



Продажа на первичном рынке жилья: когда привлекать риэлтора?

www.new.miel.ru

Наталья Шаталина
Генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки»

Компания «МИЭЛЬ-Новостройки»

22

года

Компания «МИЭЛЬ-Новостройки» входит в состав в 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

170

проектов

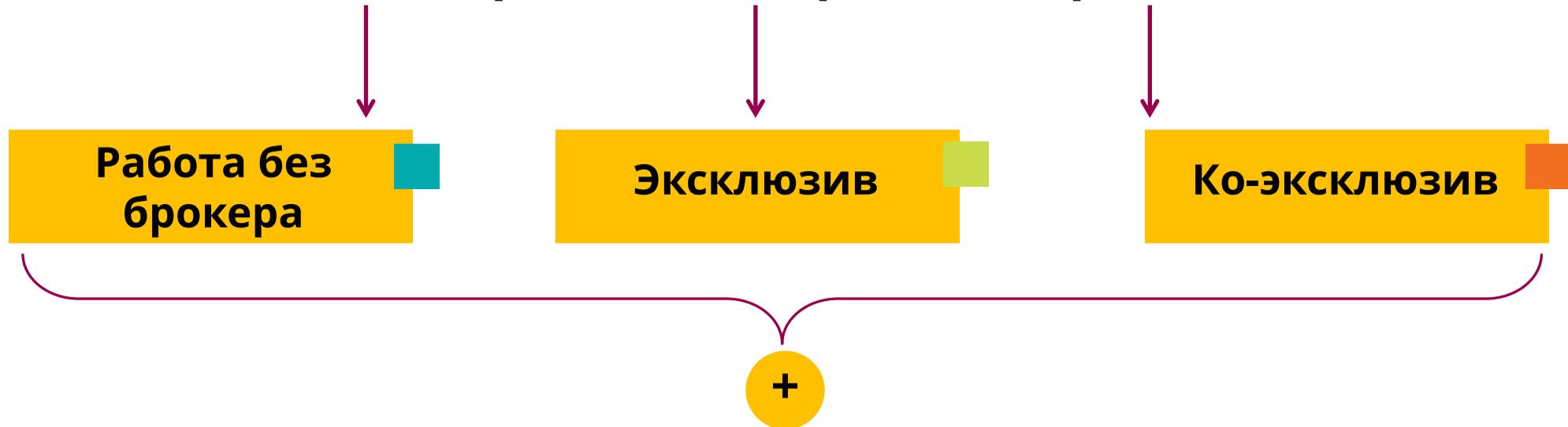
В портфеле компании на реализации находится более **160** проектов

30

банков

30 ведущих банков-партнёров

Схемы продаж на первичном рынке



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

Схемы продаж на современном рынке



Большинство застройщиков имеет собственные отделы продаж

- работа без брокера (при наличии собственного отдела продаж)
- эксклюзив (как при наличии, так и при отсутствии отдела продаж у застройщика)
- ко-эксклюзив (как при наличии, так и при отсутствии отдела продаж у застройщика)
- Партнерские продажи

Услуги классического агентства недвижимости.

На примере услуг полного цикла.

ВКЛЮЧЕНО В АГЕНТСКОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Организация и управление продажами:

- координация потоков обращений клиентов
- консультирование приобретателей
- показы объекта
- подписание договоров с приобретателями

Организация ипотечного кредитования по проекту:

- сбор и подготовка документов по проекту
- аккредитация проекта в банках
- согласование договорной базы
- формирование программ банков в базе CRM
- консультирование ипотечных клиентов
- сбор и подача документов по клиенту в банк
- согласование сделки в банке

Оказание услуги Trade-in:

- реализация имеющегося жилья Клиентов для приобретения квартир и апартаментов в Проекте

Услуги по постпродажному обслуживанию клиентов:

- информирование приобретателей о завершении строительства
- подписание Дополнительного соглашения по обмерам БТИ
- подписание актов приема-передачи
- передача клиентам построенных объектов недвижимости
- работа с возражениями

Регулярная отчетность:

- контроль дебиторской задолженности
- анализ статистики по звонкам
- анализ спроса

Маркетинговое и рекламное продвижение объекта:

- организация и проведение программы продвижения Проекта
- анализ эффективности рекламных каналов
- информационное сопровождение на всех этапах реализации
- регулярные ценовые мониторинги конкурентного окружения



Спасибо за внимание!

Наталья Шаталина
Генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки»