

Продажи застройщика

эффективные каналы
привлечения в 2024 году



Дмитрий Самсонов

руководитель направления
по работе с застройщиками



С нами уже работают

56 000+

частных риелторов

6 600+

застройщиков

21%

сделок на первичном
рынке проходит
с сервисами M2

17 400+

агентств
недвижимости



Ограничения застройщиков в 2024



снижение покупательской способности



спрос на ипотечку на вторичке



снижение субсидирования и смена условий ипотечного кредитования



снижение конверсии из привлечения клиента в сделку

Фокусы внимания на ЭТОТ ГОД



сокращение расходов на сделку
с помощью цифровизации
бизнес-процессов

адаптация финансовых моделей
и инструментов

привлечение клиента

развитие upsale: объекты
и услуги на всех этапах «жизни»
клиента

+42%

рост расходов на привлечение
клиентов в РСЯ*

* поданным «Российской газеты» в 2023 г.



**«Половина моих затрат
на рекламу расходуется
впустую.**

**Проблема в том, что я
не знаю, какая именно»**



Дэвид Огилви, «отец рекламы»

Каналы привлечения клиентов*



реклама в Яндексе,
социальных сетях «ВКонтакте»
и «Одноклассники»



поисковые системы
и классифайды



сайты и соцсети
девелоперов



партнёрский
канал

*по данным rg.ru

Тренды в продвижении



**персональные
коммуникации**

Закупка ЗВОНКОВ*

*поданным аналитического центра М2
в 2021-2024 гг.



+42%

средний рост
СТОИМОСТИ ЗВОНКОВ

Москва

+53%

увеличение
СТОИМОСТИ

с 1.04.2024

+50%

средний рост
СТОИМОСТИ ЗВОНКОВ

Санкт-Петербург

+33%

увеличение
СТОИМОСТИ

с 1.04.2024

Эффективный отбор целевых лидов



стандартные критерии

01

пропущенный вызов:
30 секунд

02

отвеченный вызов:
60 секунд

03

звонок в рабочее время
отдела продаж застройщика

04

клиент интересуется покупкой
квартиры в ЖК застройщика

дополнительные критерии для модерации

01

прослушивание звонка
полностью

02

фиксация возражений,
отказов

03

индивидуальный подход оценки
спорных звонков на сверках

Тренды в продвижении



партнёрский
канал

персональные
коммуникации

цифровизация агентского канала



**спрос на агентский канал
продаж на первичном рынке
жилья увеличился в два раза***

*в 2023 году, по данным РБК из тренд репорта GMK



Агентская панель и ипотека —
больше не драйвер продаж,
а гигиенический фактор.

Если раньше усиление
этих направлений давало
рост продаж, то сейчас
без них просто никак*

56 000+

частных
риелторов

17 400+

агентств
недвижимости

*по данным тренд репорта GMK

human-to-human

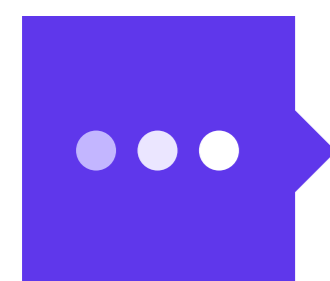
M²

риелторы останутся
неотъемлемой частью клиентского пути
при покупке квартиры*

поскольку покупатели не готовы полностью положиться
на чат-ботов, автоматизированных помощников
и посредников

*поданным pro-trendwatching.ru для M2

Ожидания риелторов



высокая скорость:
обработки документов, коммуникации, обратной связи



привлекательные условия по комиссии, возможность
дополнительного заработка на продаже сервисов



возможности для демонстрация и роста экспертности

Успешная коммуникация с риелтором

01

быстрое получение комиссии
по сделке

02

«прозрачность» регламента

03

быстрая проверка

04

специальные акции с повышенным
вознаграждением или подарком

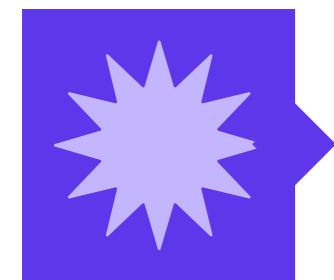
05

оперативная поддержка
с «человеческим лицом»

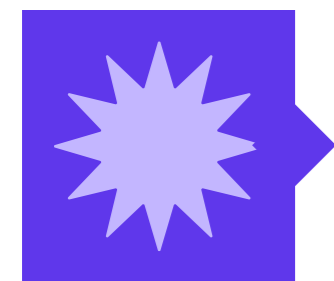
06

регулярные коммуникации
и информирование

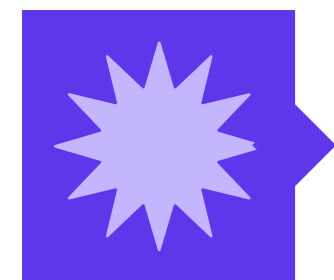
«Точки» коммуникации с риелторами



telegram-каналы



социальные сети



персональные коммуникации



партнёрские платформы



онлайн- и офлайн-обучения по объектам



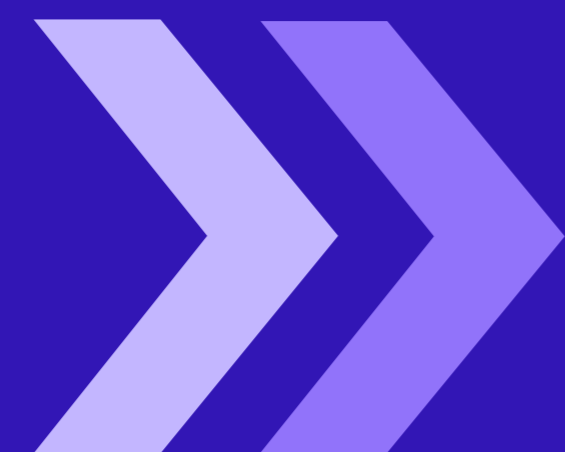
закрытые комьюнити с привилегиями

Решение уже работает

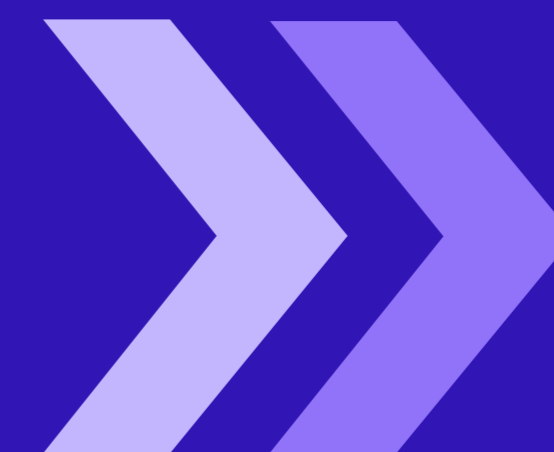


застройщики

- ✓ объекты
- ✓ запрос



- ✓ технология
- ✓ аналитика
- ✓ стратегия



риелторы

- ✓ клиенты

Тренды в продвижении



межрегиональные
сделки

партнёрский
канал

персональные
коммуникации

Не тренд, а реальность

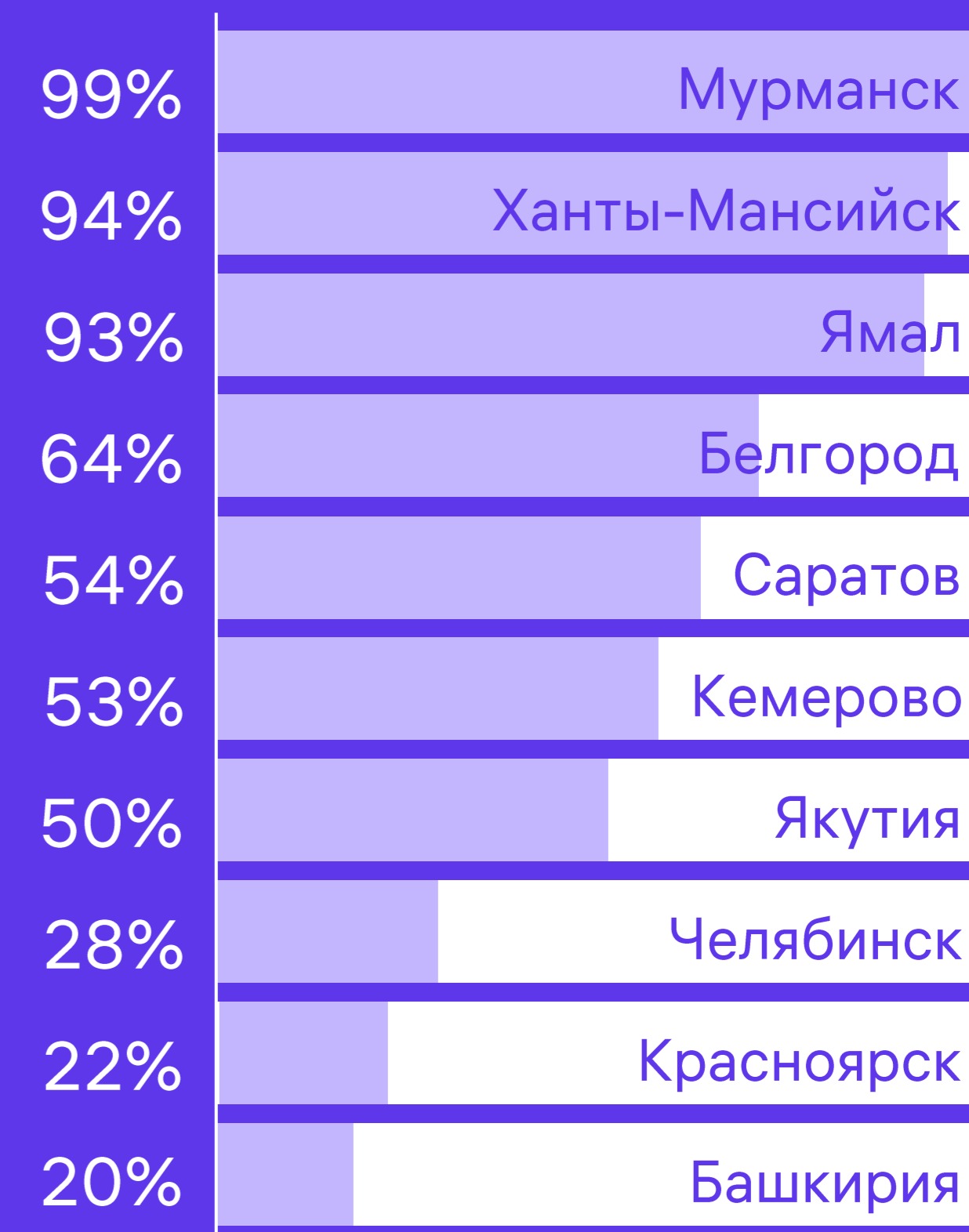
по данным telegram-канала
Domus Versus



СКОЛЬКО ЖИЛЬЯ
ПОКУПАЮТ ЛЮДИ
ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ
В ЭТОМ РЕГИОНЕ*



СКОЛЬКО ЖИЛЬЯ ЛЮДИ
ИЗ ЭТОГО РЕГИОНА
ПОКУПАЮТ
В ДРУГИХ РЕГИОНАХ



*нижняя граница доли
«нерезидентов» за 2023 год



30%*

доля межрегиональных сделок на платформе M2

*по данным аналитического центра M2 за 2022 и 2023 гг.

Доля региональных сделок*

*по данным аналитического центра М2 в 2023 г.



34%

Москва

38%

Санкт-Петербург

49%

Краснодарский край

39%

Калининград

Динамика региональных сделок в Москве

сегмент до 20 млн ₽

33%

2022 год



34%

2023 год

сегмент 20+ млн ₽

29%

2022 год



30%

2023 год



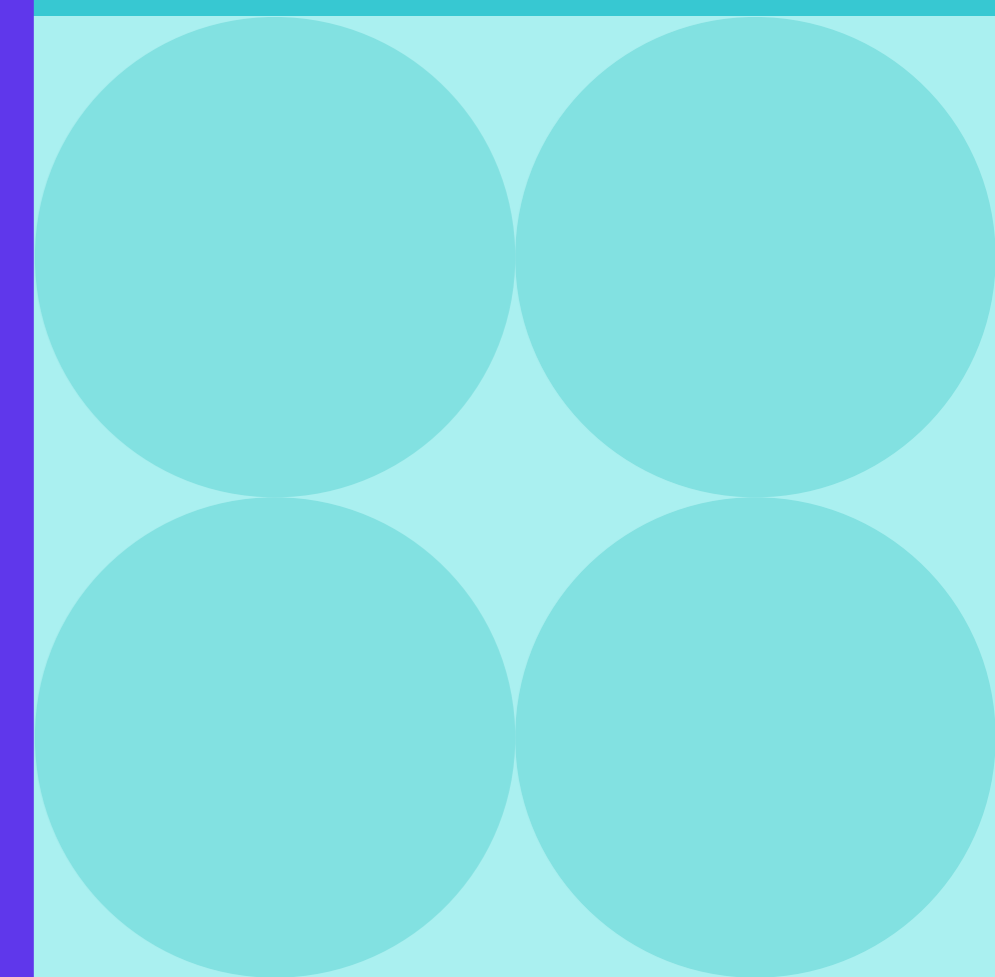
Дистанционные сделки

заинтересовать клиента из регионов можно!



всё онлайн

- ✓ сервис безопасных расчётов
- ✓ выпуск УКЭП по загранпаспорту
- ✓ электронная регистрация сделки



Комплексный ПОДХОД

к стратегии
в 2024 году

- ✓ развитие партнёрского канала
- ✓ разработка дополнительной мотивации для риелторов и клиентов
- ✓ снижение операционных затрат
- ✓ развитие upsale сегмента
- ✓ межрегиональные сделки



M2pro

НОВОСТРОЙКИ

решаем задачи застройщика



работаем с риелторами
по всей РФ напрямую



обеспечиваем полную
прозрачность взаимодействия
вы платите за клиента только после
зачисления средств на счёт эскроу



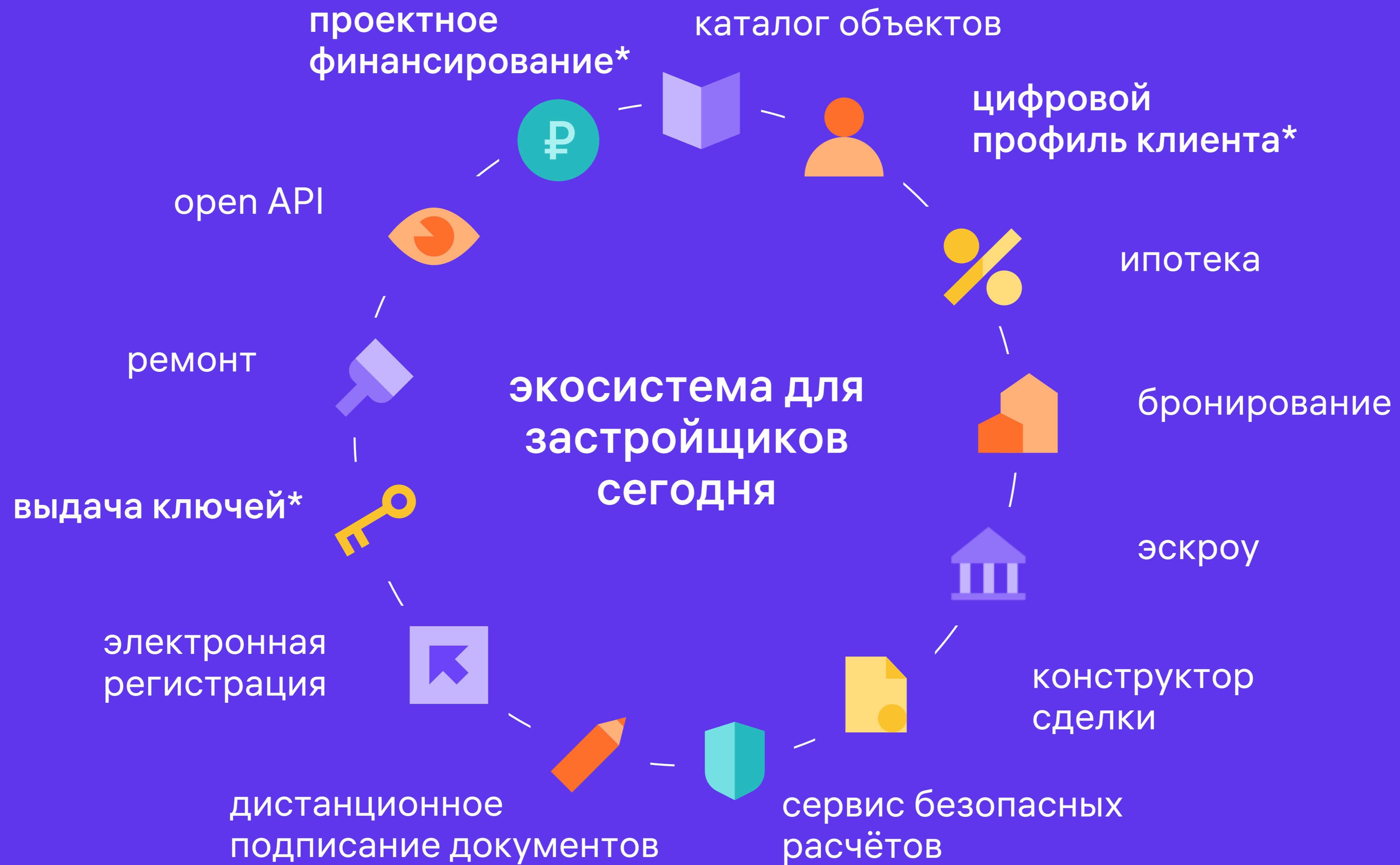
повышаем вашу узнаваемость
с помощью собственных
инструментов и маркетинга



продвигаем объекты застройщика
в личном кабинете агента



проводим мероприятия в любой
точке РФ
онлайн и офлайн



*скоро в экосистеме

Дмитрий Самсонов



+7 (916) 881-65-45

samsonovdv@m2.ru

