

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

# Как увеличить долю продаж застройщика через сервисы Trade in?

**5-9  
ОКТЯБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**



# Ситуация на первичном рынке недвижимости в Петербурге

- До 70% сделок покупки недвижимости на первичном рынке совершаются с использованием средств от продажи «вторички». Программа «Трейд-ин» инструмент застройщика для увеличения продаж.
- На данный момент:  
50% застройщиков предлагают программу «Трейд-ин», из них реализуется программа по схемам:
  1. «маркетинговый трейд – ин» 5% ( 2.5% от всего рынка СПб)
  2. «трейд – ин 2-4 месяца» 40% (20% от всего рынка СПб)
  3. «трейд – ин через выкуп» - до 7% (3.5% от всего рынка СПб)

5-9  
ОКТАБРЯ



## Схемы реализации программы «Трейд – ин»

### 1. «Маркетинговый трейд – ин».

Застройщик заявляет программу, но четких условий программы нет. Действует принцип рекомендации дружественного агентства. Бронирование и подписание ДДУ на новый объект происходит после продажи объекта.

**Доля** от общего объема продаж: посчитать невозможно, так как клиенты приходят со 100% оплатой, либо доплатой ипотеки.

**Минусы:** Нельзя зафиксировать стоимость и объект, увеличение стоимости объекта от 3-до 8%, нет 100 % гарантий фиксации клиента за объектом застройщика.



# Схемы реализации программы «Трейд – ин»

## 2. «Трейд – ин 2-4 месяца»

Застройщики заявляют программу с четкими условиями:

Размер ПВ	Средние сроки брони	Оплата комиссии агентства	Стоимость в ДДУ
200-300т.р.	3-4 месяца	Оплачивает застройщик	Как при 100% оплате
	Более 3 месяцев	Оплачивает клиент 3-3.5%	Повышение цены квартиры на 1-3%
От 15-20%	3-4 месяца	Оплачивает клиент 3-3.5%	Как при 100% оплате, либо повышение цены на 1-3%

Доля от общего объема продаж: 5-10% в зависимости от сегмента застройщика и формы программы



# Схемы реализации программы «Трейд – ин»

3. «Трейд – ин через выкуп» - абсолютный аналог «Трейд-ин» в автобизнесе. Застройщик бронирует приобретаемую квартиру на 1 месяц, как при 100% оплате, партнер осуществляет выкуп недвижимости.

## Формы реализации:

- Выкуп объекта с дисконтом 6-10%, сохранение цены как при 100% оплате, предоставление дополнительного бонуса на приобретаемый объект
- Выкуп объекта по рыночной цене, компенсация застройщика размера дисконта от стоимости приобретаемой квартиры.

Доля от общего объема продаж: 1-3% в зависимости от сегмента застройщика и формы программы.



# Особенности внедрения программы в систему продаж застройщиков

- Адаптация программы под средний портрет клиента. Например, в сегменте эконом – класса решающим фактором является, кто несет расходы на комиссию агентства, при этом в комфорт, комфорт+ и бизнес данный факт не влияет долю сделок.
- Наибольшая доля сделок 10-13% от общего по программе «Трейд – ин 2-4 месяца» достигалась в сегменте комфорт + и бизнес с четкими параметрами сроков и минимальным размеров ПВ.
- Важен тщательный подбор компании – партнера по реализации объектов. Нередко застройщики «разочаровывались» в программе из-за некачественной работы партнера и отсутствия оперативной обратной связи;
- Внесение в ЦРМ, чек-листы выявление потребности продажи «вторички», фиксация договоренности оценки, анализа объекта, выезд на объект, личный кабинет клиента и партнера, система отчетности.



## Возможности программы:

- Трансформация классической программы «Трейд – ин» в быстрый и безопасный сервис взаиморасчетов, посредством продажи объекта вторичной недвижимости и приобретения, строящегося объекта/готового объекта у застройщика.
- Сокращения цикла сделки с 6 месяцев до 3 месяцев по классической схеме «Трейд-ин» и до 25 дней через выкуп.
- «Трейд –ин» увеличивает долю продаж крупногабаритных семейных квартир.
- Бесшовный опыт покупки –продажи у клиента, через принцип одного окна.
- Больше сделок без увеличения рекламного бюджета и трудозатрат
- Гибкость и спектр возможностей для клиента
- При успешном запуске программы можно охватить тех, кто даже не задумывался о такой возможности (новый поток клиентов);



## Цифровые показатели программы «Трейд – ин» среди ключевых застройщиков Санкт-Петербурга

- Средняя конвертация **5** контактов на договор;
- **1,5\*** месяца средний срок нахождения покупателя;
- **95%\*** квартир реализовано в рамках оценки агентства;
- **98%\*** квартир реализовываются в срок до 3 месяцев;
- Средняя выкупная цена объекта составляет **6** млн. р., стоимость приобретения у застройщика от **10** млн. р
- Объем продаж достигает от **5** до **10** % от общего объема, с очень высокой конверсией по договорам

**5-9**  
ОКТАБРЯ





# Аналитические данные были предоставлены следующими стратегическими партнерами:

**LEGENDA**  
INTELLIGENT  
DEVELOPMENT



Эталон  
ЛенСпецСМУ



КРАСНАЯ СТРЕЛА  
строительная компания



ПИТЕР  
КОНЦЕРН

**RBI**  
THE ART  
OF REAL ESTATE



Балтийская жемчужина

**Арсенал**  
недвижимость

