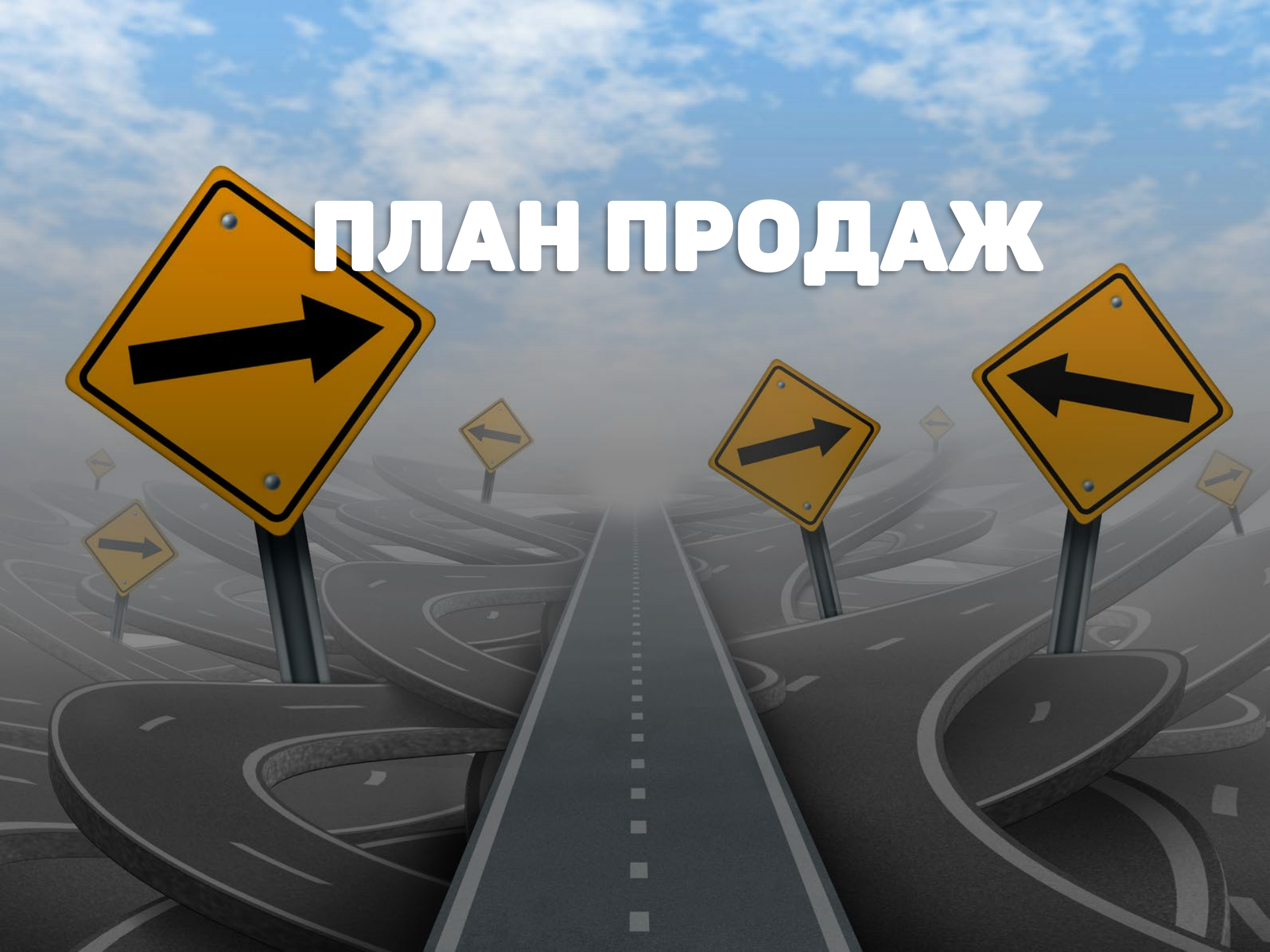
Количество квартир

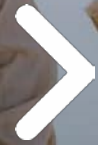


В общем объеме экспонируемого предложения в городе преобладают 1 к.кв – 13361 штук (51,19%) и 2 к.кв – 8755 штук (33,54%)

Тип квартиры	Площадь	Количество квартир, шт.	Общая площадь квартир, кв.м	% от общего количества квартир
Студии	до 30 кв.м	885	24 727,34	3,39%
	30 кв.м и больше	105	3 842,5	0,40%
	<b>ИТОГО</b>	<b>990</b>	<b>28 569,84</b>	<b>3,79%</b>
1 к. кв	до 35 кв.м	4 981	141 276,88	19,08%
	35-40 кв.м	5 541	20 6132	21,23%
	40 кв.м и больше	2 695	118 383,71	10,33%
	50 кв.м и больше	144	78 97,36	0,55%
<b>ИТОГО</b>	<b>13 361</b>	<b>473 689,95</b>	<b>51,19%</b>	
1 к.кв евро формата	до 40 кв.м	61	2 230,45	0,23%
	40-55 кв.м	493	23 481,08	1,89%
	55 кв.м и больше	33	1 895,3	0,13%
<b>ИТОГО</b>	<b>587</b>	<b>27 606,83</b>	<b>2,25%</b>	
2 к. кв	до 55 кв.м	5 532	275 903,85	21,19%
	55-70 кв.м	2 986	183 605,54	11,44%
	70 кв.м и больше	237	17 974,55	0,91%
<b>ИТОГО</b>	<b>8 755</b>	<b>477 483,94</b>	<b>33,54%</b>	
2 к.кв евро формата	75-100 кв.м	86	7 303,31	0,33%
<b>ИТОГО</b>	<b>86</b>	<b>7 303,31</b>	<b>0,33%</b>	
2х уровневая 2 к. кв	55-70 кв.м	1	62	0,00%
<b>ИТОГО</b>	<b>1</b>	<b>62</b>	<b>0,00%</b>	
3 к. кв	до 75 кв.м	678	48 078,11	2,60%
	75-100 кв.м	1 455	122 277,31	5,57%
	100 кв.м и больше	134	13 093,85	0,51%
	<b>ИТОГО</b>	<b>2 267</b>	<b>183 449,27</b>	<b>8,69%</b>
3 к.кв евро формата	75-100 кв.м	20	1 743,4	0,08%
<b>ИТОГО</b>	<b>20</b>	<b>1 743,4</b>	<b>0,08%</b>	
2х уровневая 3 к. кв	75-100 кв.м	10	934,4	0,04%
	100 кв.м и больше	2	210,6	0,01%
<b>ИТОГО</b>	<b>12</b>	<b>1 145</b>	<b>0,05%</b>	
4 к. кв	100 кв.м и больше	20	2 376,75	0,08%
	<b>ИТОГО</b>	<b>20</b>	<b>2 376,75</b>	<b>0,08%</b>
5 к. кв	150 кв.м и больше	2	318,02	0,01%
	<b>ИТОГО</b>	<b>2</b>	<b>318,02</b>	<b>0,01%</b>
<b>ИТОГО</b>		<b>26 101</b>	<b>1 203 748,31</b>	<b>100,00%</b>

# ПЛАН ПРОДАЖ





# А ЗАЧЕМ НАМ ПЛАН?

У НАС ВСЕГДА  
ЕСТЬ ЛЁГКИЕ  
ДЕНЬГИ

**КОМУ ОНО  
НУЖНО?**



- 1** АКЦИОНЕРАМ
- 2** ФИНАНСОВОМУ ДЕПАРТАМЕНТУ
- 3** РУКОВОДСТВУ
- 4** КОММЕРЧЕСКОМУ ДЕПАРТАМЕНТУ

# МАРКЕТИНГ ЭТО НЕ КАСАЕТСЯ?



1

ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ  
МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ

2

ОБОСНОВАННЫЕ И РАССЧИТАННЫЕ  
АКЦИИ

3

ЧЕТКИЕ РЕКЛАМНЫЕ ПОСЫЛЫ  
ИСПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПРОДАЖ

# СРЕДСТВО ПРОТИВ «ПИРАМИДЫ»



ПОМОГАЕТ ИЗБЕЖАТЬ НЕЛИКВИДНЫХ  
ОСТАТКОВ И ЗАТРАТ НА ИХ СОДЕРЖАНИЕ  
(КРЕДИТ, НАЛОГИ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ)

ЗНАТЬ ИЗ ЧЕГО СЛОЖИТСЯ ВЫРУЧКА  
КАЖДЫЙ МЕСЯЦ

НА ПРОТЯЖЕНИИ ПРОДАЖ ПОДДЕРЖИВАТЬ  
ЕСТЕСТВЕННЫЙ ДЛЯ ЭТОГО ПЕРИОДА  
АССОРТИМЕНТ

ВКЛАДЫВАТЬ РЕКЛАМУ И УСИЛИЯ В  
ПРОДАЖУ ТЕХ КВАРТИР, КОТОРЫЕ В ЭТОМ  
НУЖДАЮТСЯ

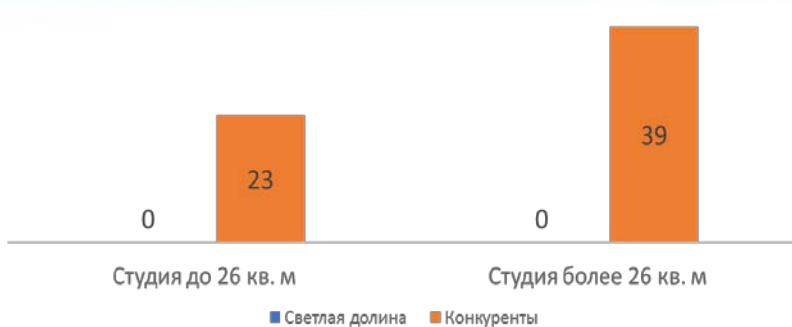
НЕ ТЕРЯТЬ ЛИКВИДНОСТЬ

ИМЕТЬ ОБОСНОВАННУЮ АКЦИОННУЮ  
ПОЛИТИКУ

ЗАРАНЕЕ ЗНАТЬ БУДУЩУЮ  
КВАРТИРОГРАММУ

# ЭКСПОНИРУЕМЫЕ КВАРТИРЫ В КОНКУРЕНТНОЙ ЗОНЕ КОЛИЧЕСТВО ОСТАТКОВ У ОБЪЕКТА И КОНКУРЕНТОВ

Объем экспонирования студий, ед.



Объем экспонирования 1-комн. квартир, ед.



Объем экспонирования 2-комн. квартир, ед.



Объем экспонирования 3-комнатных квартир, ед.





## Ассортиментная структура

ТИП ПЛАНИРОВКИ	КОЛ-ВО КВАРТИР, ЕД.	ДОЛЯ	ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М	ДОЛЯ
СТУДИЯ ДО 26	17	10%	438	6%
СТУДИЯ БОЛЕЕ 26	17	10%	485	7%
1 К.КВ 32-38	51	30%	1709	25%
1 ЕВРО (1 СПАЛЬНЯ + ГОСТИНАЯ)	50	30%	2227,4	33%
2 К.КВ. ДО 55	17	10%	870,4	13%
2 ЕВРО (2 СПАЛЬНИ + ГОСТИНАЯ)	17	10%	1116,9	16%
ИТОГО	169	100%	6846,7	100%

В объекте представлены в большом количестве евро-форматы 1-комнатных и 2-комнатных квартир, а также 1-комнатные в диапазоне площадей 32-38 кв. м.

## СТРУКТУРА СДЕЛОК ЗА 2017 Г.



## Остатки на 2018 г.

ТИП ПЛАНИРОВКИ	КОЛ-ВО КВАРТИР, ЕД.	ДОЛЯ	ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М	ДОЛЯ
СТУДИЯ ДО 26	13	12%	335	8%
СТУДИЯ БОЛЕЕ 26	13	12%	371	8%
1 К.КВ 32-38	24	22%	804	18%
1 ЕВРО (1 СПАЛЬНЯ + ГОСТИНАЯ)	37	34%	1648	37%
2 К.КВ. ДО 55	11	10%	563	13%
2 ЕВРО (2 СПАЛЬНИ + ГОСТИНАЯ)	11	10%	723	16%
ИТОГО	109	100%	4444	100%

Максимальные остатки на 2018 год наблюдаются в планировках евро 1-комнатных и 1-комнатных 32-38 кв. м

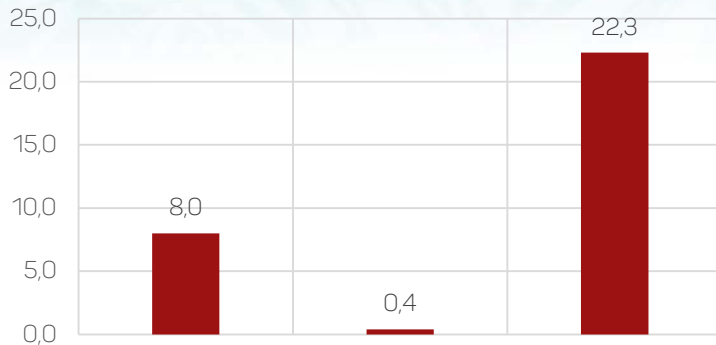
Сейчас строится первый дом данного крупного проекта, в перспективе будут запущены дома 11, 12, 13, 14, 15, а также построен отдельно стоящий детский сад на 140 мест и здание паркинга с коммерцией.

Степень влияния на изучаемый проект в настоящий момент средняя, однако в 2018 г. станет высокой, так как объект находится рядом, остатки достаточно большие и ожидается старт очередного литера в первой половине 2018 г.

# АНАЛИЗ 2-Х КОМНАТНЫХ КВАРТИР ДО 55 КВ.М

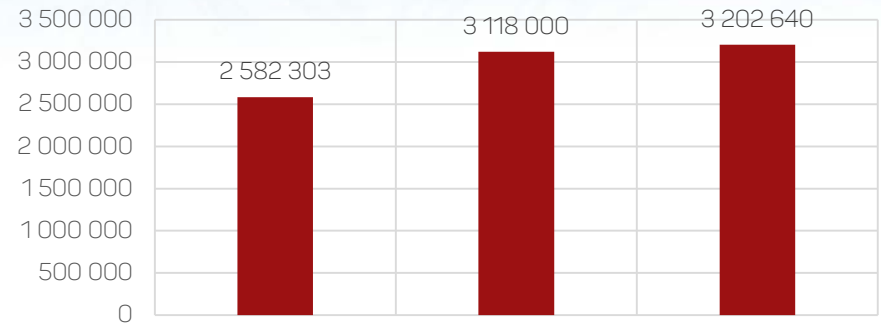
Темп реализации квартир, ед./мес.

2-КОМН. ДО 55 КВ. М



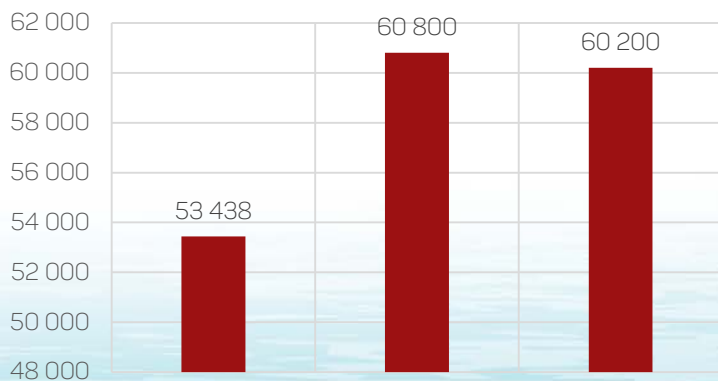
Бюджет квартир, руб.

2-КОМН. ДО 55 КВ. М



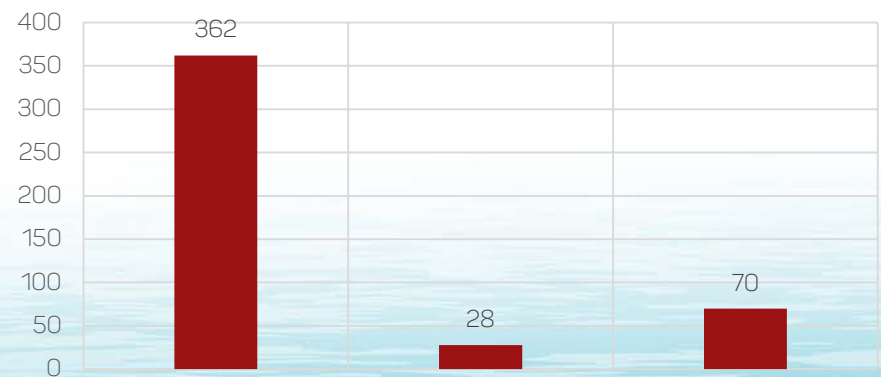
Цена реализации 1 кв м, руб.

2-КОМН. ДО 55 КВ. М



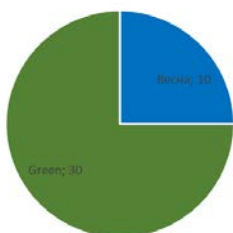
Остатки квартир, включая перспективные литеры, ед.

2-КОМН. ДО 55 КВ. М



# СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КАЖДОМУ ТИПУ КВАРТИР

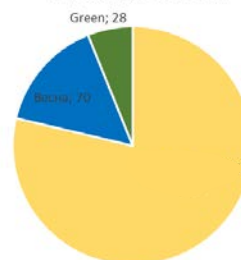
Студия до 26 кв. м



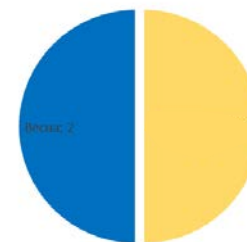
1-к. до 32 кв. м



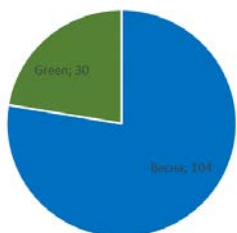
2-комн. до 55 кв. м



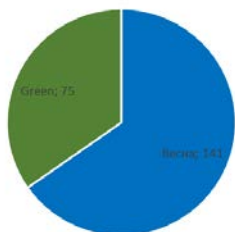
3-комн. 80-100 кв. м



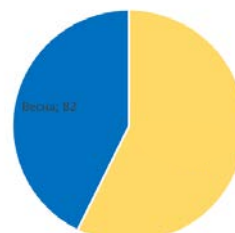
Студия более 26 кв. м



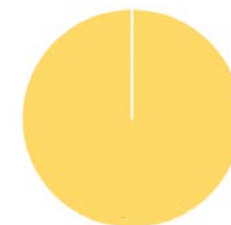
1-комн. 32-38 кв. м



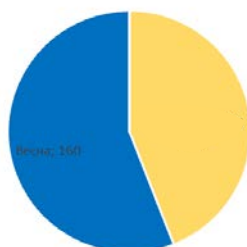
2-комн. 55-75 кв. м



3-комн. до 80 кв. м



1-к. более 38 кв. м



2-комн. более 75 кв. м



## АНАЛИЗИРУЕМ СВОЙ АССОРТИМЕНТ

При выводе нового объема наблюдается медленный старт продаж с существенной активизацией через 2-5 месяцев.

При появлении нового объема в литерах с более высокой стадией готовности продажи замедляются на 20-30%

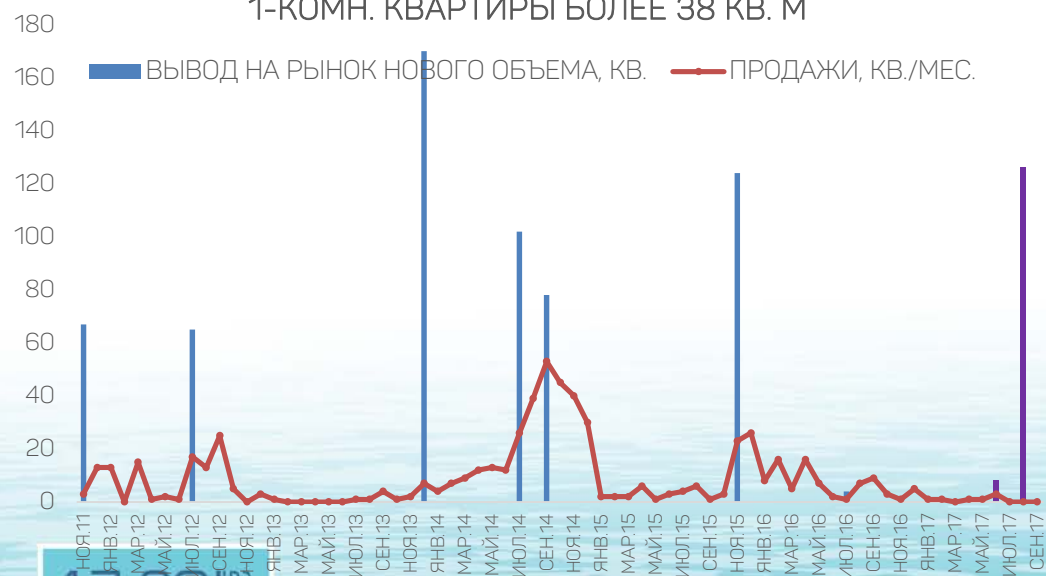
При выводе нового объема наблюдается медленный старт продаж с существенной активизацией на 4-5 месяцев.

При появлении нового объема в литерах с более высокой стадией готовности продажи замедляются очень существенно (практически останавливаются).

3-КОМН. КВАРТИРЫ В ДИАПАЗОНЕ 80-100 КВ. М



1-КОМН. КВАРТИРЫ БОЛЕЕ 38 КВ. М



# СЦЕНАРИИ ПРОДАЖ КАЖДОГО ТИПА КВАРТИР

Тип планировки	1-комн. до 32 кв. м	1-комн. более 38 кв. м	2-комн. до 55 кв. м	2-комн. 55-75 кв. м	2-комн. более 75 кв. м	3-комн. до 80 кв. м	3-комн. 80-100 кв. м
<b>Закономерности скорости продаж нового объема при выводе его на рынок</b>	Медленный старт, во 2-3-й месяцы ощутимый пик	Пик 4-5 месяцев, со второго месяца. Исключение: в 2016 г. 10-3 стартовал медленно, а соседний дом на финале ускорился (14-1)	Медленный старт и резкий рост на 9-й месяц (11-2). Объясняется тем, что к этому месяцу завершились основные продажи в сегменте 1-комн. более 38 кв. м.	Медленный старт, во 2-4-й месяц активные продажи	При выводе нового объема наблюдается медленный равномерный темп продаж	Первые такие планировки начали продаваться в июле 2016. Очень медленный старт, равномерные медленные продажи	Медленный старт, во 2-4-й месяц небольшая активизация спроса
<b>Влияние появления нового объема на аналогичные литеры с более высокой стадией готовности</b>	Замедляются на 30-40%	Резко останавливаются, если продажи были 2-4 квартиры в мес., то становятся нулевыми	Запуск 11-1 в авг. 2017 не повлиял на продажи в доме 11-2 (финальная готовность)	Резко замедляются (с 2-4 ед./мес. до 0-1)	Нет необходимости изучать, остатки минимальны	Замедляются, пересечение продаж есть только у 11-2 с 11-1 (старт в авг. 2017, 0-1 ед./мес.)	Нет необходимости изучать, остатки минимальны
<b>Коэффициент скорости продажи для литеры в финальной стадии при выходе нового объема</b>	0,8	0,5	0,9	0,5	Не установлен	0,8	Не установлен
<b>Коэффициент скорости продажи для литеры в средней стадии при выходе нового объема</b>	0,7	0,3	0,8	0,3	Не установлен	0,7	Не установлен
<b>Влияние вывода нового конкурентного объема – в ноябре 2016 г. старт продаж ЖК Весна (литеры 6 и 9)</b>	Снижение в 1,5-2 раза	Снижение в 2-2,5 раза	Снижение в 1,5-2 раза	Снижение в 1,5-2 раза	Снижение на 30%	В единственном представленном на тот момент литере 11-2 полгода не было ни одной сделки	Снижение на 30-40%
<b>Влияние вывода нового конкурентного объема – в августе 2017 г. старт продаж ЖК Green и ЖК Весна (литеры 7 и 10)</b>	Снижения не было, влияние отсутствует	Снижение существенное, продажи фактически остановились	Снижения не было, влияние отсутствует	Снижение на 30-40%, в авг-сент сделок не было	Снижения не было, влияние отсутствует	Снижения не было, влияние отсутствует	Снижения не было, влияние отсутствует

**А ЧТО У КОНКУРЕНТОВ?**



# ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАЖ В КОНКУРЕНТНОЙ ЗОНЕ 2017 Г.

Тип квартиры	Студия до 26 кв. м	Студия более 26 кв. м	1-комн. до 32 кв. м	1-комн. 32-38 кв. м	1-комн. более 38 кв. м	1-комн. евро	2-комн. до 55 кв. м	2-комн. евро	2-комн. 55-75 кв. м	2-комн. более 75 кв. м	3-комн. до 80 кв. м	3-комн. 80-100 кв. м
<b>Новая долина</b>												
Средний темп продаж, ед.	x	x	5,3	x	0,8	x	8,0	x	0,2	1,8	1,2	0,7
Средняя цена 1 кв. м, р.	x	x	58 760	x	59 924	x	53 438	x	56 500	50 052	46 900	47 336
Средний бюджет сделки, р.	x	x	1 861 235	x	2 699 312	x	2 582 303	x	3 356 100	3 989 374	3 185 543	4 355 276
<b>Сапфир</b>												
Средний темп продаж, ед.	x	x	x	0,6	0,6	x	0,2	x	1,2	x	0,3	1,2
Средняя цена 1 кв. м, р.	x	x	x	69 800	69 600	x	65 600	x	65 600	x	65 000	54 400
Средний бюджет сделки, р.	x	x	x	2 520 000	2 937 120	x	3 391 520	x	3 817 920	x	4 524 000	5 091 840
<b>RED</b>												
Средний темп продаж, ед.	0,3	0,3	x	1,9	x	1,1	0,4	0,4	x	x	x	x
Средняя цена 1 кв. м, р.	75 300	73 500	x	64 600	x	61 550	60 800	62 200	x	x	x	x
Средний бюджет сделки, р.	1 859 000	2 014 000	x	2 248 000	x	2 733 000	3 118 000	3 942 000	x	x	x	x
<b>Лето</b>												
Средний темп продаж, ед.	10,5	8,7	x	11,1	8,3	x	22,3	x	3,5	10,5	не было в 2017 г.	12,5
Средняя цена 1 кв. м, р.	66 700	66 700	x	71 930	69 500	x	60 200	x	60 200	x		52 000
Средний бюджет сделки, р.	1 707 520	2 101 050	x	2 639 831	3 009 350	x	3 202 640	x	4 057 480	x		4 232 800
<b>Ромашково</b>												
Средний темп продаж, ед.	x	x	x	x	не было в 2017 г.	x	x	x	3,7	x	x	1,4
Средняя цена 1 кв. м, р.	x	x	x	x		x	x	x	53 500	x	x	48 000
Средний бюджет сделки, р.	x	x	x	x		x	x	x	2 996 000	x	x	4 041 600

# ПЛАН ПРОДАЖ МАКСИМУМ КРАСНЫЕ ТОЧКИ

1 ОЧЕРЕДЬ									1			2			
Тип квартиры	кол-во квартир	стоимость кв м	АКЦИЯ сниженная стоимость кв м	АКЦИЯ сниженная цена квартиры	площадь	цена квартиры	необходимы темп продаж	СРЕДНИЙ ТЕМП ПРОДАЖ	Nov-16			Dec-16			
									кол-во продаж в мес	деньги в мес	остатки	кол-во продаж в мес	деньги в мес	остатки	
Студия		42	54,000		24.1	1301400	2.3333333	10	0.5	650,700	41.5	1	1,301,400	40.5	
Студия	вид хар-ки	4	55,000		24.1	1325500	0.2222222		1	1325500	3	1.5	1988250	1.5	
Студия		108	54,000	50,000	1,300,000	26	1404000		6	3.5	4,914,000	104.5	4.5	6,318,000	100
1 к.кв		130	50,000	<b>46,000</b>	<b>1,541,000</b>	33.5	1675000	7.2222222	8.1	<b>5.1</b>	<b>7,859,100</b>	<b>124.9</b>	<b>5.8</b>	<b>8,937,800</b>	<b>119.1</b>
1 к.кв	вид хар-ки	16	51,000			33.5	1708500	0.8888889		2	3417000	14	3		11
1 к.кв		42	52,000			36.4	1892800	2.3333333	2.5	0	0	42	0.5	946,400	41.5
1 к.кв	вид хар-ки	4	52,500			36.4	1911000	0.2222222		1	1,911,000	3	1	1911000	2
1 к.кв евро	вид хар-ки	16	51,000			34.8	1,774,800	0.8888889	5	1.5	2,662,200	14.5	2.5	4,437,000	12
1 к.кв евро		46	50,000			36	1800000	2.5555556		1	1,800,000	45	1	1,800,000	44
2 к.кв	вид хар-ки	16	51,000			44.9	2289900	0.8888889	4	1	2,289,900	15	2	4579800	13
2 к.кв		38	50,000			45.1	2255000	2.1111111		1	2,255,000	37	1	2,255,000	36
2 к.кв		46	49,000	<b>46,000</b>	<b>2,442,600</b>	53.1	2601900	2.5555556	2.5	<b>2</b>	<b>4,885,200</b>	<b>44</b>	<b>3.5</b>	<b>8,549,100</b>	<b>40.5</b>
2 к.кв евро		78	50,000	<b>46,000</b>	<b>2,125,200</b>	46.2	2310000	4.3333333	4.3	2	4,620,000	76	3	6,930,000	73
3 к.кв	вид хар-ки	16	50,000			60.2	3010000	0.8888889	4.5	1	3010000	15	2	6020000	13
3 к.кв		42	49,000			62	3038000	2.3333333		0.5	1,519,000	41.5	0.5	1,519,000	41
3 к.кв	вид хар-ки	4	50,000			64	3200000	0.2222222		1	3200000	3	1	3200000	2
3 к.кв евро	вид хар-ки	8	50,000			79.6	3980000	0.4444444	0.4	0.2	796,000	7.8	0.3	1,194,000	7.5
		656								24.3	47,114,600	631.7	34.1	61,886,750	597.6



# ПЛАН АКЦИЙ РАСТЕТ ИЗ ПЛАНА ПРОДАЖ

АКЦИИ	Jan-17	Feb-17	Mar-17	Apr-17	May-17	Jun-17	Jul-17	Aug-17	Sep-17	Oct-17	Nov-17	Dec-17	2018 г.
Имидж проекта		имидж	имидж	имидж					имидж				
Акции для продаж		старт продаж	1 к.кв с кухней 18 м за 1,7 млн		2 спальни + гостинная = 2 млн	1 к.кв 1,4 млн	smart квартира + сниженна ипотека 7,5% (на 1 к.кв ставка 7,5 на 2 года ВТБ)		smart квартиры для умных + 5 тыс в мес		3 к.кв за 1,9 млн		самое дешевое предл - 1,1 млн



**... И ЧТО ДЕЛАТЬ?**

# ВООРУЖИТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ



1. РАЗНООБРАЗИЕ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ
2. НИЗКИЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
3. НИЗКАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА
4. ВЫГОДНЫЙ ПЛАТЕЖ
5. УСЛОВИЯ РАССРОЧКИ
6. ВАРИАНТЫ ОТДЕЛКИ
7. РАБОТА С СУБСИДИЯМИ
8. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ
9. TRADE-IN

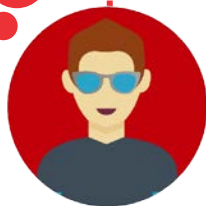
# СТРАТЕГИЯ КОММУНИКАЦИЙ

Нас не знает



ЗАДАЧА 1:  
**ФОРМИРУЕМ ИМИДЖ  
И ЗНАНИЕ О ПРОЕКТЕ  
ШИРОКИЙ ОХВАТ ЦА**

Знает, но не  
контактировал



ЗАДАЧА 2:  
**ПРОДВИГАТЬ  
УСЛОВИЯ ДЛЯ  
РАЗНЫХ ЦА**

Обращался,  
но не купил



ЗАДАЧА 3:  
**ВНИМАНИЕ  
НА ПОТРЕБНОСТИ**

Купил... Но не  
рекомендовал



ЗАДАЧА 4:  
**РАБОТА С  
ПОКУПАТЕЛЯМИ**

## АКЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- 1** ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ
- 2** ПРОДАЖА ОПРЕДЕЛЕННОГО ТИПА  
КВАРТИР



## ПРАВИЛА АКЦИИ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ:

1 ШИРОКАЯ  
ВОРОНКА ЦА

2 САМОЕ ВЫГОДНОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

3 ЧЁТКИЙ  
МЕССЕДЖ

**Живые районы**  
с лесом и парком

495 **127-60-50**

Проектные декларации на сайте [www.a101.ru](http://www.a101.ru). Застройщик ООО "А101"

КВАРТИРЫ  
В МОСКВЕ  
ОТ **2,7**  
МЛН РУБ.

[a101.ru](http://a101.ru)

**A101**

МИКРОРАЙОН  
ДОЛИНА

УКАЗАНА СТОИМОСТЬ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ ПЛОЩАДЬ КВАРТИРЫ 22,7М ПО ПРОГРАММЕ "ЖИЛЬЕ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ". СРОК  
ДЕЙСТВИЯ ЦЕНОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДО 25 ИЮЛЯ 2016 ГОДА. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ 51-11-15. ЗАСТРОЙЩИК ООО "РОДНИКОВАЯ  
ДОЛИНА". ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ DOOLINAZARAO.RU

ИПОТЕКА  
0%

КОМПАНИЯ ЗАПАД

51-11-15

ДОМА  
СДАНЫ!

17-20  
апреля 2019

СОЧИКОНГРЕСС.РФ





**ТВОЙ  
АКВАМАРИН®**

**ТВОЕ БУДУЩЕЕ**

**СТАРТ  
ПРОДАЖ**

#youraquamarine  
+007(495)xxx-xxx-xx  
aquamarine.ru

17-20 | 2019  
апреля

СОЧИКОНГРЕСС.РФ



**ТВОЙ  
АКВАМАРИН®**

## **SMART КВАРТИРА**

**ДЛЯ УМНЫХ**

**5000 ₺ В МЕСЯЦ**

#youraquamarine  
+007(495)xxx-xxx-xx  
aquamarine.ru

17-20 | 2019  
апреля

СОЧИКОНГРЕСС.РФ



ТВОЙ  
АКВАМАРИН®

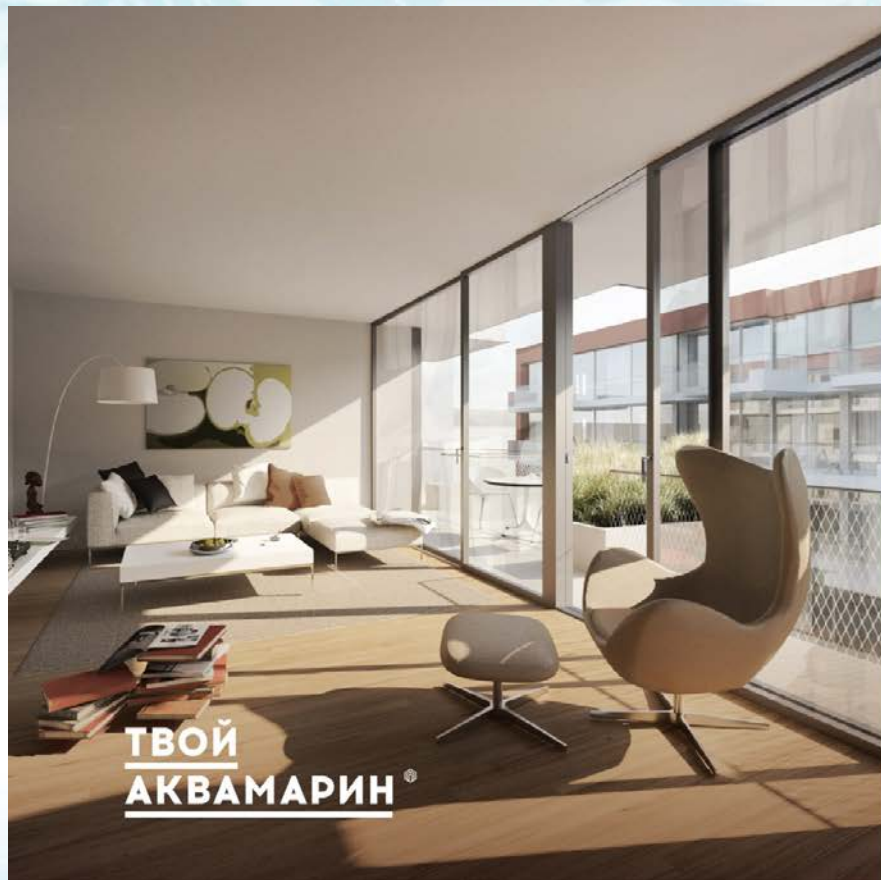
## ТВОЯ КВАРТИРА

с перспективой

# 5% ИПОТЕКА

#youraquamarine  
+007(495)xxx-xxx-xx  
aquamarine.ru

17-20  
апреля 2018  
СОЧИКОНГРЕСС.РФ



**ТВОЙ  
АКВАМАРИН®**

## ТВОЯ УДАЧА

трехкомнатная квартира

# 2,1 МЛН. ₺

#youraquamarine  
+007(495)xxx-xxx-xx  
aquamarine.ru

17-20  
апреля | 2018

СОЧИНОГРЕСС.РФ

## НЕМНОГО ПРАВИЛ:

- 1** ШТУЧНЫЕ ПРОДАЖИ – АДРЕСНОЕ ОБРАЩЕНИЕ
- 2** ЧЕТКАЯ ГРУППА ЦА – ЧЕТКИЙ КАНАЛ
- 3** БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО – ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ + ШИРОКИЙ КАНАЛ



**ЦЕЛЬ:**

Увеличить продажи  
3 к.кв.

**РЕСУРСЫ:**

Бесплатный Trade-in  
3 к.кв. в строящемся  
доме (4 мес. до сдачи)

МИКРОРАЙОН  
**ДОЛИНА**

КОМПАНИЯ ЗАПАД  
51-11-15

**МЕНЯЕМ БЕЗ ДОПЛАТ  
“ДВУШКУ” НА “ТРЁШКУ”**

**ВЫДАЕМ  
КЛЮЧИ!**

СРОК ДЕЙСТВИЯ АКЦИИ ДО 25 ИЮЛЯ 2016 ГОДА. ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ ПО ТЕЛЕФОНУ 51-11-15. ЗАСТРОЙЩИК ООО "РОДНИКОВАЯ ДОЛИНА". ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ: OJLIMAZAPAD.RU

**ЦЕЛЬ:**

Увеличить темп продаж  
малогабаритных 1 к.кв.

**РЕСУРСЫ:**

1 к.кв. от 28 кв.м.  
Ипотечная программа с  
низким  
первоначальным  
взносом  
Самая низкая цена  
в локации

МИКРОРАЙОН  
**ДОЛИНА**

УКАЗАНА СТОИМОСТЬ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬ ПЛОЩАДЬ КВАРТИРЫ 22,7М ПО ПРОГРАММЕ "ЖИЛЕ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ" СРОК  
ДЕЙСТВИЯ ЦЕНОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДО 26 ИЮЛЯ 2018 ГОДА. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ 51-11-15. ЗАСТРОЙЩИК ООО "РОДИНОВАЯ  
ДОЛИНА" ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ DOILINAZAD.RU

**СВОЯ КВАРТИРА**  
ЗА **74 000 ₺**

**ДОМА  
СДАНЫ!**

КОМПАНИЯ ЗАПАД  
51-11-15

**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ!**

**ВИТАЛИЯ ЛЬВОВА**

Генеральный директор

**LVOVA@PROMO-REALTY.RU**

**+7(495) 374-68-48**

[www.promo-realty.ru](http://www.promo-realty.ru)

**marketing / pr / advertising / events**

**PROMOTION REALTY ►**