

ЮгСтройИмпериял –  
строительная компания  
в Краснодаре.  
Лидер отрасли 2017 г.

Возводит жилые  
комплексы:  
комфорт, бизнес  
и премиум-класса.



Жилье  
со знаком  
качества!



ЖК «Тургенев»

Краснодар, ул. Дальняя, 8



ЖК «Империял»

Краснодар, ул. Бородинская, 137



ЖК «Элегант»

Краснодар, ул. Старокубанская, 139



ЖК «Фамилия»

Краснодар, ул. Старокубанская, 124



ЖК «Перемена»

Краснодар, ул. Бородинская, 152



ЖК «Сказка Град»

Краснодар, ул. Мечуги, 166



ЖК «Стрижи»

Краснодар, ул. Автолюбителей, 1/Г



ЖК «Абрикосово»

Краснодар, ул. Героя Яцкова, 1/11



ЖК «Лорис Парк»

Лорис, ул. Школьная, 1/4



ЖК «Форт Адмирал»

Туапсе, ул. Портовинов, 39



ЖК «Белые Росы»

Динская, ул. Красная, 158/1



Таунхаусы «Golden Villa»

Краснодар, ул. Леонида Лаврова, 2

Компания **«ЮгСтройИмпериял»** развивает свою деятельность с 2013 года и является одним из ведущих игроков на инвестиционно-строительном рынке Краснодара:

**1 МЕСТО** в Краснодарском крае компания занимает по объёмам возводимого жилья\*

**13 ОБЪЕКТОВ** строящихся жилых комплексов в Краснодарском крае

**1 600 000 м<sup>2</sup>** общая площадь проектов компании

**500 000 м<sup>2</sup>** введены в эксплуатацию

**2069 КЛЮЧЕЙ** от квартир выдано

**300** проверенных подрядных организаций

**200** единиц строительной техники

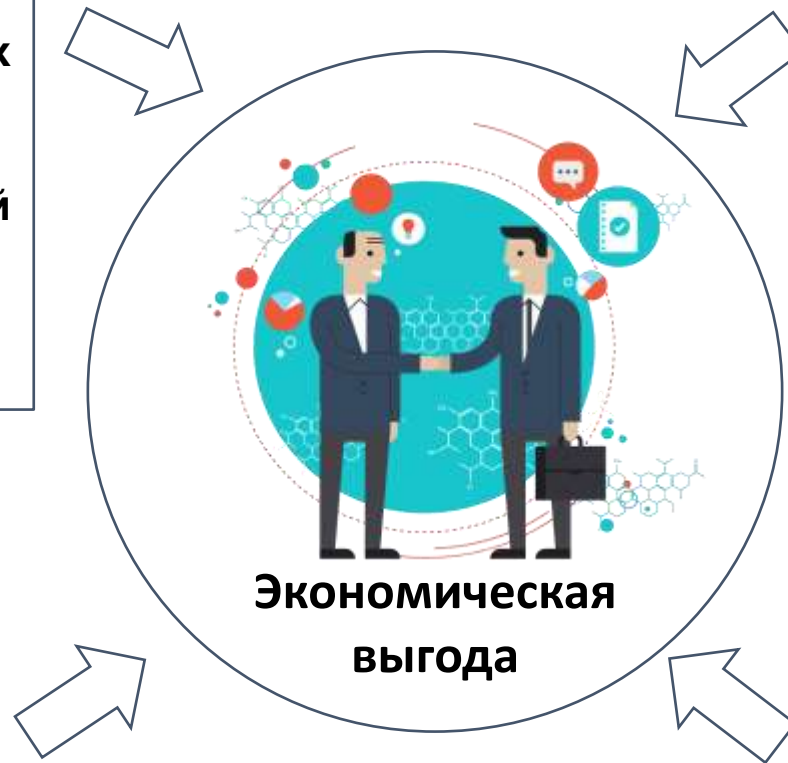
**2000** квалифицированных специалистов

**«ЮгСтройИмпериял»** осуществляет свою деятельность во всех сегментах рынка – **жильё класса комфорт, проекты классов бизнес и премиум, а также коммерческая недвижимость**. Проекты компании полностью обеспечены социально и инженерной инфраструктурой для комфортной жизни, обучения и отдыха. Портфолио «ЮгСтройИмперияла» включает десятки реализованных домов и жилых комплексов, объекты торговой инфраструктуры, промышленно-складские и административно-бытовые комплексы. Общая площадь проектов компании, находящихся на различных стадиях подготовки и реализации, **более 1 600 000 м<sup>2</sup>** жилья.

# Застройщик – агент: конкуренты или партнёры?

Выгода от сотрудничества для застройщика очевидна: он получает дополнительный источник клиентов, причём не с улицы, а мотивированных и информированных. Это позволяет снизить нагрузку своих менеджеров по продажам, а при широкой агентской сети – менее болезненно пережить уменьшение рекламного бюджета в период кризиса

Застройщик и агентства недвижимости работают на рынке новостроек сообща и являются партнёрами, а их отделы продаж поддерживают высокий уровень конкуренции. Это удачная схема взаимодействия, которая идёт на пользу клиенту



Лучшая из форм продаж – комбинированная. Создаётся эффект повышенной информированности населения, прозрачные отношения способствуют увеличению продаж, и результат достигается общими усилиями

У агента есть клиенты, которых нет и не будет у застройщика ни при каком развитии отдела продаж – потенциальные покупатели, которые уже работали с риэлторской компанией и остались довольны её услугами, будут обращаться за советом в первую очередь к ней и к агентами, с которыми они уже работали

Компания  
«ЮгСтройИмпериял»  
всегда открыта к  
взаимовыгодному  
сотрудничеству, и  
проводит различные  
мероприятия для своих  
партнёров:

- выездные презентации в офисах и на строительных объектах;
- старты продаж новых объектов;
- закрытые мероприятия совместно с банками – партнерами;



# Преимущества партнёрских продаж



## Зачем застройщику партнёрские продажи?

- Агенты — это самостоятельный канал продаж
- Агент закрывает многие вопросы, которые связаны с подготовкой покупателя к заключению договора: документы, ипотека, расчёты
- Агент — адвокат бренда



## Зачем агенту партнёрские продажи?

- Гарантированное вознаграждение за покупателя
- Маркетинговая и партнёрская поддержка от застройщика
- Прозрачный регламент взаимодействия с отделом продаж



# Плюсы и минусы взаимодействия застройщик – агент: друг или враг

## АГЕНТ – ДРУГ:

- **Экономия времени.** Агент сам отфильтрует предложения и составит шорт-лист подходящих объектов по предпочтениям и запросам клиента., дополнительно окажет помощь в сборе необходимых документов – тем самым застройщик получает уже «готового» клиента
- **Надежность.** Агенты, работающие в риэлторских компаниях с хорошей репутацией имеют широкую клиентскую базу
- **Сотрудничество с менеджерами банка.** Налаженное сотрудничество Агента с представителями банка ускоряет процесс оформления сделки
- **Культура общения.** Агент обладает ключевыми навыками – коммуникабельность, динамичность, четкость, ясность
- **Кодекс чести.** Знает цену словам – своим и чужим

## АГЕНТ – ВРАГ:

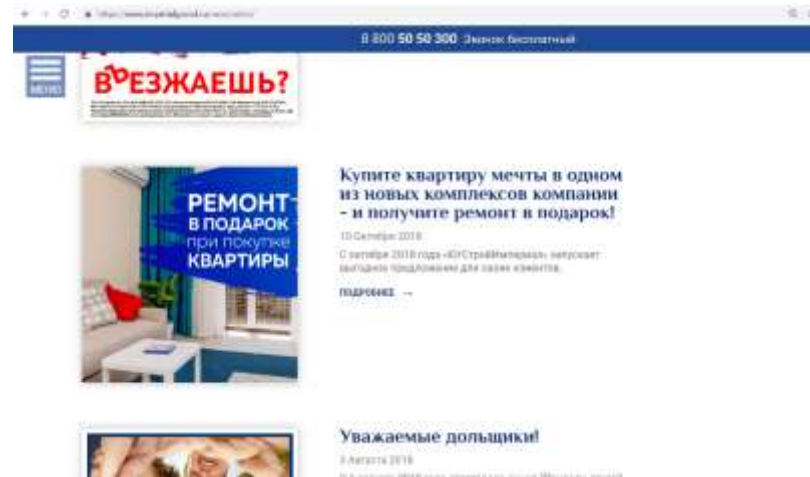
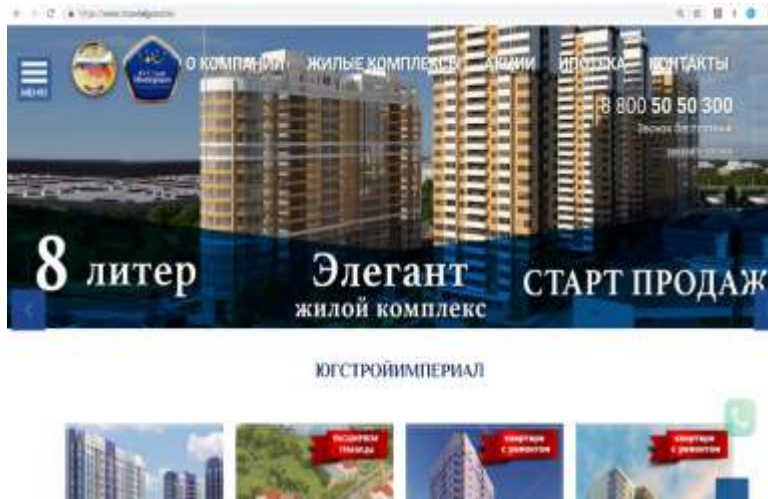
- **Эгоизм.** Собственные интересы важнее интересов клиента
- **Алчность.** Работа только для собственного финансового благополучия
- **Образование.** Незнание законодательства и рынка недвижимости
- **Риск попасть на специалиста низкого уровня.** Недостаточно квалифицированные Агенты, не владеющие в полном объеме информацией о комплексах застройщика, либо предоставляющие недостоверную информацию, уже на этапе консультации могут терять большое количество потенциальных для застройщика клиентов



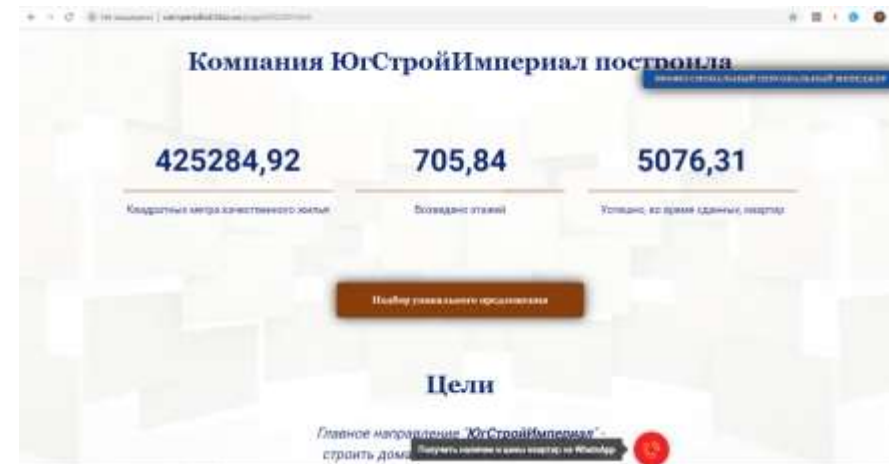
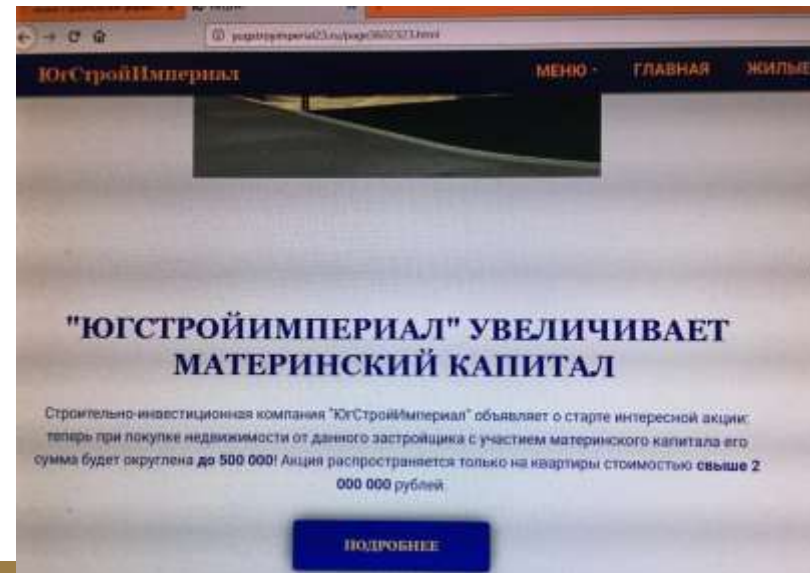
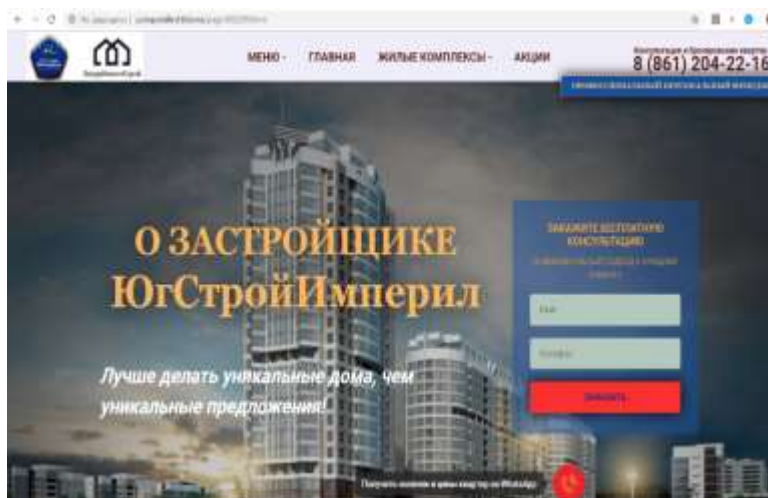
## Основные принципы компании «ЮгСтройИмпериял» при взаимодействии с партнёрами:

- **открытость и честность** - агенты и менеджеры по продажам заранее договариваются о том, какая информация должна предоставляться друг другу в процессе продажи новостройки и работы с покупателем. Утаивание важной информации, способной негативно повлиять на ход сделки для одной из сторон, считается недопустимым;
- **актуальность и достоверность информации** - застройщик и агент своевременно предоставляют друг другу и покупателям информацию об объекте, покупателе и условиях продажи;
  - **единая политика продаж** - обращаясь в агентства города, покупатель должен иметь возможность приобретать жильё по той же стоимости, как если бы работал напрямую с застройщиком, без дополнительных риэлторских комиссий;
- **оперативность и качество работы** - застройщик и агент оперативно и качественно выполняют работы по продаже объекта недвижимости покупателю;
- **взаимное стремление к результату** - агент и застройщик вместе стремятся к результату сделки и прикладывают необходимые совместные усилия для его достижения.

# Официальный сайт компании «ЮгСтройИмпериял»



## Информация о компании «ЮгСтройИмпериял» на сайте Агента - партнёра

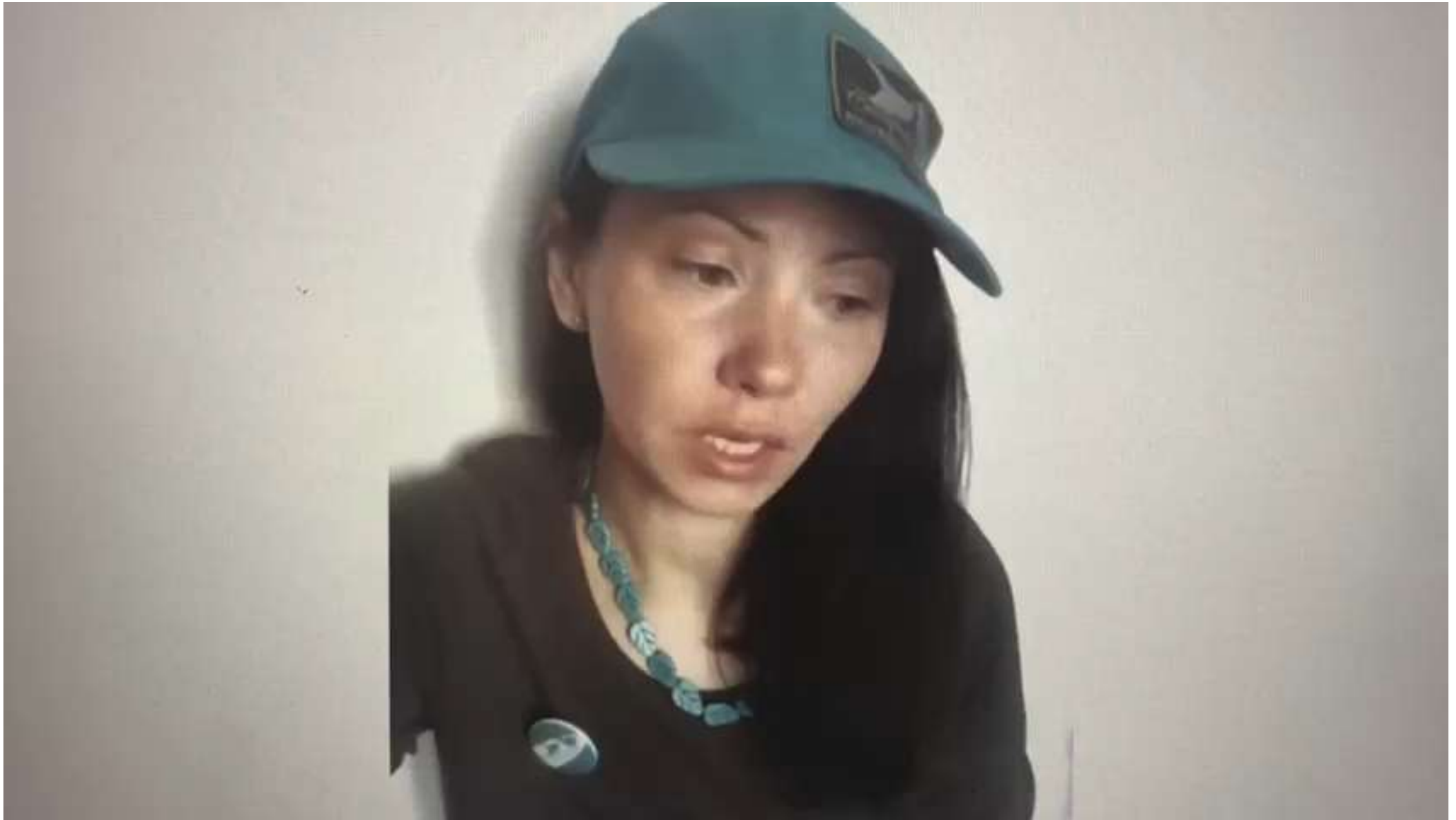




Для всех партнёров компании «ЮгСтройИмпериял»

## Ежегодное мероприятие «РИЕЛТОР PARTY»







PHOTOGRAPHER  
ANASTASIA VADOVA