

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

SPN24

АГРЕГАТОРЫ НОВОСТРОЕК ДЛЯ АГЕНТОВ: ПРАКТИКА МОСКОВСКОГО РЫНКА

ТЕКУЩИЕ РЕАЛИИ И НОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ

Дмитрий Старшинин
руководитель Сервиса SPN24

ПОНИМАЕМ СИТУАЦИЮ

НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ У ЗАСТРОЙЩИКОВ

Карантин «подрезал» продажи новостроек примерно вдвое

на **24%** меньше зарегистрировано сделок ДДУ, за первое полугодие 2020, по сравнению с тем же периодом прошлого года

Активность застройщиков почти не была нарушена «коронакризисом»

активные осенние старты продаж и вывод новых проектов на **11,7%** объем предложения в комфорт классе вырос во II квартале 2020 года по сравнению с I кварталом 2020 г

Взрывной рост выручки в осенних продажах

на **50%** по итогам августа 2020 по сравнению с прошлым 2019 годом

А что с trade-in?

27% доля сделок по схеме trade-in на московском рынке новостроек
70% застройщиков предлагают своим покупателям такую опцию
20% застройщиков привлекают по trade-in агентов



если раньше девелоперы привлекали риелторов, то сейчас у них есть специальные подразделения, которые занимаются выкупом квартир



СОСТОЯНИЕ СПРОСА

Внедрение on-line инструментов дистанционных продаж - бронирования и оформления сделок

Увеличение доли услуги trade-in у ведущих застройщиков

Продление ипотеки под 6,5% в 2021 году (сделала покупку доступнее в части размера ежемесячного платежа)

Рост продаж за счет снижения ставок по депозитам, увеличение налогов на доход со вкладов и ценных бумаг



Высокая закредитованность населения

Падение доходности (у покупателей нет возможностей накопить на квартиру)

Ожидание второй волны заболевания коронавирусом и карантинных ограничений

Рост доли альтернативных сделок с финансированием покупки от продажи имеющегося жилья

Рост продаж за счет отложенного спроса в период локдауна 2020 и «парковка» средств в новостройки как элемент сохранения денег

СПРОС ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ, НО СОХРАНИТЬСЯ ЛИ ОН В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, ПОКАЖЕТ ЛИ ДИНАМИКУ ПРОШЛОГОДНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДАЖ

ПОНИМАЕМ СИТУАЦИЮ

НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ У РИЭЛТОРОВ

- » на 40% выросла доля сделок с покупателями в общей структуре обращений
- » до 60% покупок новостроек финансируется из продажи вторичной квартиры
- » выше ставка по ипотеке на вторичку, по сравнению с новостройкой
- » до 18% увеличение доли агентских продаж у застройщиков
- » срок реализации вторички (~3-х мес) против стандартного срока бронирования (15 - 30 дней, и без фиксации цены)
- » покупателя не удовлетворяет дисконт цены в trade-in у застройщика
- » сокращения взаимодействия по trade-in с агентами от застройщиков (неудовлетворенность результатами конверсии)



БЕЖИМ ВМЕСТЕ!

ДАТЬ БОЛЕЕ УДОБНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ:

Увеличение конверсии от trade-in застройщику

Новый инструмент для работы с покупателем на принципах win-win

Единую базу в «одном окне» для работы участникам

Внедрение mls среди агентской сети по объектам застройщика

ЗА ДВА ПОСЛЕДНИХ ГОДА ЧИСЛО СДЕЛОК ПО ВЗАИМОЗАЧЕТУ УВЕЛИЧИЛОСЬ В ТРИ РАЗА

Снижение доходов населения ведет к росту альтернативных сделок на рынке недвижимости, когда для покупки нового жилья требуется продажа старого объекта. Рост стоимости на первичном рынке в ситуации с переходом на эскроу-счета и доступностью ипотеки увеличивает долю клиентов, которые потенциально заинтересованы в данной услуге, поэтому доля сделок по трейд-ин продолжит расти



ДАЕМ ИНСТРУМЕНТЫ

РЕАЛИЗАЦИЯ

благодаря объединению баз данных вторичной и первичной недвижимости, пользователь получает:

Новый инструмент для trade-in через профессиональную базу вторичной недвижимости - 1RS «Первая риэлторская система», которая вошла в состав SPN24

Удобство работы с объектом для пользователей в формате «одного окна» в единой Системе

Готовые инструменты мультилистинга из 1RS

Инструменты импорта и экспорта баз данных вторичной недвижимости (город и загород) в трех самых популярных форматах XML выгрузки Яндекс, Авито и ЦИАН

Быстрый и расширенный поиск, в том числе, поиск по карте

Расширение возможностей привлечения клиентов

Выбрать клиента...

1RS Вторичная недвижимость

Мои объекты

Продажа	Активные	Неактивные
Квартиры и комнаты	132	26
Загородная недвижимость	165	24

Аренда

Активные	Неактивные
Квартиры и комнаты	6
Загородная недвижимость	0

Все объекты

Продажа

Квартиры и комнаты	16577
Загородная недвижимость	4929

Аренда

Квартиры и комнаты	1024
Загородная недвижимость	48

+ СОЗДАТЬ ОБЪЕКТ ГОРОДА
+ СОЗДАТЬ ОБЪЕКТ ЗАГОРОДА

ДОБИВАЕМСЯ СИНЕРГИИ

ВЫГОДЫ ОТ ВНЕДРЕНИЯ

Застройщик - получает возможность реализовывать объекты по системе trade-in через дилерскую сеть SPN24, на прозрачных условиях, которая сейчас насчитывает более 1000 проверенных АН в Московском регионе

Агентство недвижимости - получает доступ к базе данных вторичной недвижимости по trade-in от застройщиков, которую реализуют покупатели для приобретения новостройки. Как правило такие объекты имеют высокую ликвидность за счёт ограниченных сроков реализации

ВСЕМ УЧАСТНИКАМ

увеличение конверсии + trade-in первички и вторички + мультилистинг = Объединяя Рынки



ПРИГЛАШАЕМ К ДИАЛОГУ!



НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ TRADE IN

ВЗАИМНЫЕ ВЫГОДЫ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА

У ЗАСТРОЙЩИКА
С КЛИЕНТОМ



ОБЪЕДИНЯЯ РЫНКИ!



У АГЕНТА С
ПОКУПАТЕЛЕМ



В ЗАКЛЮЧЕНИИ

ПРИГЛАШАЕМ К ДИАЛОГУ КОЛЛЕГ И ЗАСТРОЙЩИКОВ!

СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК



SPN24.RU
СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**БУДЬТЕ УСПЕШНЫ В
ПРОДАЖАХ!**

**УВЕЛИЧЬТЕ ДОХОД
С ПОМОЩЬЮ РЫНКА
НОВОСТРОЕК!
НАЧНИТЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ
ПРЯМО СЕЙЧАС!**

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С ПАРТНЕРАМИ
(подключение к системе СПН24)

+ 7 (499) 709-709-5 | opp@spn24.pro



ОТДЕЛ БРОНИРОВАНИЯ СПН24
(фиксация клиента, заявки и сделки)

+ 7 (499) 704-704-7 | sale@spn24.pro