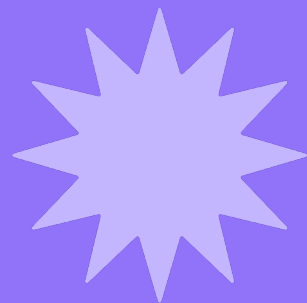


Продажи застройщика

эффективные каналы
привлечения в 2024 году



Юлия Соколкина

руководитель направления по работе
с застройщиками в г. Екатеринбурге



С нами уже работают

60 000+

частных риелторов

7 200+

застройщиков

21%

сделок на первичном
рынке проходит
с сервисами M2

18 600+

агентств
недвижимости



Что происходит у застройщиков



рост выручки на 14%



средняя стоимость договора
долевого участия достигла
8,5 млн ₽



78% квартир
покупали в ипотеку

*по данным обзора Дом. РФ



ИЖС: серьёзная конкуренция

ввод ИЖС превысит
многоквартирное
строительство:
он составит
более 53%
от общей площади
введённого жилья*

*по данным аналитического центра M2

в 2024 году объём
выдач ипотеки
на ИЖС может
достигнуть 1 трлн ₽**

**по данным пресс-службы ВТБ



5 6000

сделок провели на платформе M2
с момента запуска сервиса

Ограничения застройщиков в 2024



снижение покупательской способности



спрос на неипотеку на вторичке



снижение объёма субсидирования и смена условий ипотечного кредитования



снижение конверсии из привлечения клиента в сделку

Сколько стоит купить объект сегодня*

средний чек сделки по рынкам



5,6

млн рублей,
первичный рынок

5,7

млн рублей,
вторичный рынок

6,2

млн рублей,
ИЖС

*по данным анализа сделок M2 за 4 мес. 2024

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

запрос клиента к риелтору меняется



доля покупателей,
которые ищут жильё
самостоятельно, выросла
в 2,5 раза за 10 лет

согласно материалам «Российской газеты»

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

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

Тренды в продвижении

M²

межрегиональные
сделки

партнёрский
канал

персональные
коммуникации

Курс на регионы



42

в 2020-2021

27

в 2022

52

в 2023

по данным ДОМ.РФ

Застройщики и новые регионы. Где появилось больше?

+6

Ленинградская
и Свердловская область

+4

Московская область
и Адыгея

+3

Нижегородская область,
Пермский и Приморский край

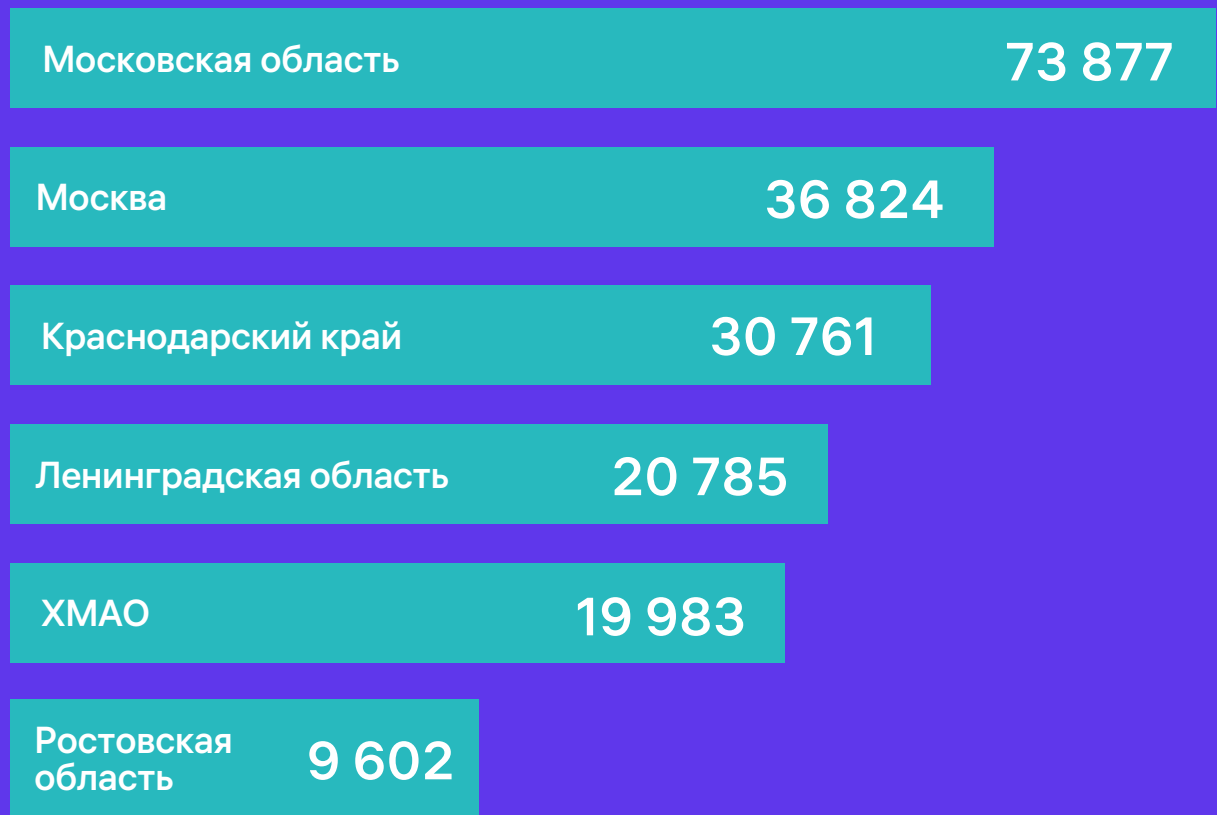
+2

Башкортостан, Калининград,
Крым, Курган, Хабаровск и ХМАО

Внутренняя миграция

Россияне активно переезжают в другие регионы

топ-5 регионов с наибольшим притоком населения



x2

снизился миграционный прирост в Москву

x1,4

снизился миграционный прирост в Ленинградскую область

согласно данным доклада о социально-экономическом положении России, Росстат

Об этом знают все...

по данным Media Instinct Group

маркетинговые
офлайн-бюджеты
увеличиваются
по всей стране

+20% Москва и МО

+2% Санкт-Петербург

+46% другие
регионы



ТАСС

ГК "Самолет" планирует до 2026 года выйти на строительные рынки 30-35 городов РФ

Уже выиграны первые аукционы в Новосибирской области и Забайкальском крае, сообщил директор по стратегическому развитию бизнес-юнита "Страна" ГК "Самолет" Артем Дудин

14 февраля 2024



24 января, 20:43 Международная выставка-форум "Россия"

ГК "Самолет" построит "Дальневосточный квартал" в Чите

Инвестиции в реализацию проекта составят 27,2 млрд рублей

МОСКВА, 24 января. /ТАСС/. Компания "СЗ Проект-С-47" (входит в структуру группы компаний "Самолет") построит "Дальневосточный квартал" в Чите. Об этом сообщили в пресс-службе Минвостокразвития. Соответствующее соглашение подписали на выставке-форуме "Россия" в рамках Дня Дальнего Востока и Арктики.

"Эталон" реализует проект КРТ в Ростове-на-Дону

1 апреля 2024, 10:30

Москва. 1 апреля. ИНТЕРФАКС – Группа "Эталон" объявила о расширении присутствия на региональных рынках и о проекте комплексного развития территорий, сообщила пресс-служба девелопера.

Межрегиональные сделки



34%

доля
межрегиональных
сделок в M2

6,9 млн ₽

средняя стоимость
межрегиональной сделки

по итогам 1 кв. 2024

Что нужно сделать застройщику для продаж



1



Привлечь дополнительные внутренние ресурсы, определить приоритетные регионы

угрозы:

- ✘ Непрогнозируемые расходы на маркетинг
- ✘ Низкая прогнозируемость результатов вложений

2



Провести конкурентный анализ, выделить бюджет на продвижение объектов

угрозы:

- ✘ Высокая цена привлечения клиентов
- ✘ Низкий уровень лояльности риелторов к новым, ещё неизвестным объектам

3



Выстраивать и удерживать лояльность местного рынка, постоянно мониторить конкурентов, проводить обучения

угрозы:

- ✘ Низкая конверсия в сделку
- ✘ Снижение качества работы и контроля с увеличением регионов присутствия

4



Ждать возврата инвестиций месяцами

угрозы:

- ✘ Время и ресурсы компании, которые могут не окупиться

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

«Точки» коммуникации с риелторами



telegram-каналы



социальные сети



персональные коммуникации



партнёрские платформы



онлайн- и офлайн-обучения по объектам



закрытые комьюнити с привилегиями

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



Что нужно сделать для быстрого старта с M2



1

Подписать один договор

ВОЗМОЖНОСТИ:

- ✓ Планировать расходы на маркетинг

2

Получить десятки тысяч лояльных риелторов

ВОЗМОЖНОСТИ:

- ✓ Не платить за привлечение клиентов

3

Вести прямую коммуникацию с риелторами и клиентами через M2

digital-инструменты, мероприятия

ВОЗМОЖНОСТИ:

- ✓ Понимать результат работы

4

Платить только за результат

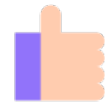
ВОЗМОЖНОСТИ:

- ✓ Сохранять время для важных стратегических задач

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

Юлия Соколкина



+7 (912) 239-29-21

sokolkinajuv@m2.ru

