

profitbase

Как удержать продажи на рынке покупателя

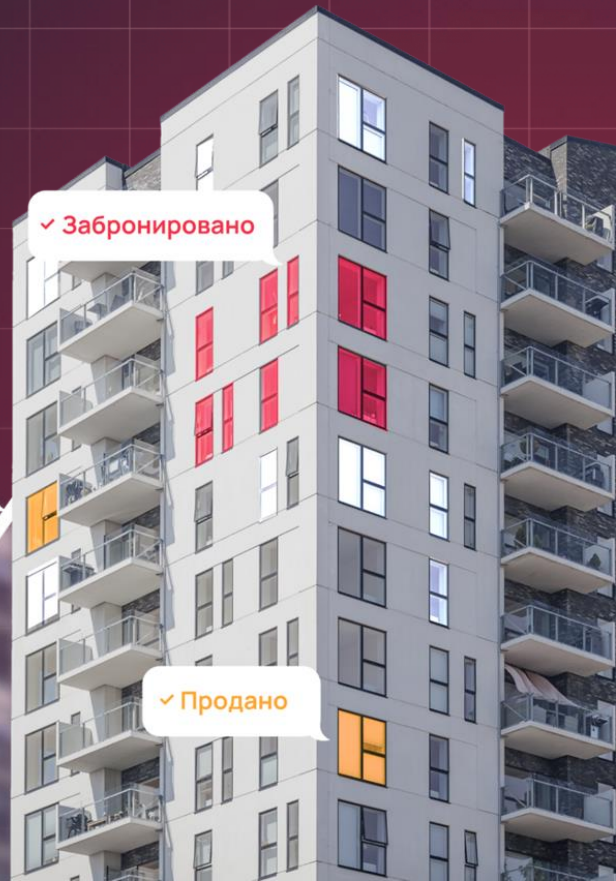
3 шага, которые нужно сделать сейчас

МАЛИКА ЧЕРНЫХ

✓ Забронировано

✓ Продано

✓ Продано



Profitbase — это **экосистема** сервисов для девелопера

→ Profitbase CRM

→ Личный кабинет покупателя

→ Кабинет агента

→ Смарт-каталог для сайта

→ Экспорт данных

→ Аналитика

→ Динамическое ценообразование

Клиенты в России

ТОЧНО

ЭТАЛОН

СТОЛИЦА
НИЖНИЙ

 ПЕРЕСВЕТИЮГ
СТРОИМ НАСТОЯЩЕЕ

 ФСК

 KR PROPERTIES

 БРУСНИКА

Р—А |  СБЕР

RBI THE ART
OF REAL ESTATE

HUTTON
DEVELOPMENT

 VESPER

PROGRESS

ГРУППА
РОДИНА
ВРЕМЯ ПОБЕЖДАТЬ

ЛенРусСтрой

 СТАНИС
ДЕВЕЛОПМЕНТ

A101

КОМОССТРОЙ®

ЧТО ПРОИСХОДИТ?

ЧТО ПРОИСХОДИТ?

Рынок продавца трансформировался
в рынок покупателя. Окончательно

Новая реальность в цифрах

-40%

Падение объема продаж
в Московском регионе в июле
относительно июня 2024

-18%

Падение объема продаж
в Московском регионе в июле 2024
относительно июля 2023

Кол-во зарегистрированных ДДУ в Екатеринбурге

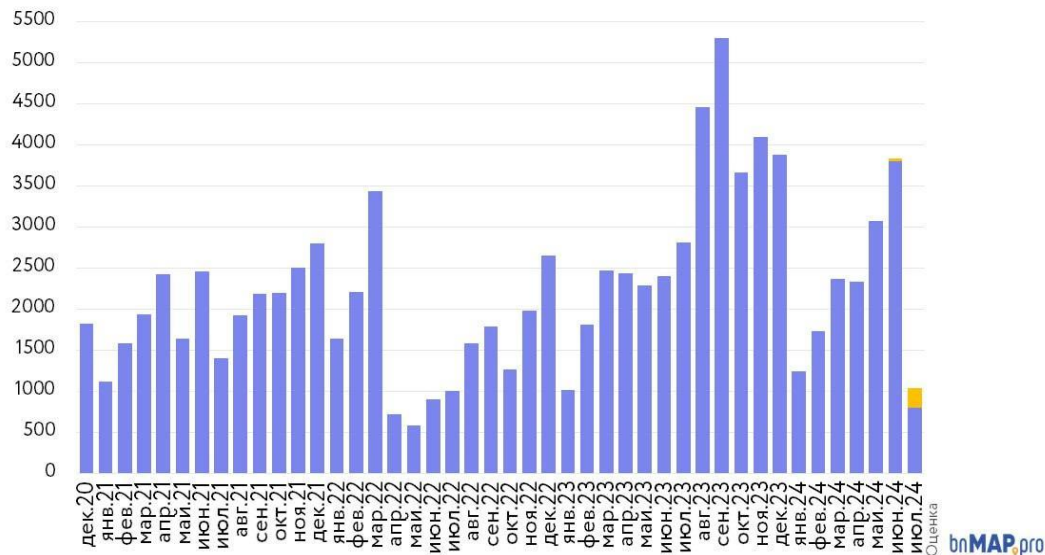
- в июле 24г – около **1000**
- в июне 24г – около **3800**

Кол-во зарегистрированных ДДУ в Екатеринбурге

- в июле 24г – около **1000**
- в июле 23г – около **2800**

КОЛИЧЕСТВО ДДУ С КВАРТИРАМИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ЕКАТЕРИНБУРГА, ПО ДАТЕ ДОГОВОРА

Источник: аналитическая платформа bnMAP.pro



Отличие текущего момента в том, что быстрый восстановительный рост, как в прошлые годы, уже не гарантирован. Период возврата к комфортным условиям реализации может затянуться и все это на фоне рекордно высокого объема предложения.
Источник: t.me/REBURG_EKB/300

ЧТО ДЕЛАТЬ-ТО?

1 ШАГ Усилить агентский канал

БЫЛО

18%

вторичка

VS

6%

первичка

Клиент берет первичку
т.к. это выгоднее

СТАЛО*

20%

вторичка

VS

20,3%

первичка

Клиент берет первичку
если это выгодно агенту

PROGRESS

Прогресс

№62 в РФ по ЕРЗ



→ Запуск за **14 дней** без остановки продаж

→ Броней стало в **10 раз больше**



Кейс
девелопера



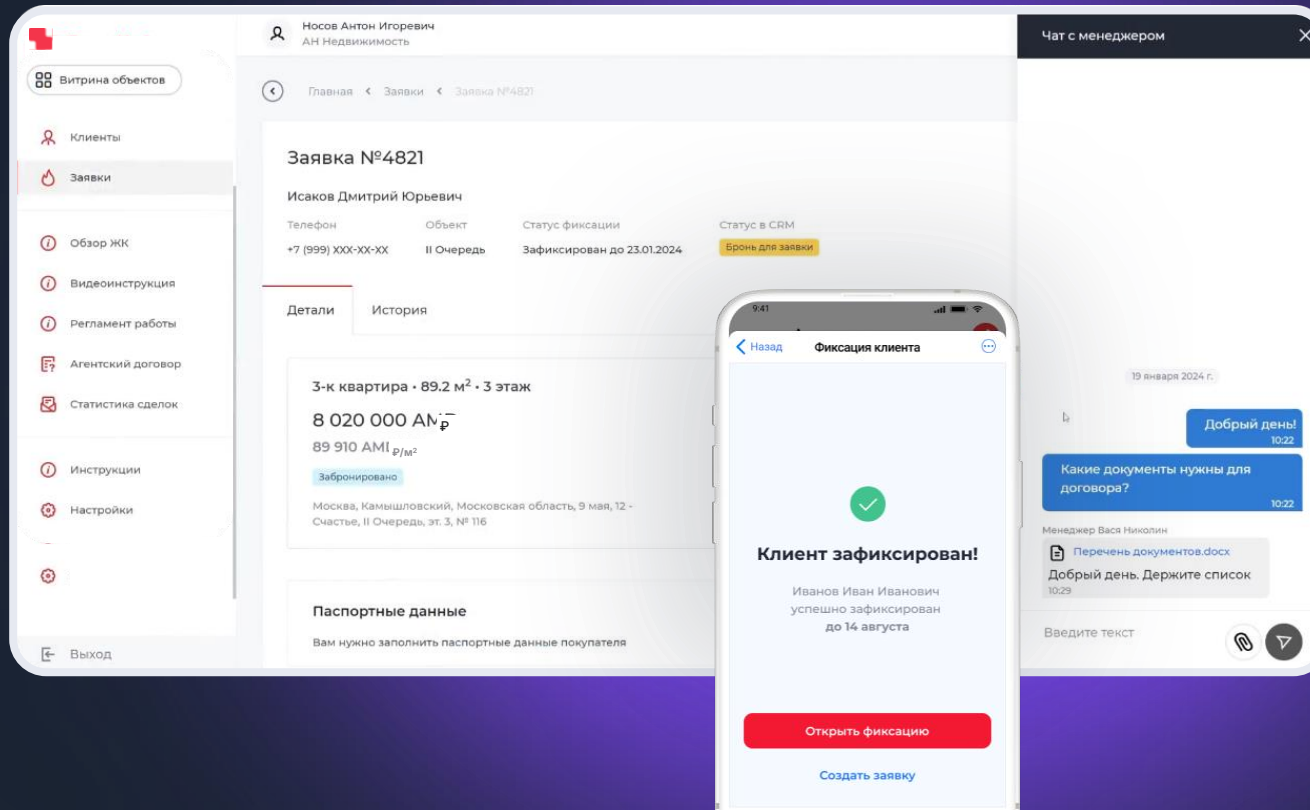
Кабинет агента

Эффективные продажи новостроек через брокеров
и агентства недвижимости

Решает задачи:

- + Каждый агент имеет свой кабинет
- + Мгновенная проверка на уникальность
- + Автоматическая/ручная фиксация
- + Актуальные статусы квартир на витрине и возможность сразу забронировать объект

> [Подробнее о продукте](#)



2 ШАГ Повышать конверсию отдела продаж

Сокращение
срока сделки

на **15%**

Увеличение
конверсии в продажу

до **30%**

Удобный конструктор сделки Profitbase CRM

- 1 Подбор объекта
- 2 Бронирование
- 3 Выбор способа оплаты
- 4 Выбор акций
- 5 Выбор опций
- 6 Добавление покупателя
- 7 Выбор продавца
- 8 Генерация договора

The screenshot displays the Profitbase CRM interface for creating a deal. The left sidebar shows a navigation menu with icons for 'Аналитика', 'Региональный стол', 'Сделки', 'Задачи', 'Списки', 'Почта', 'Настройки', 'История сделок', and 'Мой Маркет'. The main content area is titled 'Заявка на консультацию' and shows details for a deal with ID #838359, 'Устная бронь' (Today), and 'Основное' status. The deal details include: Ответный (Ирина Каза), Бюджет (0 Р), ЖК (Пастернак), Дом (Корпус 1), Тип помещения (property), Подъезд (Секция 2), Этаж (18), Номер помещения (286), Метраж, м2 (63.56), Цена за м2, руб (262400), and ID Помещения (15696232). The contact information for Кирилл Сергеевич Дроздов is also visible, including company, phone (+7 904 160-5...), email (selezency@...), and position. The right panel shows the deal construction process for 'Пастернак, Корпус 1, 286' with a progress bar indicating three steps: 1. Условия покупки, 2. Подготовка договора, and 3. Договор подписан. Below the progress bar, there are sections for 'Способ оплаты' (Ипотека), 'Акции' (Добавлено: 1), 'Опции' (Добавлено: 1), 'Покупатели' (Добавлено: 2), 'Продавец' (ООО Бизерра ру), and 'Помещение' (Пастернак, Корпус 1, 286). A green button indicates 'Платная бронь до 02.05.2024'. The bottom right corner shows 'Проект компании Artsofte © 2024'.

3 ШАГ Работать с ликвидностью лотов через ДЦ

БЫЛО

Повышенный спрос

Необходимо максимально быстро и точно **поднимать цены**, чтобы получать повышенную выручку

СТАЛО

Низкий спрос

Необходимо максимально быстро и точно анализировать **вымываемость лотов**,

чтобы предотвратить полную продажу ликвида и дальнейшее падение темпов



СИБИНТЕЛ
ДЕВЕЛОПМЕНТ

Сибинтел-Девелопмент

№594 в РФ по ЕРЗ



- Сдано два ЖК + один строится
- Объем ежегодной застройки **15 000 м²**
- Помимо жилых комплексов строили ТРЦ, бизнес-центры, автосалон и термальный курорт

Цена за м² выросла на **3,74%**



Кейс
девелопера



ДОНСТРОЙ

Донстрой

№8 в РФ по ЕРЗ



→ Один из крупнейших девелоперов Москвы

→ Объем ежегодной застройки
1 000 000 м²

→ Помимо жилых комплексов строили ТРЦ,
бизнес-центры, автосалон и термальный
курорт

Увеличили доход на **3-5%** в мес.



Кейс
девелопера



profitbase

МАЛИКА ЧЕРНЫХ

Руководитель отдела продаж



mchernyh@profitbase.ru



+7 932 129-54-58

Оставьте заявку и подключите тест-драйв [Profitbase](#)

