

**Тема: «Общая формула успеха
девелопера, застройщика, риэлтора»**

Доклад: **Опыт реализации программы
«Меняйте старое жилье на новую квартиру»**

Спикер: **Коммерческий директор компании ООО «ВДК»**

Коротова Марина Валериевна

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI

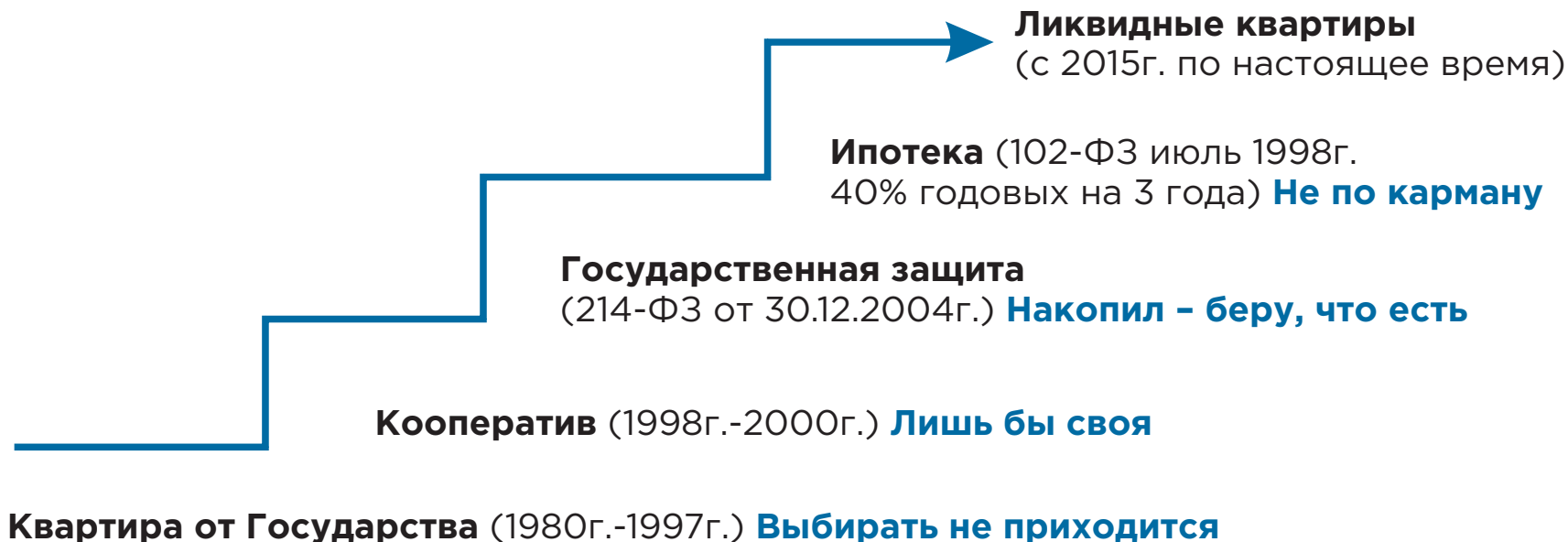


**ПОТРЕБНОСТЬ
В ПРИОБРЕТЕНИИ ЖИЛЬЯ –**
это актуальный вопрос на все
времена. Причины бывают раз-
ные:

- расширение жилой площади
- разъезд родственников
- улучшение качества жизни
- переезд из другого города
- покупка квартиры детям
- инвестиции и т.д.



Эволюция развития потребности в жилых объектах недвижимости во времени



КЛИЕНТЫ ДЕЛЯТСЯ НА 2 КАТЕГОРИИ: НОВАТОРЫ И КОНСЕРВАТОРЫ

Новаторы готовы использовать все возможные и доступные способы приобретения жилья. Они активно кредитуются, вкладывают денежные средства в ценные бумаги, играют на бирже. Их не пугает экономическая ситуация в стране. Новаторы всегда «в тренде». Они всегда знают, что делать.

Консерваторы не доверяют Банкам. Не готовы пользоваться кредитными средствами. Как правило пытаются накопить. Они не готовы переплачивать процент за пользование денежными средствами. Подвержены упадническим настроениям во время экономического спада в стране (бояться ипотеки).



ПРОГРАММА «ВДК»
с 2016 по 2019 гг.

**МЕНЯЙТЕ
СТАРОЕ ЖИЛЬЕ
— НА —
НОВУЮ
КВАРТИРУ**

- ✓ ЧЕСТНО
- ✓ ВЫГОДНО
- ✓ БЕЗ КОМИССИИ



25%

Семья с двумя детьми и более

20%

Семья с одним ребенком

15%

Семья из 2-х человек

15%

Семья с одним ребёнком
и старшим родителем

10%

Родитель с двумя детьми

10%

Родитель с одним ребенком

5%

Одинокий человек



- 1** Обратиться в компанию «ВДК»
- 2** Выбрать новую квартиру в мкр. Жилой массив Олимпийский, ЖК «Русский Авангард», ЖК «Россия. Пять столиц», ЖК «Пять звезд», клубный дом «Гран-При»
- 3** Реально оценить и продать старую квартиру через агентства недвижимости - партнеров компании «ВДК»
- 4** Определиться с дополнительными источниками финансирования при необходимости:
 - собственные накопления
 - ипотека
 - материнский капитал
- 5** **Переехать в новую квартиру мечты!**



- 1** Подбираем квалифицированного риэлтора для реализации вторичного объекта недвижимости клиента и оплачиваем его работу
- 2** Бронируем новую квартиру до 4-х месяцев
- 3** Фиксируем цену новой квартиры до 4-х месяцев
- 4** Бесплатно консультируем и сопровождаем сделку по ипотеке, материнскому капиталу. Ипотечный центр ООО «ВДК» подбирает оптимальный ипотечный продукт
- 5** **Гарантией сотрудничества является договор бронирования новой квартиры на 4 месяца. Клиент уверен, что пока продается его старая квартира, цена на новую не поменяется и Застройщик выполнит свои обязательства**
- 6** Денежные средства от продажи вторичного жилья не обесцениваются со временем, а напротив, вкладываются в ликвидный новострой
- 7** Мы учитываем все ценности клиента при выборе квартиры: безопасность/экономичность/качество/комфорт/новизну/статус

Покупатель, пришедший **напрямую с риелтором,
так же важен и ценен, как и покупатель,
пришедший **напрямую к застройщику****



- регламентирование деятельности отдела продаж по программе обмена жилья
- составление алгоритмов работы
- координация и контроль деятельности контрагентов
- продвижение программы на рынке недвижимости
- профессиональные менеджеры по продажам от застройщика, готовые найти индивидуальный подход к покупателю
- квалифицированные риэлторы - партнеры программы
- анализ деятельности программы



- 1** Обращение покупателя в компанию «ВДК»
- 2** «Быстрое бронирование» новой квартиры
- 3** Встреча с риэлтором АН
- 4** Согласование с риэлтором рыночной цены старой недвижимости на продажу-оценку квартиры
- 5** Подписание договора с АН на продажу вторичного объекта недвижимости
- 6** «Длительное бронирование» новой квартиры с фиксацией цены
после подписания договора с АН на продажу старой недвижимости, менеджер по продажам приглашает клиента в ВДК забрать документ, подтверждающий «Длительное бронирование» новой квартиры
- 7** Продажа вторичного объекта недвижимости состоялась
- 8** Оформление новой квартиры в компании «ВДК»
- 9** Регистрация документов на покупку новой квартиры, оплата цены договора

Застройщик является заказчиком услуг риэлтора по качественной продаже вторичного объекта недвижимости клиента, которого он ему направил



- 1** Обращение к риэлтору клиента, желающего продать вторичный объект недвижимости и купить новую квартиру
- 2** Оценка вторичного объекта недвижимости клиента риэлтором
- 3** Подписание агентством недвижимости с клиентом договора на продажу вторичного объекта недвижимости
- 4** Выбор покупателем совместно с риэлтором новой квартиры от компании ВДК
- 5** Подписание договора «Длительного бронирования» с фиксацией цены на новую квартиру ВДК
- 6** Продажа вторичного объекта недвижимости клиента состоялась
- 7** Риэлтор сообщает о продаже вторичного объекта недвижимости в компанию «ВДК», подтверждая продажу соответствующими документами
- 8** Регистрация документов на покупку новой квартиры, оплата клиентом цены договора

МЕХАНИКА РАБОТЫ ПО ПРОГРАММЕ — КЛИЕНТ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

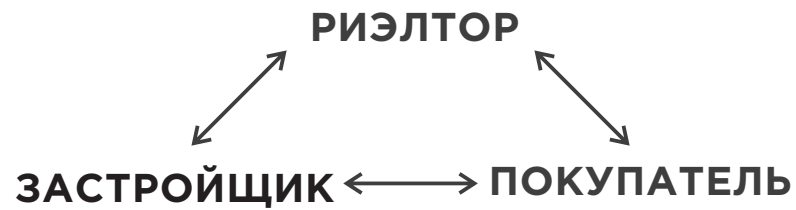
После оплаты новой квартиры покупателем, компания ВДК с благодарностью выплачивает двойную комиссию за работу риэлтора — за реализацию вторичной недвижимости клиента и продажу риэлтором новой квартиры данному клиенту в современных жилых комплексах компании ВДК!



Эффективная система взаимодействия: застройщик — риэлтор — покупатель



Договорные отношения контрагентов программы



**Покупатель в итоге получает услугу, как результат —
«Все сделано за Вас»**



Карта клиента (участника) программы «Меняйте Старое жилье на Новую квартиру» Евтеева Татьяна Викторовна от 04.04.2017г клиент от «ВДК»

ФИО Клиента	Евтеева Татьяна Викторовна			
Телефон клиента	89204636969			
Агентство недвижимости - партнер программы	ООО 4 Комнаты (ИП Карабеля)			
Ф.И.О. агента	Сысоева Оксана Николаевна			
Контакты агента	89531191400			
Ф.И.О. менеджера ООО ВДК	Давыдов Евгений			
	Вторичный объект недвижимости		Приобретаемый объект недвижимости	
Характеристика объекта	Адрес	г. Воронеж, ул. 40 лет Октября, д.2, кв.54	ЖК	Пять Звезд
	Этаж\этажность дома	5 этаж 9-ти этажного дома	Очередь/позиция	5 Очередь
	Кол- во комнат	2	Секция	1
	Площадь квартиры, кв.м.	55 кв.м.	№ квартиры	153
	Стоимость квартиры, руб.	2 250 000	Кол- во комнат	2
	Наличие парковки\гаража		Этаж	22
	Наличие лифта\кол-во	есть\1	Стоимость м.кв., руб.	60 800
	Качество отделки	100%, мебель	Стоимость квартиры, руб.	4 862 784,00
	Конструктив дома	панель	Кладовка	
	Старый жилой фонд(барачный тип и тп.)			
	Сталинка			
	Хрущевка			
	Брежневка			
	Чешка			
	Современная планировка	да		
Год постройки дома	1991г			
Земельный участок, как отдельный объект на продажу				
Гараж, как отдельный объект на продажу				
Другое (указать)				
Этапы и сроки продажи квартиры	1) 04.04.2017г заключен договор на продажу объекта. Объект выставлен на продажу.		Количество показов вторичного объекта недвижимости за период с 04.04.17-05.05.17- 15 показов	
	2) 05.05.2017 внесен задаток 50000р по ПДКП до 23.05.2017. Покупатель с наличкой.			

Утверждаю Коммерческий директор ООО «ВДК»
Коротова М.В.



Регламент по программе «Меняйте Старое жилье на Новую квартиру»

Воронеж 2017

Алгоритм работы по программе «Меняйте Старое жилье на Новую квартиру» (при обращении клиента первично в ВДК).

- 1) Первичное обращение клиента по данной программе в офис продаж ВДК.
- 2) Назначение встречи менеджером по продажам с клиентом в офисе продаж/на объекте* (*в случае звонка клиента, если клиент ещё не выбрал новую квартиру, и не мотивирован поставить квартиру в статус «Быстрая бронь») (см. приложение 2).
- 3) Встреча менеджера по продажам ВДК с клиентом в офисе продаж/на объекте.
- 4) Выбор и бронирование новой квартиры по статусу в ТС «Риелтор» - «Быстрая бронь» на 3 дня (макс 5 дней), обязателен комментарий «Меняйте Старое на Новое». Менеджер берет копию паспорта клиента.
- 5) Установление с клиентом сроков, в которые ему позвонит риелтор АН. Клиенту менеджер по продажам ВДК называет срок - 2 рабочих дня.
- 6) По эл. почте менеджер по продажам ВДК (в день установления статуса «Быстрая бронь» на приобретаемую квартиру) отправляет руководителю направления данные клиента по формату (см. приложение 3).
- 7) Руководитель направления вносит в реестр на публик данные по клиенту.
- 8) Руководитель направления определяет АН, в которое направить клиента. После вносит данные в реестр на публик по АН-в течение рабочего дня поступления запроса от менеджера по продажам ВДК.
- 9) Руководитель направления отправляет смс с данными по клиенту координатору от АН по формату (либо по эл. почте): ФИО, телефон, реализуемая квартира, менеджер ВДК, телефон, комментарий.
- 10) Координатор от АН сообщает руководителю направления, к какому именно риелтору направлен клиент от ВДК-в течение рабочего дня поступления информации по клиенту.
- 11) Руководитель направления вносит данные в реестр на публик.
- 12) В реестре на публик менеджер по продажам ВДК видит, в какое АН и к какому риелтору направлен клиент. По истечении/в течение двух дней звонит клиенту, интересуется состоянием дел по продаже старой квартиры и заключением договора с АН.
- 12) В течение 2-х дней риелтор АН созванивается с клиентом. В течение макс 3-х последующих дней проводит реальную оценку его реализуемой недвижимости и подписывает договор на оказание услуг.
- 13) О факте подписания договора риелтор АН сообщает руководителю направления.
- 14) Руководитель направления вносит данные в реестр на публик, сообщает менеджеру по продажам ВДК о необходимости провести в ТС «Риелтор» - Длительную бронь по программе «Меняйте Старое на Новое» на 4 месяца.
- 15) Менеджер по продажам ВДК, после подписания клиентом с АН договора на оказание услуг и проведения в ТС «Риелтор» Длительной брони по программе «Меняйте Старое на Новое», в течение 2-х дней созванивается с данным клиентом и приглашает в офис забрать документ, подтверждающий длительное бронирование новой квартиры по программе (см. приложение 4).
- 16) О факте продажи старой недвижимости клиента риелтор АН сообщает руководителю направления. Риелтор АН направляет клиента обратно в компанию ВДК для покупки забронированной ранее квартиры.
- 17) Руководитель направления вносит данные в реестр на публик, сообщает об этом менеджеру по продажам ВДК.
- 18) Менеджер по продажам ВДК созванивается с клиентом, решает вопрос о необходимости дол. финансирования, проводит сделку/договор в ТС «Риелтор» от ВДК, организывает оформление документов. Ведет в дальнейшем сделку по приобретенной в ВДК квартире по программе «Меняйте Старое жилье на Новую квартиру».

Текст общения (скрипт тел. звонка) менеджера по продажам с клиентом по программе «Меняйте Старое жилье на Новую квартиру»

- Здравствуйте! Это компания ВДК, центр продаж квартир, менеджер ... Как могу к Вам обратиться?
- Здравствуйте! Меня зовут ... У Вас действует программа «Старое на Новое»?
- Да, сейчас действует уникальное предложение по обмену Вашей старой недвижимости на новую квартиру в наших современных комплексах. Мы поможем Вам бесплатно продать Ваше жилье и приобрести новое. Вы хотите воспользоваться данным предложением?
- Да.
- Расскажите об имеющейся недвижимости, которую хотите поменять
- А с нашими жилыми комплексами Вы знакомы?
- Какую новую квартиру Вы хотите приобрести?
- Когда Вам будет удобно подъехать в наш офис для подробного разговора по условиям данной программы?
- Назначение встречи, обмен контактными данными, если позвонивший клиент просит рассказать по телефону более подробно о программе:
- Мы бесплатно реализуем Вашу недвижимость, Вы не платите за это комиссию агентству недвижимости, мы заплатим за Вас, а на этот период новая квартира бронируется для Вас и фиксируется цена на неё, это выгодно. Вам интересно это предложение?
- ещё более подробно, если задаются вопросы по типу, «если не хватит вырванных от продажи вторички денежных средств на новую квартиру»:
- Для оплаты новой квартиры Вы используете недвижимость, которую хотите продать. Вы выбираете новую квартиру в наших жилых комплексах, бронируете её на 4 месяца, за которые наш партнер-АН БЕСПЛАТНО реализует Вашу недвижимость. В случае, если Вам понадобится дополнительное финансирование для оплаты новой квартиры - наш ипотечный центр рассчитает Вам самые выгодные условия по ипотеке. Возможно использование материнского капитала, потребительского кредита - в любом случае вопрос оплаты решаем индивидуально. Важно, что на приобретаемую у нас квартиру цена фиксируется на 4 месяца, т.е. на время продажи Вашей квартиры. Вам интересно данное предложение?
- Расскажите об имеющейся недвижимости, которую хотите поменять
- А с нашими жилыми комплексами Вы знакомы?
- Какую новую квартиру Вы хотите приобрести?
- Когда Вам будет удобно подъехать в наш офис для подробного разговора по условиям данной программы?
- Назначение встречи, обмен контактными данными по продаже старой квартиры и заключением договора с АН.

**Завышенные ожидания покупателя по цене своего
вторичного объекта недвижимости усложняют
процесс продажи**



Часто мы сталкиваемся с определенными возражениями со стороны клиента:

- сейчас не время продавать квартиру, очень низкая цена
- старая квартира не продается, потому что кризис
- боюсь что-то менять, останусь в старой квартире
- нужно много доплачивать и т.д.



**Застройщику необходимо установить контакт
с ключевыми партнерами – мобильными
Агентствами Недвижимости, которые имеют
множество каналов сбыта, и готовы работать
с клиентом качественно**



На данный момент более 30% жителей комплекса — иногородние клиенты





Район города: Советский
Улица: Шендрикова, д.5
Количество комнат: 3
Площадь: 60 кв.м.
 отделка
Конструктив: панель
Этаж: 4
Возраст дома — 44 года
 «брежневка»



2 000 000 руб.

Было

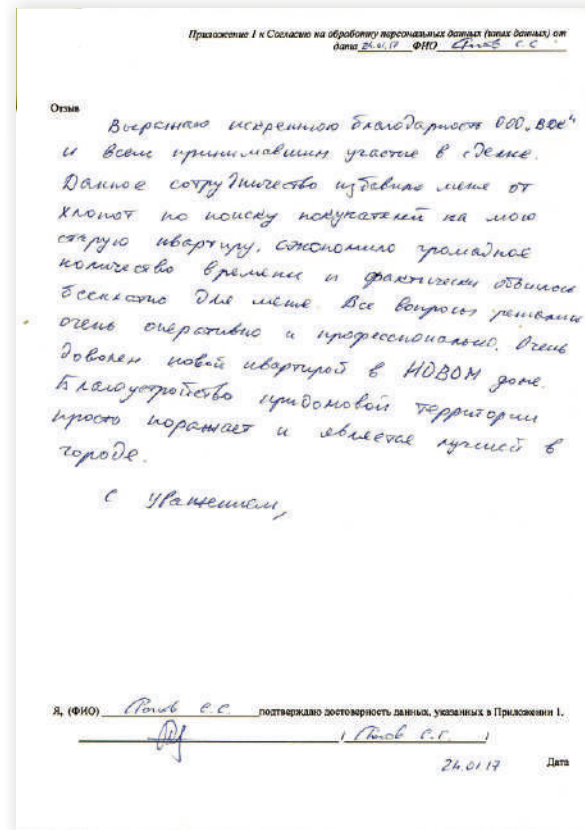
Район города: Центральный
 ЖМ«Олимпийский», д.5
Количество комнат: 1
Площадь: 37,82 кв.м.
 100% отделка от застройщика
Конструктив: монолит-кирпич
Этаж: 6
Возраст дома— 1 год
 современное планировочное
 решение



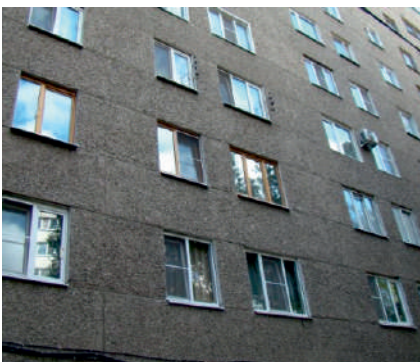
2 191 669 руб.

Стало

Доплата:
сбережения: 191 669 руб.



Район города: Советский
Улица: Путиловская, д. 1
Количество комнат: 2
Площадь: 43 кв.м.
 отделка
Конструктив: панель
Этаж: 4
Возраст дома — 47 лет
 «брежневка»



2 000 000 руб.

Было

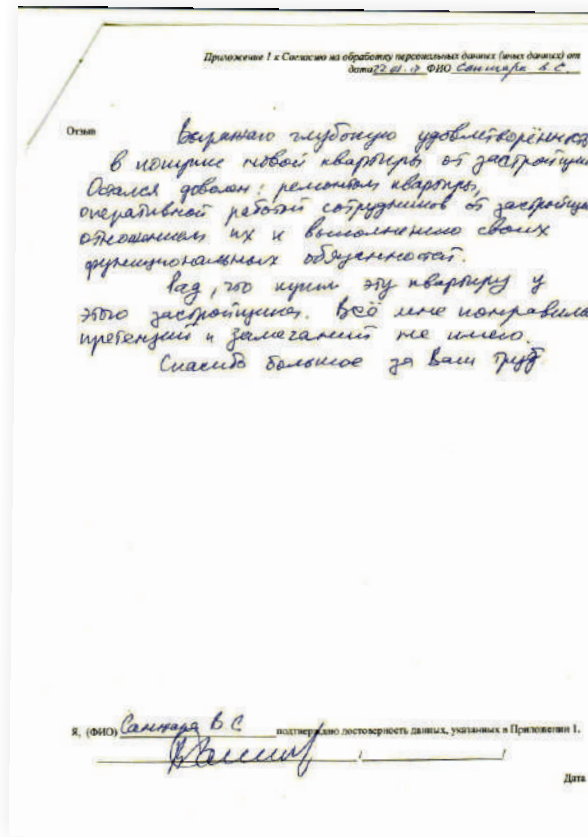
Район города: Ленинский, жи-
 лой комплекс «Пять Звезд»,
Улица: Ворошилова д.1/4
Количество комнат: 2
Площадь: 70 кв.м.
Конструктив: монолит
Этаж: 18
Возраст дома — 1 год
 современное планировочное
 решение



4 517 000 руб.

Стало

Доплата: 2 517 000 руб.
 - **сбережения** 1 017 000 руб.
 - **ипотека** 1 500 000 руб.
 предоставлена банком ВТБ 24



85%

Многоквартирные дома

- 47%** «чешки»
- 18%** «брежневки»
- 15%** «хрущевки»
- 5%** «сталинки»

Процентное отношение приобретаемых объектов:

- 45%** Готовое жилье
- 55%** Строящееся жилье



7%

Земельные участки

3%

Частные дома

5%

Комнаты в общежитиях



МЕНЯЙТЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НА ЛУЧШЕЕ!

Благодарим Вас за внимание!

