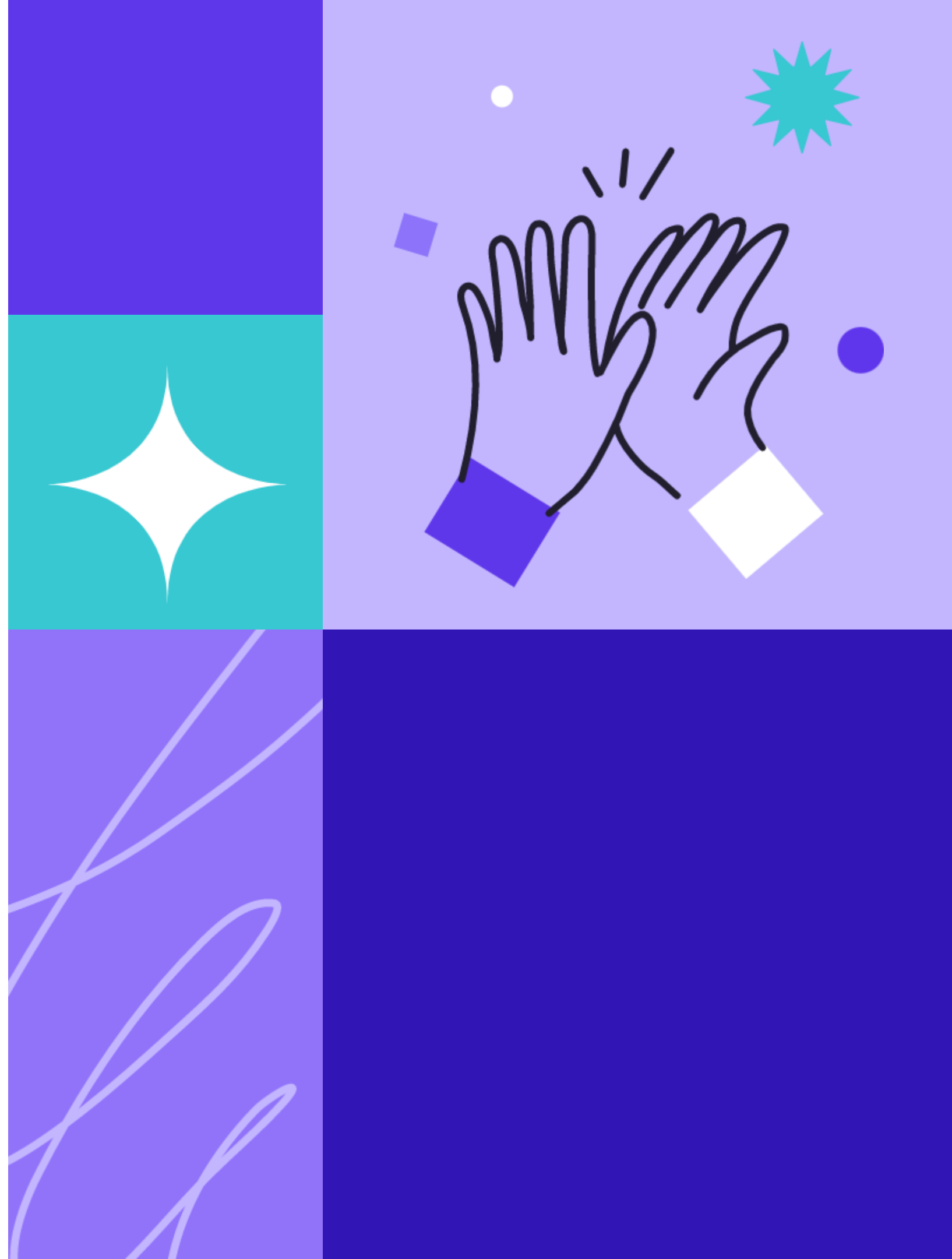


**м<sup>2</sup>** метр  
квадратный

# Регионы online

как заключать сделки  
с региональными клиентами?



# Дмитрий Самсонов

руководитель  
направления по работе  
с застройщиками



# Динамика сделок с региональными клиентами

Бюджет: до 15 млн ₹\*



34%

2021

36%

2022

41%

IV квартал  
2022

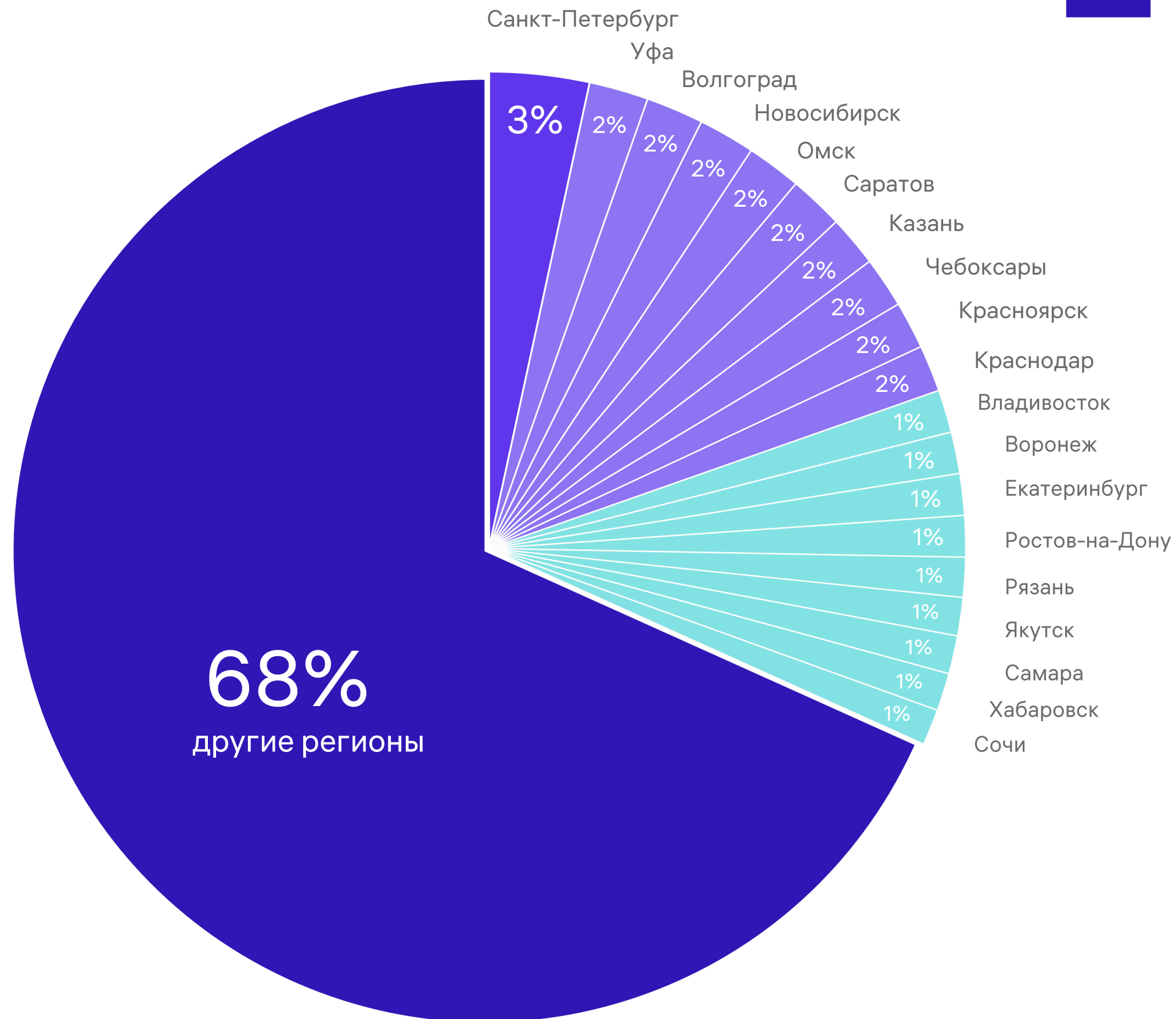
\*по данным аналитического центра M2

# Региональные клиенты, купившие квартиры в Москве\*



распределение по регионам  
с бюджетом до 15 млн рублей\*\*

**700**  
городов



\*по данным аналитического центра M2

\*\*за 2022 год

# Динамика сделок с региональными клиентами

Бюджет: 15+ млн ₹\*



28%

2021

33%

2022

35%

IV квартал  
2022

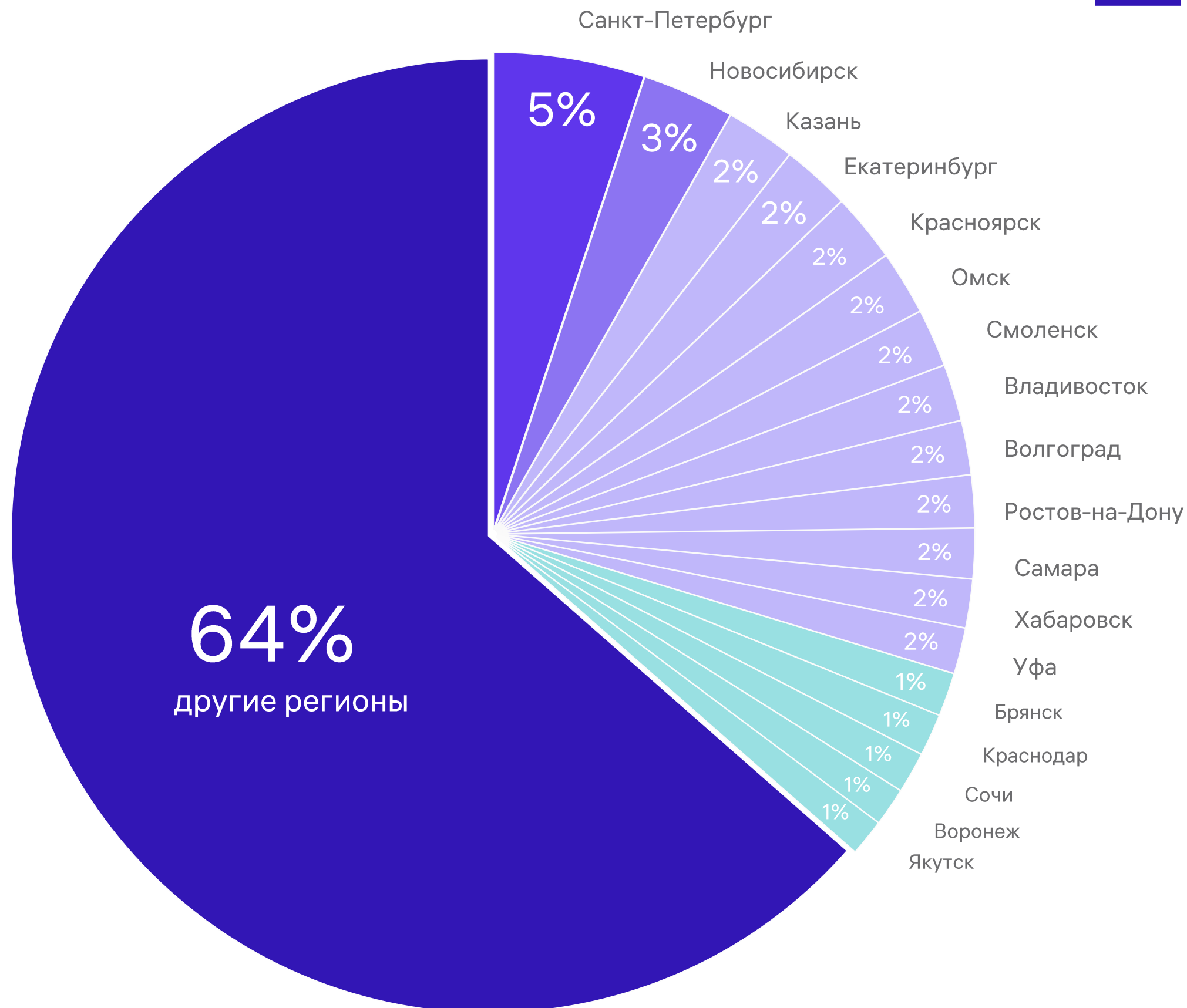
\*по данным аналитического центра M2

# Региональные клиенты, купившие квартиры в Москве\*



распределение по регионам  
с бюджетом 15+ млн рублей\*\*

**363**  
города



\*по данным аналитического центра M2

\*\*за 2022 год

# Динамика сделок с региональными клиентами

Бюджет: 30 млн ₹\*



24%

2021

28%

2022

30%

IV квартал  
2022

\*по данным аналитического центра M2

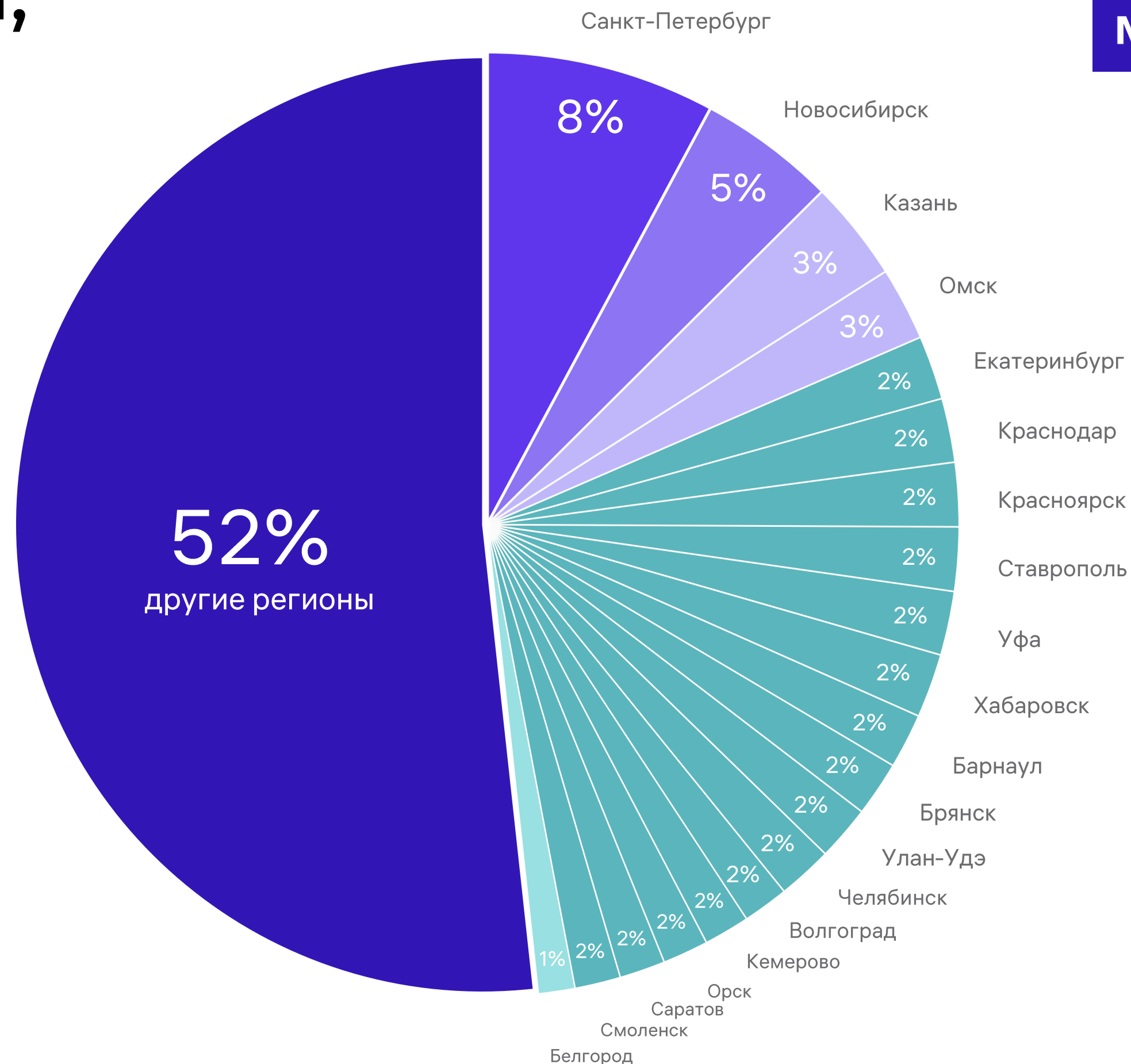
# Региональные клиенты, купившие квартиры в Москве\*



распределение по регионам  
с бюджетом 30+ млн рублей\*\*

**117**  
городов

\*по данным аналитического центра M2  
\*\*за 2022 год





# Что нужно сделать застройщику для продаж в регионах



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

# Что нужно сделать для быстрого старта с Метром квадратным



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**



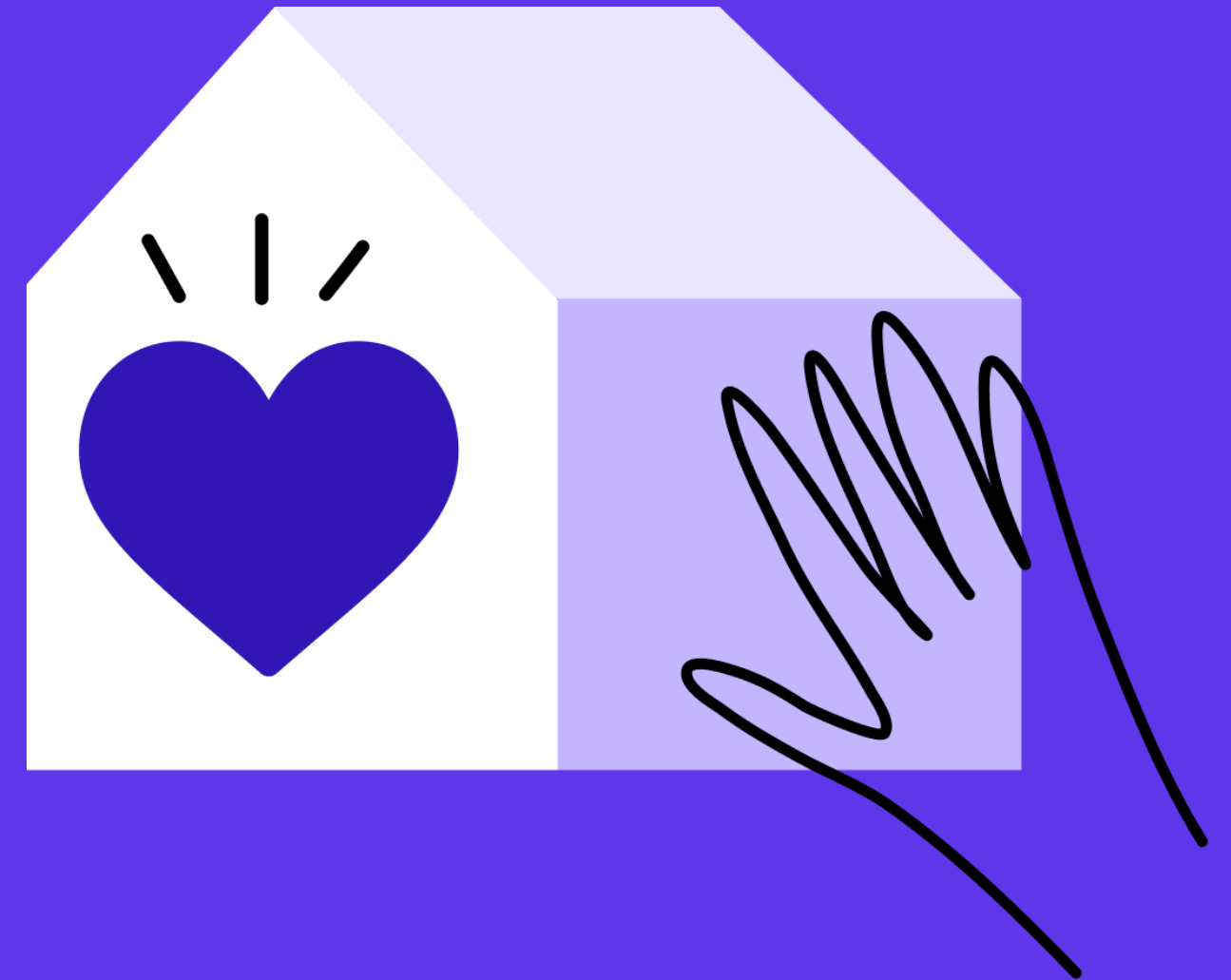
**Проводим мероприятия в любой  
точке РФ**

онлайн и офлайн

# А ещё мы можем

- ✓ Авансировать сделки и **выплачивать комиссию агентам** до того, как получим вознаграждение от вас

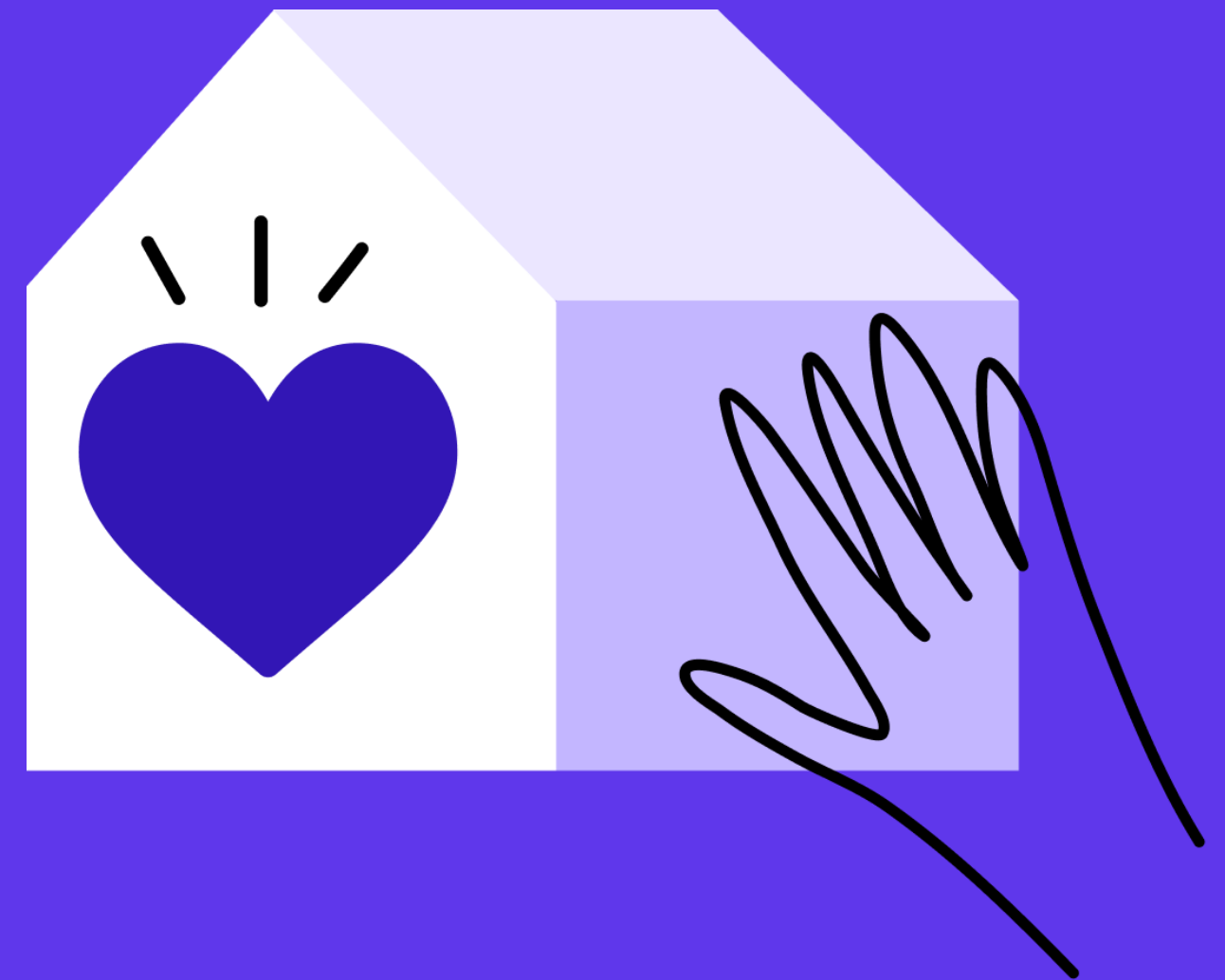
М<sup>2</sup>



# 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**

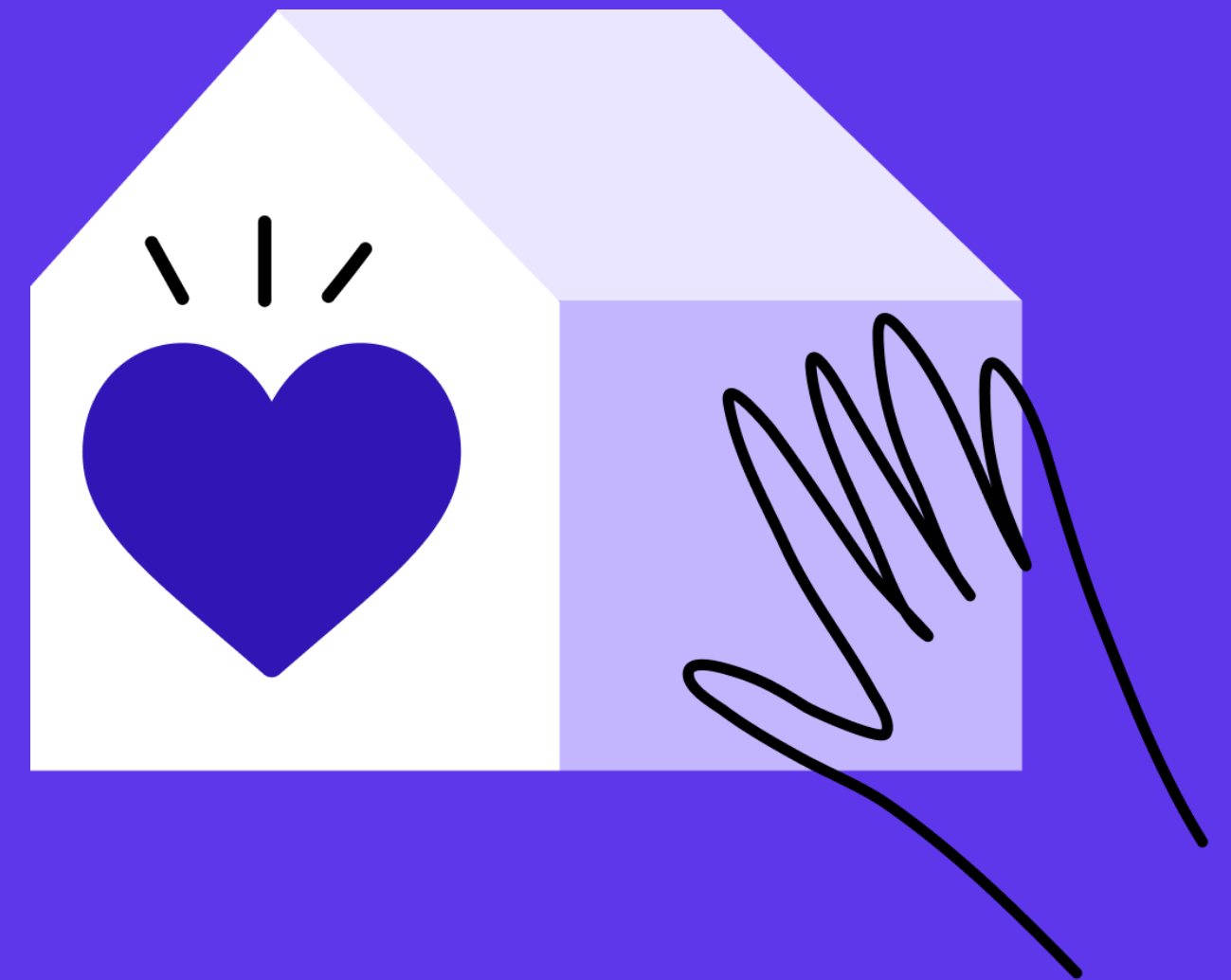
М<sup>2</sup>



# 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

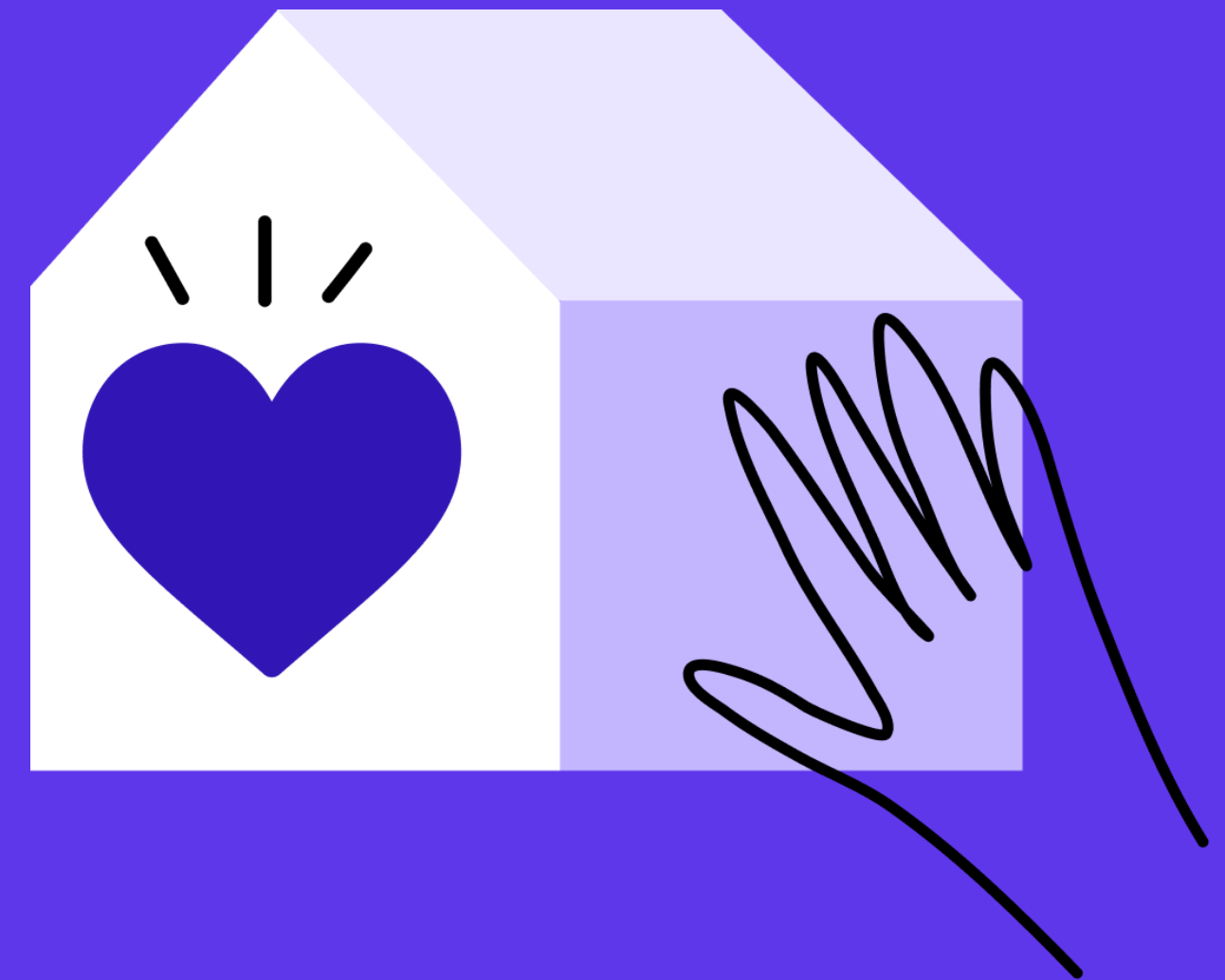
М<sup>2</sup>



# 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

М<sup>2</sup>



# Дистанционные сделки

заинтересовать клиента из регионов можно!



а как продать?

# Всё онлайн



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



**52**

городов в РФ

**113**

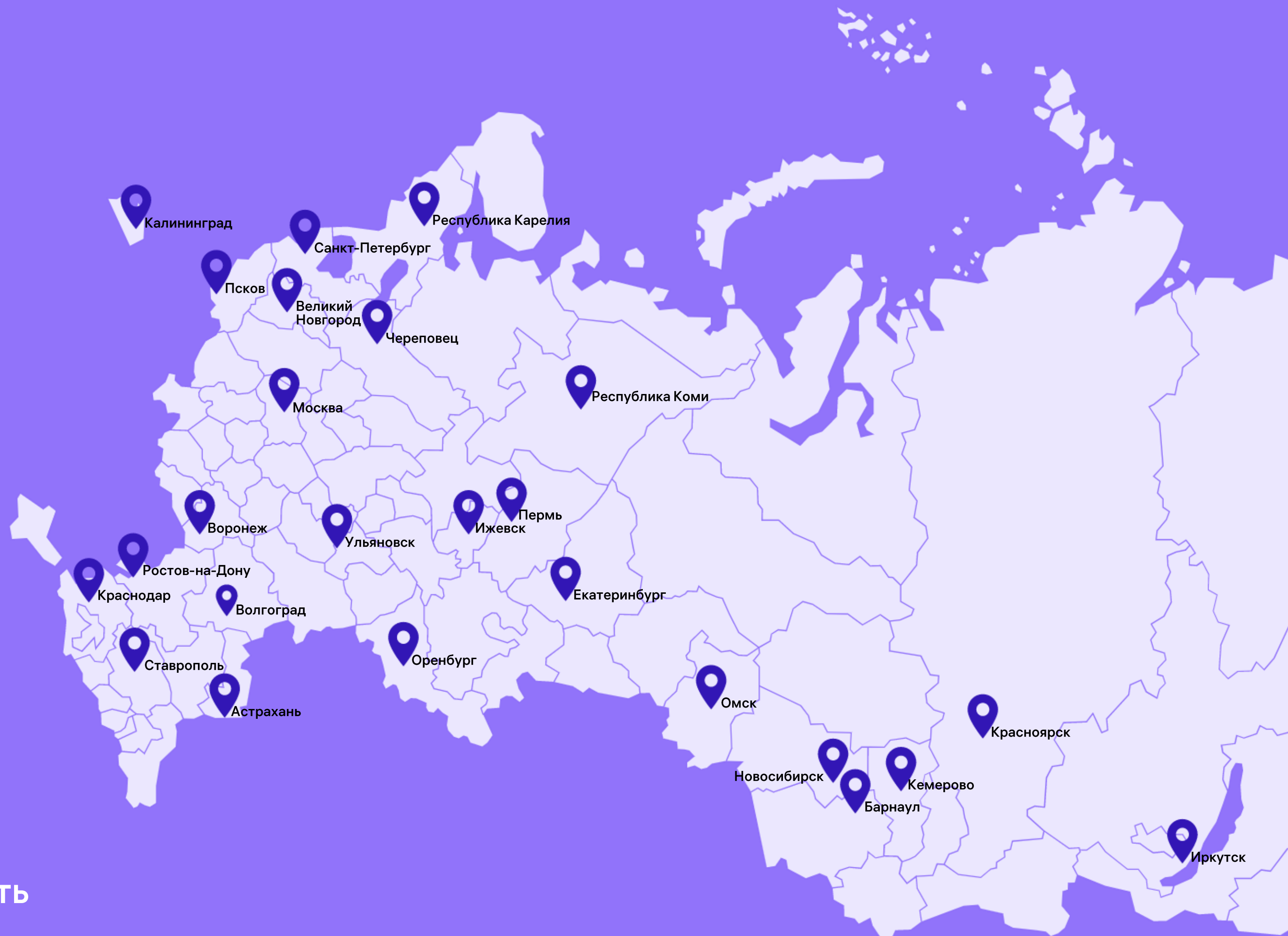
застройщиков

**400**

жилых комплексов

**80 000+**

агентов, готовых продавать

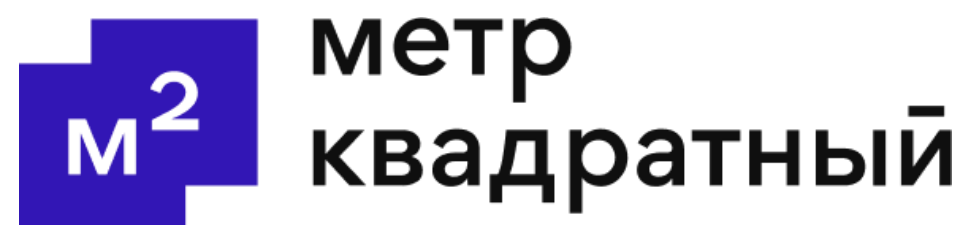


# Платите только за конкретный результат

- ✘ 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!





**Всегда  
открыто**

**Дмитрий Самсонов**

