



Развитие партнёрских продаж как новый способ реализации объектов на первичном рынке

Наталья Шаталина
Генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки»



Компания «МИЭЛЬ-Новостройки»

22 года

Компания МИЭЛЬ-Новостройки» является крупнейшей в ГК «МИЭЛЬ» и предоставляет услуги на рынке недвижимости уже 22 года.

3,9 млн кв. м.

Реализовано более 3,9 млн кв. м. недвижимости – порядка **67 тысяч** квартир. Компания выдала ключи и заселила более **10 тысяч** клиентов

160 проектов

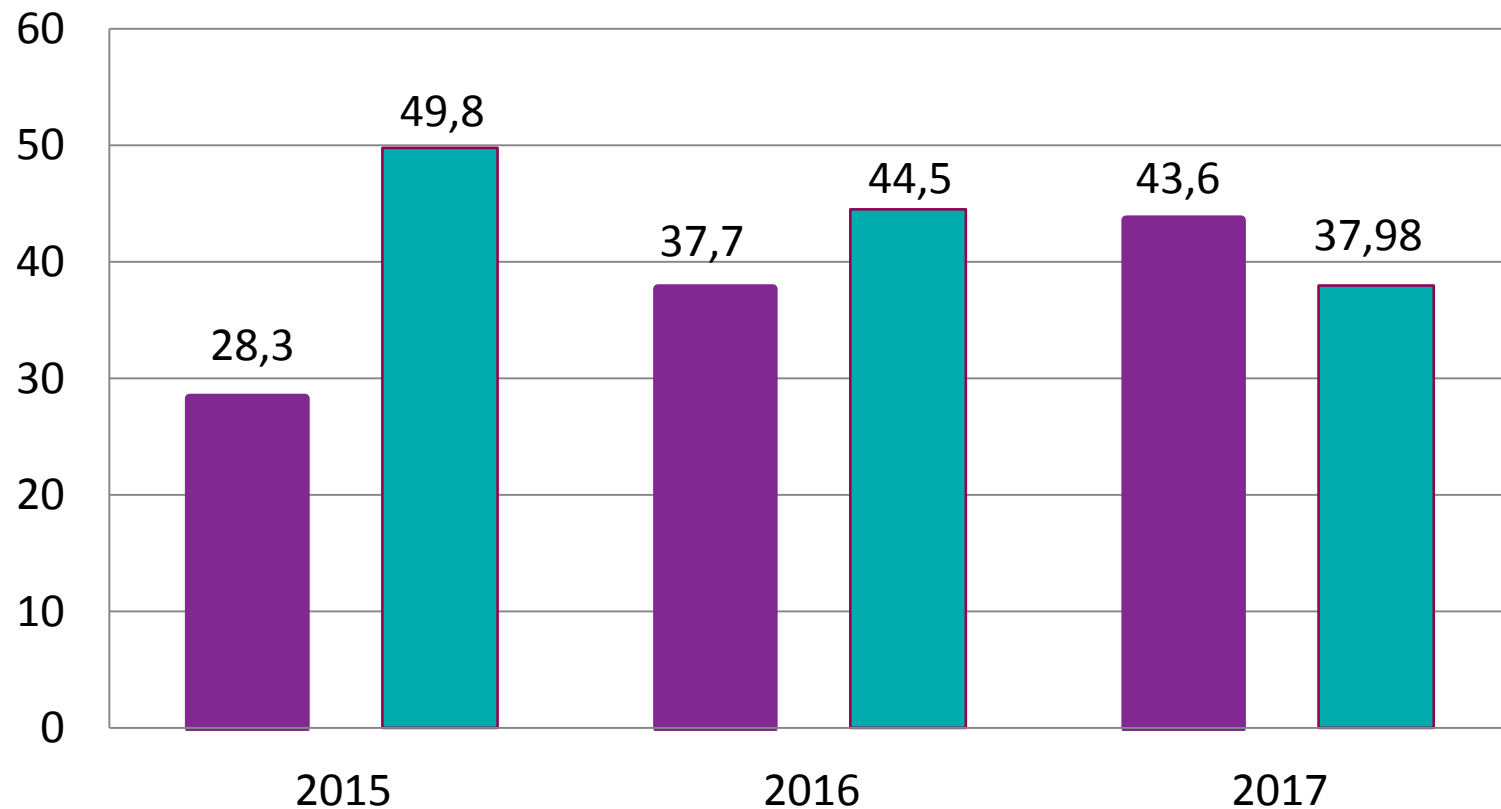
В портфеле компании на реализации находится более **160** проектов.

30 банков

30 банков-партнёров.



Объем предложения на рынке «старой» Москвы

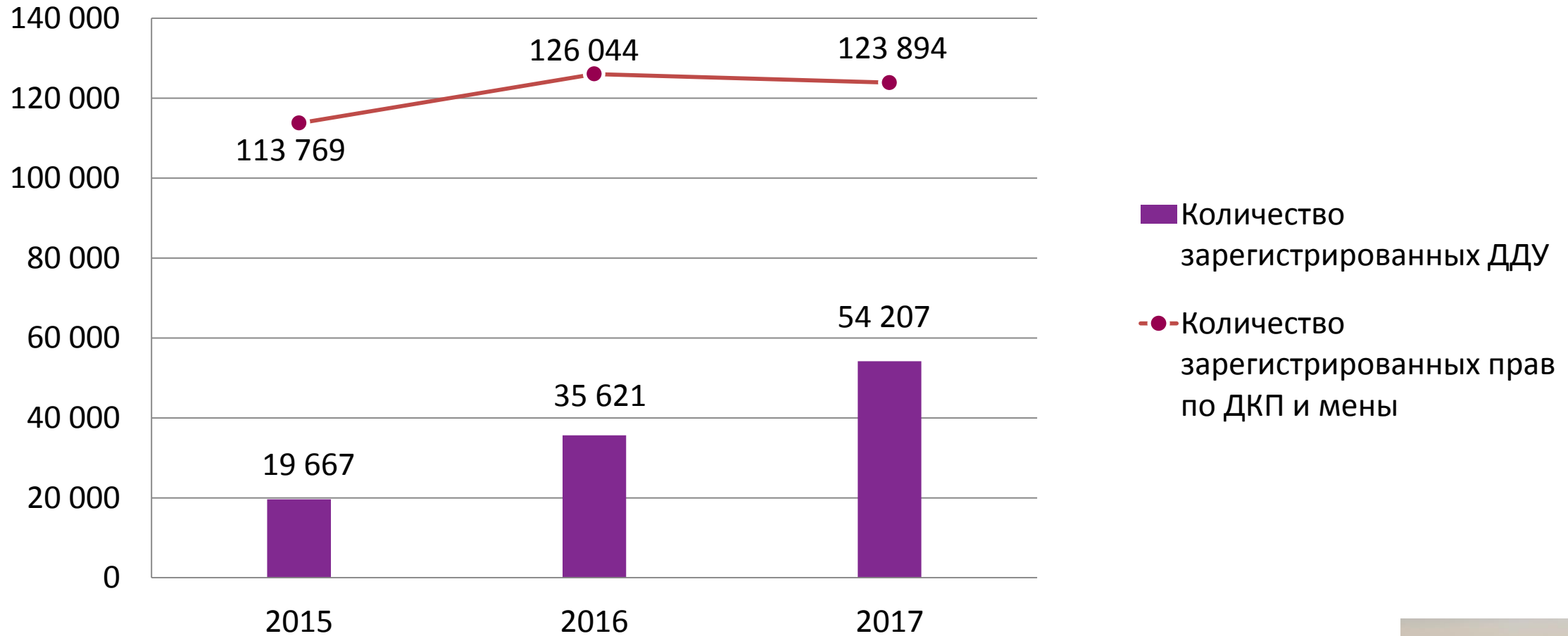


■ Первичный рынок тыс. квартир

■ Вторичный рынок тыс. квартир



Количество зарегистрированных ДДУ и прав по ДКП и мены в Москве



Доля альтернативных сделок на первичном рынке Москвы



Доля альтернативных
сделок в 2017 году
достигла примерно

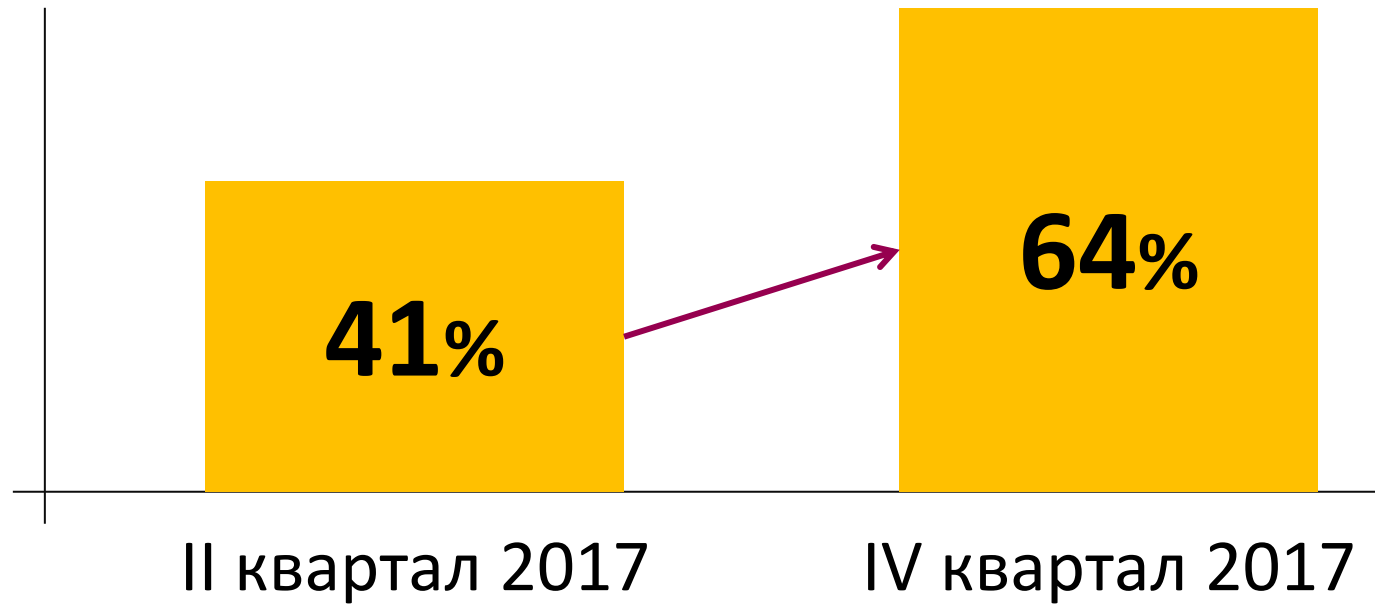
40%

То есть, каждая 3 квартира на первичном рынке покупается за счет средств, вырученных от продажи имеющейся недвижимости.



В новых рыночных условиях застройщики развивают партнёрские продажи, преимущественно через агрегаторы

Из 35 крупных проектов Москвы с максимальными продажами через агрегаторы реализовывались:



Преимущества партнёрских продаж для:



Застройщика

- Максимальный охват рынка
- Проект реализуют множество агентств
- Рост количества сделок
- Увеличение прибыли

Продавца

- Актуальность информации
- Широкий ассортимент
- Рост прибыли
- Повышение экспертности





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Компания «МИЭЛЬ-Новостройки»
тел.: +7 (495) 777-33-33
new.miel.ru

