

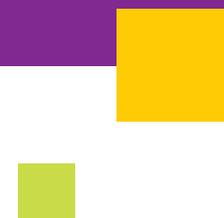


Особенности реализации новостроек в условиях реформирования отрасли

Наталья Шаталина

Генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки»

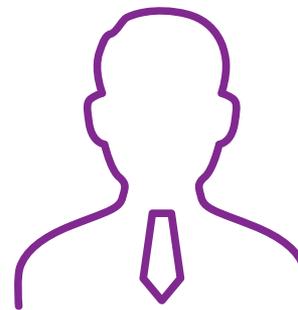
октябрь 2019



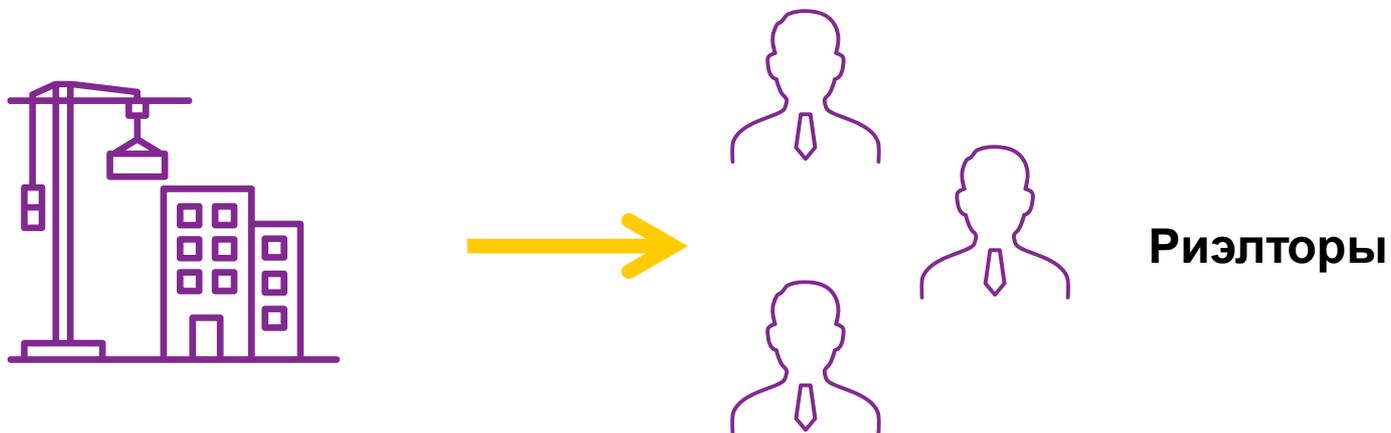
Модели работы с застройщиками

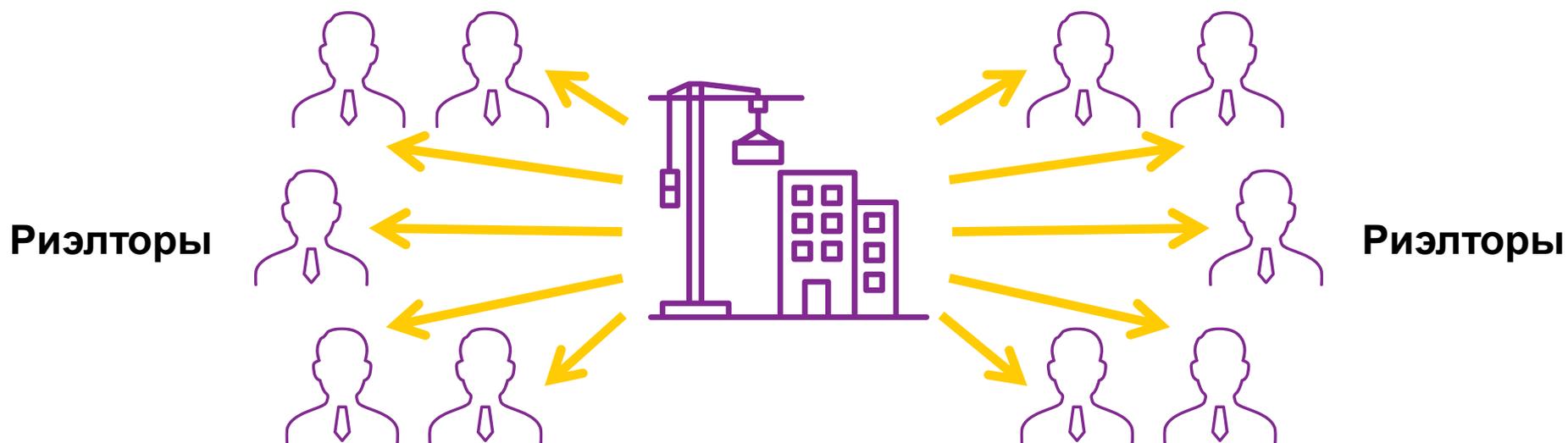
01

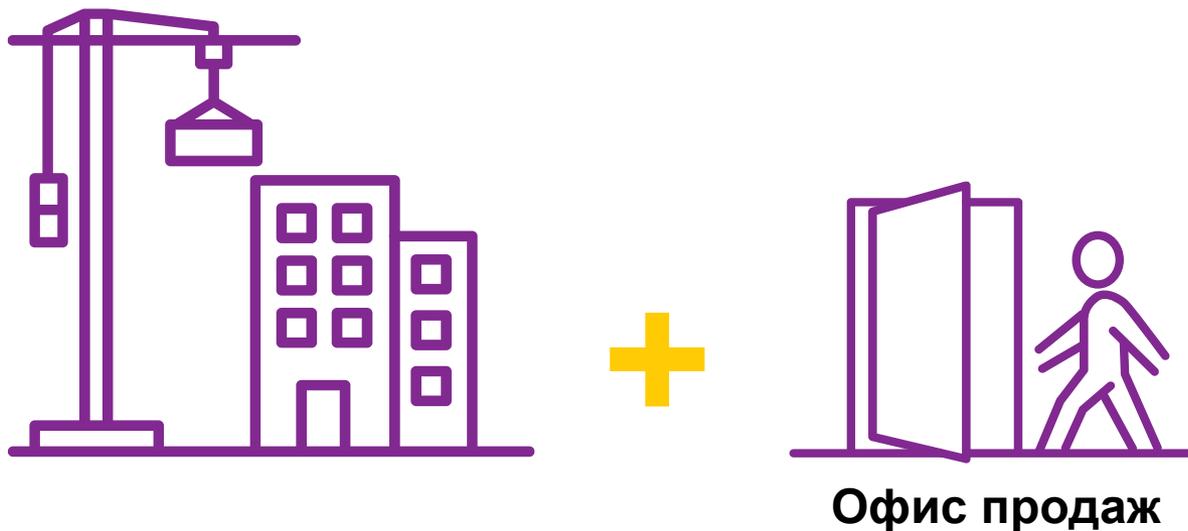
ЭКСКЛЮЗИВ

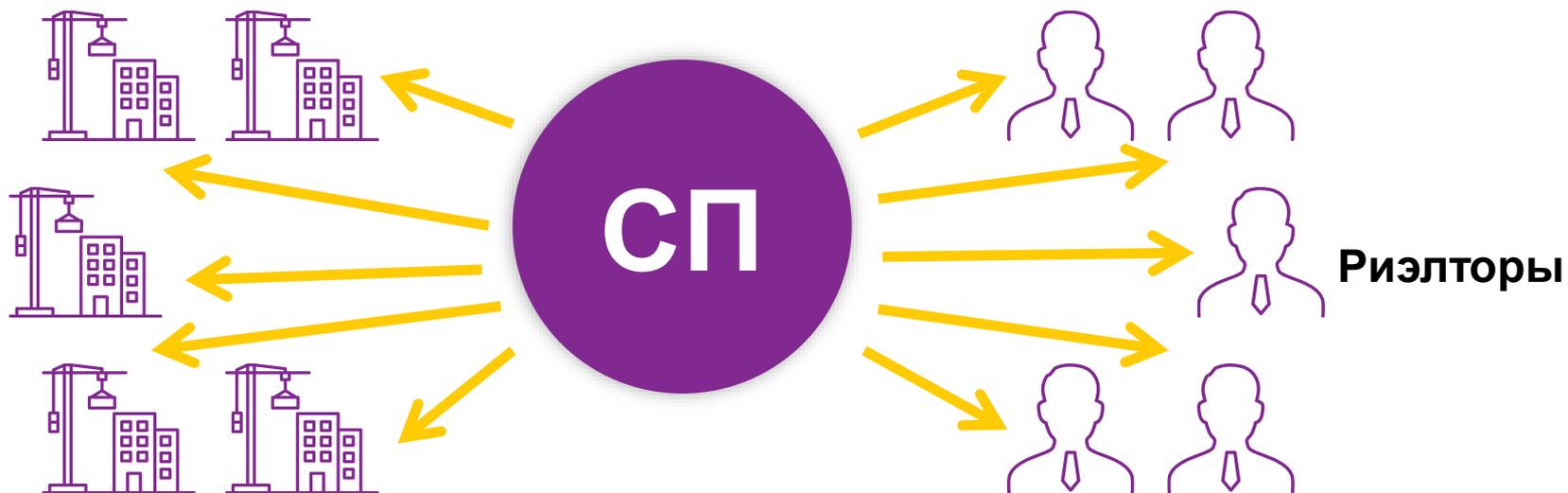


Риэлтор





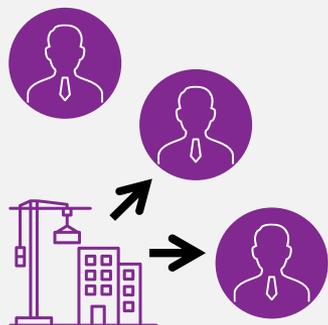




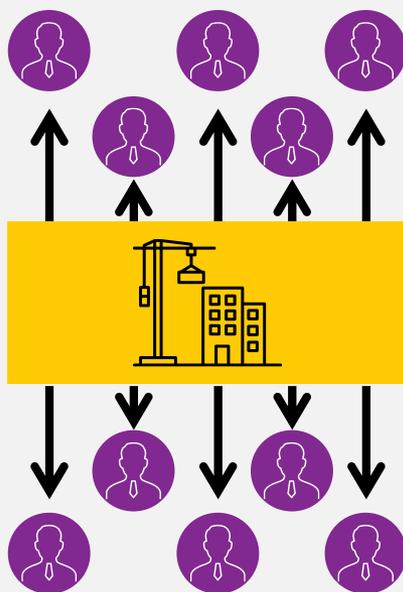
Модели продаж новостроек



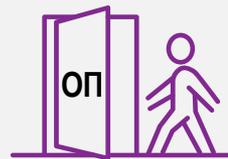
Эксклюзив



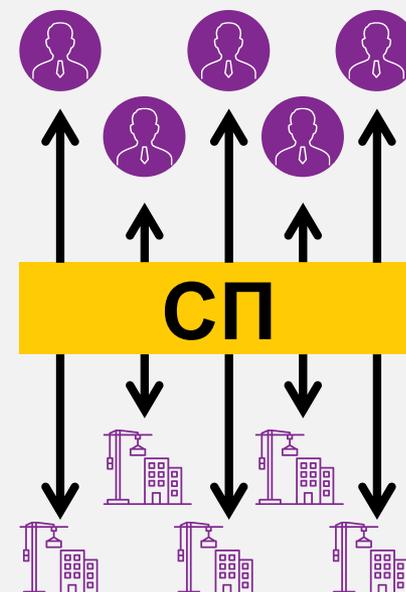
Ко-эксклюзив



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



Наталья Шаталина
Генеральный директор
«МИЭЛЬ-Новостройки»

www.miel.ru

8 800 500 1990

+7 495 777 3377

Спасибо за внимание!