



Взаимодействие участников рынка. Где теряются клиенты?

Василий Богачев

Руководитель департамента продаж «МИЭЛЬ-Новостройки»

2020

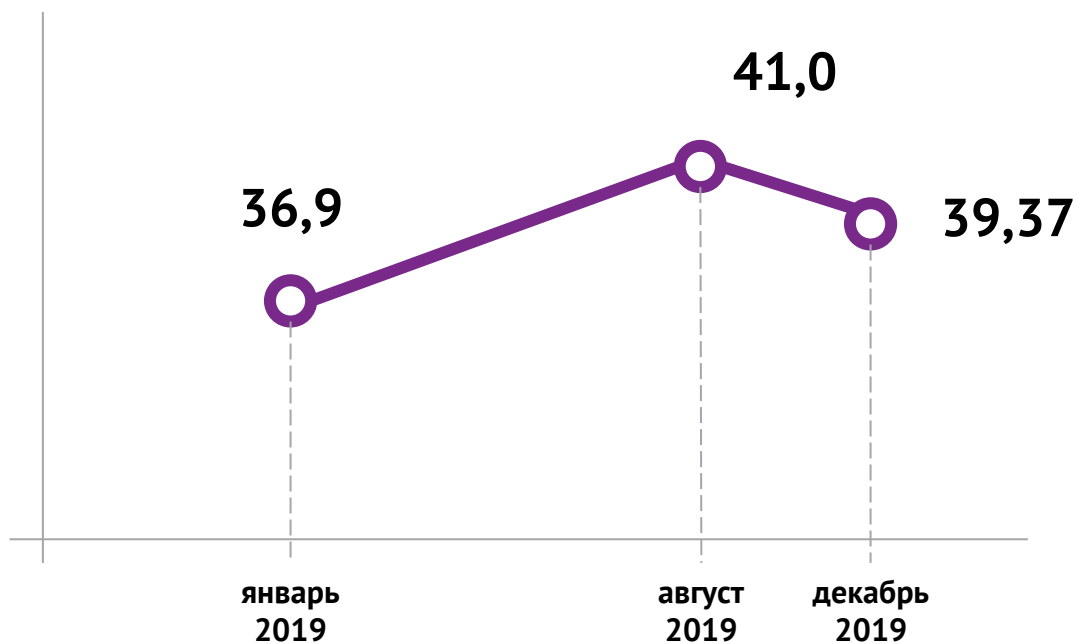


События и тренды 2019

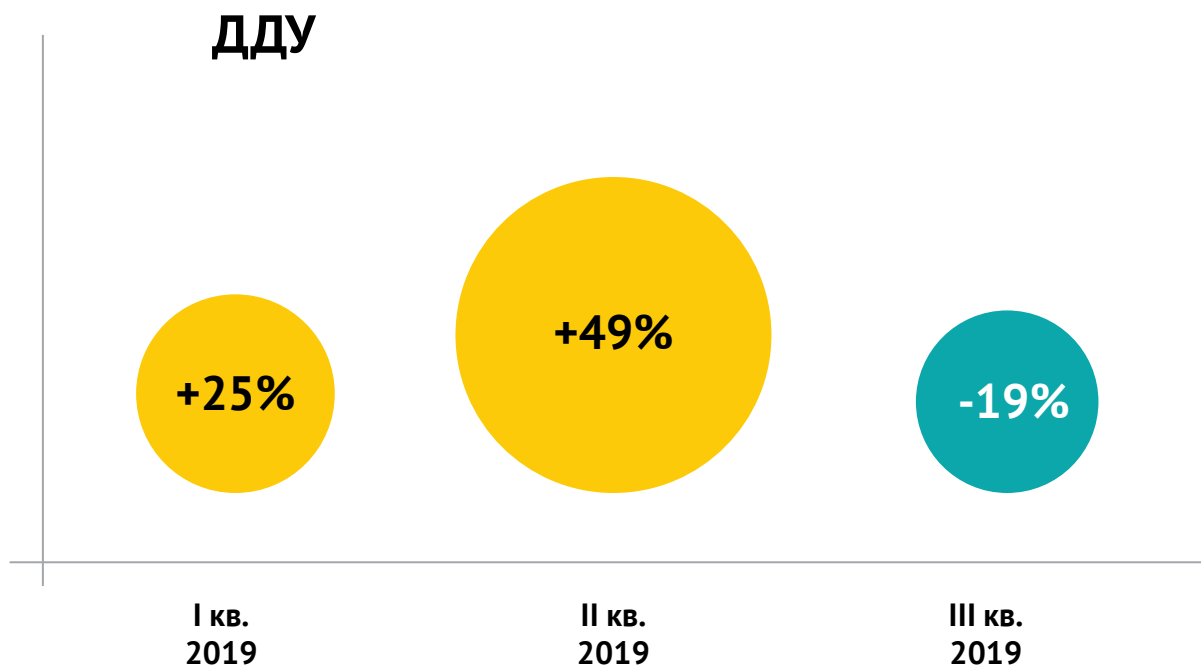


- **Переход отрасли на проектное финансирование**
- **Разработка критериев, позволяющих реализовывать по старой схеме**
- **Снижение ключевой ставки ЦБ – снижение ипотечных ставок**
- **Рекордные объемы продаж 1 полугодия**
- **Рост цен в Новой Москве**
- **Рост доли проектов комфорткласса**
- **Рост популярности квартир с отделкой**
- **Рост спроса на компактные квартиры евроформата**

Изменение объема предложения



Изменение объема спроса



Изменение цены

 **+4,2%**

Изменение цены
за 2019 год

Макс. цена
Июль 2019

**213,6 тыс
руб м/кв**

Мин. цена
Январь 2019

**203,5 тыс
руб м/кв**

Перспективы 2020

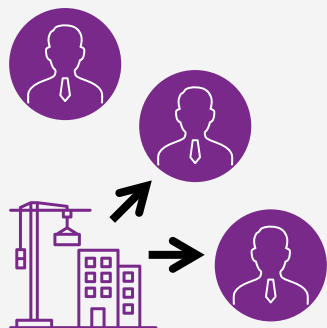


- **Объемы предложения и ввода на уровне 2019**
- **Дальнейшее снижение ипотечных ставок**
- **Уровень цен без значительных колебаний в пределах старых границ Москвы**
- **Рост цен в Новой Москве**

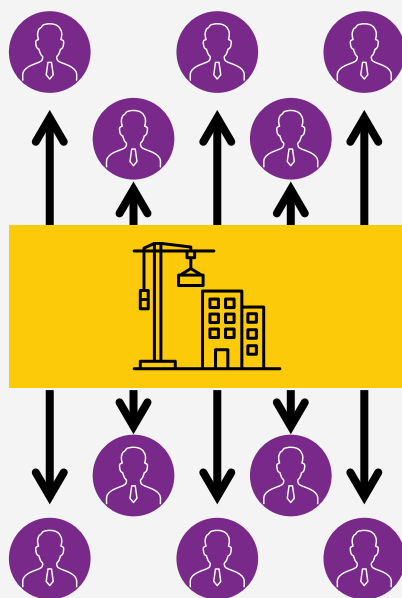
Модели продаж новостроек



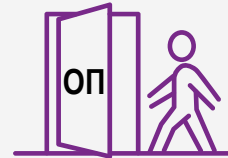
Эксклюзив



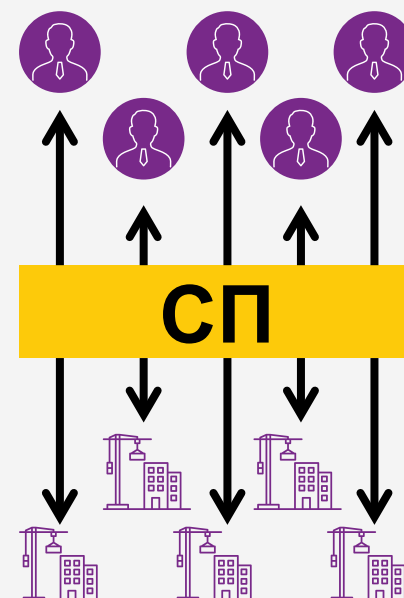
Ко-эксклюзив



Продают все



Застройщик сам



Субагентские продажи

Услуги АН для работы с застройщиком



Основные

- Организация и управление продажами
- Организация ипотечного кредитования по проекту
- Оказание услуги Trade-in
- Услуги по постпродажному обслуживанию клиентов
- Регулярная отчетность
- Маркетинговое и рекламное продвижение объекта

** включено в агентское вознаграждение*

Услуги АН для работы с застройщиком

Дополнительные

Услуги по организации оформления регистрационных действий:

- регистрация ДДУ
- оформление прав собственности
- постановка на кадастровый учет
- проведение разъяснительных встреч, информирование и решение спорных вопросов с покупателями и пр.
- сбор и подготовка документов для регистрации, подача документов в регистрирующий орган
- получение и передача зарегистрированных документов клиентам

Стратегический консалтинг по управлению продажами

- Разработка сценариев стратегии продаж с учетом финансовых параметров проекта и внутренней политики Девелопера
- Прогнозирование и оптимизация продаж и денежных потоков в соответствии с текущими целями проекта
- Построение и ведение подробного графика продаж (поквартирного, план/факт)
- Формирование прайс-листов с учетом уникальных характеристик лотов
- Корректировка стратегии продаж по ходу реализации проекта с учетом меняющихся внешних факторов
- Рекомендации по маркетинговому планированию

** по отдельному тарифу*

Преимущества системы партнерских продаж для застройщика

- Охват «закрытой» части рынка.
- Увеличение продаж на 10-30%. Рост прибыли
- Возможность работы с большим количеством привлекающих партнеров
- Максимальная оптимизация бизнес-процесса в части реализации по договорам привлечения
- Эффективный контроль за действиями привлекающих партнеров в рамках продвижения и рекламы

Средневзвешенная ставка по ипотеке



9%

По итогам 2019 года количество выданных кредитов сократилось на:

↓ 14%
(1,27 млн единиц)

По итогам 2019 года объем выданных кредитов сократился на:

↓ 5%
(до 2,85 трлн рублей)

Данные росреестра

Росреестр: во II полугодии 2019 года в Москве доля ДДУ с привлечением эскроу-счетов составила

17%

Всего в 2019 году столичным Росреестром оформлено более 105 тыс. договоров долевого участия на рынке жилой и нежилой недвижимости, что на 2% больше аналогичного периода 2018 года.

↑ 2%

105 тыс.
ДДУ

Из них – 8 195 ДДУ (8%) оформлено с применением эскроу-счетов.

8%

8 195 ДДУ



Василий Богачев

Руководитель департамента продаж
«МИЭЛЬ-Новостройки»

www.new.miel.ru

vasily.bogachev@miel.ru

+ 7 495 777-33-33 доб. 7576

+ 7 926 698-11-78

Спасибо за внимание!