



**Стратегия продавца загородной недвижимости
в зависимости от причин кризиса
и его влияния на поведение покупателя**



**Причина №1:
Падение доходов населения**

- Бум дорогой недвижимости:
 - 20 соток за 1,5-2 млн долларов (только цена земли в поселке!)
 - К концу 2007 года – 15% от общего объема предложения – дома от \$ 3 млн
 - ... и еще 15-17% – от \$ 1,5 млн
- Заборы: серьезный и высокий по периметру и «легкие» заборчики внутри
- Развитие ландшафтного дизайна и инфраструктуры поселков: изысканное парковое искусство, детские клубы, рестораны с террасами для проведения светских мероприятий
- На расстоянии не более 5-10 минут езды на автомобиле – вся необходимая городская инфраструктура соответствующего уровня: элитные школы и детские сады, рестораны, магазины, банки, фитнес-клубы, салоны красоты и прочее
- Площади: активный спрос в сегменте свыше 500 квадратных метров
- Помещения: шубохранилища, винные погреба, кинотеатры, бильярдные комнаты...

2008 год: все пропало!



2009 год: ...



... лежите-лежите, не вставайте...

- Ликвидные площади – не более 350 «квадратов»
- Ликвидные участки – не более 20 соток
- Рациональные планировки

2014: бум участков без подряда



- Покупатель поехал по миру, видел пригороды богатейших городов
- Покупатель больше не хочет ждать
- Покупатель ищет технологичности
- Покупатель ищет экологичности и энергоэффективности
- Прочь заборы!
- Покупатель не готов к компромиссам, он хочет всего и сразу:
 - Цена
 - Локация
 - Безопасность
 - Эстетика
 - Функциональность
 - Инфраструктура
 - Готовность
 - **... и еще всякого такого, о чем и сам пока не знает...**



**Причина №2:
Изменение потребительского поведения**

- Молчаливое поколение (род. 1923 —1943)
- Поколение беби-бумеров (род. 1943 —1963)
- Поколение X (род. 1963 — 1983) – уходящее ядро покупательской аудитории
- **Поколение Y (род. 1983 — 2000) – новое ядро покупательской аудитории:**
 - **Хотят всего и сразу, не желают ждать**
 - **Требовательны и избалованы**
- Поколение Z (род. с 2000 года) – грядущее ядро покупательской аудитории
 - Технологичны
 - Рациональны
 - Интересуются наукой, экологией, здоровым образом жизни

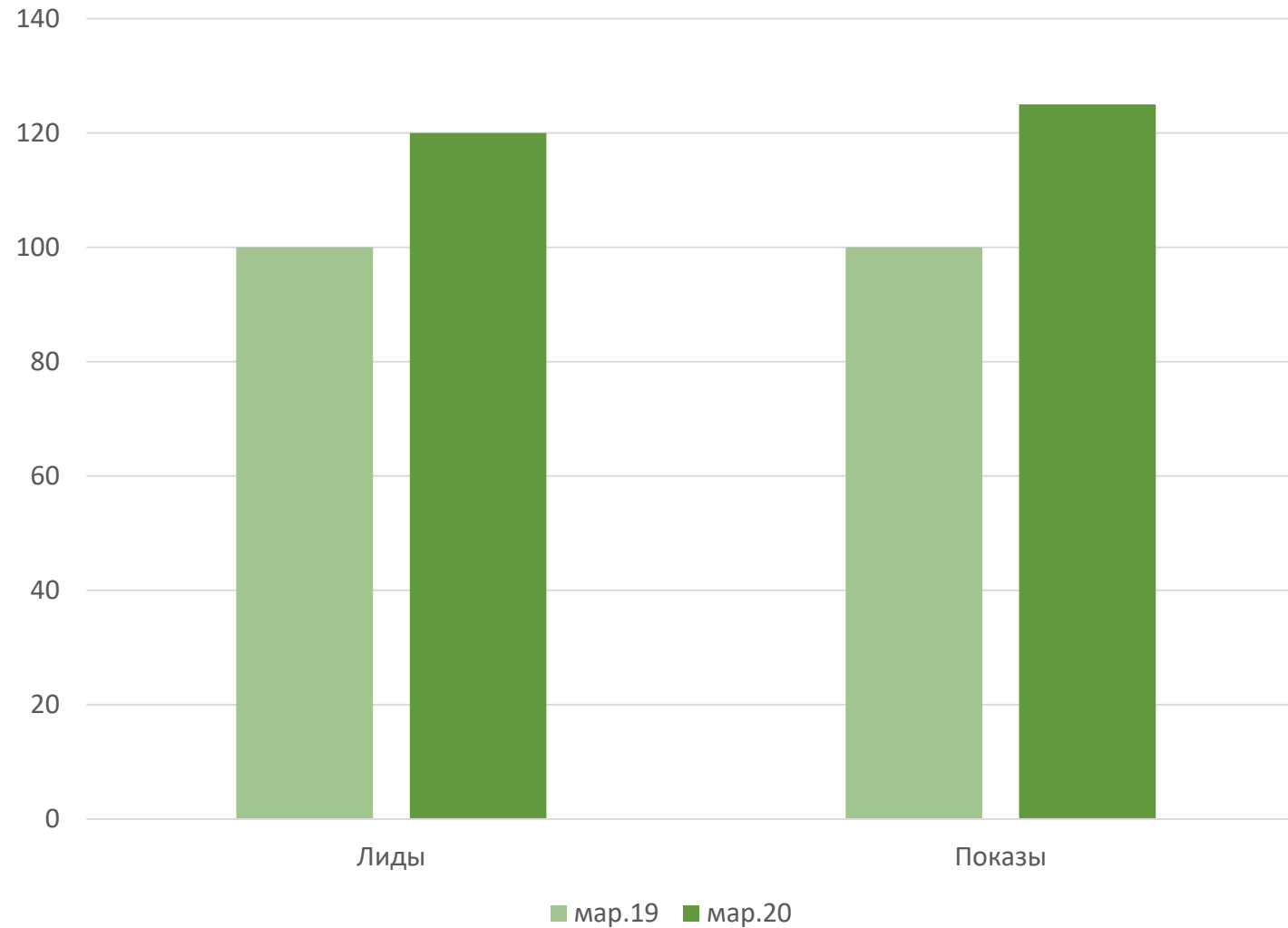
- Обилие информации вызывает дефицит доверия:
 - В 2010 году около 12% покупателей осознанно доверяли рекламе и СМИ
 - В 2020 году осознанно доверяют рекламе и СМИ не более 8-9% покупателей
- Противоречивость потребления: мир лжив относительно морали (и не только)
 - Электромобили заправляются «от розетки», которую питают ГЭС, ТЭС и АЭС
 - ЦСП выделяет многократно меньше фенола, чем сосновый брус
- Шеринговая экономика завоевывает мир:
 - Человек не готов ждать, чтобы «заработать» и получить
 - Человек не готов платить за то, чтобы «владеть»
- Технологичные продукты вытесняют «архаичные»
- Автоматизация и искусственный интеллект вытесняют человека с рынка труда
- С каждым годом растет количество людей, работающих удаленно

- Имеет относительно небольшую площадь и предельно рациональную планировку
- Эстетически привлекателен – архитектура, ландшафт и интерьер
- Подключен к центральным коммуникациям или автономен
- Безопасен (территория, охрана, видеонаблюдение)
- Соотношение высоты зданий и расстояния между ними, а также конфигурация генплана – комфортны для проживания, создают ощущение простора
- Есть места для тихого отдыха (прогулок, чтения), спорта, игр и детского досуга
- Имеет однородную социальную среду и дает возможности формирования соседского комьюнити (общественные пространства)
- Для автомобилей предусмотрено достаточное парковочное пространство
- В доступности все необходимые объекты инфраструктуры
- Соблюден баланс между транспортной доступностью и экологией локации

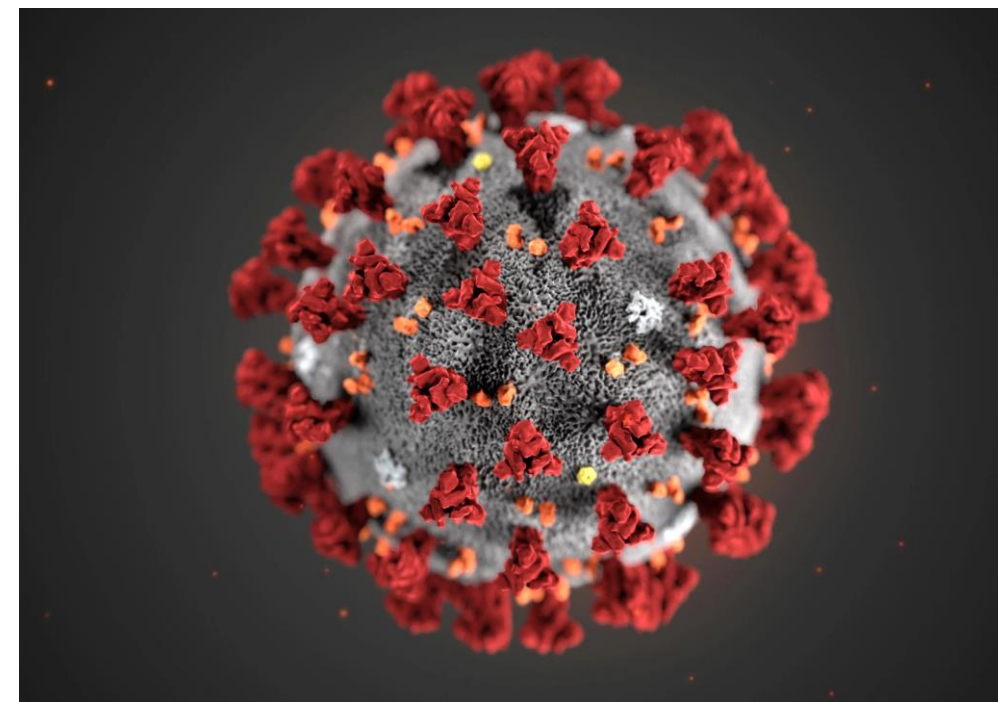
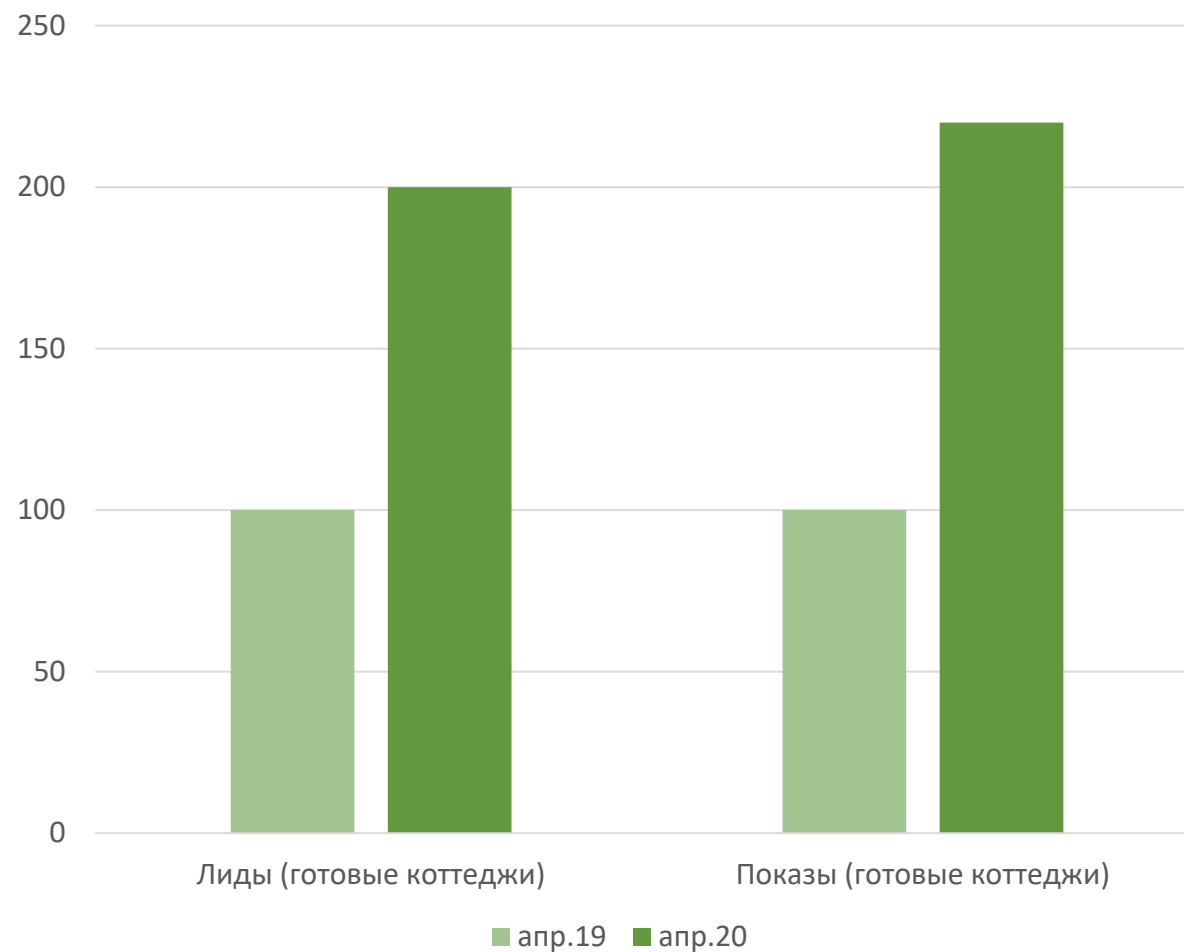


**Причина №3:
Эпидемия**

Кому – война, кому – мать родна!



Вторая половина марта и апрель 2020



Вопрос:

Как за неделю перевести в онлайн все бизнес-процессы и научить людей покупать недвижимость удаленно?

Дано:

- Компания, которая создает и продает загородную недвижимость
- Имеет офис в центре Москвы и офисы продаж в каждом поселке
- Одна из самых «оффлайновых» отраслей

Задача:

Продолжать делать продажи, не имея возможности показывать недвижимость...



- На удаленный формат работы уходят: маркетинг, колл-центр и все-все-все...
- Срочно набирается и монтируется контент для онлайн-показов по всем объектам в продаже
- На сайте появляются новые виджеты, приглашающие на онлайн-показ
- Эксперты по продажам осваивают техники установления контакта, выявления потребностей, презентации и работы с возражениями онлайн
- Решается вопрос с онлайн-регистрацией сделок в Росреестре
- ...Подача заявок на ипотечное кредитование и получение одобрения, к счастью, отлично осуществлялись онлайн и до апреля 2020 😊



А что в реальности?

- У потенциальных покупателей зачастую очень медленный Интернет
- Самое популярное приложение для онлайн-конференций крайне тяжело работает с видео
- Рабочий день маркетинга приближается к 12 часам в сутки... без выходных
- Покупатель психологически не готов покупать без «живого» просмотра
- Эксперты по продажам впадают в панику
- Стройка приостановлена (Указы мэра Москвы и губернатора МО)
- Росреестр всегда идет навстречу застройщику (сарказм)
- 15 апреля в 6 раз упало количество обращений...



Сохраняем присутствие духа!



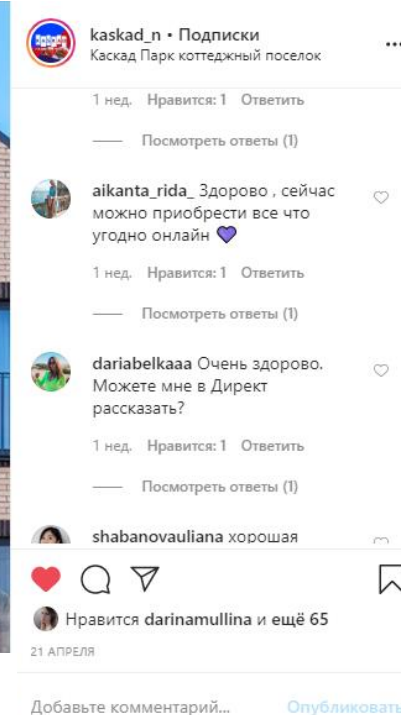
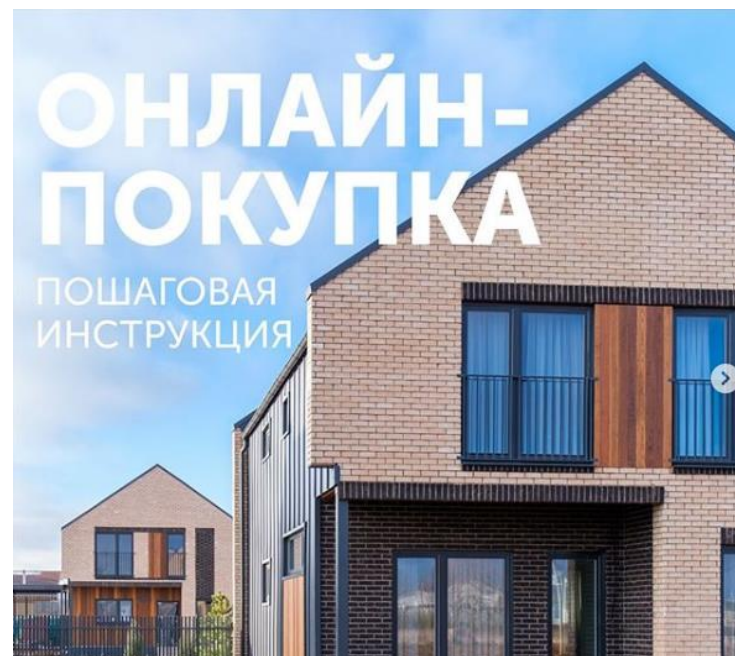
1. Даем скидку на сделки с онлайн-регистрацией до конца мая 2020 года
2. Нащупываем новый размер рекламного бюджета
3. Восстанавливаем лидогенерацию
4. Усиливаем активность в соцсетях
5. Переводим общение в Директе на сотрудников колл-центра
6. **Ведем разъяснительную работу с продавцами и покупателями...**

1

Вы обращаетесь в компанию KASKAD Недвижимость любым удобным для вас способом: звонок, чат на сайте или запрос обратного звонка.

2

Эксперт колл-центра консультирует вас по всем интересующим вопросам и записывает на онлайн-просмотр в тот поселок или жилой комплекс, который вас заинтересовал.



Не сдаемся!

3

Онлайн-просмотр — это почти полноценная поездка с экскурсией по поселку, с той лишь разницей, что для нее вам не придется никуда выходить. Вы посещаете поселок, находясь в безопасности и даже не покидая любимого кресла. В этой «поездке» вас сопровождает ваш персональный эксперт, — вы сможете видеть его, слышать, задавать интересующие вопросы.

Вы воочию познакомитесь с дорогой к поселку, прогуляетесь по бульварам, спортивным и детским площадкам, «зайдете» внутрь шоу-румов, коттеджей, таунхаусов, квартир — куда только пожелаете. Вам покажут планировки, варианты отделки и многое другое.

4

Сделав свой выбор, вы сможете забронировать понравившийся объект.

6

Определившись с источником финансирования или получив одобрение на ипотечный кредит, вы перейдете к процедуре онлайн-регистрации сделки. Для подачи документов к вам будет направлен курьер: он привезет документы и отвезет их после подписания. Во время подписания вы будете на связи с нашим квалифицированным сотрудником, который поможет правильно заполнить соответствующие графы и поставить подпись везде, где нужно. И, конечно, будет подробно отвечать на любые вопросы, которые у вас могут возникнуть.

Подписание договора станет для вас еще более комфортным, чем если бы вы приехали на эту процедуру в офис.

5

При необходимости наши эксперты проконсультируют вас по программам ипотечного кредитования и помогут подать заявку, — также онлайн.

7

В случае необходимости поездки в банк или к нотариусу, мы запишем вас и организуем для вас такси. Вам потребуется только QR-код. Если захотите, проконсультируем, как получить QR-код.

В крайнем случае подписание может быть организовано прямо у вас дома. При этом наши сотрудники уже снабжены всем необходимым, чтобы обеспечить их, а главное — вашу безопасность (маски, перчатки и антисептики у них в наличии).

8

Регистрация сделки в Росреестре произойдет онлайн. Росреестр работает бесперебойно, регистрация сделок с недвижимым имуществом идет в обычном режиме.

И совсем скоро вы станете счастливым обладателем вашего нового Дома!

Лучшее место для самоизоляции 😊

КОНКУРС

#НА ЗАВИСТЬ ГОРОДСКИМ

kaskad_n • Подписки
Академия Парк коттеджный поселок

— Посмотреть ответы (1)

avdeeva6825 Супер предложение! ❤️
1 нед. Нравится: 1 Ответить

— Посмотреть ответы (1)

xwriverdale Охренеть как круто 😍 ❤️
1 нед. Нравится: 1 Ответить

lidgegreen Здорово у вас там! ❤️
1 нед. Нравится: 1 Ответить

— Посмотреть ответы (1)

❤️ 💬 📌



#НА ЗАВИСТЬ ГОРОДСКИМ

ФЕДОСКИНО ПАРК



#НА ЗАВИСТЬ ГОРОДСКИМ

АКАДЕМИЯ ПАРК



#НА ЗАВИСТЬ ГОРОДСКИМ

КАСКАД ПАРК

Уже к концу апреля 2020:

1. Лидогенерация на уровне марта
2. Восстанавливается конверсия из обращения в бронь
3. Подписаны и ушли в Росреестр первые новые сделки

Сентябрь 2020:

1. Рекордная лидогенерация!
2. Рекордные сделки!

Почему это получилось?

1. Удалось сократить рекламный бюджет и снизить цену лида
2. Удалось поднять «боевой дух» продающих подразделений
3. Спрос поднялся на небывалый уровень 😊





Ольга Магилина

o.magilina@kaskad-n.ru

