



Илья Валов

Директор по маркетингу **DARS**

Маркетинг, PR, продажи

Нестандартные приёмы увеличения продаж

Компания DARS

1 млн кв.м

введено в эксплуатацию

25 лет

на рынке коммерческой
и жилой недвижимости

27 место


по объему ввода жилья

3 место

по скорости строительства

*среди крупнейших девелоперов России,
работающих с объемом ввода от 500 тыс.
м² за последние три года*

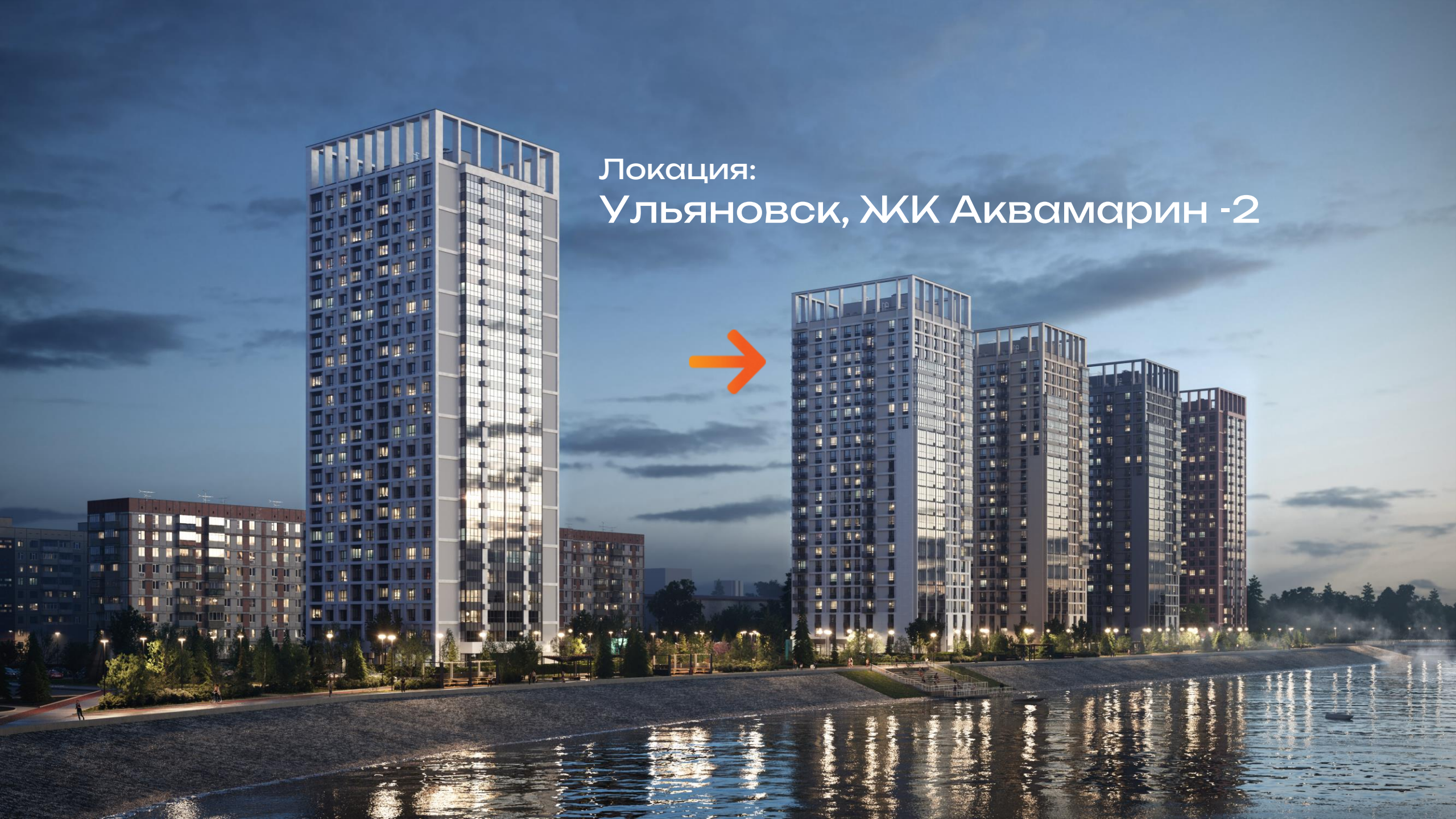


A person is seen from behind, holding a smartphone to take a photo of a cityscape at sunset. The city lights are blurred in the background, creating a bokeh effect. The person's hands are visible, holding the phone steady. The scene is lit with the warm, golden light of the setting sun.

**«Искусство»
продаж**

DARS

Локация:
Ульяновск, ЖК Аквамарин -2



Выставка современного искусства
«Где мой дом?»

Как продать 16
лотов за 2 месяца
с минимальным
бюджетом?



НИКАК!!!

* Если только не пойти на эксперимент!

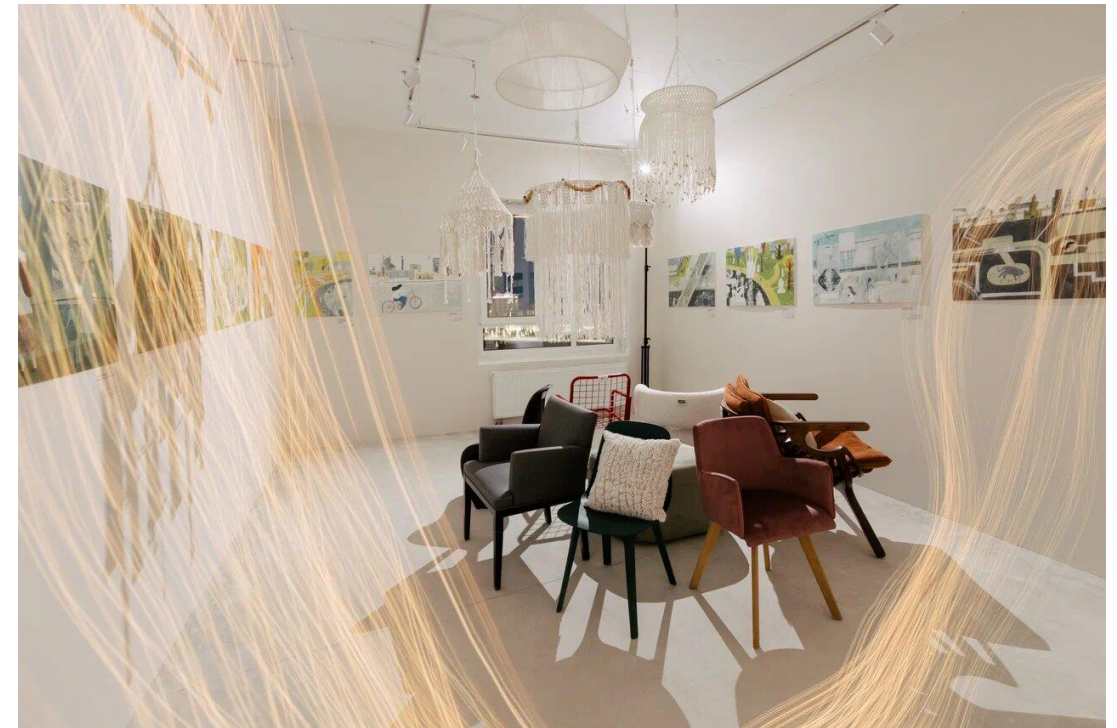
- **Контекст**
Жилой комплекс «Аквамарин-2»
(Ульяновск), сегмент — **комфорт-класс**
плюс
- **Проблема**
В пуле осталось **16 квартир** определенной
планировки (большие лоты).
Стандартные инструменты продаж не
давали нужной скорости, нужного охвата
- **Вызов для бизнеса**
Продать «сложный» пул
используя **имиджевый, нестандартный**
PR-ход
- Срок до Всероссийской ночи искусств —
5 недель на подготовку, старт 03 ноября'25



Цель: реализация пула + имиджевый капитал

Задачи:

- 1** Распродать **10+** квартир большого формата в ЖК «Аквамарин-2» - ГОТОВЫЙ ДОМ
- 2** Сформировать **УТП** через **арт-объект** (эксклюзивность пространства)
- 3** Достичь охвата **не менее 150 000** контактов в digital-среде
- 4** Обеспечить **не менее 50** публикаций у трендсеттеров и блогеров
- 5** Физический трафик: **минимум 500+** посетителей на объект



**Кого зовём
на помощь?**

Художники- участники

Саша Браулов
(Санкт-Петербург)

Максим Свищев
(Санкт-Петербург)

Анна и Ирина Турченко
(Ульяновск/Москва)

Юлия Селиверстова
(концепт-дизайнер студии
концептуального дизайна и декора
“Y.DECOR”)

Таня Борисова
(Москва)



Партнёры

Издательство Ad Marginem

Издательство А+А

Feron

Stekker

Новый Стандарт

Студия концепт-дизайна Y.DECOR

Фотостудия База

Фотостудия O-chi

ANDREA fabbrica di mobili

Архитектурно-дизайнерское бюро

PANDA

12+ партнеров!!



DARS

Концепция

жизнь



DARS

Закрытая терраса на которой расцветает

«ЗИМНИЙ САД».

**Напоминание о связи
человека с природой даже в
урбанистическом контексте.**

DARS



**Кухня – пространство
диалога, где за столом
рождаются откровения.**

**Вышивки Саши
Браулова** становятся
метафорой разговоров,
ведущихся между
людьми.

DARS

Вторая часть проекта
представленного в
обеденной зоне –
инсталляция «**Стол как
душа дома**», концепт-
дизайнера Юлии
Селиверстовой



**Гостиная -
пространство
коллективного
опыта, где личное
пересекается с
городскими
пейзажами
Тани
Борисовой.**

**Инсталляция
предлагает
зрителям найти
своё уютное место
в городе.**

DARS



DARS

Санузел – представляет собой медиа-арт инсталляцию «Tsvetasis», в которой художник Максим Свищев исследует взаимопроникновение органического и цифрового миров.

Пять кубов инсталляции символизируют башни жилого комплекса «Аквамарин-2», становясь пространством соединения человека, архитектуры и новой чувственности города.



A blurred photograph of an art gallery. In the center, a large, glowing sculpture of a figure is visible. Several people are standing around, looking at the artwork. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows. The overall atmosphere is artistic and contemplative.

DARS

Детская КОМНАТА – становится сказкой, иногда тревожной, но всегда человеческой.

Пространство памяти, которое создают художницы **Анна и Ирина Турченко.**



Какие инструменты использовались:

Создать **экспериментальную выставку современного искусства** внутри реальной квартиры ЖК «Аквамарин-2».

Закрытые экскурсии для потенциальных клиентов, агентов, обзоры

Партнерские интеграции



Суть решения

Суть решения

Показать не метры, а **образ жизни и эстетику пространства - статус проекта**

Привлечь аудиторию, далекую от стандартных просмотров недвижимости

Сделать квартиру **местом притяжения культурного сообщества и СМИ**



Управленческие решения

«Рекордные сроки — 5 недель на реализацию»:





Партнеры = контент

Мгновенный найм арт-куратора, формирования экспозиции от запроса застройщика

Отказ от долгого согласования через тендер – работа с центром искусства

Использование пустующей квартиры как готовой выставочной площадки

Как продавали?

-  **Арт-экскурсии для потенциальных покупателей** *(30% посетителей)*
-  **Закрытые экскурсии для агентов, контент-сессии** *(20% посетителей)*
-  **Контент-экскурсии для блогеров, с промо-кодами в соц. сети** *(10% посетителей)*
-  **Запись на экскурсии и медиации для всех желающих по слотам** *(30% посетителей)*

Результаты

16 → 6

Остаток
квартир
«до»

Остаток
квартир
«после»

Метрика

До старта выставки

После 2 месяцев
работы

Остаток квартир в пуле

16 лотов

6 лота

Посещаемость объекта

**Единичные
просмотры**

980+ посетителей*

Публикации в СМИ и
соцсетях

2 (спецпроект)

78 публикаций

Охват просмотров

—

180 000+

***с учетом лимита загрузки (макс. 30 чел. в слоте) — аншлаг**

Итог: 10 сделок за период работы экспозиции*

**ранее темп был 2-3 сделки в месяц в данном пуле квартир*

О нас написали

The logo for Sostav, featuring the word "Sostav" in a bold, red, sans-serif font.The logo for event.ru, with the word "event" in a bold, black, italicized sans-serif font and ".ru" in a small red circle above the "t".The logo for Dzen, consisting of a black circle with a white four-pointed starburst shape inside.

ДЗЕН

The logo for Toloz, with the word "ТОЛОЗ" in a bold, black, sans-serif font on a light green rectangular background.The logo for FONLINE, with the word "ФОНЛАЙН" in a bold, black, sans-serif font.The logo for ROSSIA 24, with "РОССИЯ" in white on a blue background and "24" in white on a red background.

38

блогеров

14

тг-каналов

0

рублей

**СКОЛЬКО
ПОТРАТИЛИ?**

Допустим, прибыль от продажи квартир более
20 000 000 руб.

затраты

270 000 руб.

на организацию и
продвижение

•Квартира как выставочный
зал- нестандартный шоу-рум

•Коллаборация с искусством

•Скорость и партнерство
вместо бюджета



DARS

DDA
RRS