

**Новостройки: каккратно
увеличить объёмы продаж
первичного жилья**

Спикеры:



**Зарема
Филатова**



@zaremasky



**Даниль
Гаймалетдинов**



@danil002

**За самые
интересные
вопросы
разыграем**



**План захват 2.0
Книга Руководителя группы**

За самые интересные вопросы разыграем



Бесплатное участие
в 2-х дневном обучающем Интенсиве
в г. Уфа 19-20 октября 2020 г.

*Everybody's business is
nobody's business*

**Дословный перевод:
Дело всех — ничье дело**

Роль Руководителя Направления Первичного жилья в Агентстве

- Всегда должно быть
ответственное лицо



Роль Руководителя Направления Первичного жилья в Агентстве

- за объёмы продаж перед собственниками и директорами бизнеса
- за управление продажами первичного жилья внутри Агентства (РОПы, Агенты, Админ.Блок)
- за внешнее взаимодействие с Застройщиками

1. Сколько проектов у ГК «Первый Трест» на данный момент? * 1 балл

4

3

5

2. На пересечении каких улиц располагается ЖК «Уфимский Кремль»? * 1 балл

А) - Коммунистическая, Мингажева, Воровского, Новомостовая

Б) – Октябрьская Революция, Заки Валиди , Цюрупы, Новомостовая

В) – Октябрьская Революция, Цюрупы, Коммунистическая, Новомостовая

3. Как отапливается секция Г литера 22 * 1 балл

А) – Крышная котельная

Б) – отдельно стоящая автономная котельная на весь 22литер

В) – городская система

Внутренние инструменты увеличения объемов продаж

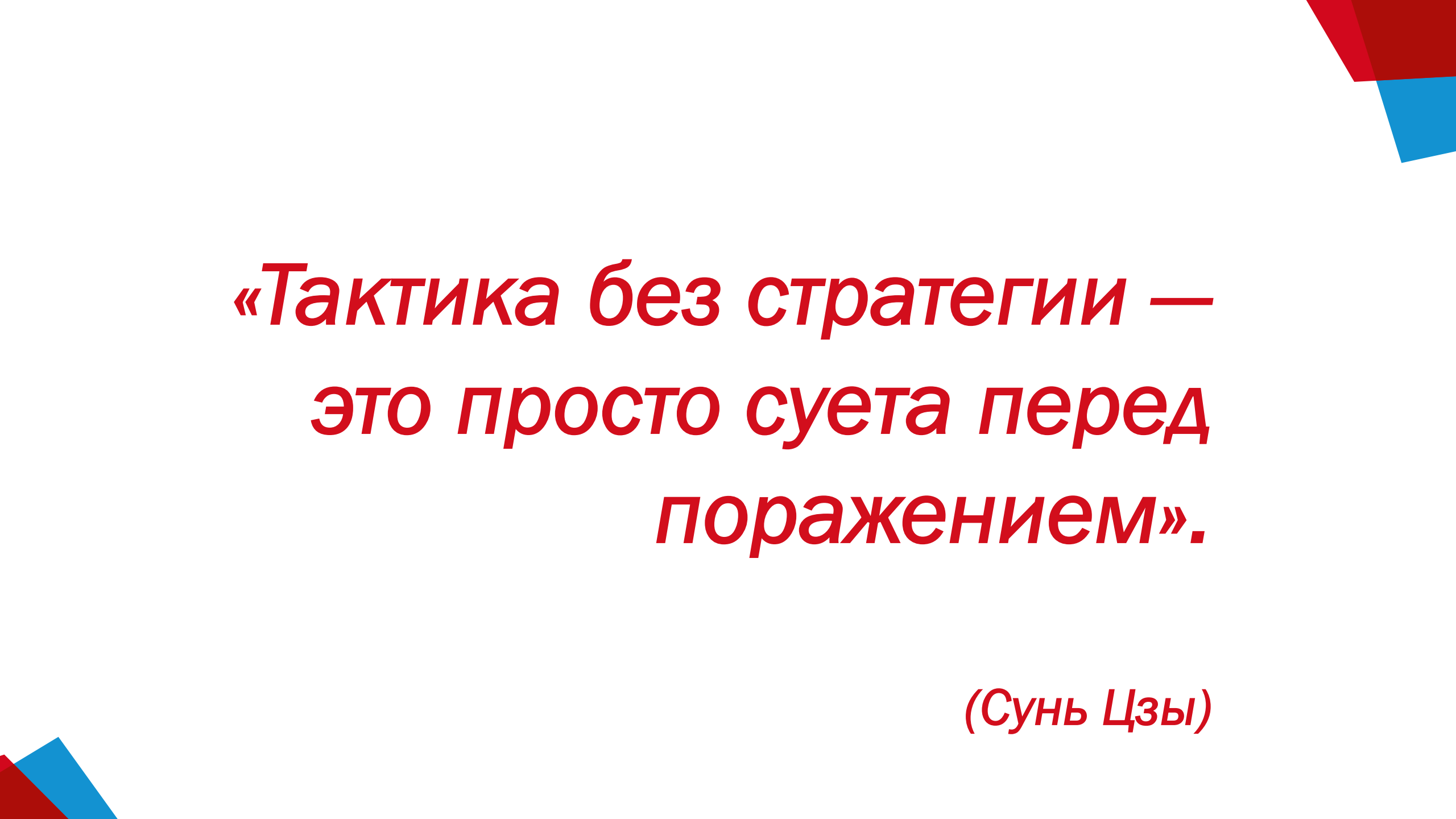
- Анализ
- Стратегия
- Обучение
- Постановка задач
- Контроль выполнения



Анализ

- предложений первичного рынка населенного пункта
- продаж Застройщиков
- продаж других Агентств Недвижимости
- рынка вторичного жилья
- ипотечных продуктов





*«Тактика без стратегии —
это просто суета перед
поражением».*

(Сунь Цзы)

Внутренняя стратегия

Стратегия продаж первичного жилья — основная задача Руководителя направления первичного жилья

1. выбор плановых ЖК на продажу
2. организация циклического обучения и информирование (стройка месяца, листовки, инструменты продаж, выезды и прочее)
3. план по продажам ропу, рд
4. план по продажам агентам на группу
5. подача маркетингового «вау – товара»
6. организация конкурса для инициации продаж

Планирование

Нам понадобился примерно 1 год, чтоб научить 220 агентов целевым продажам - сопротивление было сильным.

Как результат, к примеру, в Августа в Агентстве прошло 247 сделок:

- Застройщик 1 — 72 сделки 29%
- Застройщик 2 — 58 сделок 23%
- Застройщик 3 — 36 сделок 14 %

ИТОГО: 66% всех сделок — 3 плановых Застройщика - ключевые партнеры. Остальные 44% приходится на 12 разных Застройщиков.

ЖК «Акварель» Литер 17

Срок сдачи.....30.06.2021 г.
+6 мес. на передачу ключей
Рассрочка.....до мая 2021 г.
Платная бронь

«ВАУ-товар»

 <p>Студия — 25.1 м² от 1 537 600 р.</p>	 <p>1+ кв. — 35.9 м² от 2 130 000 р.</p>	 <p>1-ком. кв. — 36.3 м² от 2 160 000 р.</p>	 <p>1+ кв. — 39.7 м² от 2 358 000 р.</p>
 <p>2-ком. кв. — 42.2 м² от 2 436 000 р.</p>	 <p>2-ком. кв. — 46.1 м² от 2 656 400 р.</p>	 <p>2-ком. кв. — 47.6 м² от 2 731 800 р.</p>	 <p>2+ кв. — 52.9 м² от 3 039 200 р.</p>
 <p>2+ кв. — 53.5 м² от 3 085 600 р.</p>	 <p>2+ кв. — 67 м² от 3 862 800 р.</p>	 <p>3-ком. кв. — 68.7 м² от 3 961 400 р.</p>	

«ВАУ-товар». Пример 1

2 436 000 руб.



«ВАУ-товар». Пример 1

Общая стоимость – **2 436 000 руб.** Срок сдачи 2 квартал 2021 г.

- Первоначальный взнос – **0**
- Ставка ипотечная **от 7,2% до 8,9%**
- Ежемесячный платеж – **от 18 000 руб. до 26 000 руб.**
- Первоначальный взнос – **15%**
- Ставка ипотечная около **8%**
- Ежемесячный платеж около **17 000 руб.**

Формируем Портрет покупателя, его цель покупки и выгоду.

«ВАУ-товар». Пример 2

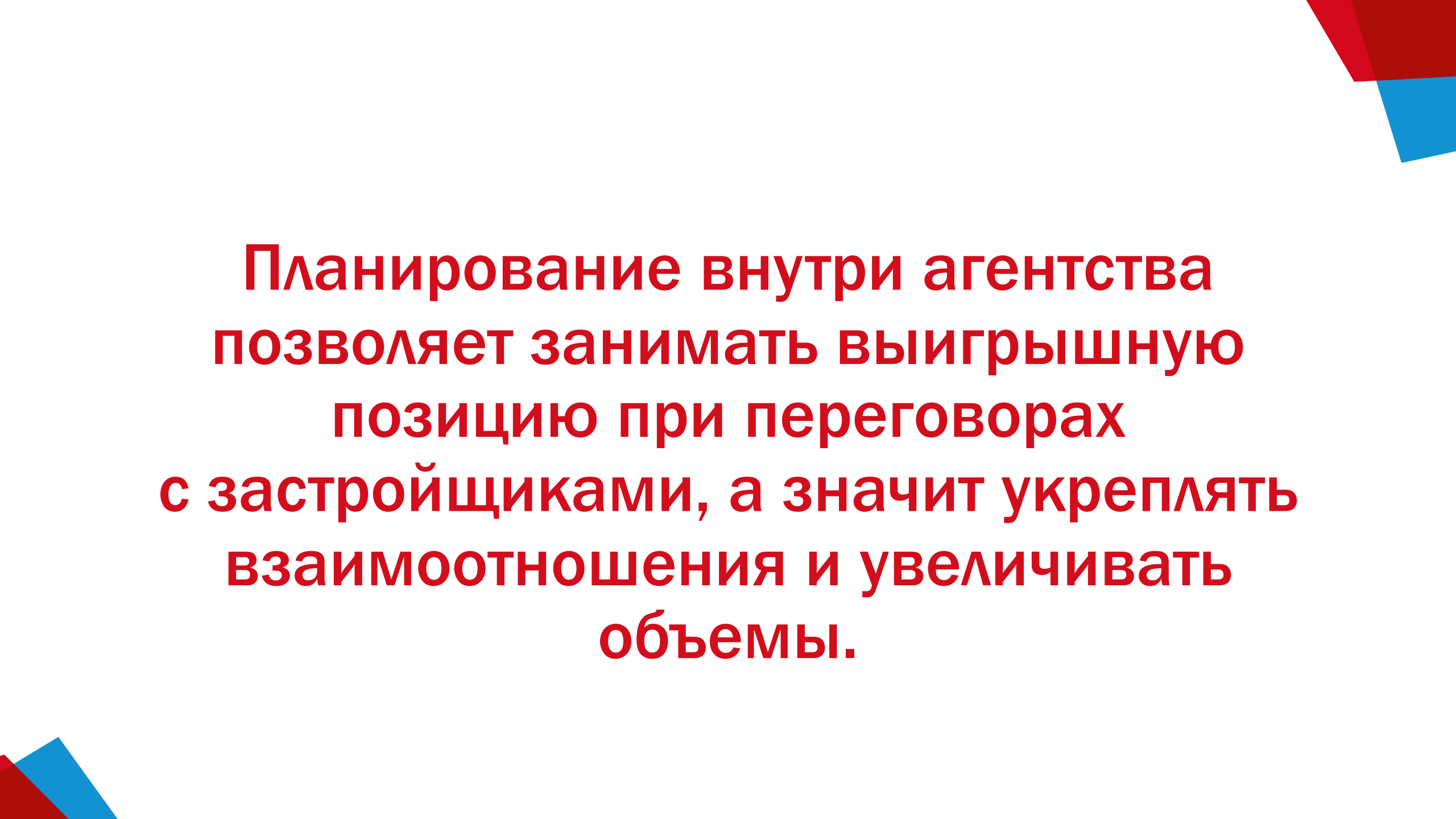
ЖК «Венский лес», 2кк, 62 кв/м

- Стоимость объекта — **5 200 000 руб.**
- Первоначальный взнос — **900 000 руб.**
- Срок в проекте — **10 месяцев**
- Стоимость объекта при выходе — **6 200 000 руб.**
- Затраты на ипотечный платеж за период в проекте — **250 000 руб.**
- Чистая прибыль при разовом вложении — **900 тысяч + 750 000 руб.**
за **10 месяцев**

Вывод

Инвестиционная таблица предложений Агентства с обязательными столбцами ипотечного процента и первоначального взноса

Застройщик	ЖК	Литер	Комнат	S	Этаж	Стоимость 1м	Цена	ПВ%	Инвестиции ПВ	Сумма кредита	Проценты	Ежемесячный платеж	Срок кредита	Общий объем	Выгода в %
СтройТэк	Старый Центр	9	3	76,2	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10	83 000	6 324 600	0,15	948 690	5 375 910		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
СтройТэк	Старый Центр	9	3	76,2	14,15,16,17,18,19	86 000	6 553 200	0,15	982 980	5 570 220		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
СтройТэк	Старый Центр	9	3	76,2	20,21,22,23	88 000	6 705 600	0,15	1 005 840	5 699 760		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
СтройТэк	Старый Центр	9	4	77,3	3,4,5,6,7,8,9,10	83 000	6 415 900	0,15	962 385	5 453 515		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
СтройТэк	Старый Центр	9	4	77,3	14,15,16,17,18,19	85 000	6 570 500	0,15	985 575	5 584 925		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
СтройТэк	Старый Центр	9	4	77,3	20,21,22,23	88 000	6 802 400	0,15	1 020 360	5 782 040		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
СтройТэк	Старый Центр	9	4	90,3	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10	82 000	7 404 600	0,15	1 110 690	6 293 910		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
СтройТэк	Старый Центр	9	4	90,3	15,16,17,18,19	85 000	7 675 500	0,15	1 151 325	6 524 175		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
СтройТэк	Старый Центр	9	4	90,3	20,21,22,23	88 000	7 946 400	0,15	1 191 960	6 754 440		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
Строитель Групп	Новый Инюрс	1	1	35,2	7,8,10,11,5,6,12,13,14	62 400	2 196 480	0,15	329 472	1 867 008		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
Строитель Групп	Новый Инюрс	1	1	35,31	8,9,10,11,12,14,7	62 400	2 203 344	0,15	330 502	1 872 842		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
Строитель Групп	Новый Инюрс	1	1	39,35	7,8,10	61 360	2 414 516	0,15	362 177	2 052 339		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
Строитель Групп	Новый Инюрс	1	1	39,69	7 и 12	61 360	2 435 378	0,15	365 307	2 070 072		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
Строитель Групп	Новый Инюрс	1	1	39,86	2,6,8,11	61 360	2 445 810	0,15	366 871	2 078 938		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
Строитель Групп	Новый Инюрс	1	1	40,19	6,7,8	61 360	2 466 058	0,15	369 909	2 096 150		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
ЖилСтройИнвест	Символ	1	2	65,1	3	84 000	5 468 400	0,15	820 260	4 648 140		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
ЖилСтройИнвест	Символ	1	4	140,07	3	86 000	12 046 020	0,15	1 806 903	10 239 117		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
ЖилСтройИнвест	Символ	1	2	76,08	3	85 000	6 466 800	0,15	970 020	5 496 780		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
ЖилСтройИнвест	Символ	1	2	72,91	3	85 000	6 197 350	0,15	929 603	5 267 748		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
ЖилСтройИнвест	Символ	1	4	96,32	3,4	85 000	8 187 200	0,15	1 228 080	6 959 120		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
ЖилСтройИнвест	Символ	1	2	71,06	3	86 000	6 111 160	0,15	916 674	5 194 486		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!
ЖилСтройИнвест	Символ	1	3	81,75	6,7	89 000	7 275 750	0,15	1 091 363	6 184 388		#ЧИСЛО!		#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!



**Планирование внутри агентства
позволяет занимать выигрышную
позицию при переговорах
с застройщиками, а значит укреплять
взаимоотношения и увеличивать
объемы.**

Информационный чат с РОПами

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ

Готовое жилье!

2 196 480 р
5,6,7,8,9,10,11,12,13 этажи
ПВ 329 472 р
Платёж 13 920 р



2 203 344 р
5,6,7,9,10,11,12 этажи
ПВ 330 501 р
Платёж 13 963 р



2 414 516 р
6,7,9 этажи
ПВ 362 177 р
Платёж 15 302 р



Ипотека с господдержкой 6,5%.
Первоначальный взнос 15%

Готовая квартира в г. Уфа

ОТ
2 196 000 р.

Потолки 2,7 м


Ипотека 6,1%

Ген. подрядчик СУ-1
(«квартал энтузиастов», «спутник», «венский лес»)



ПЕРСПЕКТИВА

Готовность
95%



2 196 480 р



**«Продажи — это
менеджмент».**

(М. Батырев)

Контроль за показателями продаж плановых объектов первичного жилья

РГ	Архстрой	ЖСИ	ПСК-6	Видинеевский	ЖК Новый Инорс
Абдюкова Альбина					
Ашуров Алексей		1		1	
Калимуллин Ильмир	1	1			
Гайсина Файеза					
Галин Рифат	1	1			
Губайдуллин Рафаэль					
Данилова Ольга					
Егорова Татьяна					
Жигалова Юлия					
Закирова Гульназ	1				
Идрисов Рустем					
Дамир Гарифуллин					
Кузнецов Виктор					
Манапов Рустам					
Мухаметдинова Лилия					
Нуритдинов Динар					
Валитов Артур					
Самонова Татьяна	2	1			
Сафин Евгений					
Сафиуллина Ленара					
Сивков Андрей					
Тагир Басыров					
Фасхутдинова Зэлла					
Халилов Линар	1		1		
Ягофаров Ахат	1	1			
	7	5	1	1	0

Контроль за показателями брони

	Сентябрь сделки	брони	Архстрой	ПСК	Первый Трест	Булгак ово	Стройтэк	Риком	Новый Инорс	Жилой квартал	Счастл ивый	Трети й Трест	Агидель- Инвест	Унист рой	ЖСИ
Рафаэль Губайдуллин	10	2	2												
Ахат Ягафаров	16	17	11	4											1
Рустем Идрисов	24	26	11	3			3					1			5
Андрей Сивков	12	2													
Лилия Мухаметдинова	15	5	2	1								2			
Линар Халилов	16	26	3	10			1				1	2			2
Ильмир Калимуллин	26	15	4	2	2							2			2
Артур Валитов	6	3	3												
Рустам Манапов	3	7		5								1			
Ленара Сафиуллина	16	19	10	3											2
Рифат Галин	12	2	1	1											
Юлия Жигалова	5	3	3												
Татьяна Егорова	6	5	2	1	1										1
Алексей Ашуров	18	1	1												
Виктор Кузнецов	12	6	2	2			1								1
Файеза Гайсина	8	6	2												3
Гульназ Закирова	12	0													
Ольга Данилова	8	1		1											
Татьяна Самонова	23	6	4												2
Евгений Сафин	13	1													
Дамир Гарифуллин	5	7	3		1							1			
Антон Семёнов	3	2													2
Тагир Басыров	4	4	2	1			1								
Абдюкова Альбина	4	7	5	1										1	
Фасхутдинова Зэлла	4	3		2											
Итого:	281	176	71	37	4	0	6	0	0	0	1	9	0	1	21

Инструменты продаж. Наработка клиентской базы

- Расклейка (если доступна в городе присутствия)
- CRM
- WhatsApp рассылка
- Instagram
- Листовки
- Переориентир со вторичной недвижимости
- Рекомендация

Важно!

Контроль выполнения задач Агентом со стороны РОПа:

- 1. Ежедневный прием отчетности**
- 2. Проверка наличия статусов и рассылок**
- 3. Анализ соц. сетей**
- 4. Анализ выгрузки объявлений**
- 5. Наличие чата с возможным клиентом**

Чек-лист РОПа на неделю по инструментам продаж

- Ежедневный прием отчетности
- Минимум 250 расклеек
- Рассылка ват сап 250 контактам
- Пост в Instagram 2
- Пост в ВК 2
- Желательно сторис ежедневно
- Выкладка объявлений на интернет ресурсы по новостройке минимум 8

Ежедневный прием отчетности

- Прослушивание переговоров в CRM
- Фиксация
- Обратная связь Агента



После контакта с клиентом

- Необходимо зафиксировать своего клиента в телефоне
- Направить ему сообщение с информацией об агенте или же направить ему ссылку на Instagram агента или же в ВК
- Продублировать информацию, озвученную при контакте с клиентом – перечислить в чате все объекты вторичного рынка и ЖК, по которым консультировал Агент

Чат с клиентом как способ контроля над консультацией по новостройкам

ОДИН наработанный объект вторичного жилья

=

от 1 до 3 сделок по первичному жилью



Управление продажами первичной недвижимости через РОПа

Работать с базой эффективности **ежедневно** —
один раз в день (утром)

Пример базы эффективности

20.07.2020	Лиля		горького 44/1	показ	без ПВ, не проходят	03.08.2020	авито
28.07.2020	Рената		Таунхаус в Зубово лайф	показ	89177579618, звонили по баннеру, еще не смотрели	03.08.2020	авито
29.07.2020	Елизавета и Рустам		Однушка в Зубово	показ	понравилось, ждем 5.08	05.08.2020	авито
29.07.2020	Владимир		Таунхаус в Зубово лайф	показ	понравилось, могут внести задаток часть суммы	03.08.2020	авито
30.07.2020	Римма		Злобина 38/2	показ	Ждем квартирантов, скинул видео	03.08.2020	авито
01.08.2020	Артур		Цветы Башкирии 40.3	показ	Сбер или втб	09.08.2020	авито
01.08.2020	???		Таунхаус в Зубово лайф	показ	только половина тауна)))	06.08.2020	баннер
01.08.2020	Анатолий		Таунхаус в Зубово лайф	показ	продают свою в салавате, есть покупатель	06.08.2020	авито
01.08.2020	Игорь		Революционная 78	показ	еще не смотрели, очень занятой	06.08.2020	авито
02.08.2020	Ольга		горького 44/1	показ	Ипотека, еще не одобрили, пв 1500	06.08.2020	авито
02.08.2020	Марина		Таунхаус в Зубово лайф	показ	не смотрели, только спрашивали, муж не хочет покупать	06.08.2020	баннер
03.08.2020	Роман		горького 44/1	показ	смотрели, понравилось, думают, просили позвонить	06.08.2020	авито
04.08.2020	Андрей		Авроры 3/1	показ	думают по срокам	06.08.2020	авито
05.08.2020	Дядя Миша		Злобина 38/2	показ	Ждем квартирантов, скинул видео	06.08.2020	авито
05.08.2020	Настя		Авроры 3/1	показ	думают по срокам	06.08.2020	авито
06.08.2020	Светлана		Злобина 38/2	Показ	Ждем квартирантов, скинул видео	09.08.2020	авито
09.08.2020	Регина		проспект 105/1	АД	передал Олесе	09.08.2020	Дядя Рузиль
09.08.2020	Арсен		Продать свою и купить ЦБ	Возможно АД	как примут решение о продаже, созвониться	15.08.2020	пешеходы


Почему важно заполнять портфель контрактов именно до совещания утром?

- **Есть возможность взять обратную связь «почему агент до сих пор не вышел на сделку по брони, которую поставил давно»**
- **Есть возможность обсудить на совещании с другими агентами примеры из практики.**
- **Есть возможность проработать всей группой аналоги первичного жилья и совместно отработать основные возражения**

Обучение

- обзорные экскурсии
- обучения в рамках офиса
- оформление чек-листов
- создание портфолио ЖК
- ежедневные листовки в чат «Инструменты продаж»





**Обязательная запись групп
на обучение в офис продаж
застройщиков для
увеличения объема
продаж**

Как понять, что пора?

- **Изменились условия сотрудничества с Застройщиком**
- **Изменились внешние факторы, влияющие на продажу объектов данного Застройщика**
- **Сильно обновился состав Агентов, произошло большое пополнение коллектива (много стажеров)**

Как понять, что пора?

- Прошло 2 месяца с момента последнего обязательного циклического обучения
- Провал продаж по первичному жилью — серьезное основание для обязательного обучения

Конкурсы

- Конкурсы — двигатель, увеличивающий объём продаж.
- Можно затратить 50 000 руб., а прирасти на 1 000 000 руб.
- Ценности не всегда должны быть материальны или дорогостоящие в денежном эквиваленте.



Внешняя стратегия для увеличения объема продаж

- Переговоры на увеличение мотивации на определенный срок.
- Переговоры на введения стимулирующего конкурса от Застройщика.
- Гарантия определенных объемов для Застройщика в случае увеличения объёма.

Внешняя стратегия для увеличения объема продаж

- Переговоры по улучшению или упрощению взаимодействия.
- Предоставление регулярного анализа рынка конкурентной строительной площадки и вторичного жилья .

Переговоры по улучшению или упрощению взаимодействия

1. Независимая мотивация.
2. Покупатель — «серфер».
3. Отсутствие списка «прямых» покупателей.





**Наш портфель новостроек
насчитывает порядка
40 объектов**

Важно!

- Неоднократно напоминать о культуре поведения в офисах продаж застройщиков! Поведение одного агента может вызвать негатив во взаимоотношениях Всего Агентства с Застройщиком.
- ПРИ ПРОДАЖЕ НОВОСТРОЙКИ у Агента Два клиента: клиент, который оформляет ДДУ или ДУПТ и клиент, который оплачивает Агенту Вознаграждение — Застройщик!

Дебиторская задолженность от Застройщика — крест на объемах

Если Застройщик не оплачивает вовремя, то для Агентства это:

1. Агенты не ведут на данную стройку своих клиентов
2. Объем сделок падает — агентское от этого застройщика на будущий месяц в разы становится меньше
3. Репутация РНП падает и становится сложнее вести за собой Армию Агентов и закрывать планы



Если Застройщик не оплачивает вовремя, то для Застройщика это:

- 1. Агенты не ведут на данную стройку своих клиентов — объем продаж падает**
- 2. Агенты с меньшей доверием будут впредь относиться к этому Застройщику и будут уводить клиентов на других более надежных застройщиков**
- 3. Сарафанное радио недовольных агентов надолго снизит продажи этого застройщика**

Что делать, чтобы того избежать?

- Своевременно передавать акты застройщику.
- Напоминать регулярно и деликатно о необходимости оплаты.
- Иметь хорошие дипломатические отношения с представителем застройщика.
- Сообщать возможные последствия из-за несвоевременной оплаты.



Напоминание о важном:

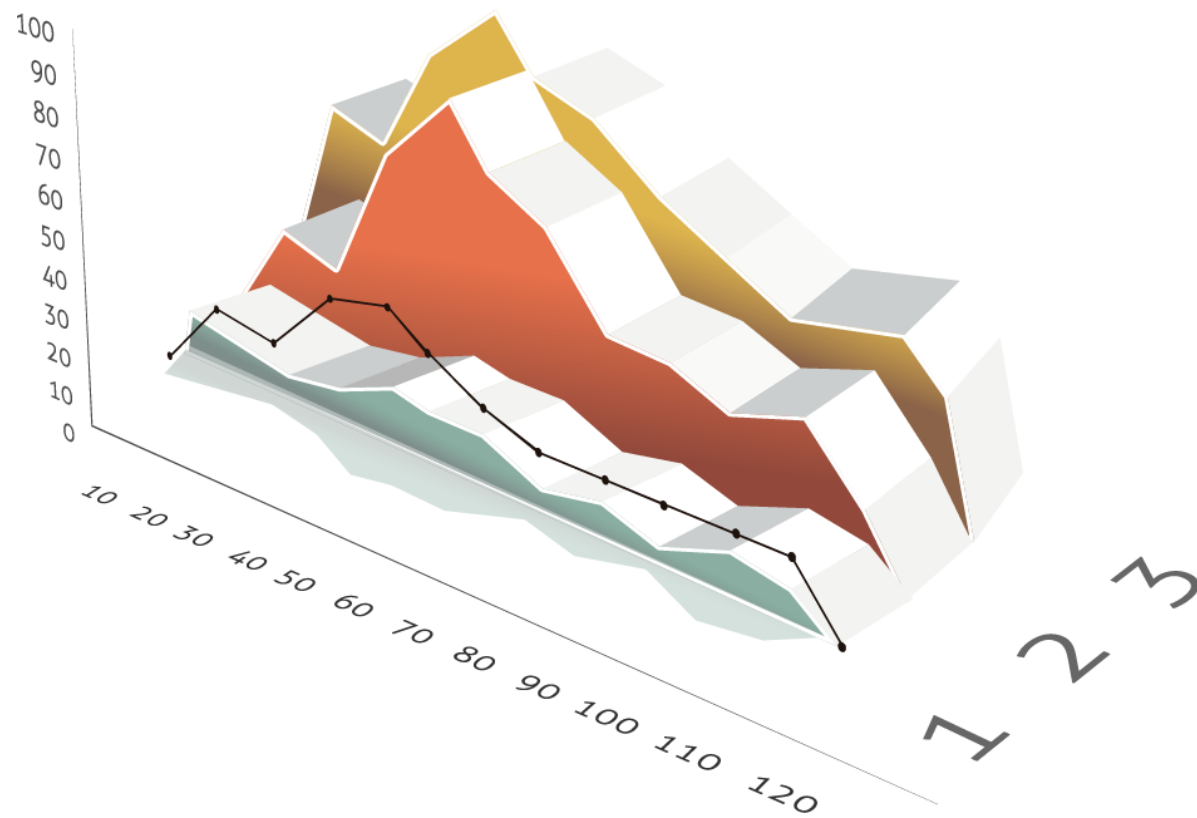
- Частые ошибки агентов
- Сбор статистических данных
- Контроль сделок и броней



Ошибки агентов

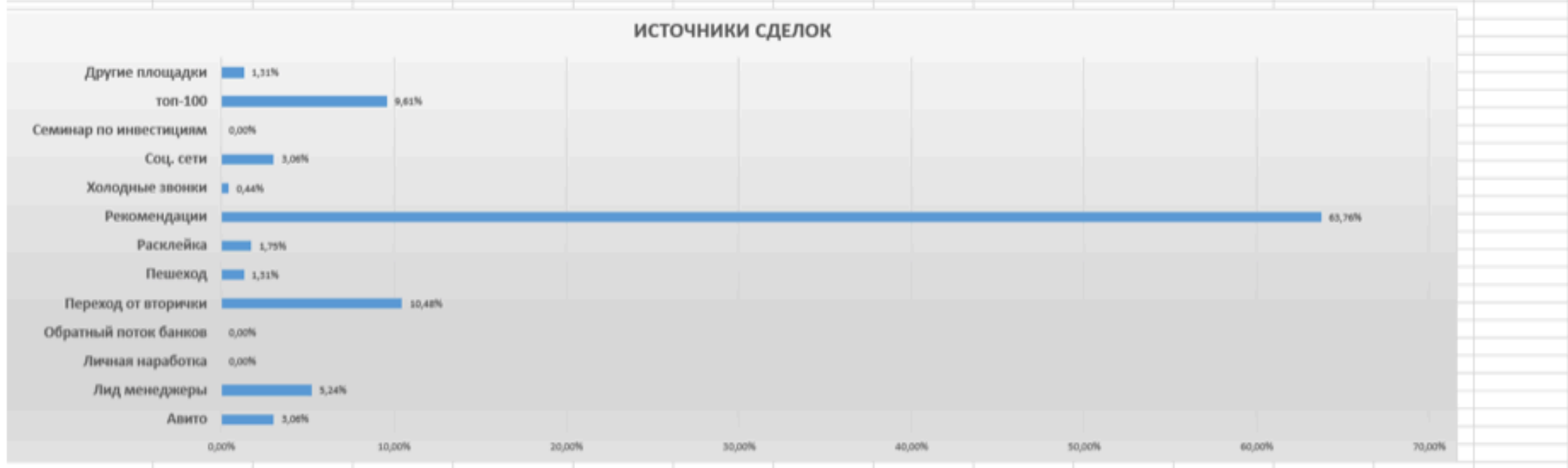
1. Консультирование вместо продажи
2. Неуверенность
3. Слабая экспертиза продукта
4. Комплекс - это точка на карте, все ЖК внутри очень похожи
5. Слабое знание города
6. Использование колхозных слов: двушка, трешка
7. Отсутствие сервиса (встреча на авто, консультация в любом месте города)
8. 8. Агент-гипермаркет, застройщик-магазин
9. Важно знать, почему агент всегда сильнее застройщика и выгоднее для клиента.

Статистика. Анализ



Статистика. Анализ

Август														
Источник сделки:	Авито	Лид менеджеры	Личная наработка	Обратный поток банков	Переход от вторички	Пешеход	Расклейка	Рекомендации	Холодные звонки	Соц. сети	Семинар по инвестициям	top-100	Другие площадки	ВСЕГО
Количество:	7	12	0	0	24	3	4	146	1	7	0	22	3	229
Доля:	3,06%	5,24%	0,00%	0,00%	10,48%	1,31%	1,75%	63,76%	0,44%	3,06%	0,00%	9,61%	1,31%	100,00%



Статистика обязательна

Собираем все цифры которые можете собрать:

- Объем;
- Сумма АВ;
- Средний чек;
- Приход;
- Далее Источник сделки;
- Данные по группам,
по департаменту в целом.



Паспорт сделки

- Сбор информации и контроль сделок ведем с помощью паспорта сделки. Паспорт сделки заполняется в электронном виде.
- С помощью google-форм.

docs.google.com — частный доступ

Паспорт сделки по первичке

После загрузки файлов и отправки формы данные, связанные с Вашим аккаунтом Google (имя и фотография), будут записаны. Вы не malihovrust@mail.ru? [Сменить аккаунт](#)

* Обязательно

Дата сделки *

ДД ММ ГГГГ

__ . __ . 2020

Продаваемый объект (Жилой комплекс) *

Мой ответ

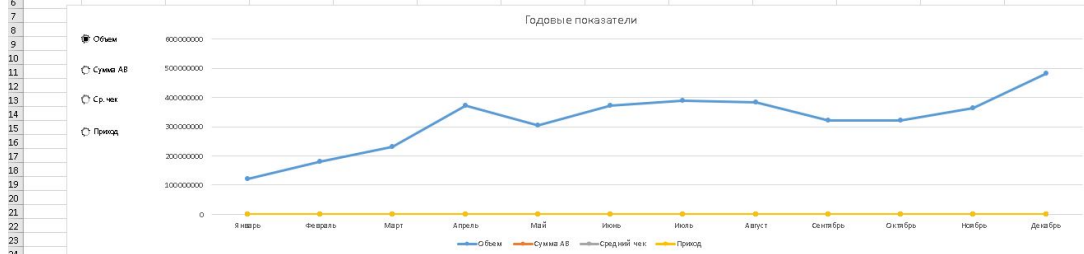
ФИО Агента *

Мой ответ

Руководитель группы *

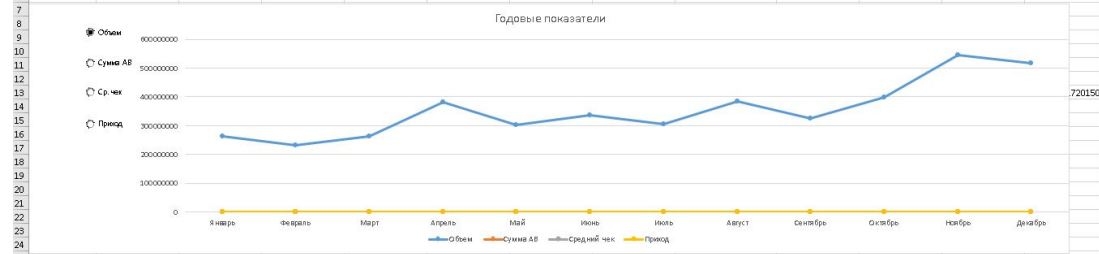
Объемы

	А	Б	С	Д	Е	Ф	Г	Н	І	Ј	К	Л	М
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Объем	120 262 085	181 153 593	229 764 291	372 886 323	305 747 984	371 814 147	388 290 738	383 046 131	321 556 962	320 225 713	364 442 899	482 645 118	
Сумма АВ	4 305 182	6 196 467	7 707 772	13 674 462	11 397 006	12 750 152	13 652 934	13 541 671	10 833 585	10 257 360	11 779 632	16 755 923	
Средний чек	79 726	92 485	97 567	103 594	99 104	108 052	105 023	97 422	110 547	84 077	66 178	87 270	
Приход	9 229 560	2 566 355	9 318 403	9 047 956	10 044 972	12 371 881	12 784 784	13 711 142	12 315 368	10 941 212	9 078 627	15 280 070	



2018 г.

	А	Б	С	Д	Е	Ф	Г	Н	І	Ј	К	Л	М
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Объем	263 435 859	230 826 471	261 742 979	382 172 982	300 954 709	334 870 586	305 144 304	383 787 893	323 652 076	397 700 039	544 782 256	517 201 505	
Сумма АВ	7 506 457	7 396 593	7 254 938	10 656 890	8 798 266	10 595 101	9 512 655	10 478 585	8 826 796	11 533 675	17 735 521	17 107 534	
Средний чек	72 878	87 019	74 793	78 359	71 531	81 501	78 617	71 771	70 614	83 577	89 573	91 484	
Приход	11 425 028	8 456 480	10 651 466	7 416 032	8 653 569	4 432 483	7 506 151	10 903 669	12 271 878	11 926 902	14 024 379	23 023 607	



2019 г.

	А	В	С	Д	Е	Ф	Г	Н	І	Ј	К	Л	М
		Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
2	Объем	263 435 859	230 826 471	261 742 979	382 172 982	300 954 709	334 870 586	305 144 304	383 787 893	323 652 076	397 700 039	544 782 256	517 201 505
3	Сумма АВ	7 506 457	7 396 593	7 254 938	10 656 890	8 798 266	10 595 101	9 512 655	10 478 585	8 826 796	11 533 675	17 735 521	17 107 534
4	Средний чек	72 878	87 019	74 793	78 359	71 531	81 501	78 617	71 771	70 614	83 577	89 573	91 484
5	Приход	11 425 028	8 456 480	10 651 466	7 416 032	8 653 569	4 432 483	7 506 151	10 903 669	12 271 878	11 926 902	14 024 379	23 023 607



Ежемесячная статистика по застройщикам

<u>Октябрь 2019</u>									
Застройщик	Объект	Кол-во, шт.	Сумма площадей, кв.м.	Средняя площадь, кв. м	Количество ипотечных, шт.	Сумма сделки, руб.	Ср сумма сделки	Средняя стоимость 1 кв.м., руб.	Доля ипотеки
Итого:		6	286	48	4	21 418 880	3 569 813	74 896	67%
Унистрой	Венский Лес 02:55:010715:1714 02:55:010715:1719	13	843	65	2	84 031 600	6 463 969	99 705	15%
Итого:		13	843	65	2	84 031 600	6 463 969	99 705	15%
СУ-10	Львовский 02:55:010715:635	1	90	90	0	5 918 220	5 918 220	66 000	0%
Итого:		1	90	90	0	5 918 220	5 918 220	66 000	0%
ГУП ФЖС РБ	На Блюхера 02:55:020216:88	1	44	44	0	2 732 445	2 732 445	61 500	0%
Итого:		1	44	44	0	2 732 445	2 732 445	61 500	0%
Стройинвест-Уфа	Петропавловский 02:55:010516:98	15	986	66	1	71 637 333	4 775 822	72 633	7%
Итого:		15	986	66	1	71 637 333	4 775 822	72 633	7%
АлосПлюс	Пархоменко 02:55:010522:1646	1	39	39	0	2 316 000	2 316 000	60 000	0%
Итого:		1	39	39	0	2 316 000	2 316 000	60 000	0%
ОБЩИЙ ИТОГ		851	41 458	49	383	2 822 715 263	3 316 939	68 087	45%

Анализ. Конкуренты

Важны цифры.

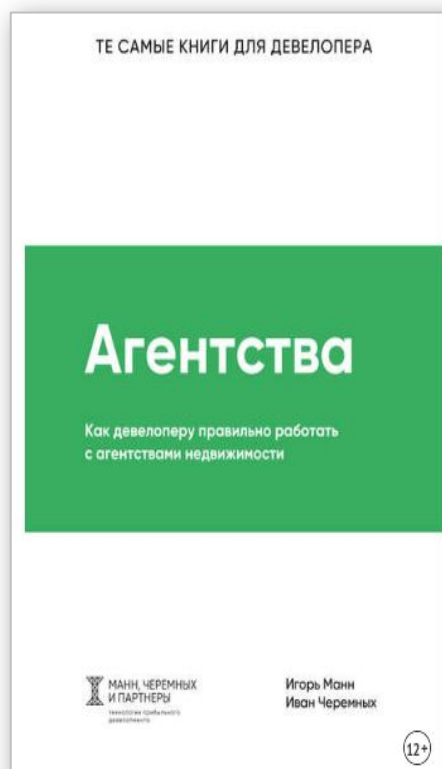
- Где взять данные?
- Отделы продаж застройщика
- Менеджеры
- Отделы маркетинга
- МПП
- CRM Застройщика



Обзор сделок по ДУПТ

	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	ЖК	ЛИТЕР	КОЛ_ВО КОМНАТ	ОТДЕЛКА	ЦЕНА ПОКУПКИ	ЦЕНА ПРОДАЖИ	ДАТА ПОКУПКИ	ДАТА ПРОДАЖИ	КОЛ-ВО МЕСЯЦЕВ РЕАЛИЗАЦИИ	% годовых
2	Лайт	1	1	п/ч	2590000	2850000	26.02.2019	30.10.2019	8	15,06
3	ЖК на ул. Глумиллина	ул. Глумиллина, 8	1(44,68кв м)	п/ч	2680000	2750000	01.08.2016	01.11.2019	39	0,80
4	Биосфера	5а	1(37кв м)	п/ч	2033000	2830000	01.08.2017	10.11.2019	28	16,80
5	Биосфера	5а	3(72,93кв м)	п/ч	3954192	5500000	01.06.2017	20.12.2019	30	15,64
6	Зубово лайф	перина 4	1(38,62кв м)	п/ч	1858000	1880000	13.09.2018	04.12.2019	14	1,01
7	Аксаковский	секция В	1(33,2кв м)	п/ч	2661000	3100000	22.01.2019	05.12.2019	22	9,00
8	Эрмитаж на глумиллино	2 секция	студия(30,76кв м)	п/ч	1907120	2500000	18.02.2014	05.12.2019	69	5,41
9	Серебряный ручей	литер 10	1к(37,21кв м)	п/ч	1568000	2200000	10.04.2013	10.12.2019	79	6,12
10	Акваель	литер 19	2к(53,5,этаж 12)	п/ч	2733500	3400000	01.09.2018	12.12.2019	15	19,51
11	Биосфера	литер 5, сек А	2+(55кв м)	п/ч	2900000	4150000	01.08.2018	01.12.2019	16	32,33
12	Акваель	литер 19	эт 28,5	п/ч	1544000	1900000	26.06.2018	20.12.2019	18	15,37
13	Аксаковский	секция В	1 комн 33,6	п/ч	2424200	2975000	28.08.2019	20.12.2019	4	68,16
14	Аксаковский	секция В	1 комн 33,2	п/ч	2594600	3010000	02.10.2018	20.12.2019	15	12,81
15	ЖК Планета	6 литер, 15 этаж	1к(41кв м)	п/ч	2791000	3190000	21.12.2017	30.12.2019	25	6,86
16	Сосны	12 литер, 6 этаж	2к(55кв м)	п/ч	2896490	3550000	02.04.2018	15.01.2020	9	30,08
17	Яркий	нью-йорк, 8 этаж	1к(40кв м)	п/ч	1858000	2700000	23.08.2017	29.12.2019	28	19,42
18	Биосфера	литер 5, сек Д	3комн, 61,1	п/ч	3445551	4550000	04.04.2018	16.01.2020	22	17,48
19	Смарт плаза	1 дом	2к, 39,75	п/ч	2584000	2900000	10.09.2018	23.01.2020	16	9,17
20	Жк Планета	3 литер	2к, 67кв м	чистовая	4040000	4800000	01.09.2019	25.12.2019	4	56,44

Обязательно к прочтению РНП 214-ФЗ о долевом участии, книги, ролевая игра «Сделкус»





**Спасибо
за внимание!**