



EST·a·TET®
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ



Эффективная работа агентств недвижимости в современных условиях

**Роман Соколов,
руководитель отдела продаж Est-a-Tet**



» Преимущества риэлторской компании



Направление аналитики и проектного консалтинга



Ипотечное кредитование



Программа лояльности



Направление по работе с клиентами



Все сегменты недвижимости



CRM



Комплексное сопровождение клиента на всех этапах сделки





»» Технология работы отдела продаж

- »» Максимальный уровень автоматизации и прозрачность бизнес-процессов
- »» Экспертная оценка текущего уровня развития проекта согласно реальной рыночной конъюнктуры
- »» Опыт рекламно-маркетинговых стратегий во всех сегментах рынка в узкой и широкой локациях
- »» Аналитика различных этапов принятия решения покупателями
- »» Информационная и коммуникативная поддержка покупателя на любом этапе



»» Выгоды для застройщика

- »» Отсутствие дополнительных затрат на подбор и содержание собственной службы продаж
- »» Консалтинговая и маркетинговая поддержка в формате 24/7
- »» Дополнительный объем потенциальных покупателей, из числа клиентской базы профессионального брокера
- »» Дополнительное внимание к проекту за счет высокого доверия к бренду профессионального брокера
- »» Отсутствие затрат на пост-продажное обслуживание проекта.



»» Выгоды для покупателя

- »» Высокий уровень клиентского сервиса
- »» Возможность использования дополнительных инструментов приобретения (одобрение по ипотеке, трейд-ин, проведение региональных сделок)
- »» Постоянная информационная поддержка от первого звонка до получения ключей
- »» Экономия средств на юридическую экспертизу конкретной сделки
- »» Возможность неоднократно диверсифицировать вложенные в приобретения средства



EST·A·TET®
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ



1 июля 2008 г.



**2018 год
320 000 кв. м**



**> 2 630 000 кв. м
> 43 800 квартир**



> 13 100 000 кв. м