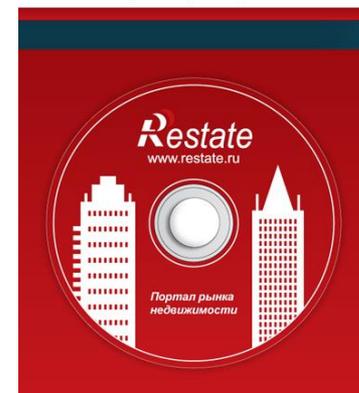


Новые реалии рынка недвижимости в области технологий и продвижения

Андрей Добрый
Руководитель проекта Федеральной Базы
Недвижимости @ Restate.ru (г.Санкт-Петербург)
вице-президент Ассоциации риэлторов Санкт-
Петербурга





Разнонаправленные, но самые активные процессы за 15 лет.

1. Порталы-агрегаторы

– «отбирают» клиентов у риэлторов (Cian), повышают цены, развивают экосистемы (big data). В РФ 3 крупных (CIAN, Yandex, Avito) и 5-6 средних (Restate).

Проблема – укрупнение, смерть небольших порталов, болезни роста. У всех, кроме Яндексса – падение SEO трафика с Яндексса.

Технологии – огромные отделы разработки, от приложений и обработки данных до бэкэндов.



2. Лидогенераторы - сайты новостроек – «отбирают» клиентов от порталов, клиентов и передают чаще всего застройщикам. При этом «отбирая» клиентов от застройщиков.
- Тенденции - укрупнение команд и бюджетов. Маленькие не выживают.
- Проблема – меняющееся восприятие рынком. Качество трафика при уменьшении платежеспособности населения. Накрутки.
- Конкуренция со стороны агрегаторов и новостроечных агентств.
- Технологии – трафик, арбитраж, колл трекинг



Застройщики

– «отбирают» клиентов от агентств недвижимости. Используют «новостройки-лидгены» и «агрегаторы».

Тенденции – сквозная аналитика, уменьшение требований к «холодности» лида. Главное - изменение реалий по экскроу. Укрупнение.

Проблемы - уход под банки. Надо продавать и всё считать. Увеличение % на маркетинг.



5. Банки

– отбирают клиентов у всех.

Тенденции - строят экосистемы (ВТБ Лайф), порталные системы и риэлторские услуги (ДомКлик, сопровождение сделок), новостроечные агрегаторы (Дом.рф) и проч.

Факторы прихода на рынок - доп. услуги, данные для скоринга и Big Data, вложение избытка денег, продажа проблемных долгов и проч.

Проблема – поздно начали, инвест проекты, люди.

Так больше не получится



www.Vecto.rs · 17663

Но есть нюансы...

4. Агентства недвижимости, брокеры – их прижимают все (много лишних на рынке). Проблема – люди (линейные риэлторы). Тенденции: – расширение до «консультантов», уход в ниши, сложные сделки и цепочки, психологическая помощь, качественный сервис и работа агентства (колл трекинг, CRM, анализ и прослушка звонков, XML), проверенные риэлторы (аттестация РГР) и МЛС-системы обмена. ФБН РГР и Restate.ru как его часть (витрина, которая продает, то есть дает звонки клиентам и других риэлторов).

Спасибо за внимание!

Андрей Добрый a@dobryi.ru

- Руководитель <https://www.restate.ru>
- Федеральная база недвижимости Restate.ru – 1.5 млн. человек ежемесячно. 1.5 млн. активных объектов от агентств, брокеров и застройщиков.