

# ~~Старые~~ новые каналы продаж

как и где искать клиентов



# Екатерина Шмелёва

развиваю сервисы для застройщиков



# Массовый выход в онлайн



1 ▶

Клиент бронирует квартиру сидя на собственном диване

2 ▶

Смотрит объект с помощью виртуальной реальности

3 ▶

Консультируется, бронирует, вносит залог, заполняет анкету на ипотеку

4 ▶

Получает документы по почте или курьером. Альтернатива — цифровая подпись

5 ▶

Едет в банк и подписывает документы. Сделка завершена

**Клиенту нужна поддержка на всех этапах и живые люди**



- Большое количество цифровых сервисов для проведения сделок
- Присутствие на маркетплейсах недвижимости
- Рост инвестиций в рекламу: **+29%\***
- Рост количества непроданных площадей: **+7%\*\***

\*по данным sostav.ru с 01.01 по 01.09.2022

\*\*по данным аналитического центра наш.дом.рф, на 2.12.2022 по отношению к аналогичному периоду 2021

# 417 ТЫС.

ЧЕЛОВЕК В ДЕНЬ

делают запрос «как купить  
квартиру»\*

\*согласно данным yandex.wordstat

Между завышенной ценой на квартиру и меньшим платежом клиент выбирает платить меньше здесь и сейчас\*



Льготная ипотека 6,7%

28 000 ₽/месяц



Ипотека 0,1% +

19 000 ₽/месяц

увеличение стоимости  
объекта до 30%

# Драйвер ипотеки — госпрограммы



≈ 1,6 трлн ₹

сумма выданных кредитов  
на первичном рынке за 10 месяцев 2022

≈ 900 млрд ₹

сумма выданных кредитов  
по льготным программам  
на первичном рынке за 10 месяцев 2022

по данным аналитического  
центра ДОМ.РФ



## Позиция ЦБ

«Безусловно, как антикризисная мера эта программа сработала, и в этих целях потребности в ней нет.

Поэтому сохранять ее в неизменном виде потребности тоже нет».

первый заместитель председателя  
ЦБ РФ Ксения Юдаева на пресс-конференции

## Позиция Минфина

Закрытие программы  
льготной ипотеки 31.12.2022

«Нет необходимости в мерах  
поддержки рынка первичного  
жилья»

по заявлениям замглавы ведомства  
Алексея Моисеева



# Что видим на рынке в целом



	2019	2022
Спрос и сделки		
Сервисы и инструменты для работы		
Быстрый цикл сделки		
Традиционные каналы привлечения		

**Какие инструменты работают сегодня и завтра?**

# Назад ~~в будущее~~ к риелторам!

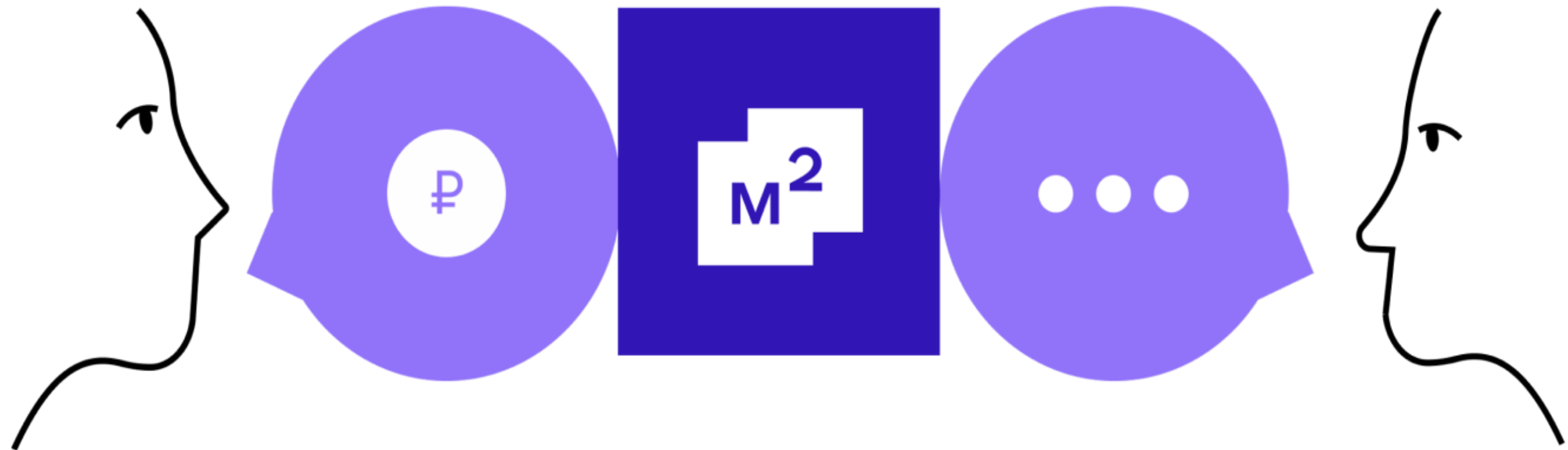


- ✔ > 85% сделок совершается с риелторами\*
- ✔ есть клиенты с сформированными запросами
- ✔ роль финансового советника
- ✔ лояльность клиентов

\*по данным аналитического центра Метра квадратного

риелторы

застройщики



**Решение: объединить интересы  
и повысить эффективность**

# M2pro

## новостройки



### Каталог новостроек

удобный поиск объектов на одной площадке



### Повышенная комиссия

вознаграждение выплачивается сразу после регистрации сделки



### Региональные клиенты

межрегиональные сделки по всей стране



### Выгодная альтернатива

новостройки для тех, кто решает «квартирный вопрос»

# Онлайн- аукционы

пилотный проект  
старт в 2023



## Новый канал продаж

клиент ищет ваш объект,  
а не вы ищете клиента



## Ликвидные объекты

аукцион покажет, какие объекты  
продаются быстро



## Рост стоимости объекта

возможность увеличения стоимости  
продажи объекта за счёт конкуренции  
среди покупателей



## Понятные сроки

сроки продажи объекта  
определяете вы, а не клиент

# Повышаем уровень знаний о застройщиках и рынке



## M2pro новостройки

Рассказываем, как  
продавать  
недвижимость  
первичном рынке.  
Приглашаем  
экспертов!

на

## M2 клуб риелторов

Сообщество  
профессионалов.  
Вебинары на самые  
актуальные темы

## M2 ипотечная среда

Серия регулярных  
онлайн-встреч, на  
которых  
рассказываем самое  
полезное об ипотеке

С нами  
уже работают

38 000+

частных агентов

12 000+

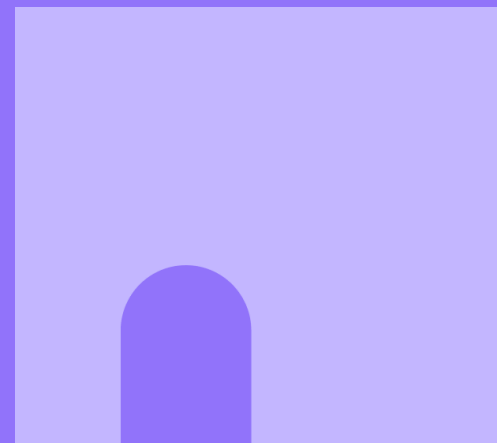
агентств  
недвижимости

2 000+

застройщиков

22%

сделок на первичном  
рынке проходит  
с сервисами  
Метра квадратного



~~Попробуем~~

**СМОЖЕМ ВМЕСТЕ!**





# Всегда открыто

Екатерина  
Шмелёва

[shmelevaem@m2.ru](mailto:shmelevaem@m2.ru)

