

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА ДЕВЕЛОПЕРОВ О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ

Екатеринбург. АО «Тургаз». Все замерло.

Тюмень. «Энко». Поток пока есть.

Краснодар. СК «Неометрия». Работаем только онлайн. Клиенты все затаились. Наблюдаем спад по лидам 35-50%.

Екатеринбург. Acons Development. Снижение числа обращений с выходных на 95%. Ожидаем частичное восстановление интереса в течение недели. Отказов от текущих сделок практически нет.

Краснодар. ГК «Дарстрой». Полный карантин.

Краснодар/Новороссийск. СК «Семья». Карантин введен в городе Краснодар с 31.03.2020 с 18.00, в Новороссийске на день раньше, поэтому офисы продаж закрыты - менеджеры проводят презентации из дома через WhatsApp и скайп. Ежедневные планерки проходят в скайп (что, на мой взгляд, делает команду более сплоченной, так как ситуация меняется ежедневно - есть возможность оперативно ответить на вопросы менеджеров и составить регламенты работы и скрипты, не повторяя их каждому отдельно). Аналитики контроля качества дают обратную связь РОпу, РОМу и КД (благодаря чему есть возможность корректировать работу и выстраивать единую коммуникацию). Уже была заключена сделка при помощи электронной регистрации (и в этом проявляется слаженная работа отдела маркетинга, юридического отдела и отдела продаж, хотя в обычные времена у них масса претензий друг ко другу). Основные опасения у клиентов: а точно ли сдадутся дома в срок? И можно ли отложить платеж? В этой части хотелось бы, чтобы девелоперы транслировали совместно, что своевременные платежи - это важно (пусть не в полном объеме, но хотя бы частично, если речь о рассрочке). Чтобы клиенты чувствовали ответственность по оплате первоначального взноса и не откладывали при прекращении действия карантина (так как Росреестр онлайн-регистрацию проводит, пока только не выдает договора). И чувствуется опасение людей за сохранение рабочих мест, оплаты, боятся оформлять ипотеку, брать рассрочку, даже вкладывать то, что есть... Предпочитают переждать.

Анапа. ООО «Развитие». Менеджеры из дома активно бронируют. Как заработают сервисы регистрации, будет более ясна картина. На данный момент мы быстро перестроились.

Атырау. VI Group. Ранее был маленький поток, так как отдел продаж в регионе. В связи с введенным карантином людей практически нет.

Краснодар. СК «СЕМЬЯ». Закрыты ВСЕ ОФИСЫ, работаем из дома с понедельника! Прямые контакты запрещены!

Брянск. «Атмосфера». Тишина, затаился весь город, интереса к недвижимости нет((((

Симферополь. ГК «Карбон». Карантин, люди пока откладывают.

Ярославль. «Норские резиденции». Клиенты в режиме ожидания.

Иркутск. «Хрустальный Девелопмент». Консультируем, делаем больше звонков, в частности, по старым клиентам или жителям других наших поселков. В соцсетях активно постим, что мы продолжаем работать.

Киев. LinevichGroup. Спокойно и тихо)

Пермь. ГК «Альфа». Затишье, заявки сократились на 70%.

Оренбург. M-level. Онлайн-мобилизация.

Оцените ситуацию в компании по 5-балльной шкале, где 0 – «пока не затронуло нас», а 5 – «это караул!»

