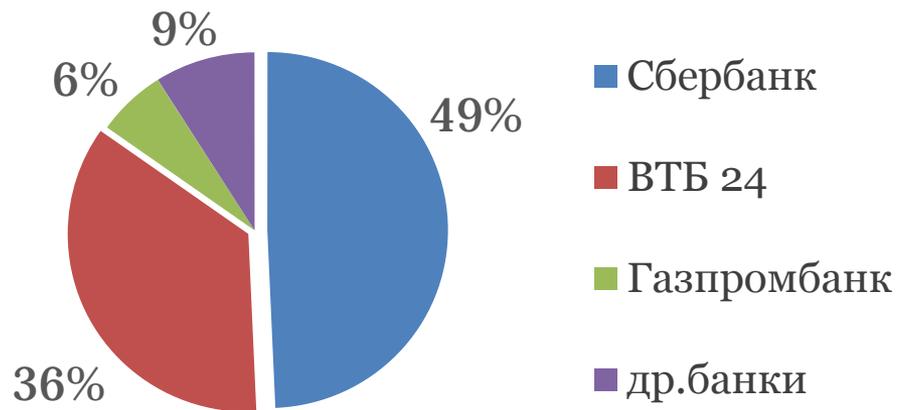




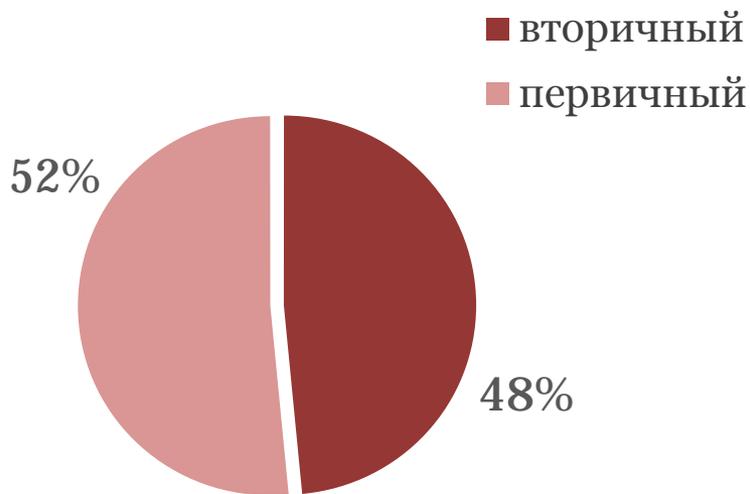
«Ипотечный марафон» – НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА «СТАРЫЙ» ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

Томаровская Ирина,
заместитель генерального директора
«АРЕВЕРА - Недвижимость»
г. Красноярск

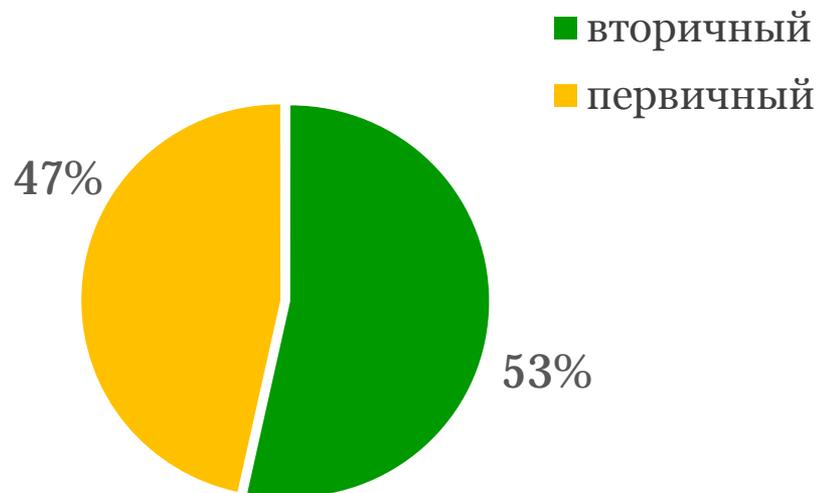
Структура ипотечных сделок в общем объеме сделок компании, 2014



Структура сделок, 2014



Структура ипотечных сделок, 2014



**Потеря интереса у клиентов
к стандартному
«дню открытых дверей в офисе»,
заставляет мыслить креативно**





Цель «Ипотечного марафона»:

- **Увеличить активность клиентов** за счет акционных предложений Участников мероприятия
- **Побудить продавцов и покупателей к совершению сделки,** посредством активного продвижение ипотечных продуктов банков-партнеров, предложений застройщиков и активностей (сферы влияния) риэлторов
- **Сконцентрировать в один день трафик** клиентов в офисы продаж - места проведения марафона



Возможности для клиентов:

- **Получить консультацию** кредитных консультантов и специалистов по недвижимости
- **Подать заявку на кредит** на условиях Банков-Участников акции
- **Зарезервировать и осуществить сделку** покупки квартиры в новостройке на условиях Застройщиков-Участников
- **Зарезервировать и осуществить сделку** покупки квартиры на вторичном или первичном рынке из БД предложений «Аревера – Недвижимость» без оплаты риэлторской комиссии



Участники:

- **АРЕВЕРА**

(-25% на ипот.брокеридж, покупатель комиссию не оплачивает)

- **ВТБ 24**

(- 1% от базовой ставки)

- **Газпромбанк**

(- 1% от базовой ставки)

- **Сбербанк**

(-0,5% + подарок)

- **19 Застройщиков**

- **26 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ**

- **- 1000 / 4000 рублей/кв.м.**



50 точек продаж:

- 30 в Красноярске
- 21 в городах края
- 2 on-line площадки
- Ярмарка недвижимости

- 220 риэлтора
- 48 кредитных менеджеров

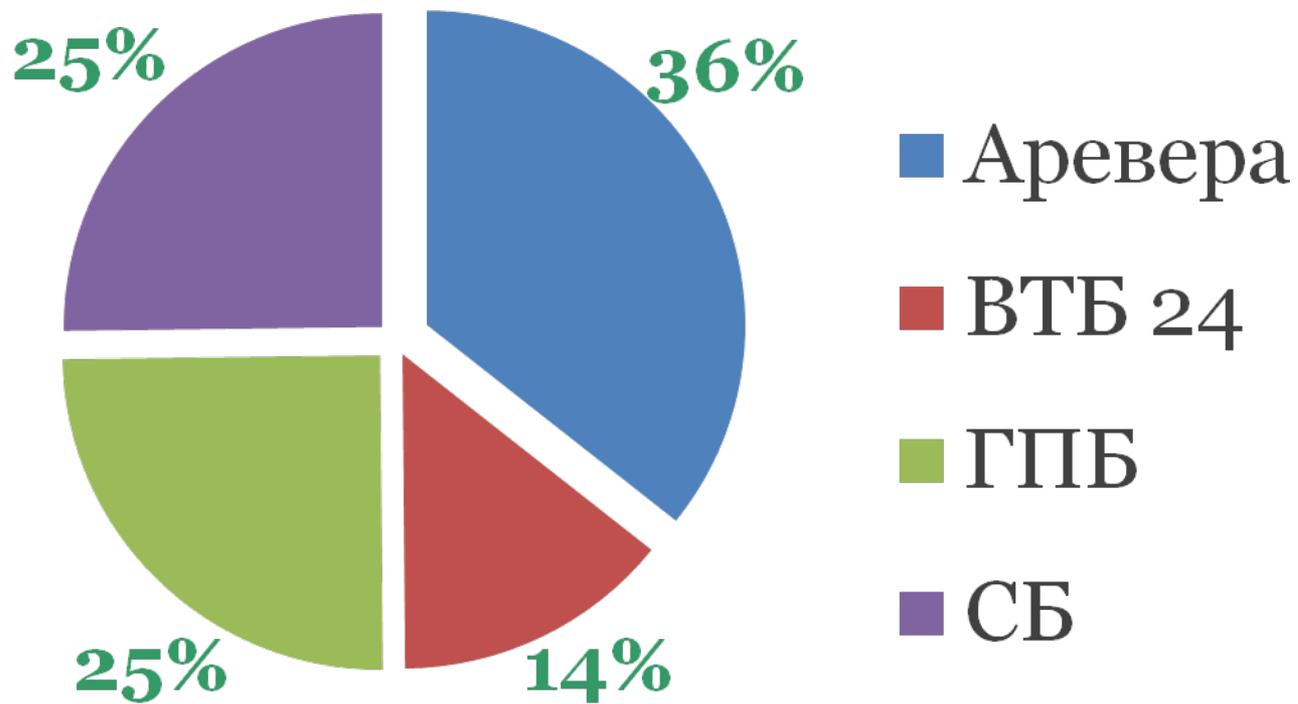


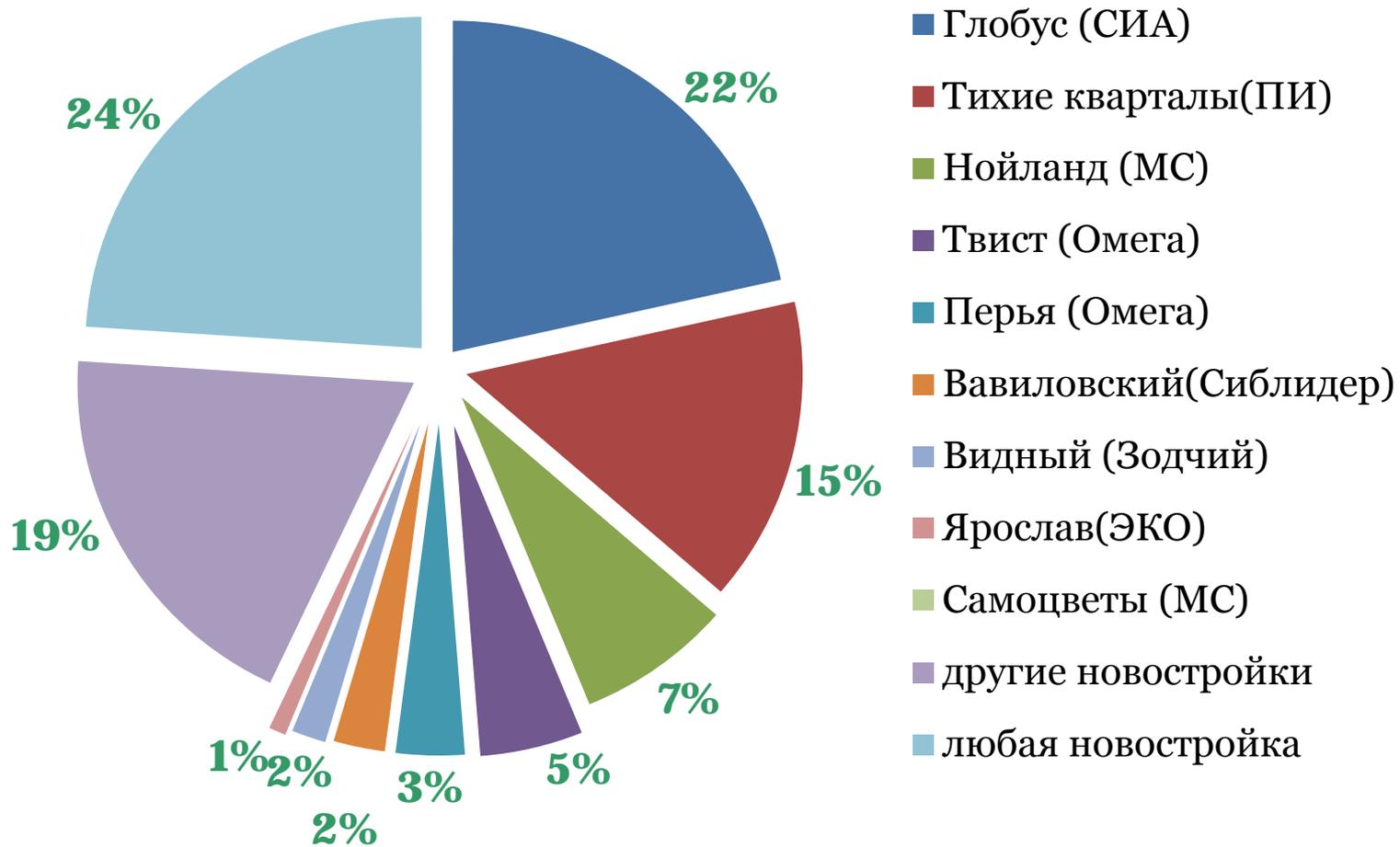
Продвижение

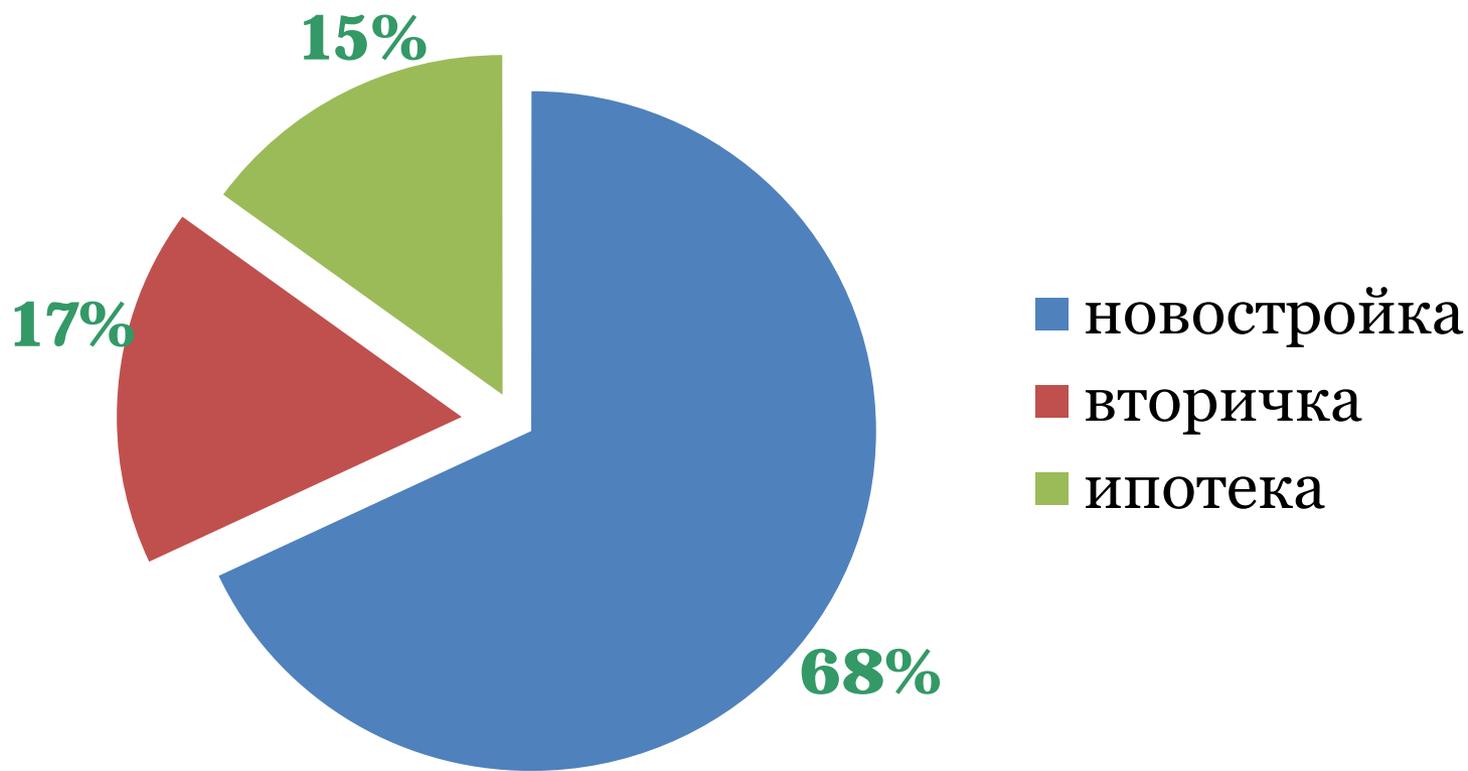
- Публикации в газетах «Аревера», «Комсомольская правда» и края
- Публикации на сайтах участников
- Публикации и реклама на популярных порталах
- Распространение листовок марафона (12 000 шт.)
- Растяжки на офисах АРЕВЕРА (9 точек)
- Баннеры на центральных развязках города
- Новостные выходы на телевизионных канал
- Работа со «сферой влияния»

НИЗКОБЮДЖЕТНОЕ продвижение

381 КУПОН за 1 ДЕНЬ:









Самое главное – эффективность:

- **Привлекло внимание и вызывало интерес:**
 - ✓ со стороны застройщиков, что позволяет **расширить линейку предложений** для клиентов в следующем марафоне
 - ✓ «**Ипотечный марафон**» будет проводиться **2 раза в год** в городе и крае
 - ✓ ежегодная «Ярмарка недвижимости» предлагает свои площадки для марафона **бесплатно**



Самое главное – эффективность:

- **Усилило позитивное отношение и доверие к «ипотеке»**
 - **Укрепило партнерские отношения**
 - **Ускорило и увеличило продажи в целом, расположило к покупке:**
- ✓ Реализация в сделках **35%**



**ИПОТЕЧНЫЙ
МАРАФОН**

АРЕВЕРА
недвижимость

ВТБ24
Большое преимущество

СБЕРБАНК

ГАЗПРОМБАНК



**Отсутствие свежести
или недостаток убедительности
может разрушить мероприятие,
а удивление и убеждение
могут его создать!**