

ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС



# Интернет-продвижение и продажа с помощью агрегаторов недвижимости – эффективные способы и взаимодействие

8-12  
АПРЕЛЯ

**Анна Шишкина**  
коммерческий директор  
«МИЭЛЬ-Новостройки»

SOCHI



# Агрегаторы недвижимости, которые работают на продвижение и продажу

Яндекс.Недвижимость, ЦИАН и «Авито»|domofond.ru

ЦИАН – 48% звонков. Яндекс.Недвижимость – 43% звонков.  
«Авито» – не больше 9%.

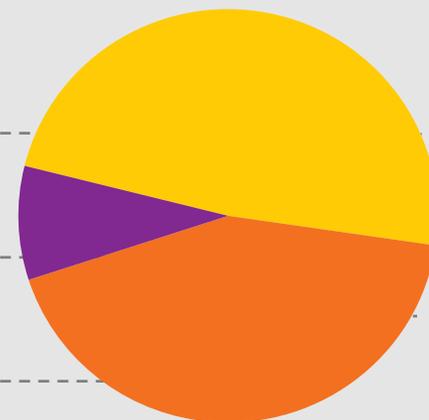
## Уникальные звонки

Доли уникальных звонков с агрегаторов, где 100% – это сумма звонков с этих агрегаторов

48,4% ЦИАН

8,9% «Авито»

42,7% Яндекс.Недвижимость



**Источник:** [https://vc.ru/marketing/62507-issledovanie-zvonkov-i-trafika-v-sfere-nedvizhimosti?utm\\_source=facebook.com&utm\\_medium=social&utm\\_campaign=aleksey-avdeev--ceo-calltouch--podelilsya&utm\\_content=27748147#%D0%B2%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D1%82%D0%B0%D1%87](https://vc.ru/marketing/62507-issledovanie-zvonkov-i-trafika-v-sfere-nedvizhimosti?utm_source=facebook.com&utm_medium=social&utm_campaign=aleksey-avdeev--ceo-calltouch--podelilsya&utm_content=27748147#%D0%B2%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D1%82%D0%B0%D1%87)

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI

# Размещение информации на агрегаторах так, чтобы объявление работало – пример ЦИАН

Зачастую у девелопера остаётся

**10-15%**  
**ГОТОВЫХ КВАРТИР**

от объёма после сдачи жилого комплекса

Итак, **ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА** – это высокая конкуренция из ваших клиентов, подрядчиков, партнёров, которые так же продают свои квартиры на вашем объекте и готовы торговаться



**8-12**  
**АПРЕЛЯ**

**SOCHI**

1

**Оцените конкурентную среду**, кто почему продаёт, возможно, целесообразно не выкладывать весь объем сразу, а продавать по несколько квартир

2

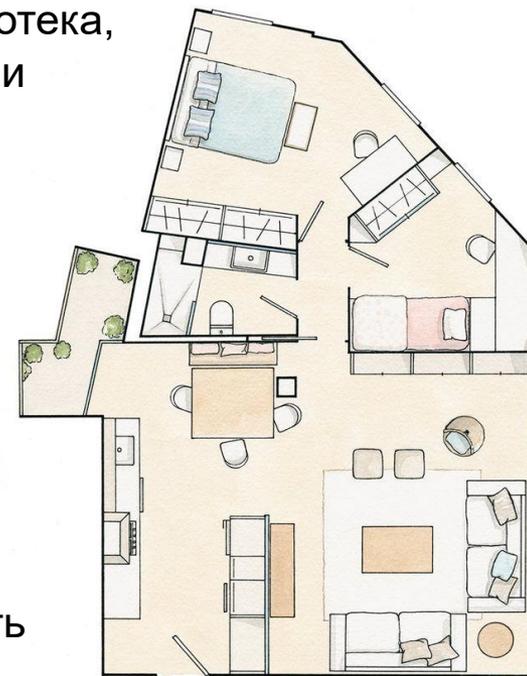
**Оцените возможности продаж** вашими конкурентами, если у вас есть преимущества по вариативности оплаты – рассрочка, ипотека, трейд-ин, упомяните об этом в объявлении

3

**Зачастую объявление застройщика отличается по формату от объявлений продавцов** – физлиц: например, у физического лица однакомнатная квартира 5 500 000, у застройщика 5 553 786. Приведите цены в соответствии с общим уровнем и удобоваримым форматом

4

**При подаче объявления** не забудьте дать фото и планировку конкретной квартиры. Многие покупатели не рассматривают объявления без фото



5

При подаче объявления контактный телефон должен быть конкретного агента, а не через колл-центр, где вы должны указать номер лота или объявления. Покупатели с большим удовольствием звонят напрямую на мобильный телефон – это позволяет удобный интерфейс мобильной версии [cian.ru](http://cian.ru), и стараются минимизировать общение с «конторой»

### ЖК «Люберецкий»

Сдача в 3 кв. 2020, есть сданные    Московская область, Люберцы, улица Гоголя  
 М Лермонтовский проспект, 5 мин. на транспорте    М Выхино, 9 мин. на транспорте

Про жилой комплекс    На карте    Квартиры    Про застройщика    Отзывы 5



6

Если у вас есть скидки, укажите «торг уместен». Не надо перечислять все действующие программы лояльности для клиентов в объявлении

7

Укажите в объявлении, что квартиры выставлены «из закрытого резерва», иначе у клиентов ощущение, что у девелопера остался неликвид или возврат

8

**Средняя разница уровня цен между продажами ваших квартир и объектов ваших покупателей – 10-15%.**

Не стремитесь к демпингу, ваши конкуренты по адресу будут ориентироваться на ваш уровень цен и понизят цены соразмерно

### ЖК «Элитный дом Реномэ»

Сдача в 1 кв. 2019    Москва, ЦАО, Тверской, Новослободская улица, 24

М Менделеевская, 2 мин. пешком    М Новослободская, 1 мин. на транспорте

Про жилой комплекс    На карте    Квартиры    Про застройщика    Отзывы 1



9

**Работайте с агентами, которые подбирают квартиры для клиентов,** введите для них дополнительную мотивацию при продаже вашей квартиры, добавьте небольшой намёк в объявление, что-то вроде особого условия для профессиональных риэлторов при регистрации сделки, которые вы будете обсуждать только если будете уверены, что перед вами агент. Тогда вы получите дополнительный трафик клиентов, которые продали старое жилье и подыскивают новостройку

# Размещение рекламы на агрегаторах

- Novostroy-M
- BN.ru
- move.ru
- rosrealt.ru
- realtymag.ru
- kvadroom.ru
- gdeetotdom.ru
- kvmeter.ru
- emls.ru
- restate.ru
- kvartirant.ru
- bkn.ru
- и другие



**Целесообразно  
размещать  
корректную информацию  
в комплексе,**

**ссылки на основной сайт и рекламу на новый  
сайт застройщика или агентства с оплатой  
за клик или целевой звонок**

ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI

7

# Продажа новостроек с помощью программ-агрегаторов



- 1 Домклик
- 2 Metris,pro
- 3 nmarket.pro
- 4 системы для агентов застройщиков
- 5 и другие



**8-12**  
**АПРЕЛЯ**

**SOCHI**

8

# Этапы работы с клиентом

- 1 Фиксация клиента
- 2 Консультация
- 3 Показ объекта
- 4 Бронирование, подготовка к сделке
- 5 Сделка
- 6 Получение вознаграждения

Агент может отследить передвижение средств на каждом из этапов



8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI

# Спасибо!

**Анна Шишкина**

коммерческий директор «МИЭЛЬ-Новостройки»