

Эпоха 360

Смотреть, следить и успевать.

Тренды продаж новостроек



метр
квадратный

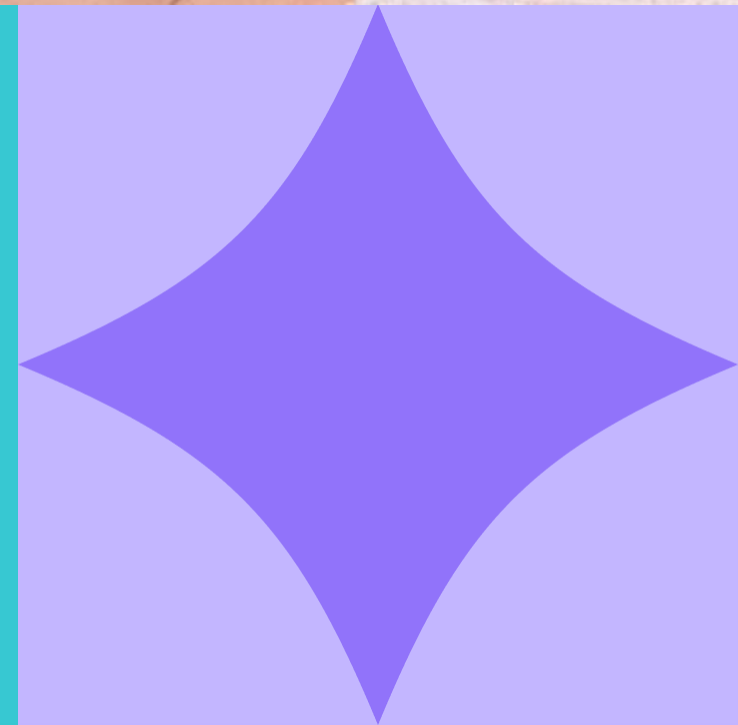


Наталья Саввина

12 лет в продажах

10 лет — управление
продажами в российских
и иностранных компаниях

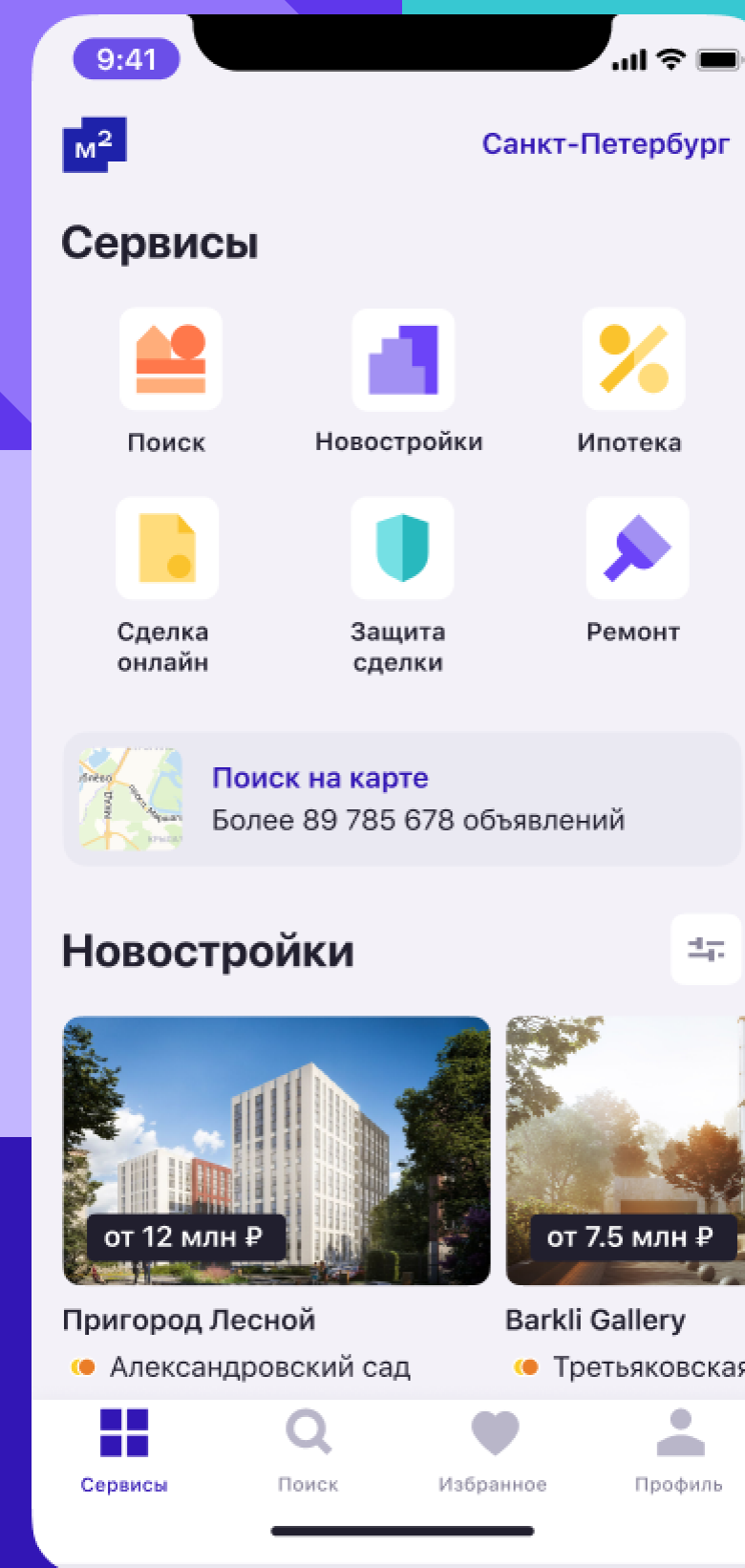
Умею продавать всё:
от банковских услуг до IT-сервисов



метр квадратный

все сервисы для операций
с недвижимостью на одной платформе

создаём условия для удобной
и эффективной работы наших партнёров



С нами уже работают

49 000+

частных риелторов

5 300+

застройщиков

14 000+

агентств
недвижимости

22%

сделок на первичном
рынке проходит
с сервисами M2



Тенденции рынка недвижимости сегодня*



Стоимость

>80 кв.м

площадь квартир,
которые показали
наибольший рост
стоимости в 2023
году +4,5%**

Спрос

30-50 кв.м

площадь квартир,
которые
пользовались
большим спросом
среди клиентов**

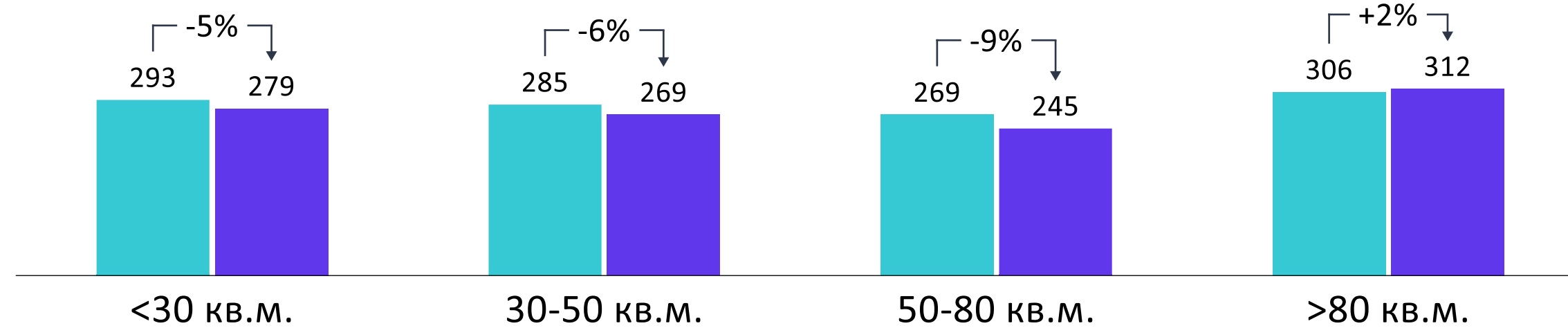
*по данным аналитического центра M2

**по сравнению с 4 кварталом 2022 года

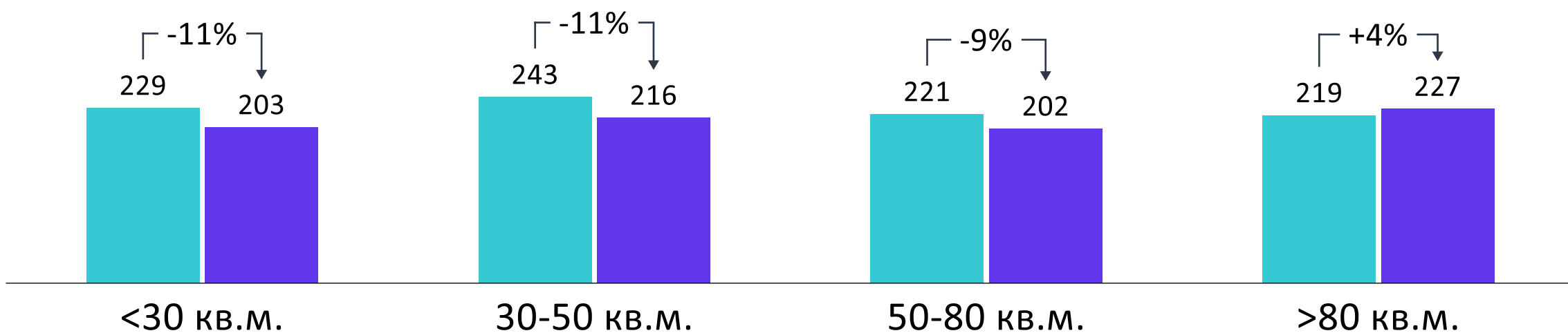
Тренд: рост стоимости квартир большей площади*



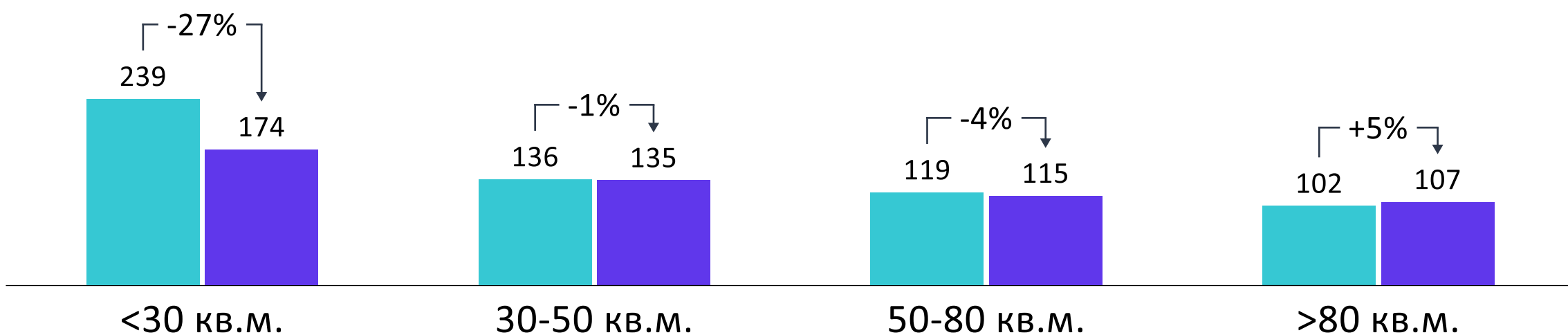
4Q'22 1Q'23



Москва и МО



СПБ и ЛО



Другие регионы

*по данным аналитического центра M2

Настроения покупателей

64%

россиян планируют
улучшить жилищные
условия в течение
3 лет*

+7 п.п. за год

23%

потенциальных
клиентов хотят купить
или построить жильё*

3,4%

рост реальных доходов
россиян

5,4%

рост зарплат россиян**

12,8

тысяч кредитов
в сегменте ИЖС
и ГОТОВЫХ ДОМОВ***

+18% за год

*по данным исследования НАФИ
**прогноз Минэкономразвития РФ
***по данным Frank RG



Требования клиентов*

в 2013 году

*из открытых источников СМИ
и исследований компаний

Возраст: 35-40 лет

Образование: высшее

Семейное положение: в браке

Должность: специалист

Средний доход: 50 000 ₽

Бюджет покупки в РФ: 2-2,5 млн ₽

Комнатность: однокомнатная квартира

Доступная цена: очень важно!

Важность локации: не приоритет

Транспортная доступность: сверхважно!

Социальная инфраструктура: умеренно

Ремонт: нет, потому что главное — цена

Отделка: новостройки без отделки, вторичка — «бабушкин ремонт»

Требования клиентов*

в 2023 году

*из открытых источников СМИ
и исследований компаний

Возраст: 25-45 лет

Образование: высшее

Семейное положение: в браке

Должность: специалист

Средний доход: 80 000 ₽

Бюджет покупки в РФ: 5-8 млн ₽

Комнатность: однокомнатная / евродвушка

Покупка онлайн: с осторожностью, только «бывалые»

Доступная
цена: важно

Доступная ипотека:
ежемесячный платёж

Ремонт:
важно

Сценарии жизни, или всё включено:
набирает популярность

Система умный дом:
преимущество

Срок сдачи объекта, если
новостройка: в пределах
двух лет

Транспортная
доступность:
сверхважно!

Социальная инфраструктура: умеренно

Этажность, планировка, отделка: приоритет

Известность и репутация застройщика: важно

Средняя сумма квадратного метра сегодня*



Москва и МО

Санкт-Петербург

Калининград

первичный рынок
(квартиры)

325 300 ₹

220 900 ₹

106 500 ₹

-1,5 % за год

+7 % за год

-10% за год

вторичный рынок
(квартиры)

291 000 ₹

185 000 ₹

109 700 ₹

-9 % за год

-8 % за год

-9% за год

*данные участников рынка по итогам 1 квартала 2023 года

Региональные клиенты, купившие квартиры в Калининграде*



69 регионов

В лидерах:
Москва и Сибирь

*по статистике сделок
с участием сервисов M2
по итогам 2022 в 1 квартале
2023 года



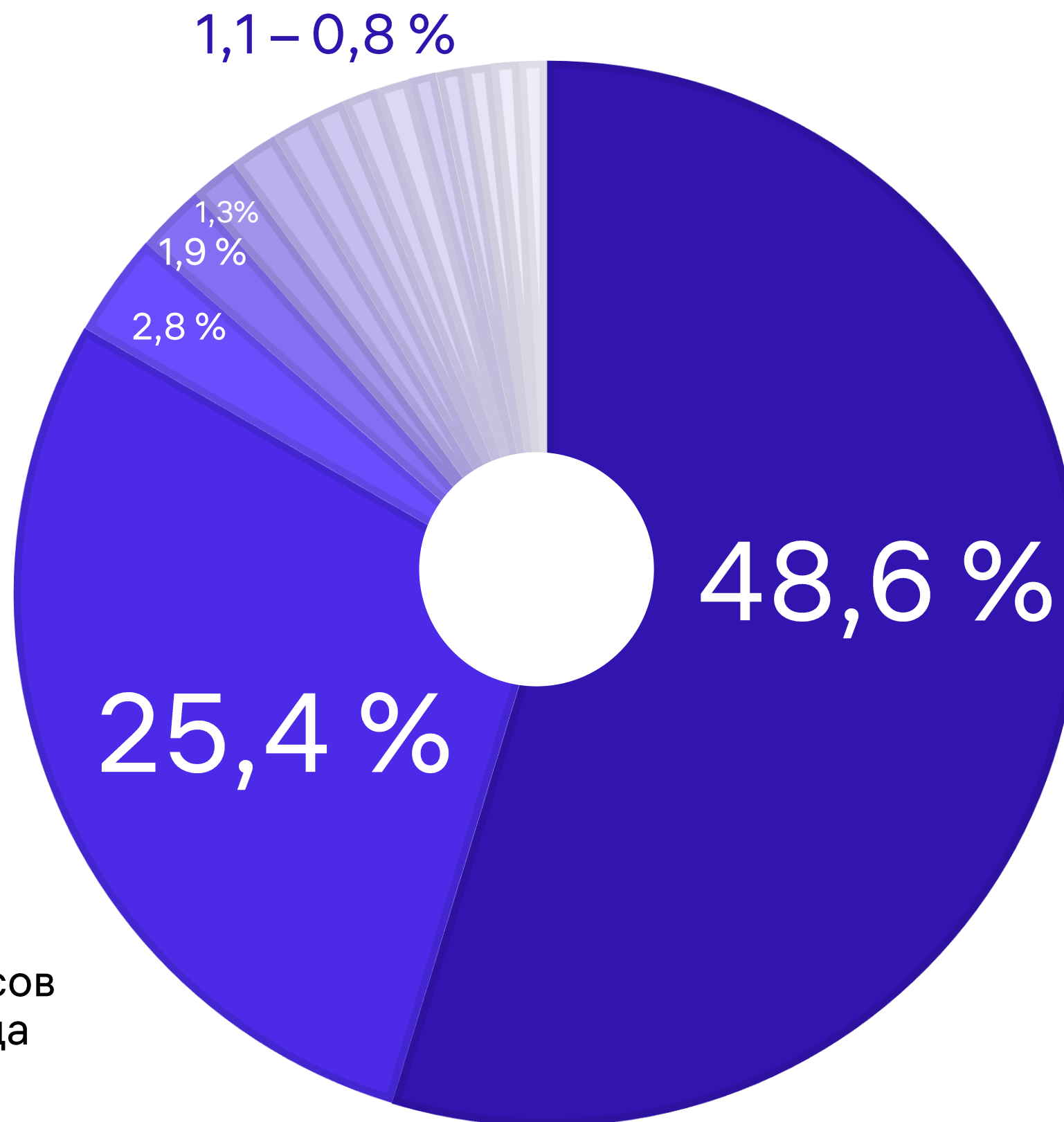
А где покупают калининградцы?



50 регионов

В лидерах:
Москва
Санкт-Петербург

*по статистике сделок с участием сервисов M2 по итогам 2022 в 1 квартале 2023 года



- Москва и МО
- Санкт-Петербург
- Краснодарский край
- Новосибирская область
- Волгоградская область
- Воронежская область
- Ростовская область
- Республика Татарстан
- Челябинская область
- Ярославская область
- Свердловская область
- Приморский край
- Омская область
- Тюменская область
- Архангельская область

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

Что мешает продавать новостройки?



>50%

не успевают следить
за спецпредложениями
застройщиков

50%

не могут быстро найти
всю необходимую
информацию о ЖК

42%

риелторов неудобно
искать информацию о
ходе строительства

30%

риелторов не знают
регламент работы
с каждым застройщиком

37%

не успевают узнавать о цифровых
сервисах для проведения сделок

Опрос
партнёров-риелторов
Метра квадратного

Увеличение ценности риелторских услуг за счёт цифровых инструментов



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**



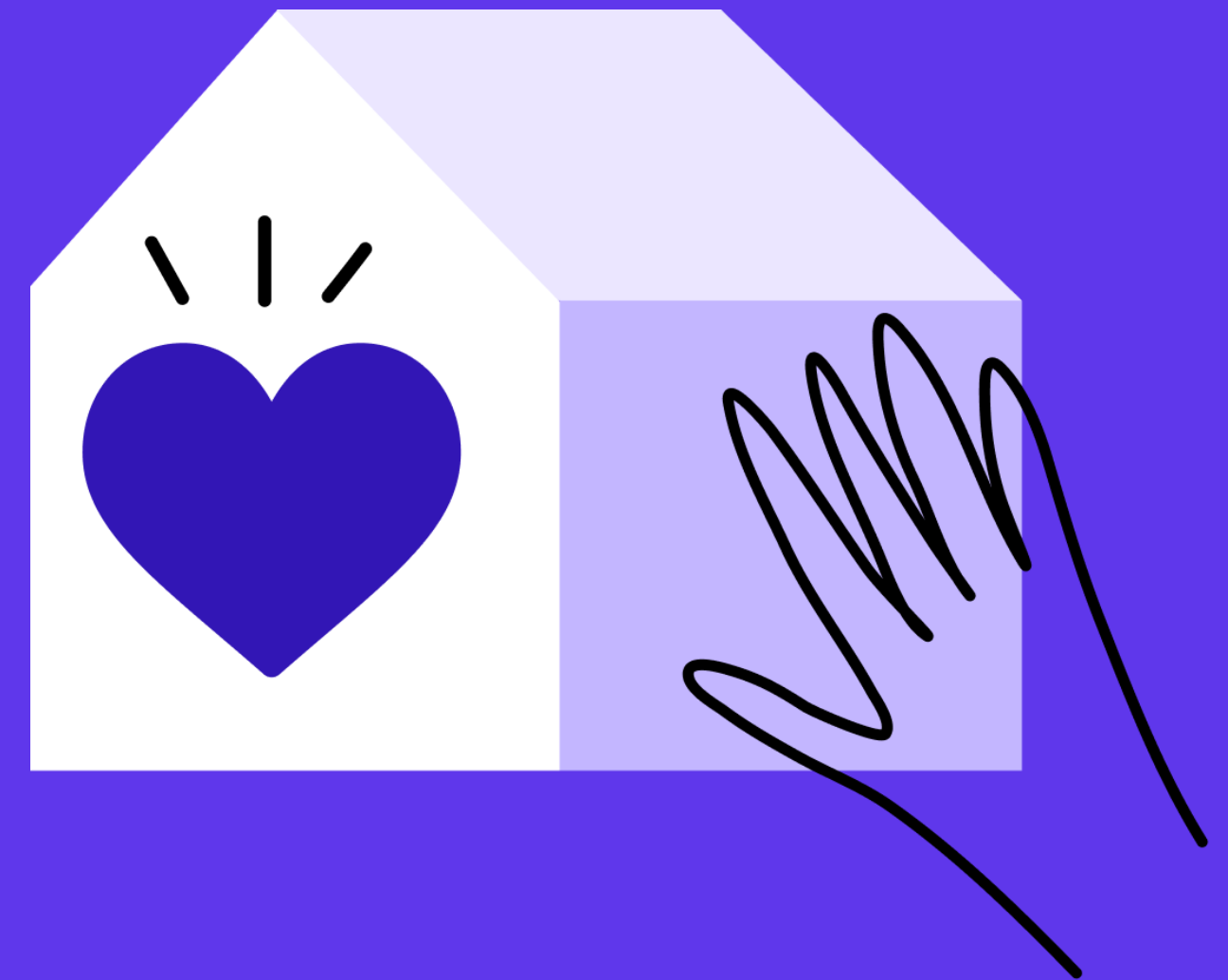
**Проводим мероприятия в любой
точке РФ**

онлайн и офлайн

А ещё мы можем

- ✓ Авансировать сделки и **выплачивать комиссию агентам** до того, как получим вознаграждение от вас
- ✓ Мотивировать риелторов на продажи: Метр квадратный регулярно **проводит конкурсы для агентов с интересными призами**
- ✓ Решать организационные вопросы **без вашего участия** или с минимальным включением
- ✓ Проводить сделки дистанционно

М²



Дистанционные сделки

заинтересовать клиента из регионов можно!



а как продать?

Всё онлайн



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

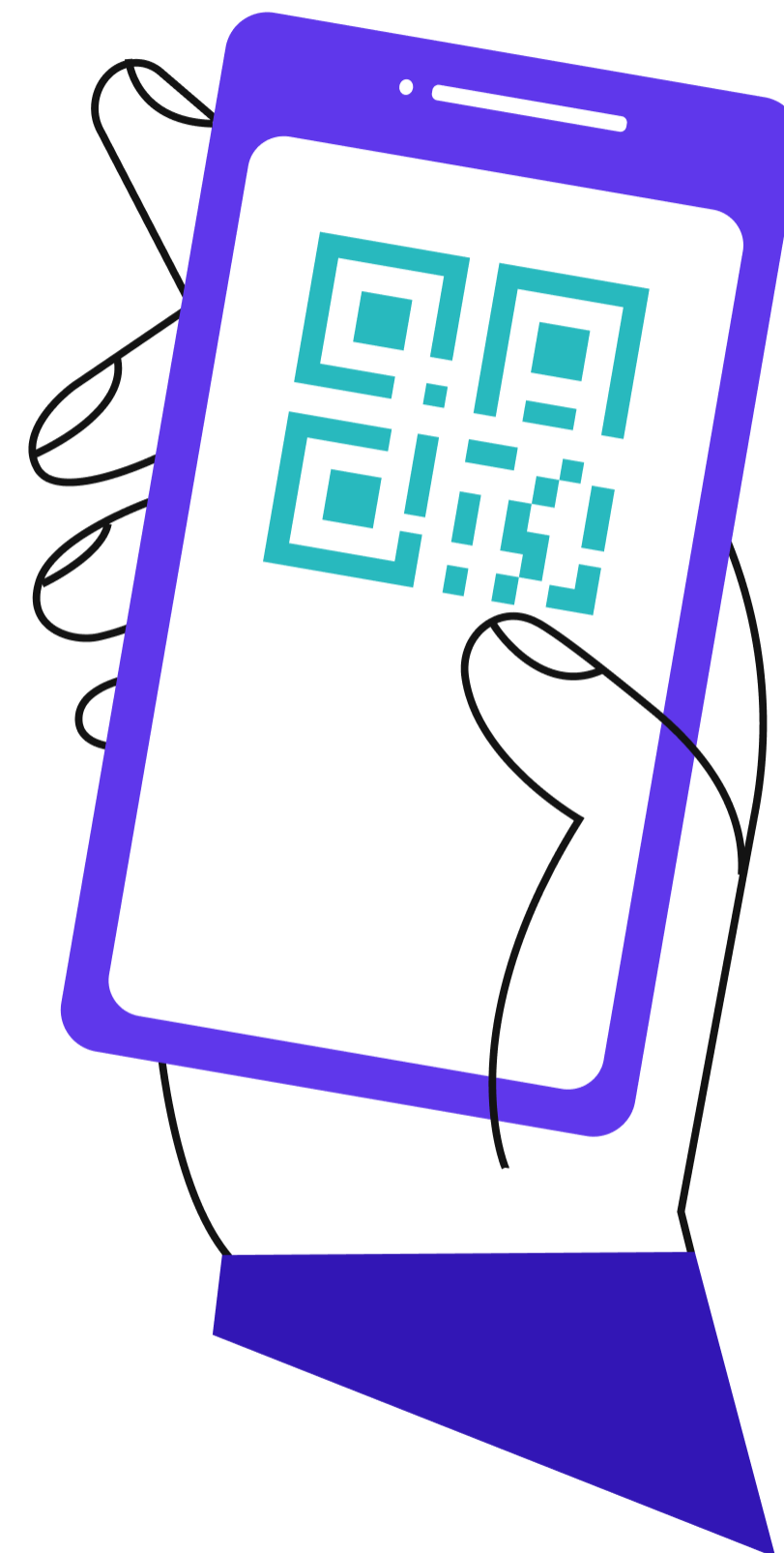
Платите только за конкретный результат

- ✘ не нужно платить за показы и переходы
- ✘ не нужно платить за процессы
- ✘ не нужно платить, пока клиент не купит

Начните без вложений и смс
Регистрация обязательна!



Клуб риелторов и канал для профессионалов в Telegram



Клуб риелторов



Метр квадратный
для профи



метр
квадратный

Наталья
Саввина



+7 (968) 029-01-41



savvinane@m2.ru

