

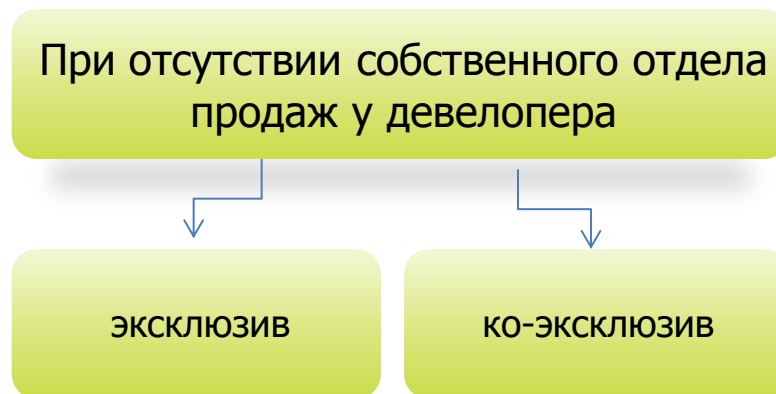
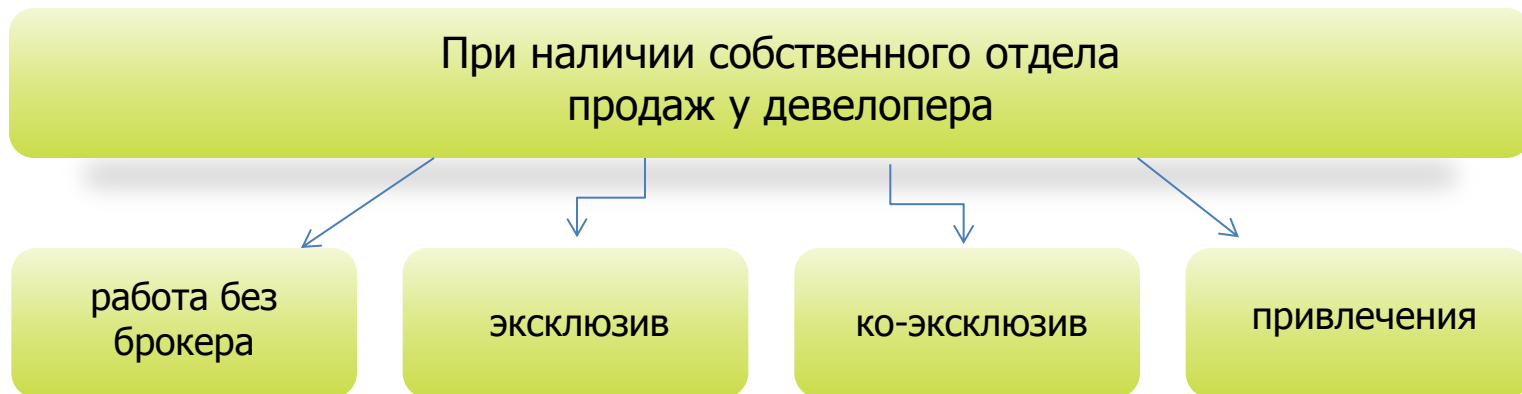


**Прямо в точку: наиболее
эффективные схемы риэлторско-
девелоперского взаимодействия**

Наталья Шаталина
Генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки»
сентябрь 2016



Возможные схемы



Эксклюзивный брокер

при наличии собственного отдела продаж



- увеличение продаж
- короче сроки реализации
- брокер помогает оптимизировать схему реализации проекта



- отсутствие конкуренции
- девелоперу сложно влиять на результат
- не всегда один брокер может обеспечить резкое увеличение продаж

Эксклюзивный брокер

при отсутствии собственного отдела продаж



- не нужно создавать собственный отдел продаж (особенно удобно тем компаниям, для которых строительство не является профильным бизнесом)
- маркетинговый аутсорсинг в рамках контракта
- контроль сроков реализации



- отсутствие конкуренции
- девелоперу сложно влиять на результат
- трудности в случае прекращения сотрудничества
- наличие альтернативных вариантов у риэлтора и как следствие менее активное привлечение клиента к конкретному объекту

Ко-экссклюзив

как в случае наличия, так и в случае отсутствия
собственного отдела продаж



- здоровая конкуренция
- гарантия для застройщика, что даже в случае прекращения сотрудничества с одним брокером, не будет заметного падения продаж
- наиболее эффективное выстраивание маркетинговой стратегии и ценовой политики
- увеличение количества потенциальных клиентов



- большие организационные затраты
- повышение квалификации привлекаемых к работе агентов брокеров

Работа по договору привлечения



- возможно неограниченное количество брокеров
- огромное количество бесплатных площадок для продвижения
- отсутствие дополнительных расходов
- высокая результативность (соотношение затрат и итоговых продаж)



- возможные конфликты как между брокерами, так и между застройщиками и брокерами в силу несовершенства схемы



Спасибо за внимание!

Наталья Шаталина

Генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки»

сентябрь 2016