

LUXURY

РАБОТА С НОВОСТРОЙКАМИ

КАК НАЛАДИТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ РАБОТУ С ЗАСТРОЙЩИКАМИ

REAL ESTATE

2019



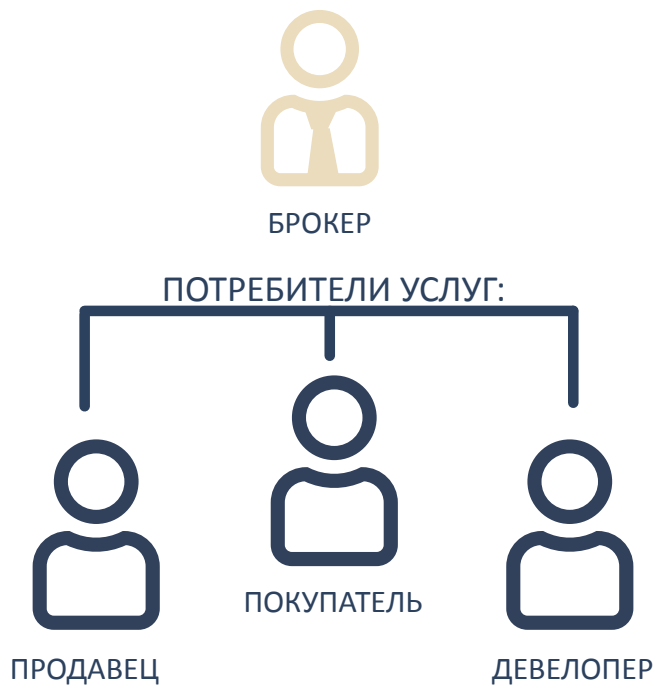
СПИКЕР

Екатерина Немченко
Лауреат национальной премии
«ЭКСПЕРТ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ»
в номинации «Лучший агент
на элитном рынке жилья»

Более 25 лет работы с ведущими компаниями
в сфере жилой недвижимости и строительства
2001-2011 Коммерческий директор , ЛСР
2011- 2013 Директор по маркетингу и
продажам «СПб Реновация»
2014-2019 директор департамента элитная
жилая недвижимость Knight Frank

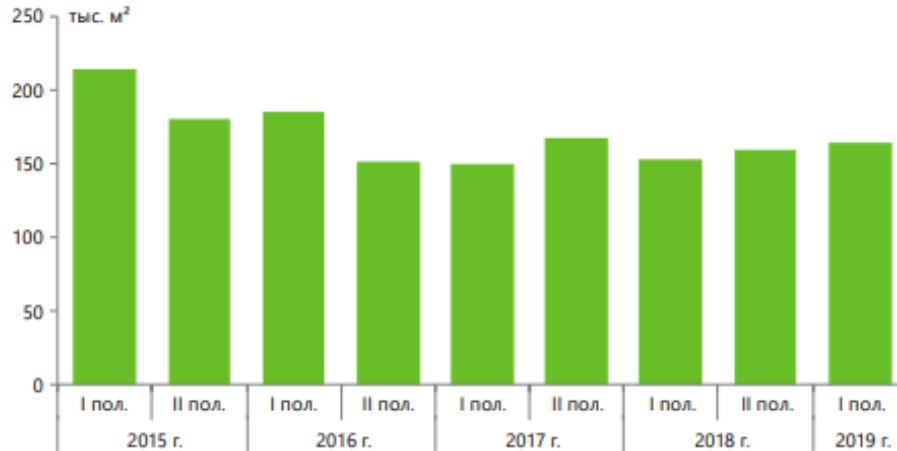
Часто задаваемый вопрос:

“ Зачем нужен брокер?”



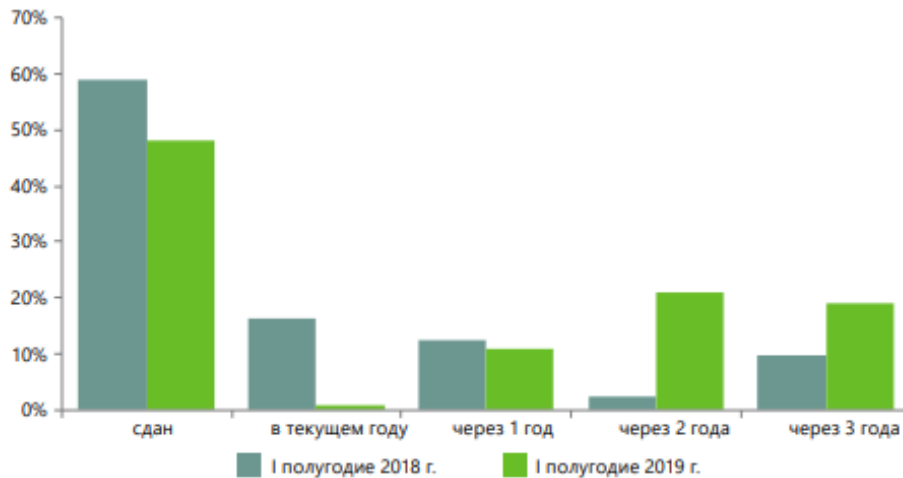
Динамика предложения квартир в новостройках СПб

Динамика предложения элитных квартир



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Динамика распределения предложения в зависимости от сроков ввода в эксплуатацию



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019













Нужен ли специализированный отдел?

9



Зависит от :

- численности персонала
- формы сотрудничества с девелоперами
- стратегии развития компании

Форма сотрудничества с девелопером

10

1

Открытый листинг

- Неограниченное число участников
- Продажами управляет девелопер

Агентские продажи составляют 30-50% от объема продаж

2

Ко эксклюзив

- С отделом продаж девелопера
- С равнозначным партнером

Конкуренция, сложности в управлении процессом продаж

3

Эксклюзив

- Отдел продаж outsourcing

Требует высоких компетенций, 100% продаж через агентство

ДЕВЕЛОПЕР

- Специализируется на другом сегменте
- Новый игрок из другого региона (отсутствуют компетенции, необходимые для работы на местном рынке)
- Непрофильный вид деятельности
- Единичный проект
- Отказ от сбытового подразделения в структуре компании

ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ НА ЭКСКЛЮЗИВНОЙ ОСНОВЕ

- Минимизация рисков невысокой компетенции собственного отдела продаж
- Возможность выбрать самого лучшего и зарекомендовавшего себя партнера и получить необходимые компетенции
- Продажи носят плановый характер, грамотно организованы
- Расходы на организацию продаж известны заранее, комиссия ниже, чем открытый листинг за счет объема
- Комиссия выплачивается только по факту проведенных сделок, нет расходов на ФОТ
- Контроль и отчет от партнера по продажам
- Синергия от брендов при продвижении проекта
- Различные «вкусности» от партнера: бесплатный консалтинг, исследования рынка,

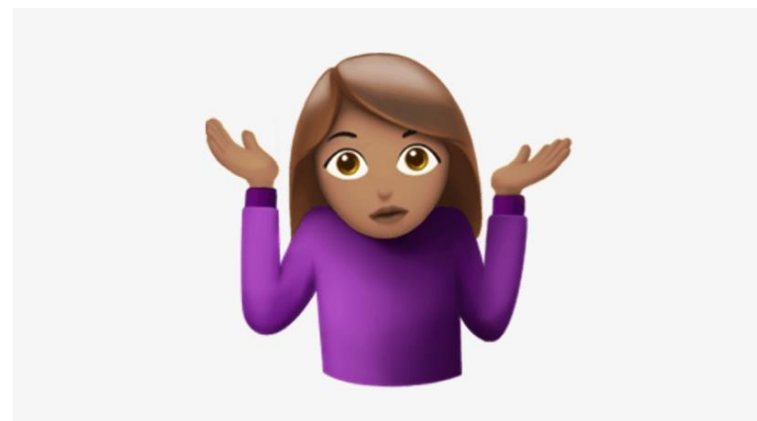
БРОКЕР

- Специализируется на элитной недвижимости
- Имеет клиентскую базу и CRM
- Есть все компетенции для организации продвижения и продаж проекта: сильный PR, отдел рекламы, исследования рынка, навыки работы с проектами, юридический отдел
- Назначает директора проекта

ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ НА ЭКСКЛЮЗИВНОЙ ОСНОВЕ

- Регулярные продажи обеспечивают постоянный доход
- Рекламный бюджет - девелопера
- Расширение клиентской базы
- Повышение статуса
- Получение новых навыков

“
Все хорошее когда-нибудь
заканчивается...”





ROYAL PARK
с видом на историю







ОСОБНЯК
КУШЕЛОВА-БЕЗБОРОДКО
LIVING with ART



ENGEL & VÖLKERS

16



Дополнительные возможности

17

- Консалтинг
- Организация услуги TRADE IN
- Организация продаж по переуступкам
- Эксклюзив на отдельный объем предложения
- Услуги клиентам Девелопера по партнерским программам
- Совместные мероприятия



LUXURY

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

НЕМЧЕНКО Екатерина Павловна

KaterinaN18@mail.ru

+79219369151



REAL ESTATE

Международный Жилищный Конгресс Санкт-Петербург 2019