



**NEDVEX**  
CONSULTING

**Если вы застройщик в Сочи,  
эта презентация покажет, как  
поднять прибыль в 3–4 раза**

Время прочтения — 10 минут



# Знакомо ли вам это?

Не хватает денег на стройку?

Приходится продавать дешевле, чем могли бы?

Продали самые интересные квартиры и продажи почти встали?

У конкурентов продажи идут лучше, чем у вас?



**Почему застройщики теряют  
50–80% прибыли каждый месяц?**



Причина № 1

## Агенты не вспоминают

Возможно, агенты слышали о вашем комплексе, но они не заинтересованы предлагать его своим клиентам.

!

Если ваш объект сейчас активно продается, но на нем ежедневно менее 3 показов — это повод задуматься.





Причина № 2

## **Ваш отдел продаж не продает, а консультирует**

Возможно, у вас есть кому ответить на звонок, встретить клиента и показать ему объект. Но нет того, кто сможет влюбить клиента в объект и «дожать» его до брони.

!

Нормальной конверсией из показа в бронь в Сочи является 15%, примерно каждый 6-й показ должен заканчиваться бронью.





Причина № 3

## **Есть зависшие в продаже квартиры**

Если среди ваших квартир есть явные лидеры по продажам и остатки, которые простаивают уже более 3 месяцев — это значит, что на старте продаж были допущены ошибки в ценообразовании и ваши цены требуют срочных корректировок.





Причина № 4

## Архитектор разработал обычный проект

Вы вложили душу в свой проект, но архитекторы и дизайнеры не смогли реализовать все задуманное. В итоге дом не выделяется на фоне конкурентов, что значительно снижает его привлекательность для клиента.

!

В условиях высокой конкуренции необходимо качественно выделяться, чтобы продавать дороже.





Причина № 5

## Не рыночные цены

Если ценообразование проекта не опирается на историю продаж конкурентов и актуальные цены на рынке, возникает значительный риск продать слишком дешево или не продать совсем.

!

Квартира всегда будет продана по той цене, в которую ее оценивает клиент, а не по той, в которую ее оценивает застройщик.





**И самое главное...**



# Потеря прибыли

Отсутствие спроса на объект не позволяет поднимать цены на квартиры, а иногда требует их снижения для срочной продажи. За все эти ошибки вы платите из своего кармана, своей прибылью.

!

Среднегодовой рост цен в строящемся доме в Сочи составляет как минимум 30% при сохранении темпа продаж.





**Рассмотрим, к чему это  
может привести в будущем**



Риск № 1

## Статус «долгострой»

Отсутствие необходимого финансирования стройки приведет к тому, что сроки сдачи будут отодвигаться все дальше и дальше.

!

Средний период, за который небольшой проект полностью реализуется на рынке, — 2 года.





Риск № 2

## Испорченная репутация

История неудачного проекта на рынке закрепится за вами надолго. Вернуть репутацию будет уже непросто.

Также непросто будет найти партнеров, клиентов и агентов, которые будут готовы с вами работать.





Риск № 3

## Потеря инвестиционной привлекательности

Если, несмотря на отсутствие спроса, вы смогли достроить дом, то продавать вам придется долго, конкурируя с перепродажами от собственников.

Недвижимость у моря — это в первую очередь инвестиции для тех, у кого уже есть основное жилье. А любые инвестиции должны приносить прибыль — купленная квартира должна вырасти в цене. Поэтому сданный дом интересен только тому небольшому проценту покупателей, кто приобретает квартиру для постоянного проживания.





Риск № 4

## **Потерять все свои ресурсы на этом объекте и уйти с рынка застройщиков**

Скорее всего неудачный проект замедлит ваше развитие на годы или станет для вас последним в сфере девелопмента.





**Решить эти проблемы  
можно тремя путями**



Путь № 1

## Сделаю сам

### Плюсы

- + Контроль над процессом продаж
- + Своя команда на объекте
- + Экономия на комиссии отделу продаж

### Минусы

- Необходимость глубоко понимать как должен работать успешный отдел продаж застройщика в Сочи
- Самостоятельный наём всей команды на объект
- Необходимость контролировать всех сотрудников
- Выстраивание и поддержка отношений с агентствами
- Зависимость от одного-двух сотрудников, которые могут уйти в любой момент и которым нет замены



**С чем вам придется  
столкнуться**



## Наём и обучение менеджеров по продажам

Вы сможете посмотреть сотни резюме?  
Сделать десятки звонков?

Вы умеете проводить собеседование так,  
чтобы выявить навыки и потенциал продавца?

У вас есть система обучения, чтобы  
менеджеры начали продавать?

## Рекламные материалы

От качества рекламных материалов  
будет напрямую зависеть то, как  
клиент оценит ваш объект.

Вы уверены, что сможете обеспечить отдел  
продаж необходимыми и высококачественными  
рекламными материалами?



## Работа с агентствами

Большая часть сделок в Сочи  
проходит с участием агентов  
по недвижимости, и взаимодействие  
с ними является одним из самых  
важных аспектов в работе отдела  
продаж застройщика.

Вы уверены что сможете создать волну  
интереса к вашему объекту и поддерживать ее?

Умеет ли ваш сотрудник проводить  
презентации, которые мотивируют агентов?

Конкурентная ли у вас комиссия? Есть ли акции,  
мотивирующие агентов продавать больше?

Могут ли агенты доверить вашему отделу  
продаж своего клиента?

Готовы ли вы решать конфликтные и спорные  
ситуации по сделкам?

## Управление ценам и поддержание спроса

Вы уверены, что сможете  
самостоятельно реагировать  
на рыночные изменения  
и поддерживать стабильный  
доход на объекте?





Путь № 2

## Обращусь в агентство

### Плюсы

- + Быстро запущу продажи
- + У агентства есть свои риелторы, которые помогут привести клиентов
- + Есть база клиентов

### Минусы

- Это не основное направление бизнеса, а дополнительный заработок
- Недостаточно большой опыт создания отделов продаж застройщика или реализации проектов вашего уровня
- Агентство не отдаст в ваш отдел продаж сильного продавца. Он нужен в агентстве
- Возможны конфликты интересов с другими агентствами



## Сколько риелторов, которые продают много и стабильно в этом агентстве?

Один? Пять? Десять?

Агентство никогда не поставит успешного агента, который приносит им миллионы, в отдел продаж застройщика.

Это невыгодно ни агенту, ни агентству.



## Сколько успешно реализованных объектов у этого агентства?

Создание успешного отдела продаж застройщика и управление агентством недвижимости — два совершенно разных бизнеса, каждый из которых требует своих уникальных навыков и опыта.

## Заинтересованы ли эти риелторы сотрудничать с другими риелторами?

На первый взгляд может показаться, что если все риелторы одного агентства начать продавать только ваш объект, то успех гарантирован.

Но всем известно, что клиенты в Сочи работают сразу с несколькими агентами и интересуются разными объектами. Любые попытки «перетянуть» клиента на ваш объект к вашему агентству могут закончиться конфликтом между агентами.

В долгосрочной перспективе вы рискуете заработать репутацию объекта, на который лучше не возить клиента, чтобы не рисковать.





Путь № 3

## Работа с Nedvex Consulting

### Плюсы

- + Быстрый запуск продаж
- + Есть большой опыт успешной реализации объектов от эконом- до премиум-сегмента
- + Опытные менеджеры и руководители, специализирующиеся на отделах продаж застройщика
- + База партнеров и инвесторов
- + Есть большой опыт проектирования и создания концепции проекта. Смогут дать рекомендации, как сделать проект более привлекательным
- + Уникальная аналитика рынка и конкурентов

### Минусы

- Высокие комиссионные
- Высокие требования к объекту и застройщику



# **Мы работаем только с оплатой за результат**

Создаем для вас сверхдоход, на процент  
от которого претендуем



**За 2020 год мы заработали  
для своих застройщиков более  
13 миллиардов рублей**

Каждая 5-я сделка в новостройках Сочи  
проходила через наши отделы продаж.



**Как мы работаем**



Шаг 1

# Помогаем доработать ваш проект

Поможем доработать проект, инфраструктуру, архитектуру, благоустройство, интерьеры, чтобы сделать максимально привлекательным для клиента объект и выжать максимум прибыли.



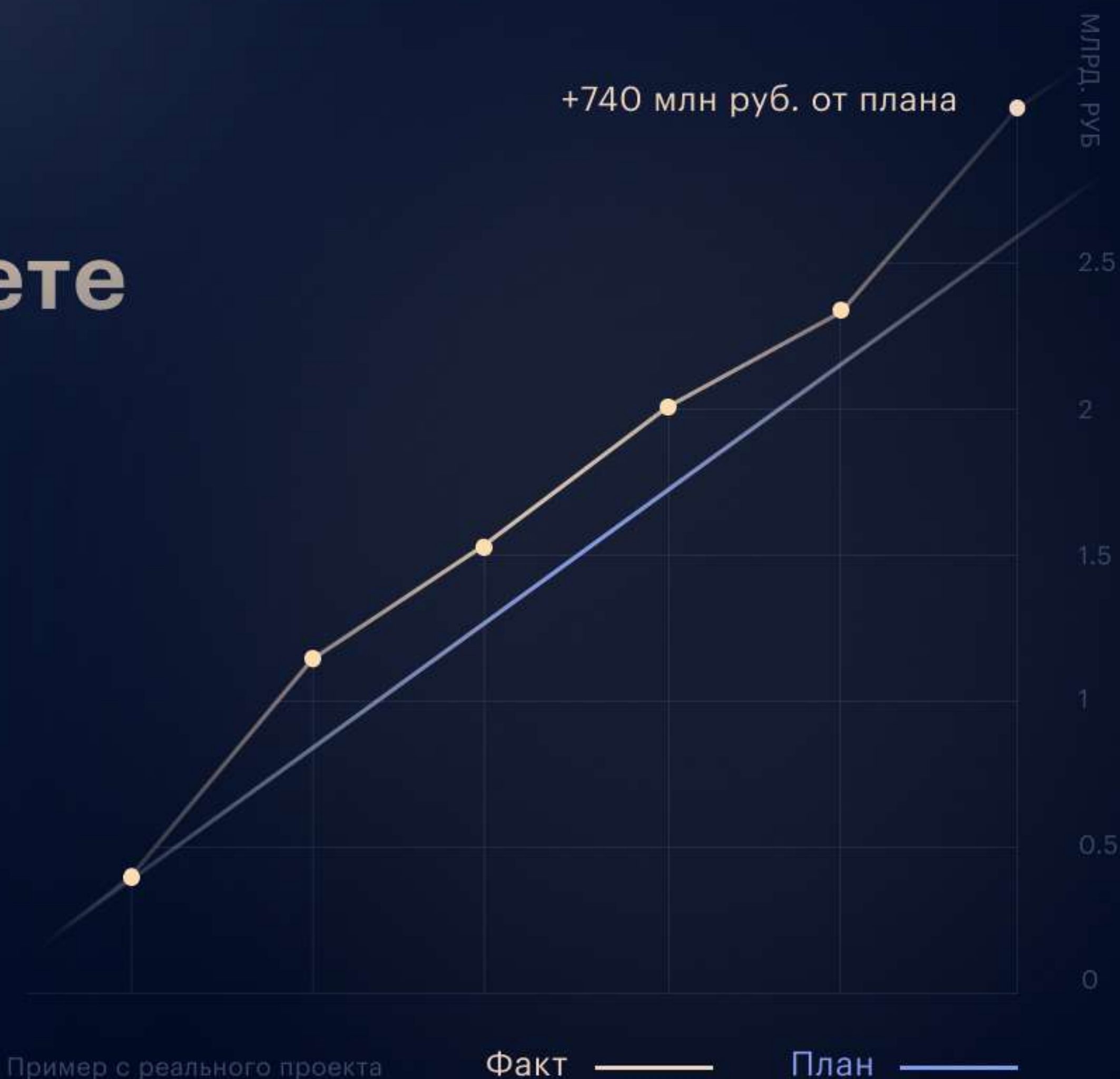


Шаг 2

## Даем четкий план, сколько вы заработаете

Анализируем конкурентов и рынок, корректируем шахматку, планируем продажи и делаем план по росту цены. В итоге покажем вам:

- ✓ Какой доход вы получите
- ✓ План поступления денежных средств (по месяцам)
- ✓ План реализации квартир
- ✓ План роста цен





Шаг 3

## Помогаем установить правильные цены в шахматке

Оцениваем каждую квартиру в доме и делаем так, чтобы самые интересные квартиры были проданы за максимальную цену, а менее интересные не зависали в остатках и проект приносил стабильный доход

Вид на море	Маленькая площадь	Шум от дороги	Мало света	Есть балкон
180 000 ₽/М² ▲	165 000 ₽/М² ▲	140 000 ₽/М² ▼	140 000 ₽/М² ▼	155 000 ₽/М² ▲
140 000 ₽/М² ▼	150 000 ₽/М² ●	150 000 ₽/М² ●	160 000 ₽/М² ▲	140 000 ₽/М² ▼
Нет вида	Вид на город	Неудачная планировка	Удачная планировка	Большой бюджет



Шаг 4

## Создаем под вас отдел продаж

- ✓ Ставим вам команду из опытных менеджеров
- ✓ Закрепляем за вашим объектом руководителя по продажам
- ✓ Юристы готовят документы для оформления брони и сделок
- ✓ Подключаем офис к нашей онлайн-инфраструктуре — CRM-система, корпоративная телефония, онлайн-отчетность
- ✓ Контроль качества и служба безопасности проверяет работу офиса





Шаг 5

# Создаем рекламные материалы и сайт

Создаем продающие рекламные материалы высокого качества

## Факты

4 га

площадь парковой территории

180

апартаментов для продажи

80

номеров для проживания в отеле

50

апартаментов с прямым видом на море

33–195 м<sup>2</sup>

площадь апартаментов

до 4,5 м

высота потолков

Собственный пляж

2 бассейна

Ресторан

SPA

Тренажерный зал

Теннисный корт

Получите полную презентацию жилого комплекса «Морская симфония 2»

Введите ваши данные, чтобы получить презентацию и узнать цены

Квартиры с панорамным видом на море и собственным бассейном



Шаг 6

## Привлекаем партнеров

Презентуем и влюбляем в ваш объект наших партнеров, которые доверяют нашей репутации и готовы сразу подключиться к продажам

30000 партнеров  
в Сочи, готовых  
продавать ваши объекты

700 млн рублей  
заработали партнеры  
за 2020 год на наших объектах





Шаг 7

## Привлекаем инвесторов

Привлекаем своих постоянных инвесторов на объект. Мы увеличиваем прибыль не только для застройщиков, но и для наших клиентов-инвесторов, которые также зарабатывают от роста цены и доверяют нам.

4,4 млрд  
рублей

были вложены в наши  
объекты за 2020 год  
крупными инвесторами

30%

от всех сделок на наших  
объектах совершают постоянные  
клиенты-инвесторы Nedvex



**5 примеров реализованных проектов**





ЛУЧЕЗАРНЫЙ

276

апартаментов

реализовано нашим  
отделом продаж

90

млн рублей

Средний доход  
застройщика в месяц

8200+

общая площадь

проданных апартаментов

96%

прирост

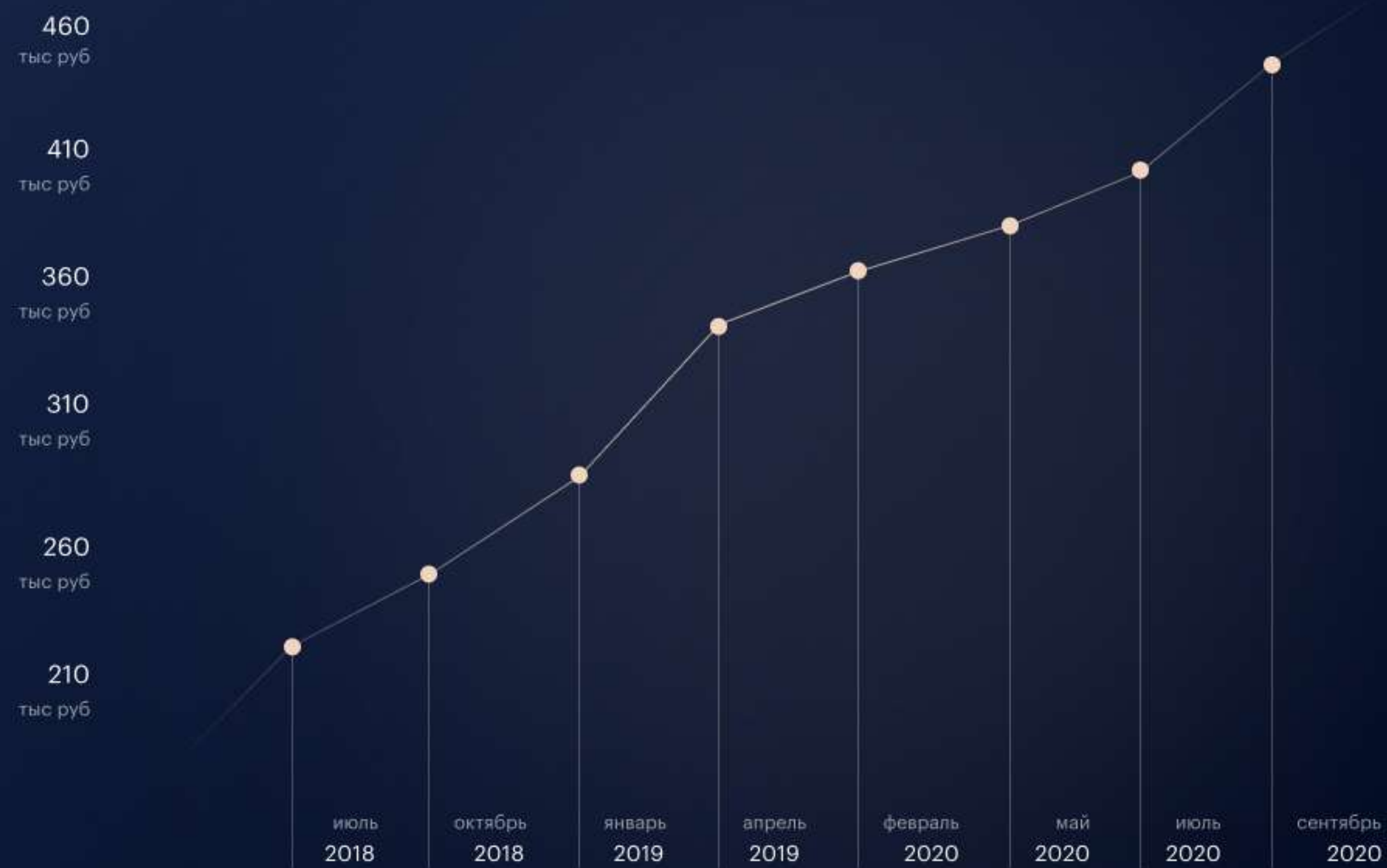
средней цены за м<sup>2</sup>

23%

конверсия

из показа в сделку





96%

прирост

28

месяцев  
в продаже





ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
**МОРСКАЯ  
СИМФОНИЯ**  
SOCHI

441

квартира

реализовано нашим  
отделом продаж

135

млн рублей

Средний доход  
застройщика в месяц

20,5+

тыс. общая площадь

проданных апартаментов

59%

прирост

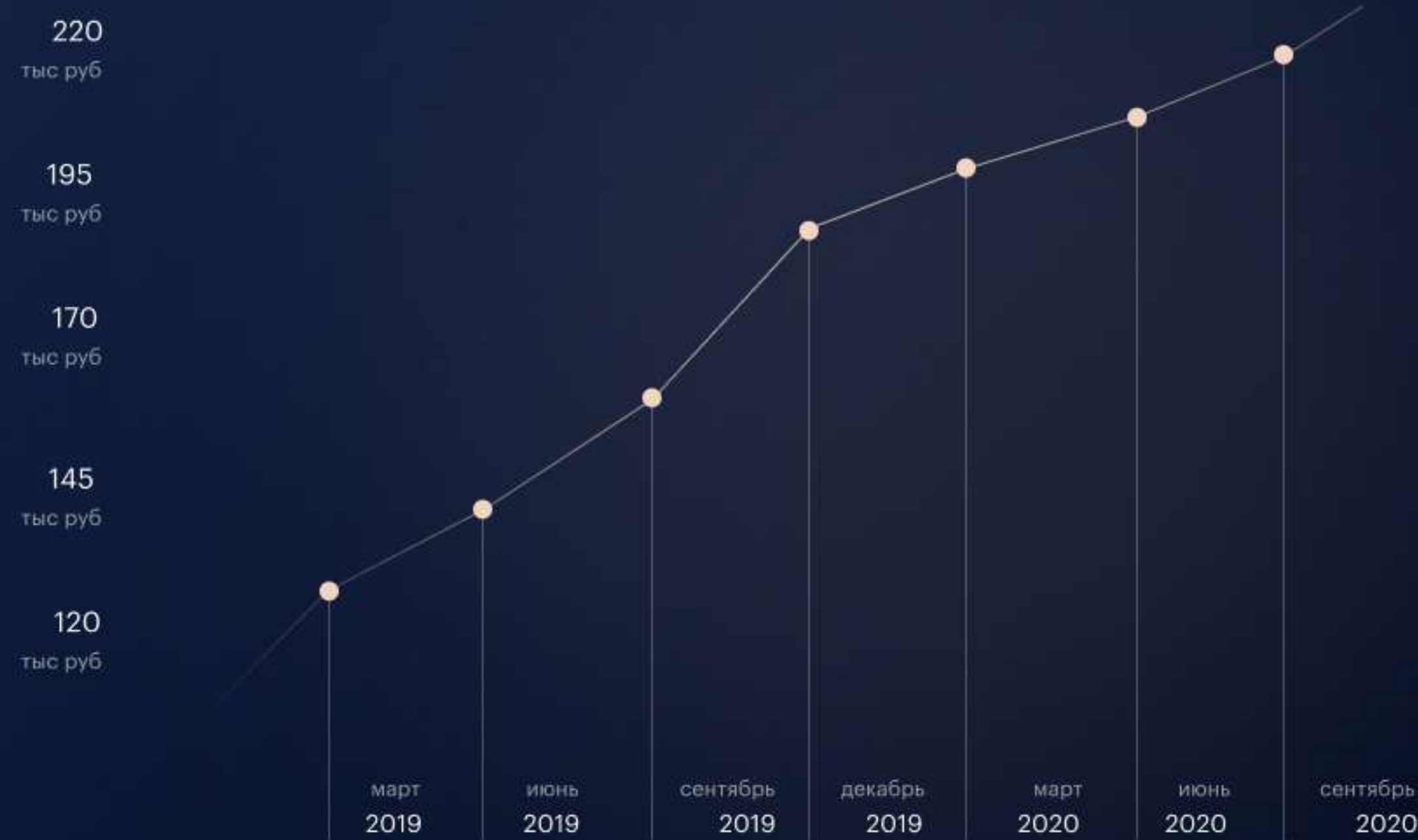
средней цены за м<sup>2</sup>

20%

конверсия

из показа в сделку





59%  
прирост

20  
месяцев  
в продаже





67

апартаментов  
реализовано нашим  
отделом продаж

120

млн рублей  
Средний доход  
застройщика в месяц

38000+

общая площадь  
проданных апартаментов

61%

прирост  
средней цены за м<sup>2</sup>

23%

конверсия  
из показа в сделку



750  
тыс руб

700  
тыс руб

650  
тыс руб

600  
тыс руб

550  
тыс руб

500  
тыс руб

450  
тыс руб

май  
2019

июнь  
2019

ноябрь  
2019

июль  
2020

август  
2020

сентябрь  
2020

61%  
прирост

17  
месяцев  
в продаже





**MATISSE**  
*apartments*

30%

прирост цены за м<sup>2</sup>  
за 3 месяца

40

апартаментов  
реализовано нашим  
отделом продаж

50%

апартаментов  
забронировано за 4 дня

450

млн рублей  
общий доход



540  
тыс руб

520  
тыс руб

500  
тыс руб

480  
тыс руб

460  
тыс руб

440  
тыс руб

420  
тыс руб

400  
тыс руб

май  
2019

июнь  
2019

июль  
2019

август  
2019

ноябрь  
2019

январь  
2020

март  
2020

июль  
2020







MONE

228

апартаментов

реализовано нашим  
отделом продаж

150

млн рублей

средний доход  
застройщика в месяц

4700+

общая площадь

проданных апартаментов

23%

прирост

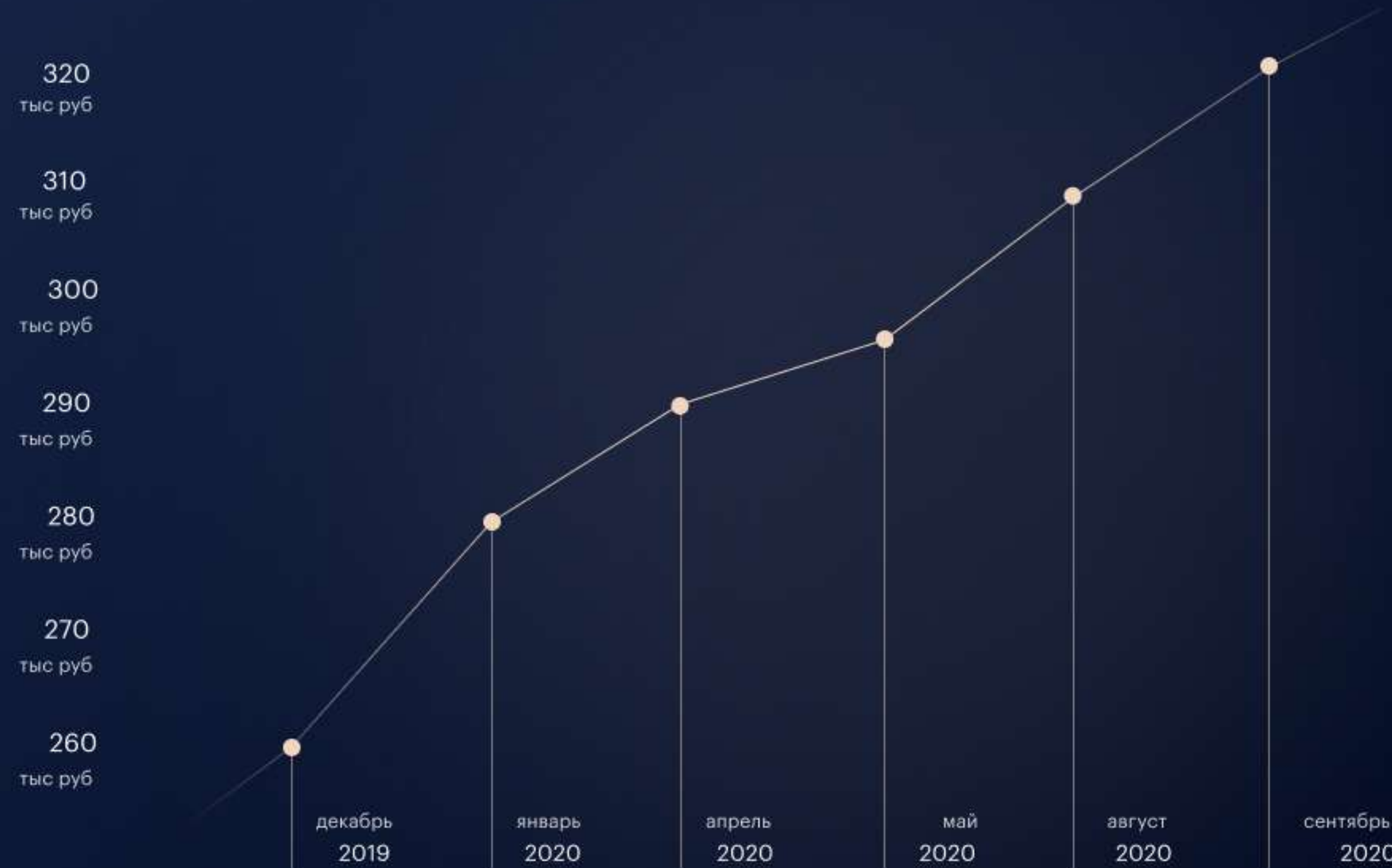
средней цены за м<sup>2</sup>

34%

конверсия

из показа в сделку





23%  
прирост

9  
месяцев  
в продаже



**Что вы получаете  
в долгосрочной перспективе**



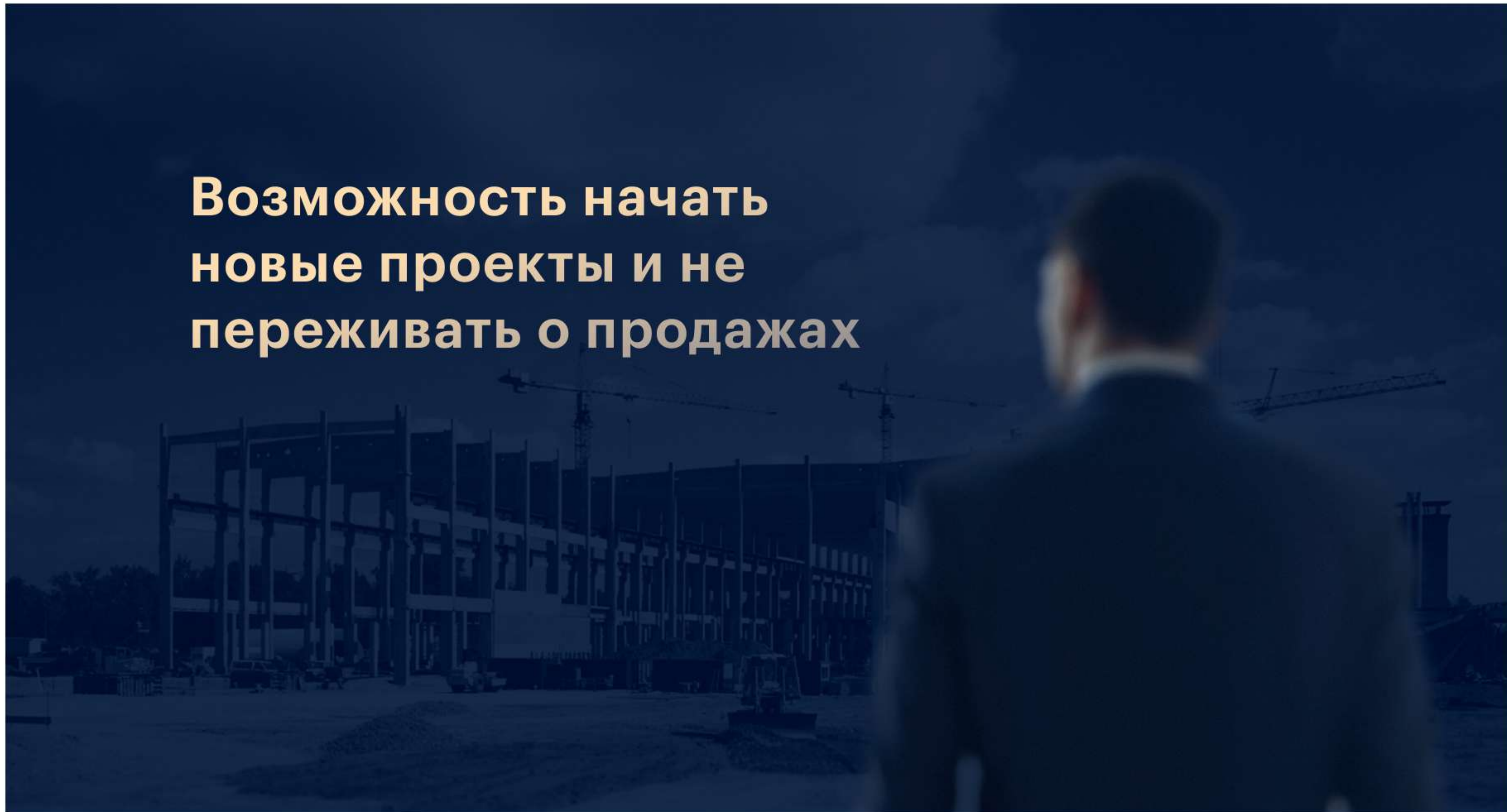


# Свободное время и сверхдоход





**Возможность начать  
новые проекты и не  
переживать о продажах**





# Каждый застройщик, который начинал работать с нами

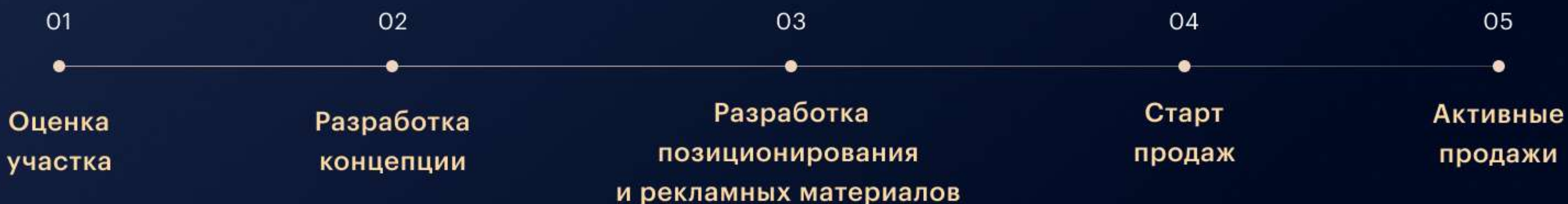
В течение года:

- ✓ Запускает от 2 до 5 новых жилых комплексов
- ✓ Увеличивает свой доход в 3–4 раза
- ✓ Укрепляет свою репутацию на рынке





# Мы готовы подключиться на каждом из этапов работы над проектом



Чем раньше мы подключимся к работе над вашим проектом, тем более значительным будет вклад в конечный результат.



# Получите бесплатный аудит вашего отдела продаж

Мы проанализируем работу ваших менеджеров, ваш объект, шахматку и дадим рекомендации по улучшению отдела продаж.

+7 967 655 65 76

Роман