

ДЕМО- КВАРТИРЫ

ДИСКУССИЯ В ГРУППЕ GMK MARATHON

+7 912 856-63-57 ~Татьяна

Коллеги, а поделитесь пожалуйста как вы поступаете с демо-квартирами? Продаёте как обычные, но предупреждаете клиентов, что квартира демонстрационная? Или закрываете, убираете из продаж и реализуете потом, когда перестаёте использовать как демо?

11:40

+7 923 246-53-46 ~Андрей

+7 912 856-63-57 ~Татьяна

Коллеги, а поделитесь пожалуйста как вы поступаете с демо-квартирами? Продаёте как обычные, но предупреждаете клиентов, что квартира демонстрационная? Или закрываете, убираете из продаж и реализуете ...

всем доброго времени суток; наша компания предупреждает, что выбранная им квартира демонстрационная, если клиент - ок, то продаём

11:43

+7 952 960-13-15 ~kuzmenko-nadezhd

Продаём как обычные! Бонусом клиенту достаётся белая шпатлёвка.

11:57

Анна Печеркина

+7 923 246-53-46 ~Андрей

всем доброго времени суток; наша компания предупреждает, что выбранная им квартира демонстрационная, если клиент - ок, то продаём

А продаете по какой цене? Даете дополнительный дисконт?

11:44

+7 923 246-53-46 ~Андрей

Анна Печеркина

А продаете по какой цене? Даете дополнительный дисконт?

продаём в прайс; как правило, это ликвидный, на данный момент 3-й этаж, клиент не просит никакого дисконта; да и скидки у нас исключение из правил; как правило, продаём только в прайс

11:46

+7 927 243-50-04 ~Евгений

Продаем как правило после того как перестаем использовать как демо. Стоимость с учетом затрат на дооборудование (например мебелирование)

11:50

ДЕМО- КВАРТИРЫ

ДИСКУССИЯ
В ГРУППЕ
GMK MARATHON

+7 923 246-53-46 ~Андрей

+7 927 243-50-04 ~Евгений
Продаем как правило после того как перестаем использовать как демо.
Стоимость с учетом затрат на дооборудование (например мебелирование)

вернее даже так - мебелированные квартиры повышают конверсию клиентов в принятии положительного решения о покупке? 11:54

+7 927 243-50-04 ~Евгений
Вопрос цены 😊 11:55

Анна Печеркина

+7 923 246-53-46 ~Андрей
вернее даже так - мебелированные квартиры повышают конверсию клиентов в принятии положительного решения о покупке?

Интересный вопрос, Андрей! Мы в своей практике сталкивались с такими ситуациями:

- 1) мебель отвлекает, клиент не может сосредоточиться на самой квартире, любое несовпадение по вкусовым предпочтениям резко снижает ценность квартиры;
- 2) клиент хочет сам выбирать мебель (за счет девелопера)
- 3) клиент воспринимает мебелированную квартиру как однозначно более привлекательную - "заезжай и живи", особенно если мебель позиционируется как подарок / бесплатно / за счет застройщика
- 4) клиенту нравится вариант с мебелью, но в конце концов он выбирает вариант дешевле

Что касается демо-квартир, случались возражения в стиле "Здесь чужая аура / негативная энергия / следы чужих людей" :)

Так что тему вы затронули очень интересную. С одной стороны, эксперты года полтора уже говорят, что мы идем к тому, что будут покупать только квартиры с полной чистовой отделкой, мебелью и техникой (Москва смотрит на этот тренд с ужасом, регионы уже практикуют). С другой стороны, часто наличие мебели в квартире создает дополнительное сопротивление при продаже. 11:58

+7 923 246-53-46 ~Андрей

Анна Печеркина
Интересный вопрос, Андрей! Мы в своей практике сталкивались с такими ситуациями:

- 1) мебель отвлекает, клиент не может сосредоточиться на самой квартире, ...

Мы Рассматривали еще вариант с нарисованной мебелью, но отказались из-за высоких затрат на квалифиц художникп 12:02

ДЕМО- КВАРТИРЫ

ДИСКУССИЯ В ГРУППЕ GMK MARATHON

+352 621 398 033 ~Tim

+7 912 856-63-57 ~Татьяна

Коллеги, а поделитесь пожалуйста как вы поступаете с демо-квартирами? Продаёте как обычные, но предупреждаете клиентов, что квартира демонстрационная? Или закрываете, убираете из продаж и реализуете ...

Татьяна, очень глубокий и Хороший вопрос. Для нас он отражает не только механику продаж, но саму философию отношения отдела продаж в части исполнения бюджета и фин департамента.

Тк у нас расходы на ремонт и мебель в демоквартире входят в структуру расходов на маркетинг и являются значительными относительно общего расхода на продвижение объекта, мы стараемся как можно скорее получить их обратно в расходную часть отдела продаж.

Для этого мы объявляем в конце каждого показа - и вот эту красоту вы можете купить здесь и сейчас. Если клиент соглашается то мы предупреждаем, что переход в собственность произойдет через 3 месяца. За это время мы делаем ремонт в новой демо, покупаем заново мебель и переезжаем. Наценка на демо помимо расходов на ремонт и мебель +20%.

За последний год продали 2 демки с дизайнерским ремонтом и мебелью и 5 с недорогим «под ключ».

12:03

+7 923 246-53-46 ~Андрей

+352 621 398 033 ~Tim

Татьяна, очень глубокий и Хороший вопрос. Для нас он отражает не только механику продаж, но саму философию отношения отдела продаж в части исполнения бюджета и фин департамента. ...

Мебель и ремонт входили в стоимость квартиры? Наверняка Ипотека была?

12:07

+352 621 398 033 ~Tim

+7 923 246-53-46 ~Андрей

Мебель и ремонт входили в стоимость квартиры? Наверняка Ипотека была?

В дизайнерский тип - да. Мы с Украины у нас ипотека не работает. Продаем только в деньги.

12:08

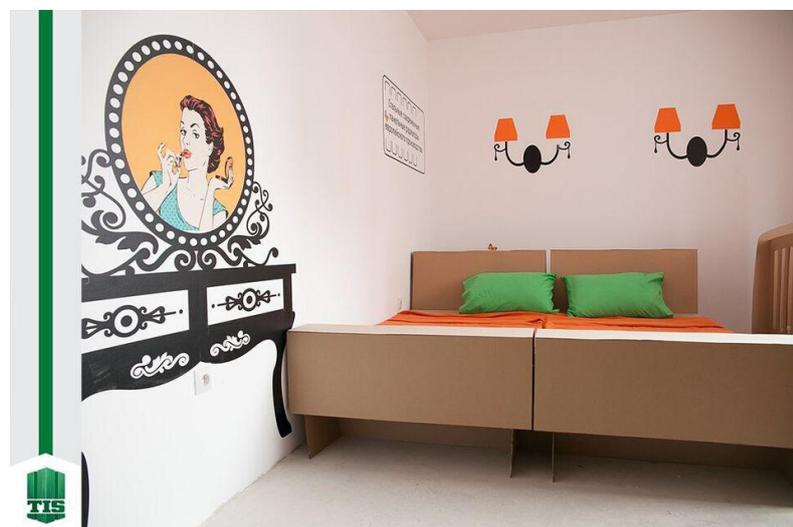
+7 912 383-75-17 ~Светлана

У нас разные решения были по демонстрационным квартирам. Одно из самых удачных, на мой взгляд, была картонная мебель, которая позволяла клиенту оценить реальные габариты, но при этом не влияла на их вкусовые предпочтения. Делюсь, нашла несколько фотографий, все комнаты были оформлены в таком стиле (и ванна и санузел в том числе). (в Тюмени чур не использовать))

12:11

ДЕМО-КВАРТИРЫ

ДИСКУССИЯ
В ГРУППЕ
ГМК MARATHON



ДЕМО- КВАРТИРЫ

ДИСКУССИЯ В ГРУППЕ ГМК MARATHON

+7 923 246-53-46 ~Андрей

+7 912 383-75-17 ~Светлана

У нас разные решения были по демонстрационным квартирам. Одно из самых удачных, на мой взгляд, была картонная мебель, которая позволяла клиенту оценить реальные габариты, но при этом не влияла на их вкусовые...

Интересное решение, большой бюджет?

12:17

+7 912 383-75-17 ~Светлана

+7 923 246-53-46 ~Андрей

Интересное решение, большой бюджет?

Я точно сейчас не скажу, но помню, что картонная мебель оказалась по цене почти как настоящая, но она своё отработала на 100%.

12:28

+7 923 246-53-46 ~Андрей

+7 912 383-75-17 ~Светлана

Я точно сейчас не скажу, но помню, что картонная мебель оказалась по цене почти как настоящая, но она своё отработала на 100%.

спс

12:29

+7 912 856-63-57 ~Татьяна

Анна Печеркина

Интересный вопрос, Андрей! Мы в своей практике сталкивались с такими ситуациями:

1) мебель отвлекает, клиент не может сосредоточиться на самой квартире, ...

У нас было очень частое возражение про "чужую ауру", решили в этот раз вывести из прайса и продавать позже. Но волнуемся, как уходить будет - у нас обычно к сдаче дома уже не бывает остатков. А тут сами себе подкидываем "сюрприз")

12:16

+7 908 271-07-71 ~Maria

Мы нашли партнёра и сотрудничаем очень выгодно, без затрат! Магазин предоставляет нам мебель и все предметы интерьера, вплоть до посуды и текстиля. Мы обеспечиваем им рекламу, через шоу-рум проходит (проходило) большое количество клиентов, а магазин даёт нам отсрочку по оплате на год, вплоть до продажи шоу-рума. Через год мы просто продаем эту квартиру, заложив в стоимость сумму на мебель и предметы интерьера. Далее расплачиваемся с партнёром и приступаем с ним к подготовке следующего шоу-рума 😊

12:19

ДЕМО- КВАРТИРЫ

ДИСКУССИЯ
В ГРУППЕ
GMK MARATHON

+7 953 299-33-33 ~Вера

Анна Печеркина

Татьяна, очень глубокий и Хороший вопрос. Для нас он отражает не только механику продаж, но саму философию отношения отдела продаж в части исполнения бюджета и фин департамента. ...

Доброе утро, Анна! У нас такая же схема с демо-квартирой в бизнес-классе. Продали через месяц, как только укомплектовали. Так что даже в элитной недвижимости есть спрос на квартиры с дизайнерским ремонтом и мелью!

12:18

+7 905 787-48-31 ~SK

Анна Печеркина

Интересный вопрос, Андрей! Мы в своей практике сталкивались с такими ситуациями:

1) мебель отвлекает, клиент не может сосредоточиться на самой квартире, ...

Всем доброе утро! Так то тренд (или даже уже практика) общемировой Девелопмент на развитых рынках давно пришел к 2-3 вариантам чистой отделки с кухней (мебель) и ванными комнатами, без прочей мебели. Лично у нас, эксперимент с полной меблировкой признан неудачным. Стараемся делать шоурумы в ОП. Это, имхо, самый верный вариант) так же в 2005г. подсмотренный на западе у Трампа.

12:23

+7 905 787-48-31 ~SK

Москва, Казань.

12:25

+7 953 299-33-33 ~Вера

Про мебель: согласна, что полная меблировка в квартире не нужна, достаточно сделать кухню-гостиную. И ещё важный момент, который мы отследили: наша демо-квартира стала помогать продавать другие квартиры и саму её купили только после того, когда мы укомплектовали уютным деталями из Икеи - коврики, свечи, цветики, тарелочки, корзинки и т.д. Когда квартира стала не просто меблированная, а стала образом настоящей счастливой жизни и вызывала эмоции!!! 😊

12:29

Вопросы по созданию демоквартиры вашей мечты
можно задать Диане Ждановой,
руководителю Центра дизайна GMK
8 905 822 15 10