

# **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РИЭЛТОРОВ И ЗАСТРОЙЩИКОВ НА БАЗЕ НОВЕЙШИХ СЕРВИСОВ**

Докладчик: Владимир Карапетян

# ВИЗИТКА

- 17 лет в риэлторском бизнесе
- Собственник агентства недвижимости в г. Уфа
- Руководитель федерального сервиса продаж новостроек RU.SALE



# ПРОБЛЕМАТИКА

Какое  
будущее ждет рынок  
новостроек?



# МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА НОВОСТРОЕК РОССИИ

- личные интервью с топ-менеджерами и представителями отдела продаж застройщика (10 регионов)
- телефонный опрос руководителей агентств и риэлторов, работающих на рынке новостроек (20 регионов)
- фокус-группа (20 риэлторов из двух городов России)
- аналитика рынка (данные Росреестра и партнёров из проекта “ИНТРО Аналитика”)

# РЕЗУЛЬТАТЫ: МОДЕЛИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

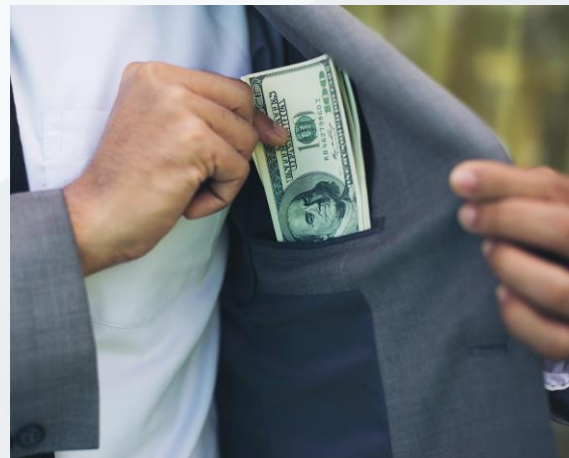
Основные модели взаимодействия риэлторов и застройщиков



«Партнёрская модель»



«Рынок застройщика»



«Неестественная монополия»

# МОДЕЛЬ «НЕЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ»

- Практически нет конкуренции на рынке новостроек
- Партнёрство между застройщиками и риэлторами не развито
- “Теневое” сотрудничество отделов продаж застройщиков и ограниченной группы риэлторов
- Цифровые инструменты:
  - практически не развиваются

# МОДЕЛЬ «РЫНОК ЗАСТРОЙЩИКА»

- Низкая или средняя конкуренция на рынке новостроек
- Стабильный платёжеспособный спрос
- Риэлторский канал продаж - побочный для застройщика
- Цифровые инструменты:
  - Развитие брендированных приложений застройщиков
  - Мультилистинговые системы

# «ПАРТНЁРСКАЯ МОДЕЛЬ»

- Высокая конкуренция на рынке новостроек
- Стабильный платежеспособный спрос
- Партнёрские отношения застройщиков и риэлторов
- Цифровые инструменты:
  - Мультилистинговые системы с личным кабинетом
  - B2B-приложения для риэлторов



# НЕ РЕВОЛЮЦИЯ, А ЭВОЛЮЦИЯ

● МОНОПОЛИЯ

● РЫНОК  
ЗАСТРОЙЩИКА

● ПАРТНЕРСКАЯ  
МОДЕЛЬ



# КЕЙСЫ: РИЭЛТОРСКИЙ КАНАЛ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА

## КЕЙС 1

Застройщик в г. Уфа

В 2015 г. - запуск  
риэлторского канала продаж  
с отдельной точкой входа

Результат за 6 месяцев:

**ОБЪЕМЫ  
ПРОДАЖ**

**X6 РАЗ**



Доля сделок по  
риэлторскому  
каналу достигла  
40%

# ИТ-РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РИЭЛТОРОВ И ЗАСТРОЙЩИКОВ



Федеральные сервисы и закрытые мультилистинговые системы  
регионального и межрегионального уровня



Личные кабинеты партнера в CRM-системах застройщиков



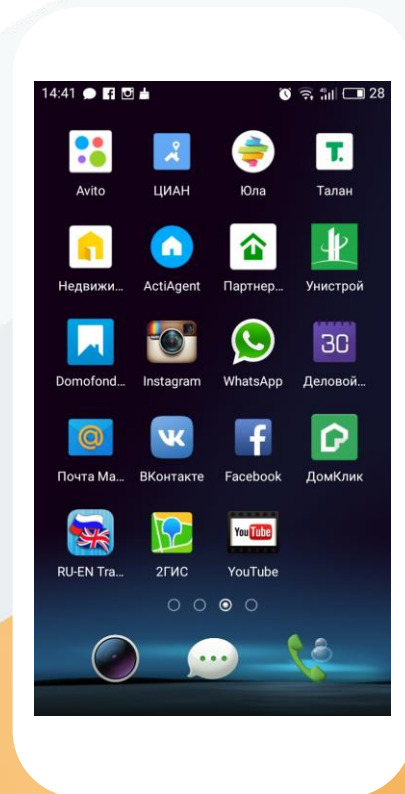
B2B мобильные приложения

# ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РИЭЛТОРОВ

Что мы имеем?

Список установленных мобильных приложений:

- Авито
- Домофонд
- Яндекс-недвижимость
- ДомКлик
- Приложение Застройщика 1
- Приложение Застройщика 2
- Личные кабинеты Банков
- Собственная CRM-система



# РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ РИЭЛТОРСКИХ ФОКУС-ГРУПП

## 1. Модель поведения сотрудника технологичного агентства недвижимости



Зайти в собственную CRM-систему или мультилистинг, осуществить поиск по фильтрам



Сформировать и отправить презентацию клиенту



Повторная связь с клиентом для уточнения и корректировки информации



Прозвонить отделы продаж, актуализировать информацию по остаткам и ценам



Средняя скорость реакции на запрос клиента - 34 минуты

# РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ РИЭЛТОРСКИХ ФОКУС-ГРУПП

## 2. Модель поведения сотрудника семейно-технологичного агентства недвижимости



Зайти в базу Excel, сделать подборку объектов по критериям



Перейти по гиперссылкам, скачать планировки и визуалку по объектам



Сформировать пакет презентаций для клиента (как правило в WORD)



Прозвонить отделы продаж, либо зайти в ЛК или приложения застройщиков, получить информацию по остаткам и действующим ценам



Повторная связь с клиентом для уточнения и корректировки информации



Средняя скорость реакции на запрос клиента - 48 минут

# РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ РИЭЛТОРСКИХ ФОКУС-ГРУПП

## 3. Модель поведения сотрудника семейного агентства недвижимости



Осуществить поиск информации по доскам объявлений и чатам в мессенджерах



Зайти в карточки новостроек на досках объявлений



Перейти на сайты застройщиков для скачивания нужной информации



Сформировать пакет презентаций для клиента (как правило в WORD)



Прозвонить отделы продаж, актуализировать информацию по остаткам и ценам



Повторная связь с клиентом для уточнения и корректировки информации



Средняя скорость реакции на запрос клиента - 1 час 22 минуты

# ЗАПРОС РИЭЛТОРА: СИСТЕМА «ОДНОГО ОКНА»

## К чему нужно стремиться?





# BOOKING ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Справочник жилых  
комплексов

База актуальных  
квартир с ценами

Удобный поиск

Отправка коммерческих  
предложений

Возможность  
бронирования квартир

# КЕЙСЫ: РИЭЛТОРСКИЙ КАНАЛ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА

## КЕЙС 2

### Застройщик в г. Уфа

В 2017 г. - запуск программы лояльности для риэлторов с повышением комиссии на 1,25% за счёт экономии рекламного бюджета

### Результат за 6 месяцев:

**ЭКОНОМИЯ  
БЮДЖЕТА**

**500 000  
руб./месяц**



**Доля сделок по  
риэлторскому  
каналу  
превысила 70%**

**Объём продаж сохранился на прежнем уровне**

# КЕЙСЫ

## КЕЙС 3: ПЕРЕВОД ПРОДАЖ НА АУТСОРСИНГ

| Собственный отдел продаж                                | Риэлторский канал продаж                                |
|---|---|
| Необходимо 20 продаж в месяц со средним чеком в 2,5 млн | Необходимо 20 продаж в месяц со средним чеком в 2,5 млн |
| Цена 1 лида: до 1300 руб.                               | Комиссия: 2% за сделку                                  |
| Затраты на рекламу: 2,6 млн руб./мес.                   | Затраты на рекламу: 1 млн. руб. / мес.                  |
| Затраты на сотрудников: 400 тыс. / мес.                 | Затраты на сотрудников: нет                             |
| <b>ИТОГО: 3 млн. руб./мес.</b>                          | <b>ИТОГО: 1,7 млн. руб./ мес.</b>                       |

# ВЫВОДЫ

- + Риэлторы приводят новых клиентов на рынок новостроек
- + Профессиональный риэлтор - не просто продавец, а эксперт, способный сформировать мнение клиента и спрос
- + Цена риэлторского ЛИДа ниже, чем цена ЛИДа с открытого рынка
- + Партнёры-риэлторы - это удалённый отдел продаж
- + Дополнительные функции риэлторов: ипотечный брокеридж, система трейд-ин, консультации и анализ рынка

# ПЕРСПЕКТИВЫ

## Каким будет рынок новостроек России через 5 лет?

- Появятся качественно новые модели продаж и сотрудничества застройщиков с риэлторами, которые основаны на преимуществах цифровых платформ.
- Сокращение затрат на стороне застройщиков приведет к более эффективным формам взаимодействия с риэлторами.
- Наиболее эффективными игроками на рынке новостроек станут технологичные агентства недвижимости.
- Увеличится доля регионов с партнерской моделью взаимодействия риэлторов и застройщиков.

# КОНТАКТЫ



Слайд можно  
сфотографировать

## Владимир Карапетян

Руководитель Федерального сервиса RU.SALE

Телефон: 8 800-775-77-99

Email: [sale@ru.sale](mailto:sale@ru.sale)