

**Гринблат Глеб Анатольевич**

директор компании «Адвекс-Новостройки»

(Санкт-Петербург)

**Развитие технологии взаимодействия  
застройщиков и риэлторов в агентском  
канале продаж**

## Корпорация «Адвекс. Недвижимость»

- Основана 6 сентября 1993 года
- Специализируется на оказании всего комплекса услуг на рынке недвижимости
- Основатель и президент корпорации "Адвекс. Недвижимость" – Александр Юрьевич Романенко
- Компания представлена в 5 городах России:
  - Санкт-Петербург – 16 офисов, около 2000 агентов и стажеров.
  - Москва
  - Тюмень
  - Нижний Новгород
  - Воронеж



## Адвекс-Новостройки

- Подразделение компании, отвечающее за развитие продаж строящегося жилья в Санкт-Петербурге.
- Среднемесячный объем реализации составляет 400 квартир
- В системе продаж 46 305 квартир в 299 ЖК

## Каналы продаж строящегося жилья АН

Основа деления на каналы продаж – источник лида.

- Агентский канал (продажи от «вторичников»)
- Менеджерский канал (продажи по рекламе)
- Субагентский канал



## Агентский канал (продажи от «вторичников»)

Источник лида – личный круг влияния агента  
Стоимость лида для компании – «бесплатно»

- Высокий процент вознаграждения агента – от 30% до 80%
- Невысокое качество уровня работы с клиентом
- Низкая управляемость каналом

## Продажи по рекламе (менеджерские продажи)

Источник лида – реклама АН

Стоимость лида – около 50% от вознаграждения по сделке

- Вознаграждение менеджера – от 10% до 50%
- Хорошее качество работы с клиентом
- Управляемость канала продаж



## Субагентский канал

Источник лида – небольшие АН

Стоимость лида для компании – «бесплатно»

- Высокий процент вознаграждения субагентства – от 50% до 85%
- Невысокое качество уровня работы с клиентом
- Низкая управляемость каналом

## Каналы продаж застройщика

**Прямые  
продажи по  
рекламе**

**По особенностям  
аналогичен менеджерскому  
каналу АН**

**Затраты на рекламу -  
реализация**

**Канал  
взаимодействия  
с АН**

**Схожесть с Агентским каналом  
АН**

**Реализация – затраты на  
агентские выплаты**

**Средняя доля продаж АН в реализации застройщика  
30% (10% - 70%)**



## Преимущества работы застройщика с АН

- Взаимодействие с АН позволяет задействовать «вторичный» канал продаж
- Себестоимость продажи в канале АН чаще ниже, чем в канале прямых продаж
- Взаимодействие с АН облегчает вывод на рынок нового продукта
- Продажи АН позволяют повысить среднюю цену реализации в проекте
- Дополнительное продвижение проекта АН без затрат для застройщика
- Отсутствие взаимодействия с АН вызывает «антипродвижение» на рынке
- Взаимодействие с АН позволяет задействовать «вторичный» канал продаж
- Агентства партнеры позволяют расширить территориальный охват офисов продаж без затрат для застройщика

## Миф: взаимодействие с агентами напрямую

- Более 95% агентов работают в агентствах
- Работа с «частными агентами» разрушает канал продаж через АН
- Организация «белых» выплат частному лицу сложна, риски и коррупция
- Системное взаимодействие с агентами невозможно
- Эффективность такого взаимодействия низка



## Особенности взаимодействия застройщика с АН

- Агентский канал АН – дополнение возможностей застройщика
- Субагентский канал АН – дополнение возможностей застройщика
- Продажи по рекламе АН – и конкуренция, и сотрудничество

## Варианты построения канала агентских продаж застройщика

- Работа со всеми АН на рынке
- Эксклюзивное сотрудничество с одним АН
- Коэксклюзив – пул из нескольких агентских договоров, весь рынок АН – через субагентское взаимодействие (дистрибуция)



## Системы мотивационных вознаграждений для АН

- Фиксированная ставка (правильная система для дистрибутивной модели)
- Шкала от продаж
- Система месячных и квартальных бонусов

## Дистрибуция новостроек

- Развитие субагентского канала как дополнение собственных продаж АН
- Наличие собственного агентского канала продаж АН является преимуществом
- Управление качеством проводимых сделок
- Технология продвижения проектов застройщиков в каналах продаж АН



## Структура прохождения сделки в АН

- a. Агент с потребностью клиента/ рекламный лид
- b. Консультант долевого строительства (КДС)/ менеджер
- c. Управляющий по проекту (УП)
- d. Застройщик

## Задачи УП

- качество проведения сделки
- информационное обеспечение сделки
- развитие взаимодействия с застройщиком

## Задачи КДС

- Отработка большого количества низкоквалифицированных запросов
- Продвижение проектов в агентской среде



## Информационные сервисы продаж новостроек

- Основа работы АН – грамотные работающие бизнес-процессы продаж новостроек
- Информационная система лишь дает дополнительные возможности
- Отсутствие стандартов предоставления информации от застройщика в АН
- Отсутствие процессов передачи информации от АН к застройщику
- Внедрение ИС – в первую очередь консалтинговая задача

## Сегодняшняя задача информационных систем:

- Сервисное обеспечение бизнес-процессов сделок – тактическая задача
- Формирование информационных стандартов на рынке – стратегическая задача

## Основные процессы ИС metris.pro

- Сервис подбора квартиры
- Сервис бронирования
- Сервисы информационной поддержки системы продаж
- Автоматизация ФХД дистрибутора и партнеров
- Сервисы контроля и управления продажами





Забронировать  
8 (812) 322-00-55



Обратная связь  
написать нам

Выйти



Гринблат Глеб  
Анатольевич  
Директор/Директор  
АДВЕКС-НОВОСТРОЙКИ

Жилые комплексы

Таблица  
Шахматка  
Прайс-лист  
Плитка  
Карта

Бронирование

Сделки

Список зарегистрированных сделок  
Регистрация сделок  
Договоры  
Акты  
Платежи

Новости

Управление штатом

Заявки

+2

## Поиск по новостям

Застройщик: Все

Поставщик: Все

Найти

ЖК: Все

Тип новости: Не выбрано

Очистить



П: РосСтройИнвест / Зс: РосСтройИнвест / ЖК: Петр Великий и Екатерина Великая / Т: Описание объекта  
**Информация**

КДС внешних СА, Директора внешних СА, НОП внешних СА и еще 1 получатель

ЖК Екатерина Великая – доступный комфорт класс на излучине Невы Вознаграждение 2,4-3,2%, авансирование! 1 этап 4/18 2 этап 2/19 ДДУ 214-ФЗ Невский район м. Рыбацкое (5 мин транспортом) Отдельностоящий и пристроенный паркинги Детский сад Живописные виды на Неву Уникальная ... [подробнее](#)



Добавить комментарий

Следить

сегодня, 18:07

Ещё



П: РосСтройИнвест / Зс: РосСтройИнвест / ЖК: Петр Великий и Екатерина Великая / Т: Описание объекта  
**Информация**

Директора внутренних СА, КДС внутренних СА, НОП внутренних СА и еще 1 получатель

ЖК Екатерина Великая – доступный комфорт класс на излучине Невы Вознаграждение 3-4% для Адвекс, авансирование! 1 этап 4/18 2 этап 2/19 ДДУ 214-ФЗ Невский район м. Рыбацкое (5 мин транспортом) Отдельностоящий и пристроенный паркинги Детский сад Живописные виды ... [подробнее](#)



Добавить комментарий

Следить

сегодня, 17:43

Ещё

- Сообщения
- Друзья
- Группы
- Новости
- Профиль

Друзья онлайн 0



С metris.pro  
я слежу за своими  
сделками онлайн  
и всегда знаю,  
когда придет  
комиссионные.



Забронировать  
8 (812) 322-00-55



Обратная связь  
написать нам

Выйти



Гринблат Глеб  
Анатольевич

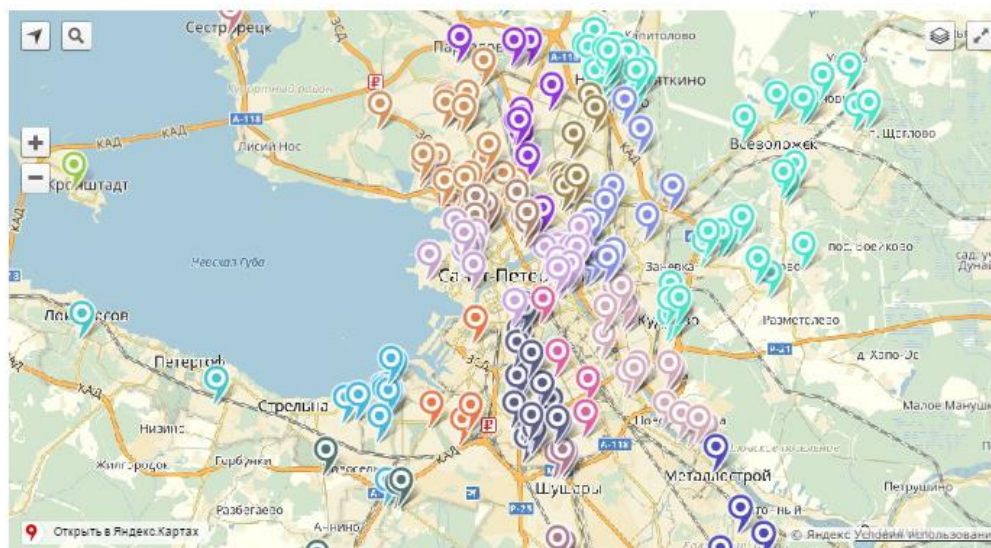
Директор/Директор  
[АДВЕКС-НОВОСТРОЙКИ](#)

## Жилые комплексы

Главная > Жилые комплексы

Развернуть фильтр (Найдено ЖК: 299) (Найдено квартир: 46305)

### ЖК на карте



### Жилые комплексы

Таблица  
Шахматка  
Прайс-лист  
Плитка  
Карта

Бронирование

Сделки

Список зарегистрированных сделок  
Регистрация сделок  
Договоры  
Акты  
Платежи

Новости

Управление штатом

Заявки +2

Сообщения  
Друзья  
Группы  
Новости  
Профиль

Друзья онлайн 0



С metris.pro  
я сделаю за своими  
сделками онлайн  
и всегда знаю,  
когда придут  
комиссионные.





Забронировать  
8 (812) 322-00-55

Обратная связь  
написать нам

Выйти



Гринблат Глеб  
Анатольевич  
Директор/Директор  
[АДВЕКС-НОВОСТРОЙКИ](#)

### Жилые комплексы

- Таблица
- Шахматка
- Прайс-лист
- Плитка
- Карта

### Бронирование

### Сделки

- Список зарегистрированных сделок
- Регистрация сделок
- Договоры
- Акты
- Платежи

### Новости

### Управление штатом

### Заявки +2

## Сделки

Список сделок

Зарегистрировать новую сделку

Поиск по ID

Найти

Расширенный поиск

Статус:  Этап:  Застройщик:  Дата ДДУ:  Номер ДДУ:  Покупатель:  ID:

Привнеский (ЦДС)	Текущий статус сделки: Взаиморасчет открывающий авансирующий	АДВЕКС-НОВОСТРОЙКИ			ID: 7732
Этап: 1	Дата ДДУ: 19.09.2016	КДС: Виноградов Алексей	Покупатель: Пацев Дмитрий Леонидович	Дата последнего ПП: Выплаты комиссии по сделке не было	<input type="button" value="≡"/> <input type="button" value="🔍"/>
Империал (П1)	Текущий статус сделки: Зарегистрирована	АДВЕКС-НОВОСТРОЙКИ			ID: 7678
Этап: P	Дата ДДУ: 16.09.2016	КДС: Булякбаев Руслан Сагитович	Покупатель: Никольская Наталья Юрьевна	Дата последнего ПП: Выплаты комиссии по сделке не было	<input type="button" value="≡"/> <input type="button" value="🔍"/>
ЖивиВ Рыбцком (СПб Реновация)	Текущий статус сделки: Акт На Согласовании	Отдел Продаж			ID: 7577
Этап: 1	Дата ДДУ: 17.09.2016	КДС: Косарева Светлана	Покупатель: Павлова Светлана Борисовна	Дата последнего ПП: Выплаты комиссии по сделке не было	<input type="button" value="≡"/> <input type="button" value="🔍"/>

- Сообщения
- Друзья
- Группы
- Новости
- Профиль

Друзья онлайн 0



С metris.pro я слежу за своими сделками онлайн и всегда знаю, когда придут комиссионные.