



Автоматизация маркетинга
и продаж застройщика.



amoCRM.

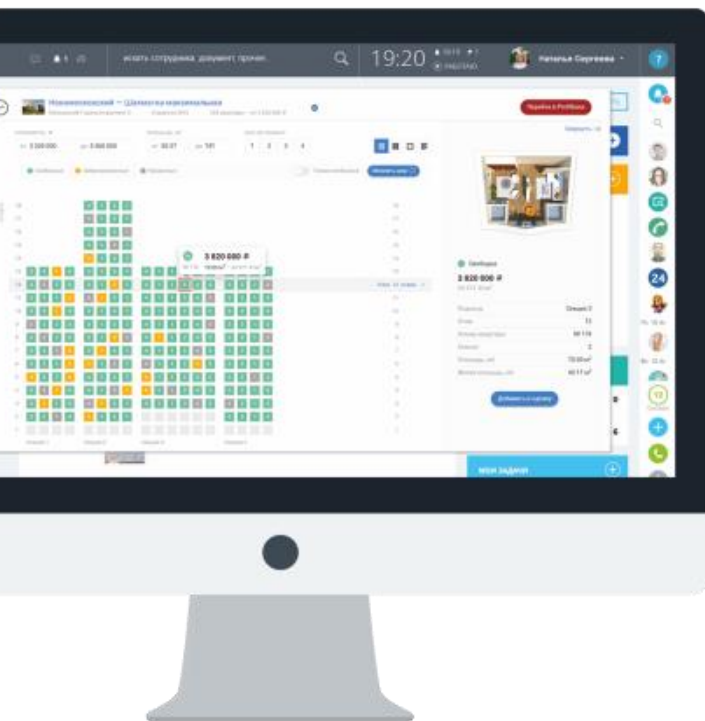
pb Profitbase

CRM с шахматкой для застройщиков



amoCRM

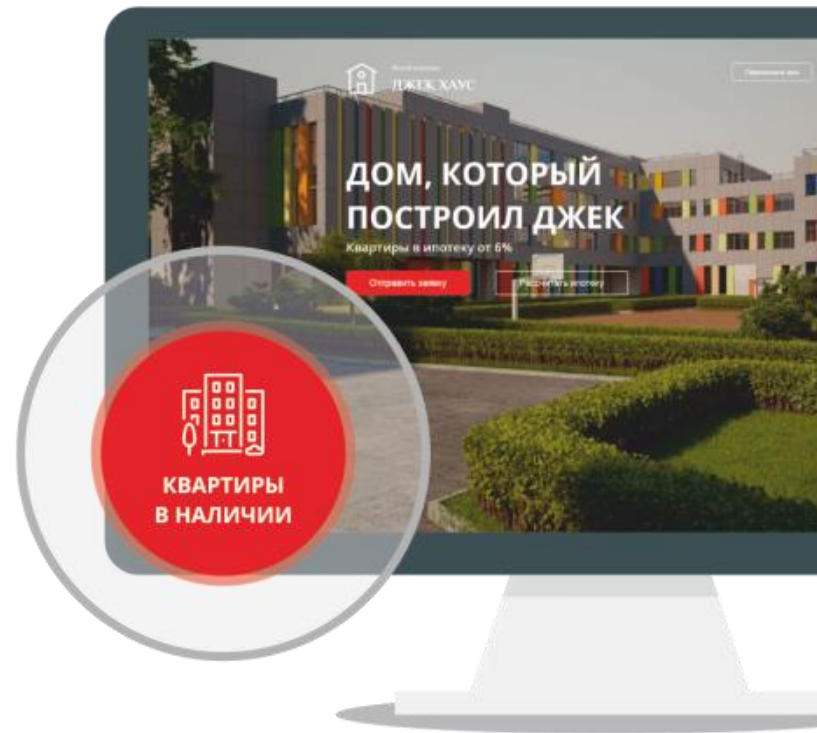




**Шахматка CRM
для отдела продаж**



Агентская панель



**Шахматка для сайта
для отдела маркетинга**

- 1. Как автоматизировать собственный отдел маркетинга и продаж.**
- 2. Как настроить агентские продажи.**





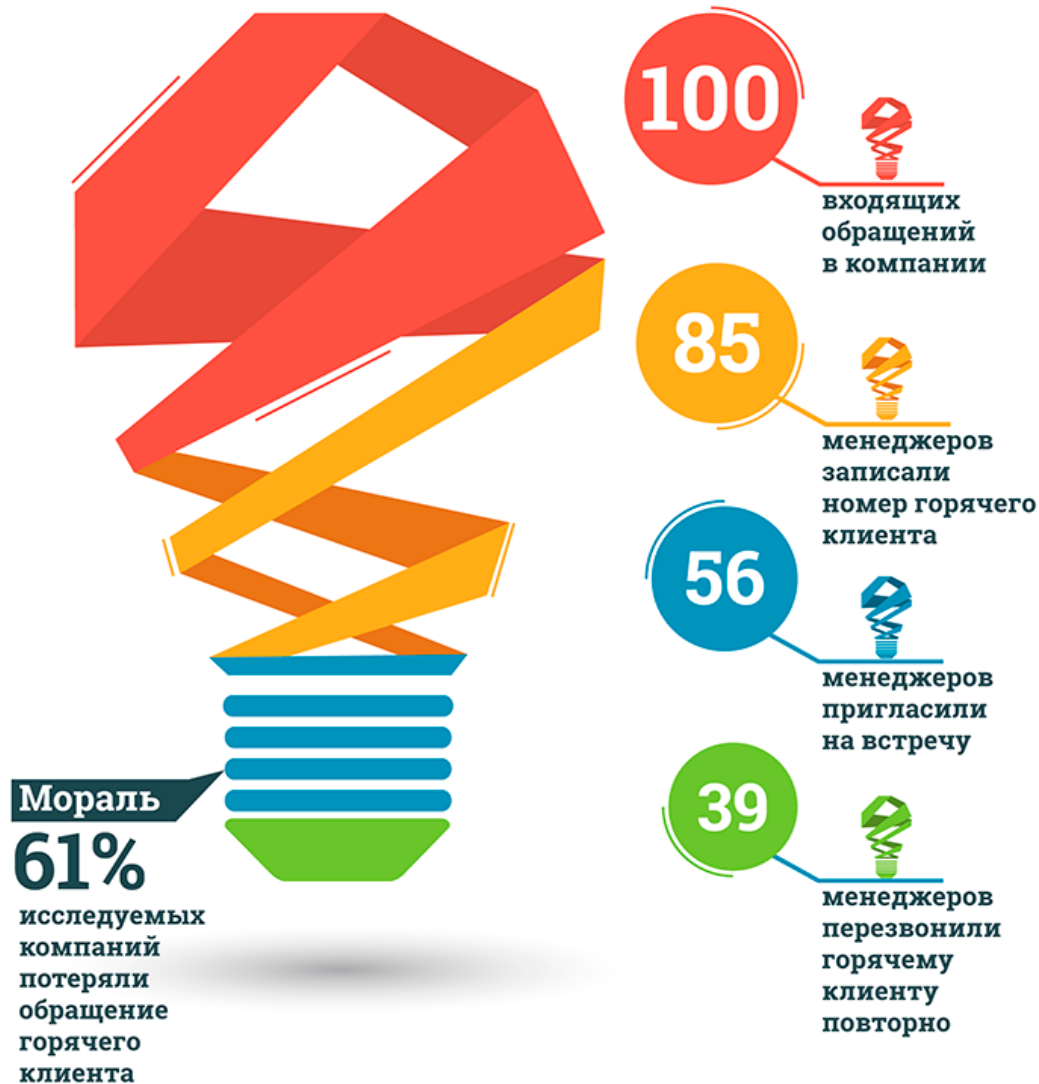
По данным Calltouch ср. digital бюджет застройщика
570 тыс. руб./мес.

По данным МИЦ бюджет крупного мск застройщика
8-12 млн. руб./мес.*

*Из доклада на Sberbank Real Estate 13.02.2016 г. Сочи

РАБОТА менеджеров

по продажам
с входящими
звонками



По данным исследования amoCRM в 2016 г.

Дата	Коммент	Статус	Тип	NEW
		ФИЛЬТР		ФИЛЬТР
10 сент. 11:01	...	Целевой	☎	Да
09 сент. 17:50	...	Нет ответа	☎	Нет
09 сент. 17:24	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
09 сент. 16:47	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
08 сент. 16:58	...	Целевой	☎	Нет
08 сент. 16:57	...	Нет ответа	☎	Нет
08 сент. 16:29	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:52	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
08 сент. 15:50	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:49	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:49	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:49	...	Недозвон/сорвался	☎	Нет
08 сент. 15:48	...	Нет ответа	☎	Нет
08 сент. 15:48	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
08 сент. 15:30	...	Повторный целевой	☎	Нет
08 сент. 15:29	...	Нет ответа	☎	Нет
08 сент. 15:29	...	Недозвон/сорвался	☎	Да
08 сент. 15:15	...	Нет ответа	☎	Нет
08 сент. 15:05	...	Целевой	☎	Нет
08 сент. 14:08	...	Целевой	☎	Да
08 сент. 12:28	...	Целевой	☎	Да
08 сент. 09:47	...	Целевой	☎	Да
08 сент. 09:47	...	Нет ответа	☎	Да
07 сент. 16:29	...	Нет ответа	☎	Да
07 сент. 09:21	...	Нет ответа	☎	Да
06 сент. 16:22	...	Нет ответа	☎	Нет
06 сент. 13:27	...	Нет ответа	☎	Нет
06 сент. 13:20	...	Нет ответа	☎	Да

«Не нужно наговаривать на наш колл-центр, я сижу рядом и слышу, как менеджеры отвечают на звонки. Каждый рабочий день.»

75% звонков в колл-центр застройщика оставались без ответа.

Стоимость лида

\$\$\$

ахалай - махалай

Стоимость сделки

\$\$\$\$\$\$\$

Конфликт

Маркетинг



Продажи



**Ну, покажи мне,
что у вас за
автоматизация.**



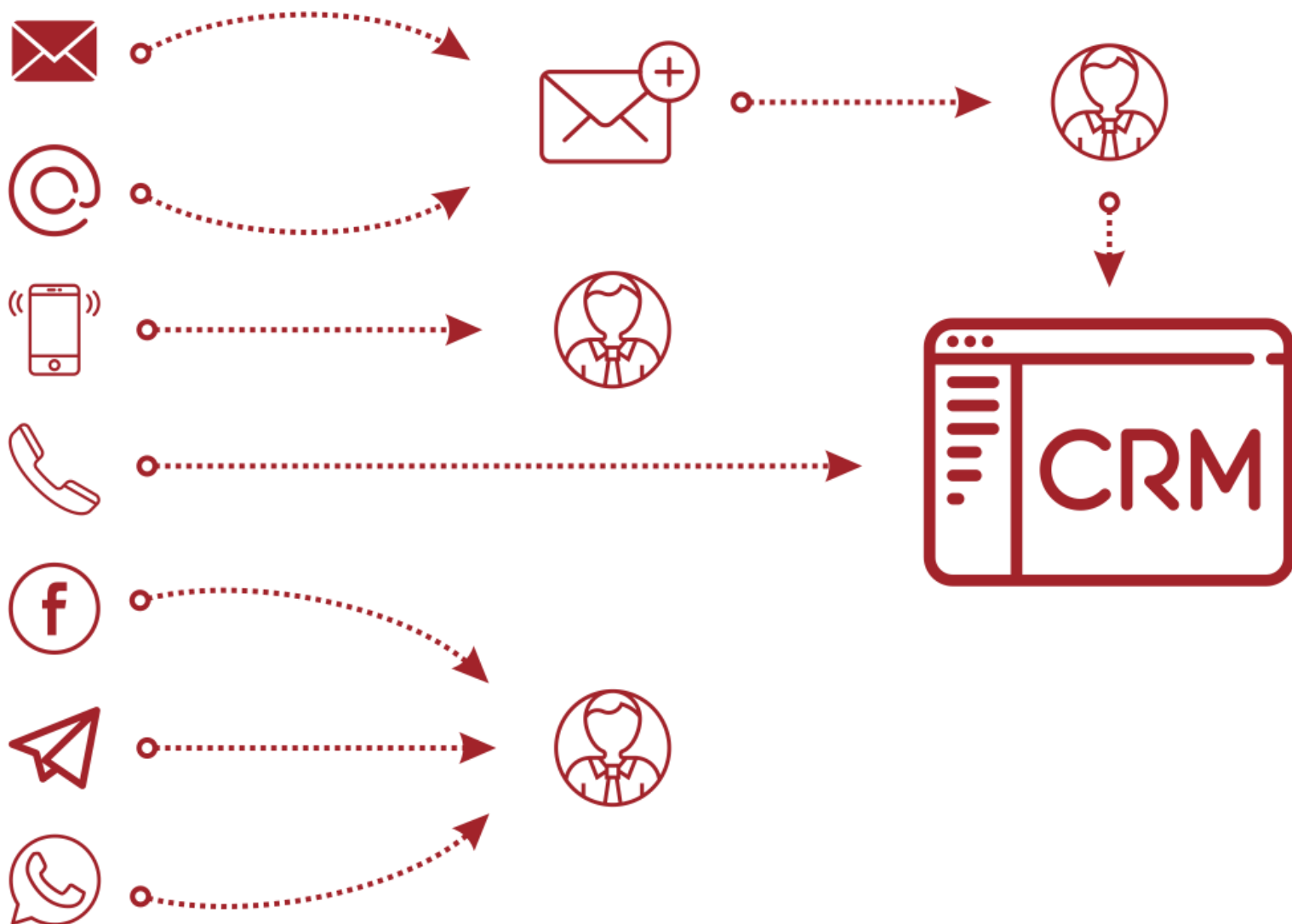
- 1. Всех записать.**
- 2. Уточнить и зафиксировать интерес.**
- 3. Задача по каждой сделке.**
- 4. Вперед по воронке продаж.**

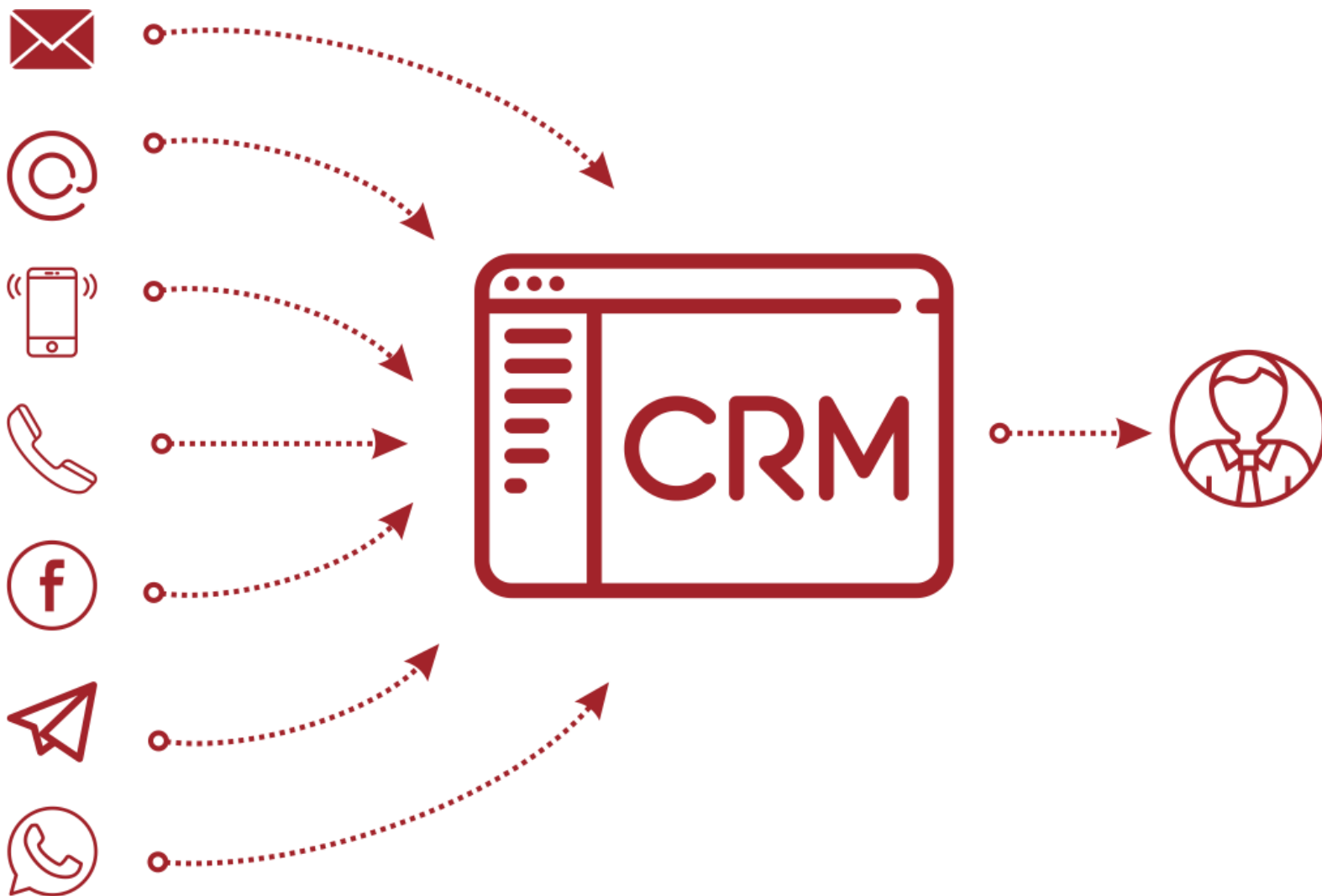


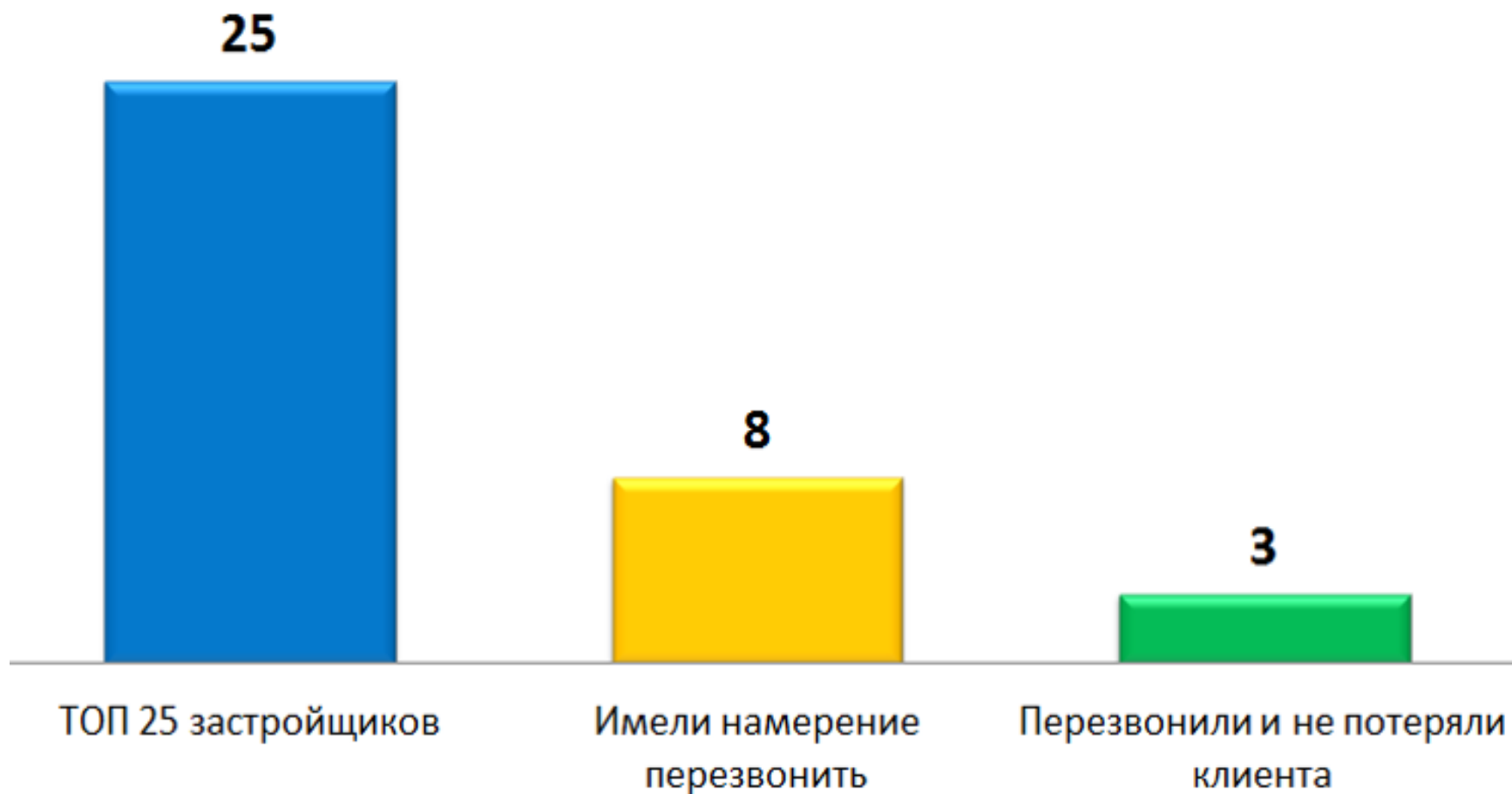


- 1. Всех записать.**
- 2. Уточнить и зафиксировать интерес.**
- 3. Задача по каждой сделке.**
- 4. Вперед по воронке продаж.**









Только 12% компаний перезвонили по пропущенному.



Звонки

 Вчера, 18:29, Дмитрий Пилюков	в Алексей
Follow-up: Перезвонить (пропущенный)	
 Вчера, 19:53, Дмитрий Пилюков	в Павел
Follow-up: Перезвонить (пропущенный)	
 Вчера, 19:54, Дмитрий Пилюков	в Павел
Follow-up: Перезвонить (пропущенный)	
 Вчера, 20:09, Дмитрий Пилюков	в Павел
Follow-up: Перезвонить (пропущенный)	
 Вчера, 23:23, Дмитрий Пилюков	в Алексей
Follow-up: Перезвонить (пропущенный)	
 Вчера, 23:24, Дмитрий Пилюков	в Алексей
Follow-up: Перезвонить (пропущенный)	

1. **Всех записать.**
2. **Уточнить и зафиксировать интерес.**
3. **Задача по каждой сделке.**
4. **Вперед по воронке продаж.**



Уточнить и зафиксировать интерес

- Быстро ответить, подобрать вариант.
- Зафиксировать в сделке.
- Использовать при дальнейшей «живой» и digital коммуникации.



1С квартирограмма

Рабочее место менеджера

Отображать покупателей Отображать стоимость Дополнительно

Объект недвижимости: Дом Тип помещения: Квартира

Дом (тип помещения "Квартира") Дом №30

Подъезд 1

111	112	113	114
5	100 (1) 95 / 5	100 (1) 95 / 5	100 (1) 95 / 5
1 комн.	2 комн. (2ур)	2 комн. (2ур)	2 комн. (2ур)

Подъезд 2

41	42	43	44	85	86	87
112,24 (0,75) 102 / 10,24	48,25 (1) 44,04 / 4,21	0	0	100,81 (1) 83,74 / 13,07	67,39 (1) 62,79 / 4,8	66,14 (1) 61,34 / 4,8
4 комн.	1 комн.	1 комн.	3 комн.	3 комн.	2 комн.	2 комн.

Подъезд 3

37	38	39	40	81	82	83	84
112,24 (1) 102 / 10,24	48,25 (1) 44,04 / 4,21	0	0	0	61,72 (0,8) 57,29 / 4,44	66,14 (1) 61,34 / 4,8	47,81 (1) 42,08 / 5,73
4 комн.	1 комн.	1 комн.	3 комн.	3 комн.	2 комн.	2 комн.	1 комн.

Подъезд 4

33	34	35	36	77	78	79	80
112,24 (1) 102 / 10,24	48,25 (1) 44,04 / 4,21	0	0	110,73 (1) 96,44 / 14,29	67,09 (1) 62,79 / 4,8	66,38 (1) 62,56 / 4,8	47,81 (1) 42,08 / 5,73
4 комн.	1 комн.	1 комн.	3 комн.	3 комн.	2 комн.	2 комн.	1 комн.

Подъезд 5

29	30	31	32	110	111	112	113
112,24 (1) 102 / 10,24	48,25 (1) 44,04 / 4,21	0	0	110,73 (1) 96,44 / 14,29	67,09 (1) 62,79 / 4,8	66,38 (1) 62,56 / 4,8	47,81 (1) 42,08 / 5,73
4 комн.	1 комн.	1 комн.	3 комн.	3 комн.	2 комн.	2 комн.	1 комн.

Подъезд 6

25	26	27	28	65	66	67	68
112,24 (1) 102 / 10,24	48,25 (1) 44,04 / 4,21	0	0	0	67,39 (1) 62,79 / 4,8	66,38 (1) 62,56 / 4,8	47,81 (1) 42,08 / 5,73
4 комн.	1 комн.	1 комн.	3 комн.	3 комн.	2 комн.	2 комн.	1 комн.

Подъезд 7

17	18	19	20	61	62	63	64
112,24 (1) 102 / 10,24	48,25 (1) 44,04 / 4,21	0	0	0	67,09 (1) 62,29 / 4,8	66,64 (1) 61,84 / 4,8	47,81 (1) 42,08 / 5,73
4 комн.	1 комн.	1 комн.	3 комн.	3 комн.	2 комн.	2 комн.	1 комн.

Подъезд 8

13	14	15	16	57	58	59	60
112,24 (1) 102 / 10,24	48,25 (1) 44,04 / 4,21	0	0	101,77 (1) 96,44 / 5,33	67,09 (1) 62,29 / 4,8	66,14 (1) 61,34 / 4,8	47,81 (1) 42,08 / 5,73
4 комн.	1 комн.	1 комн.	3 комн.	3 комн.	2 комн.	2 комн.	1 комн.

Подъезд 9

0	0
254 (1) 249 / 5	254 (1) 249 / 5
2 комн.	2 комн.

Подъезд 10

33	0
254 (1) 249 / 5	0
2 комн.	2 комн.

Операции с помещениями:

- Бронировать
- Продать
- Продать (предв. дог.)
- Снять бронь
- Доп. соглашение
- Расторгнуть договор

Информация о документах:

Документ

Покупатели

Цветовые обозначения

Свободно: A

Забронировано без задатка: A

Специальное бронирование: A

Продано по предв. соглашению: A

Продано: A

Настроить...

Отправлено: 1 872; Принято: 2 425
2,51; отправлено: 644 848; принято: 2 564...

Основные операции Прием денежных средств

1С квартирограмма

Квартирограмма - Демонстрационная база "1С.Риэлтор. Управление продажами недвижимости", редакция 11.1 / Бахшеев Павел Иннокентьевич / Риэлтор. Упр... (1С.Предприятие)

Квартирограмма

► Сформировать Настройка цветов ▼

Дата: Задание:

Вариант настройки ячеек: Основной

Раскраска объектов: ☒ По статусам ☐ По правообладателям

	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
6	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
5	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
4	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
3	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
2	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000
1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 540 000	1	1 855 000	1
	28	55 000	28	55 000	28	55 000	35	53 000



- Бронь
- Платная бронь
- Открыт в продажу
- Не для продажи
- Продан
- Повторная продажа
- Контракт
- VIP бронь

Excel

[illegible]

[illegible]

Процесс общения с самым горячим клиентом

- 1. Ответить по телефону**
- 2. Записать вопрос в crm**
- 3. Открыть шахматку в Exel/1C**
- 4. Найти вариант**
- 5. перезвонить – ответить**
- 6. Занести интерес в crm**
- 7. Занести интерес в Exel/1C**

А можно как-то побыстрее?



Шахматка Profitbase в вашей CRM

интернет

Рабочий стол

Сделки

Контакты

Почта

Задачи

Аналитика

←

Петр Афанасьевич - трешка

Заявка с са...

ЕЩЕ

СОХРАНИТЬ

Отв-ный

archerol@rambler.ru

Бюджет

1 075 750 руб

Воронка

Воронка Холодный (интерес)

Первоначальн...

ЖК

Дом

Корпус-Секция

Этаж

Номер квартир...

Количество ко...

Метраж, м2

ID квартиры

Балкон, м2

Площадь кухн...

санузлы

Вид из окна

Контакты

Максим

Компания

Рабочий

Email раб.

Должность

Нет запланированных задач, рекомендуем добавить

Сегодня

Ольга манион

Связаться с клиентом

ДОБАВИТЬ ЗАДАЧУ

Сегодня

Сегодня, 14:31, Ольга манион

Новый этап: Воронка Холодный (интерес)

Вчера, 21:10, Оксана Дунина

Новый этап: Воронка Новая сделка

7 дней

06.09.2016, 18:12, Оксана Дунина

Новый этап: Воронка Резерв

06.09.2016, 17:08, Оксана Дунина

Помещение [ЖК "Гулливёр" - Корпус 1 - эт. 12 - кв. 308] перешло в статус Свободно

06.09.2016, 17:08, Оксана Дунина

Новый этап: Воронка Новая сделка

06.09.2016, 17:06, Оксана Дунина

Помещение [ЖК "Гулливёр" - Корпус 1 - эт. 12 - кв. 308] перешло в статус Резерв

Виджеты

pb ШАХМАТКА

Открыть

artsoft

Рабочий стол

Сделки

Контакты

Задачи

Аналитика

Настройки

3 комн Квартира в кв. Солнечный

#тегировать

ЕЩЕ

СОХРАНИТЬ

Отв-ный: m.selezenev

Бюджет: 3 141 300 руб

Этап продаж: Первичный контакт

ЖК: ЖК №1

Дом: Дом 13

Корпус-Секция: Секция 2

Этаж: 4

Номер кварти: 32

Количество ко: 3

Метраж, м2: 73.6

Следующее действие Сегодня

Сегодня

Сегодня, Весь день, m.selezenev@artsoft.ru
Встреча: Показ квартиры в ЖК Солнечный.

Сегодня, 10:32, m.selezenev@artsoft.ru
Контакт создан: Изя Петрович

Создана Сегодня, 10:33
пользователем m.selezenev

Изя Петрович

Вся информация о квартире хранится в сделке.



Процесс общения с самым горячим клиентом

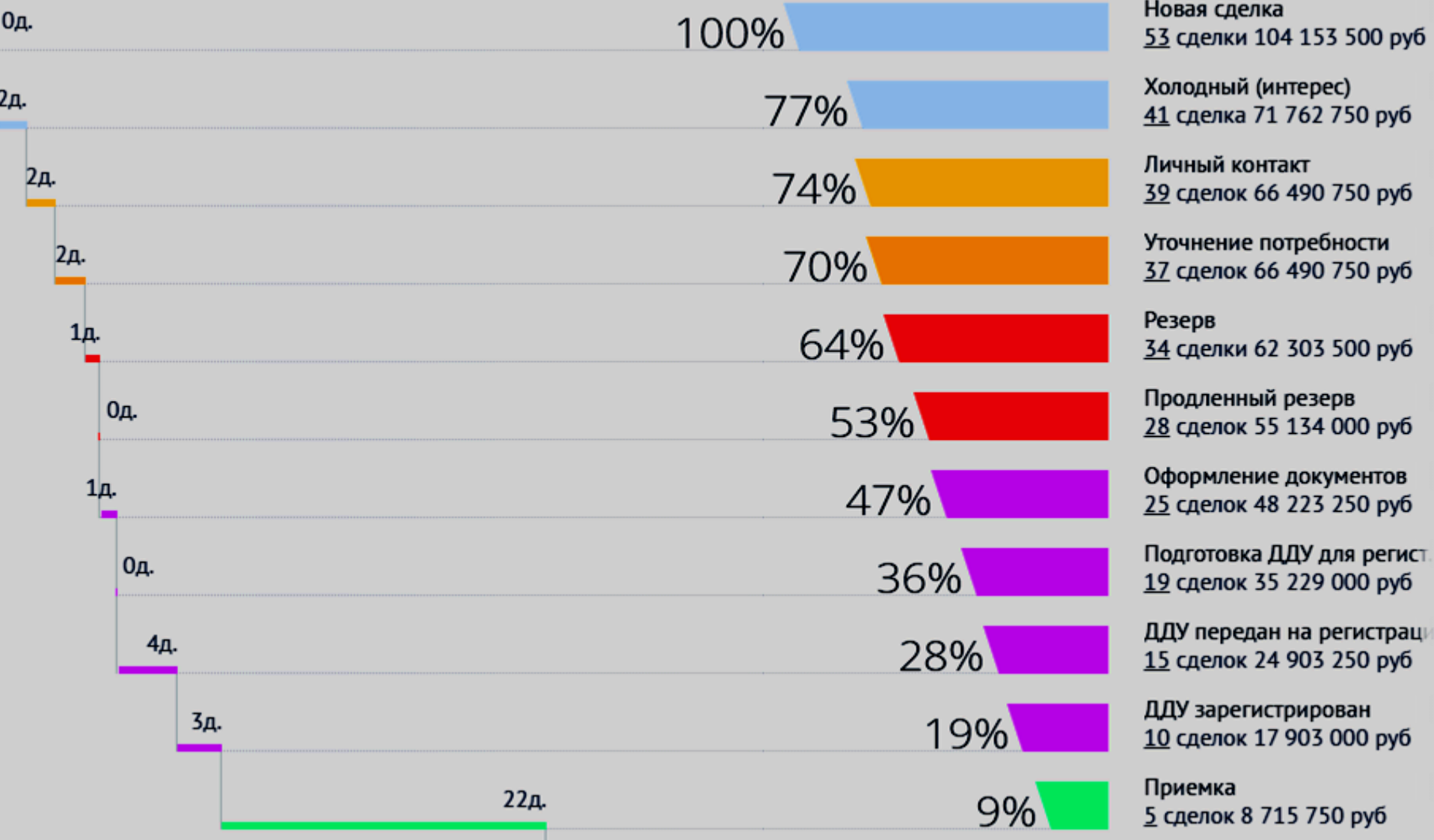
Как с автоматизацией

1. Сняли трубку, открылась сделка, выбрали в шахматке квартиру и добавили в сделку.

Как обычно:

1. Ответить по телефону
2. Записать вопрос в crm
3. Открыть шахматку в Exel/1C
4. Найти вариант
5. Перезвонить – ответить
6. Занести интерес в crm
7. Занести интерес в Exel/1C





Строим любые отчеты.

Знаем бюджеты пресейла на всех этапах.

100% информации о квартирах для покупателя



Жилой комплекс

ДЖЕК ХАУС

Позвоните мне

ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ ДЖЕК

Квартиры в ипотеку от 6%

Отправить заявку

Рассчитать ипотеку

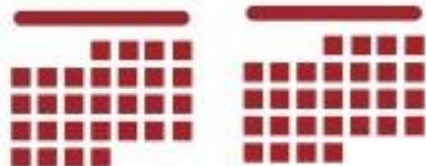


КУПИТЬ
КВАРТИРУ

- 1. Всех записать.**
- 2. Уточнить и зафиксировать интерес.**
- 3. Задача по каждой сделке.**
- 4. Вперед по воронке продаж.**



2013-2014



2015-2016

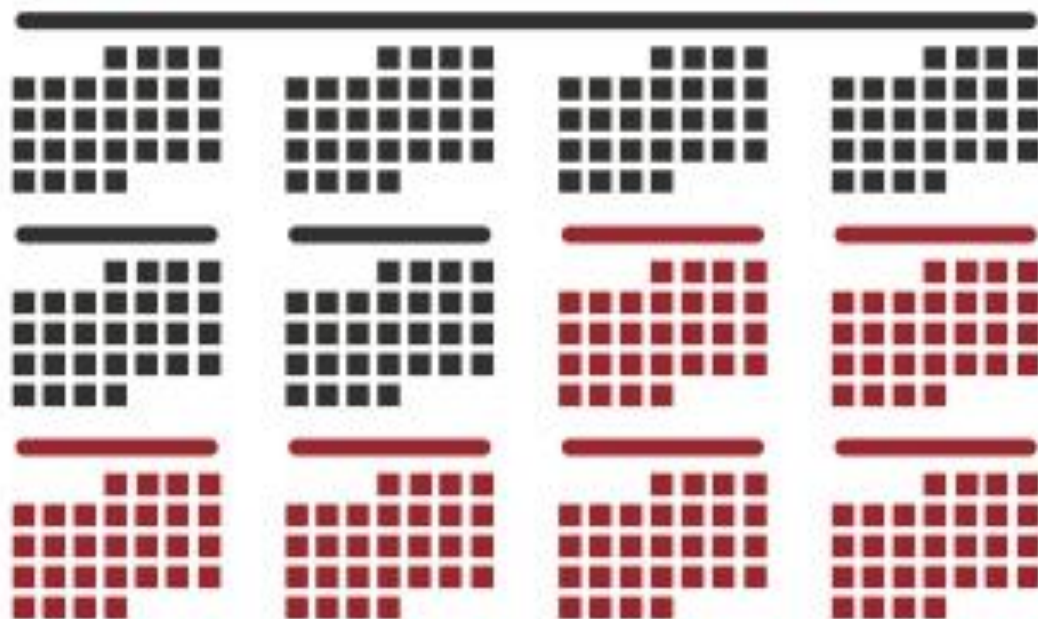


x2

Срок покупки недвижимости – от 4х месяцев.



До 6 месяцев



**При продаже вторички срок экспозиции
квартиры в среднем полгода.**



Задача по каждой сделке

The screenshot displays the Profitbase CRM interface. On the left is a dark sidebar with icons for 'Сделки' (Deals), 'Контакты' (Contacts), 'Почта' (Email), 'Задачи' (Tasks) with a red badge showing '3', 'Аналитика' (Analytics), 'Настройки' (Settings), and a notification bell with a red badge showing '5'. The main area has a top navigation bar with tabs: 'To-do line', 'День' (Day), 'Неделя' (Week), 'Месяц' (Month), and 'Список' (List). To the right of these tabs are a funnel icon, a dropdown menu with 'ЕЩЁ' (More), and a blue button '+ ДОБАВИТЬ ЗАДАЧУ' (Add Task). Below the navigation bar, there are two columns: 'Задачи на сегодня' (Tasks for today) and 'Задачи на завтра' (Tasks for tomorrow). The 'Задачи на сегодня' column contains three task cards, each with a green circular arrow icon, a time slot 'Сегодня, Весь день', the name 'Оксана Дунина', and a link to a deal. The tasks are: 1. 'Связаться с клиентом: уточнить статус резерва' (Contact client: clarify reservation status) in deal 'Заявка на 2ку Солнечный'. 2. 'Связаться с клиентом: Сообщить клиенту, что помещение больше недоступно ([ЖК "Гулливёр" - Корпус 1 - эт. 12 - кв. 308] перешло в статус Резерв)' (Contact client: Inform client that the premises are no longer available... moved to Reserve status) in the same deal. 3. 'Связаться с клиентом: проводить на экскурсию на стройку. Не забыть каску.' (Contact client: take on a construction site tour. Don't forget the helmet) in deal 'Покупка трешки в ЖК ФК'. The 'Задачи на завтра' column contains one task card: 'Связаться с клиентом: уточнить статус резерва' (Contact client: clarify reservation status) at '17:08' in deal 'Однокомнатная для Абрамовича'. At the bottom of the interface is a blue button 'Есть вопросы? Напишите нам!' (Have questions? Write to us!) with a close icon.

To-do line День Неделя Месяц Список ... ЕЩЁ + ДОБАВИТЬ ЗАДАЧУ

Задачи на сегодня

- Сегодня, Весь день, **Оксана Дунина** в [Заявка на 2ку Солнечный](#)
Связаться с клиентом: уточнить статус резерва
- Сегодня, Весь день, **Оксана Дунина** в [Заявка на 2ку Солнечный](#)
Связаться с клиентом: Сообщить клиенту, что помещение больше недоступно ([ЖК "Гулливёр" - Корпус 1 - эт. 12 - кв. 308] перешло в статус Резерв).
- Сегодня, Весь день, **Оксана Дунина** в [Покупка трешки в ЖК ФК](#)
Связаться с клиентом: проводить на экскурсию на стройку. Не забыть каску.

Задачи на завтра

- Завтра, 17:08, **Оксана Дунина** в [Однокомнатная для Абрамовича](#)
Связаться с клиентом: уточнить статус резерва

Есть вопросы? Напишите нам! □ ×

Задачи по сценариям

🔄 Следующее действие **Завтра, Владислав Меньшиков** от Оксана Дунина ...

Связаться с клиентом: Сообщить клиенту, что помещение больше недоступно ([ЖК Демо - Демо дом - эт. 18 - кв. 69] перешло в статус Продано).

Добавить результат

ВЫПОЛНИТЬ

Задачи по ролям

🔄 Сегодня, **archerol@rambler.ru** от Оксана Дунина ...

Связаться с клиентом: Подтвердить бронирование квартиры в сделке

Добавить результат

ВЫПОЛНИТЬ



Четыре простых действия

- **Всех записать.**
- **Учесть интерес. Зафиксировать.**
- **Задача по каждой сделке.**
- **Вперед по воронке продаж.**



Вперед по воронке продаж.

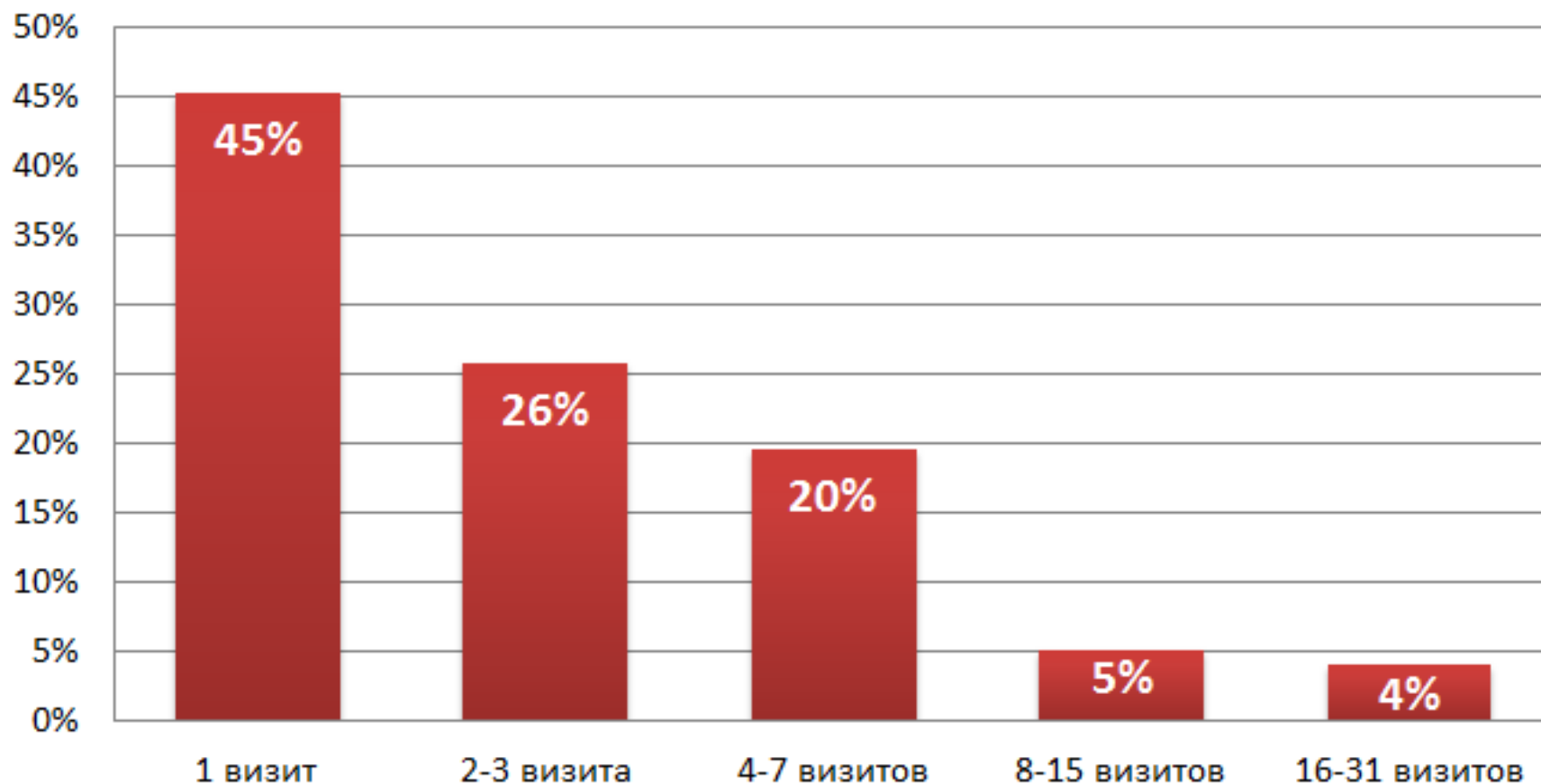
- Человек приходит на сайт
- Оставляет заявку на квартиру
- Созвон
- Созвон
- Созвон...



Profitbase

Digital pipeline + персонализация Profitbase





Около половины пользователей возвращаются более 2х раз, прежде чем начать коммуникацию.



Выводы:

- Наличие crm, calltracking и тп. - НЕ автоматизация.
- Любые действия инициирует система, менеджер не напрягает память.
- Маркетинг сопровождает продажу до сделки.

- 1. Как автоматизировать собственный отдел маркетинга и продаж.**
- 2. Как настроить агентские продажи.**



Обозначенный тренд: рост объема агентских продаж

Sberbank real estate 2016



Тенденции
рынка 2016



Новые технологии
и инструменты продаж



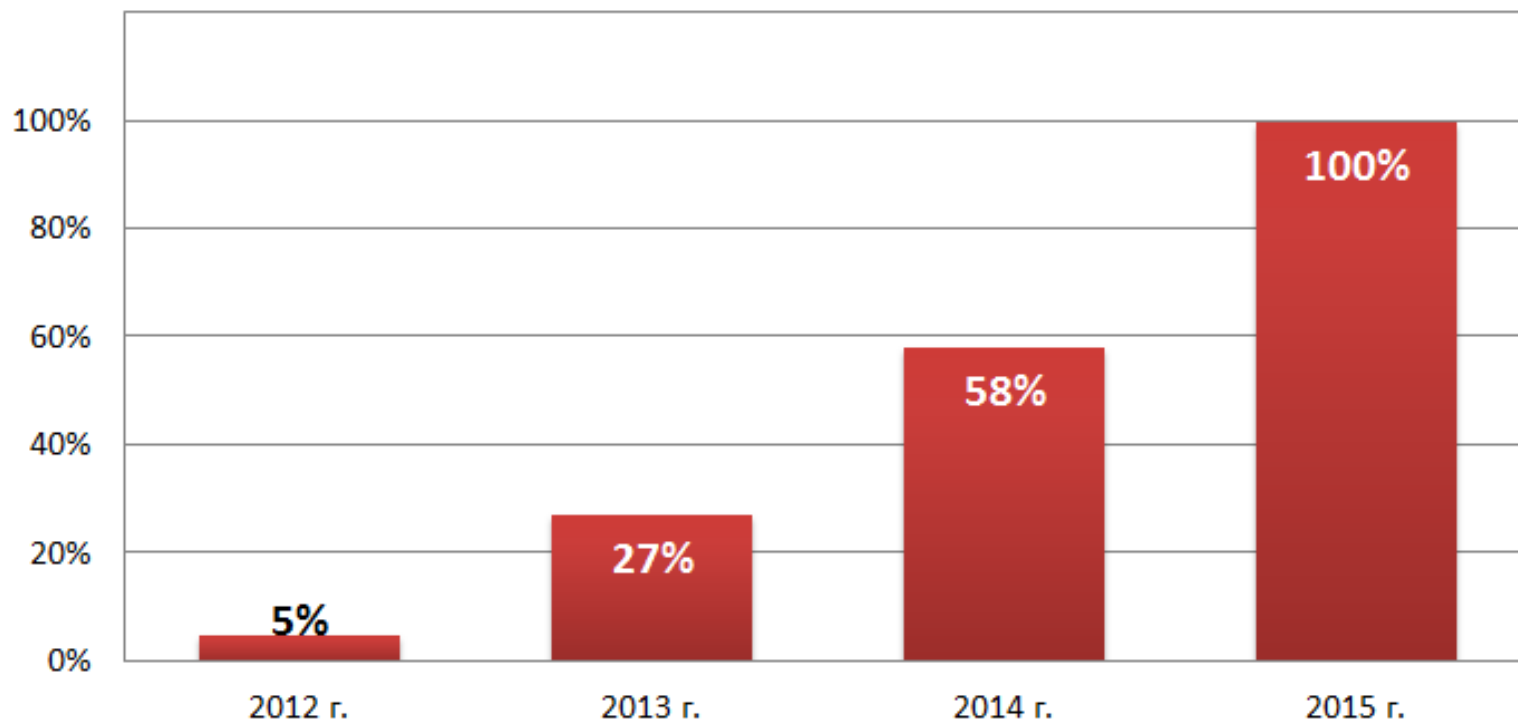
Дискуссионная
площадка



Истории успеха
лидеров



Партнерские продажи LSR Group



По данным доклада Дениса Бабакова (заместитель генерального директора) на конференции Инновации Рынка Недвижимости 13.02.2016 г., г. Сочи.



Партнерские продажи MR Group

- Мировая практика. Большинство девелоперов Европы и США привлекают к продажам своих объектов имен-но брокеров – ведущие международные агентства (в том числе по схеме ко-эксклюзива).
- Собственный опыт MR Group. С 2004 года компания MR Group реализует проекты через брокеров коммерческой и жилой недвижимости. На сегодняшний день портфолио проектов компании – 27 проектов в Москве, Московской области и Сочи, общая площадь – 5 млн квадратных метров в различных сегментах рынка – от эконом до премиум класса. MR Group в Москве и Московской области никогда не продавала через собственную струк-туру продаж.
- Комиссия агентству составляет 2-4%, что сопоставимо с расходами на собственный офис продаж (подбор персонала, обучение, аттестация, и т.д.). В комиссию включена не только продажа, но и постпродажное сопровождение.
- Система мотивации для агентства – success fee: вознаграждение за превышение плана продаж. Кроме того, используется ежеквартальная аттестация с возможной ротацией пула брокеров. Коррекция комиссии в сторону понижения, если план продаж не выполнен.

Партнерские продажи MR Group

«С 2004 года компания MR Group реализует проекты **через брокеров** коммерческой и жилой недвижимости. На сегодняшний день портфолио проектов компании – **27 проектов** в Москве, Московской области и Сочи, **общая площадь – 5 млн квадратных метров (80-90 тыс квартир)** в различных сегментах рынка – от эконом до премиум класса.»

По данным доклада Ирины Дзюба (заместитель генерального директора) на конференции Инновации Рынка Недвижимости 13.02.2016 г., г. Сочи.



Партнерские продажи MR Group

«Комиссия агентству составляет 2-4%, **что сопоставимо с расходами на собственный офис продаж** (подбор персонала, обучение, аттестация и т.д.). В комиссию включена не только продажа, но и постпродажное сопровождение».

По данным доклада Ирины Дзюба (заместитель генерального директора) на конференции Инновации Рынка Недвижимости 13.02.2016 г., г. Сочи.

Вывод:

Правильные партнерские продажи:

- Это не дороже содержания собственного отдела продаж т.е. выгодно.
- Могут дать рост общего объема продаж X2.





Проблемы технологического взаимодействия АН и отдела продаж (ОП) застройщика

- 
- Неумение АН продавать первичку
 - 1.1. Квалификация риэлторов
 - 1.2. Широкая база (много объектов и застройщиков)

- 
- Информационный провал при альтернативных сделках

- 
- Экономическая незаинтересованность ОП крупных застройщиков в сторонних АН

- 
- Основная сфера компетенций жесткий подход.
⇒ нет возможности

Проблемы технологического взаимодействия АН и отдела продаж (ОП) застройщика:

- «Информационный провал при альтернативных сделках.»

Что нужно застройщику:

- «Уверенность в том, что отправляя клиента к риэлтору, тот вернется к застройщику, а не уйдет в никуда.
- Отчетность по каждому клиенту.
- Реализация вторичного жилья потенциального покупателя первички в конкретные сроки т.е. привлечение клиентов из сегмента вторичного рынка в первичный.»
- Из доклада А.Б. Бриля на конференции Инновации Рынка Недвижимости 13.02.2016 г., г. Сочи.

Какие сложности?

- Застройщик ведет сделки в своей CRM.

И точно не будет пускать туда посторонних.

- Застройщик хранит сток в CRM/Excel/1С.

Долго и муторно каждый день «в ручную» отдавать риэлтору актуальный сток.

У застройщика нет единого центра данных по активности риелторов и количеству реальных сделок.

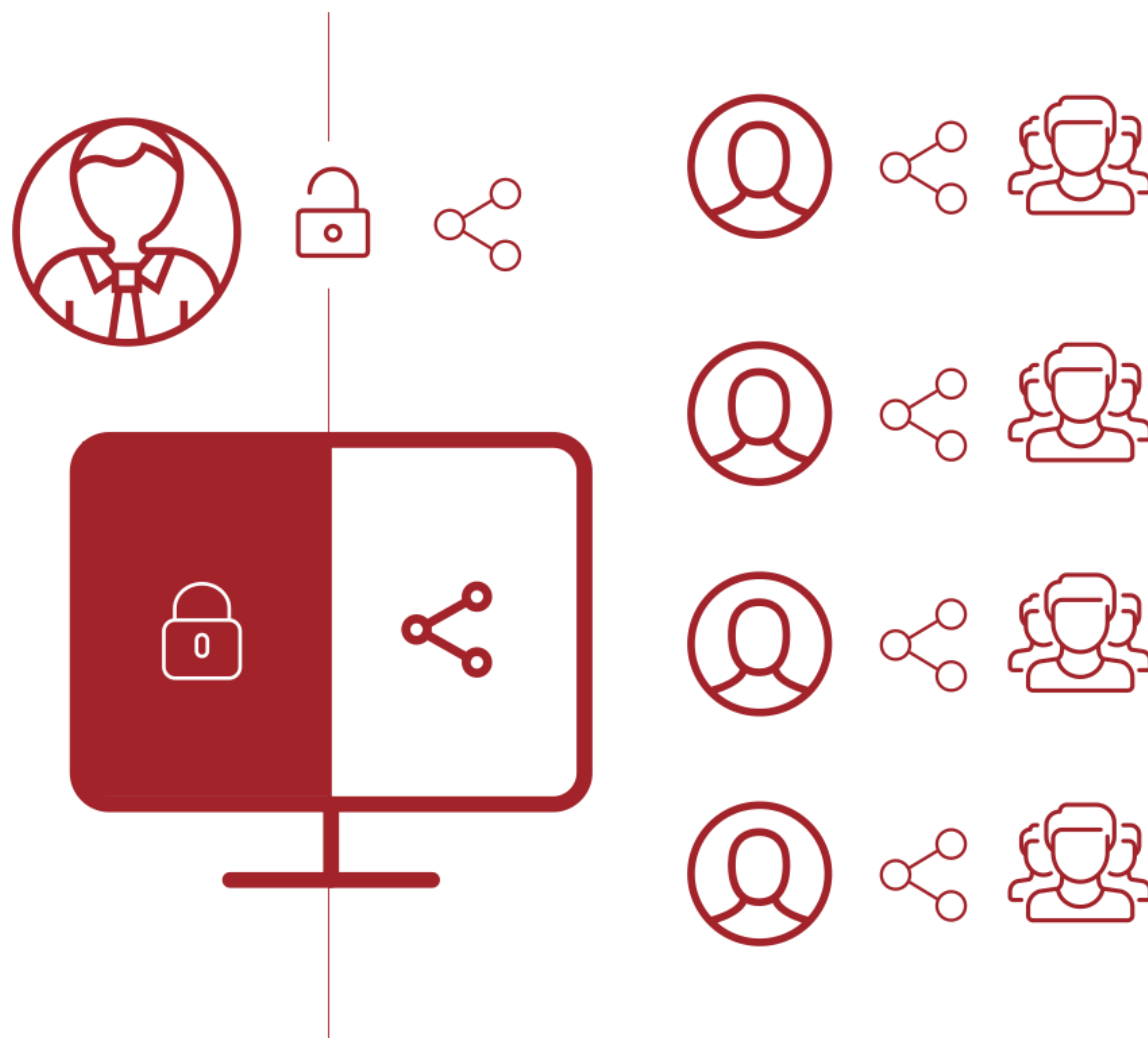
Возвращаемся к «экономической незаинтересованности средних и крупных ОП застройщиков в сторонних АН».



Как быть с информационным провалом при альтернативных сделках?



Агентская панель Profitbase.Как это работает?





Агентства

🏠 Главная > Агентства

Агентство	Доступ	Агентов	Действия
Этажи	Доступно 4780 квартир в 4 домах	45	✖ Удалить
Новосёл	Доступно 684 квартир в 2 домах	15	✖ Удалить
Риал групп	Доступно 1243 квартир в 6 домах	6	✖ Удалить
Град Инвест	Доступно 342 квартир в 1 домах	2	✖ Удалить
Альфа-н	Доступно 656 квартир в 3 домах	4	✖ Удалить

+ Добавить агентство



Что видит агент?



Profitbase

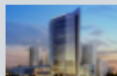
Застройщик ОАО "Город Строй"

Главная > Застройщик ОАО "Город Строй"

Завтра услуга «Фронт-Виджет» будет отключена [Оплатить сейчас](#)

Подключено 3 дома, 1544 квартир Доступно домов: 4

Введите название дома



Жилой комплекс Забугорье — Дом 1

г. Екатеринбург ул. Дорожная 15

Доступно квартир - 410 Всего квартир - 410

вкл

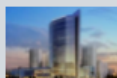


Жилой комплекс Забугорье — Дом 2

г. Екатеринбург ул. Дорожная 15а

Доступно квартир - 884 Всего квартир - 1256

вкл



Жилой комплекс Забугорье — Дом 3

г. Екатеринбург ул. Дорожная 16б

Доступно квартир - 250 Всего квартир - 483

вкл



Жилой комплекс Забугорье — Дом 4

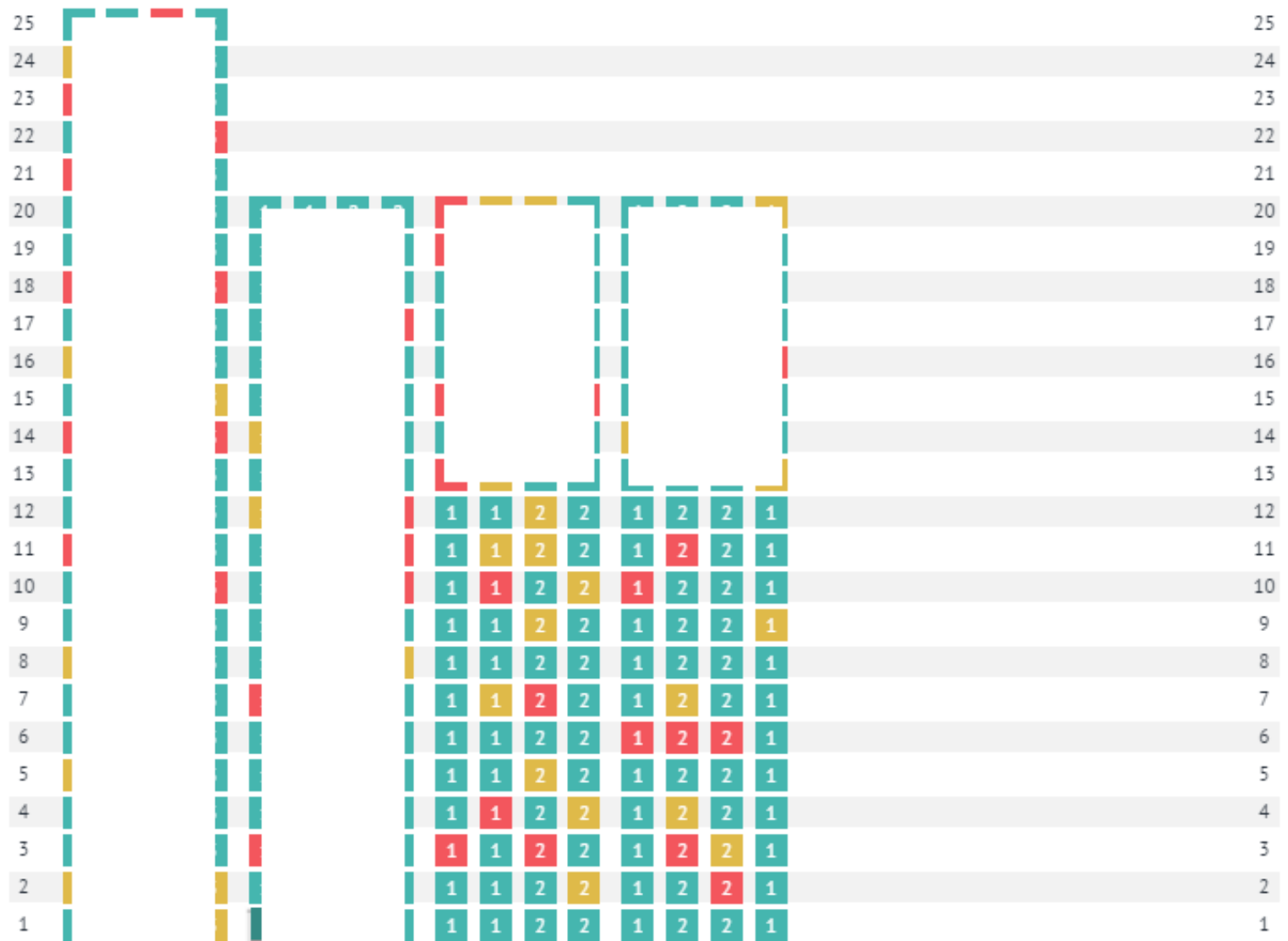
г. Екатеринбург ул. Дорожная 17

Доступно квартир - 620 Всего квартир - 834

откл

Сохранить

Отменить



Заявки

Главная > Заявки

Заявок: 356

Забронировано квартир: 283

Продано квартир: 94

Оформление документов: 89

Номер	Объект	Застройщик	Покупатель	Агент	Состояние	Статус квартиры	Действия
1	ЖК "Центральный" ул. Ленина д.20 кв.21	Форум	Валерий Петрович Осипов	Ягодкин Андрей Андреевич (aaberry@google.com)	Резерв	● Свободна	✕ Удалить
2	ЖК "Центральный" ул. Ленина д.20 кв.21	Город Строй	Иванов Иван Петрович	Валерий Васильевич Петров (vasilvasil99@mail.com)	Бронь	● Забронирована	✕ Удалить
3	ЖК "Восточный" - Дом 5 ул. Иртышина д.5 кв.21	Город Строй	Наглый Олег Андреевич	Валерий Васильевич Петров (1122223jjj@mail.com)	Оформление документов	● Оформление документов	✕ Удалить
4	ЖК "Центральный" ул. Ленина д.20 кв.21	Город Строй	Бледнолицый Игнат Рустинович	Валерий Васильевич Петров (rustrust99887@mail.com)	Подготовка ДДУ для регистрации	● Оформление документов	✕ Удалить



Заявка №35

Главная > Заявки > Заявка №35

ЖК "Гулливер" — Дом 1

Адрес: г. Екатеринбург ул. 5-ая Дорожная 68
Застройщик: "Недвижимость"



1%

887 250 Р

№ 301 27 м² – 32 500 Р/м²

ПОКУПАТЕЛЬ

ФИО: Иванов Иван Иванович

Телефон: +7 (999) 999-99-99

Email: ivanovii@mail.com

Комментарий: Покупка в ипотеку



СТАТУС ЗАЯВКИ – БРОНЬ

Последнее обновление:
17 мая 2016 в 12:05

НАПИСАТЬ СООБЩЕНИЕ ЗАСТРОЙЩИКУ

Текст сообщения

Высылаем сканы паспорта.

Отправить

Прикрепить файлы

Скан паспорта 1.pdf ×

Скан паспорта 2.pdf ×

ЖУРНАЛ ЗАЯВКИ



Застройщик "Этажи" 14 мая 2016 в 11:00

Статус заявки сменился на "Бронь"



Агент Петров 12 мая 2016 в 11:00

Скан паспорта 1.pdf

Скан паспорта 2.pdf



Застройщик "Этажи" 14 мая 2016 в 11:00

Для подтверждения брони необходимо выслать скан паспорта



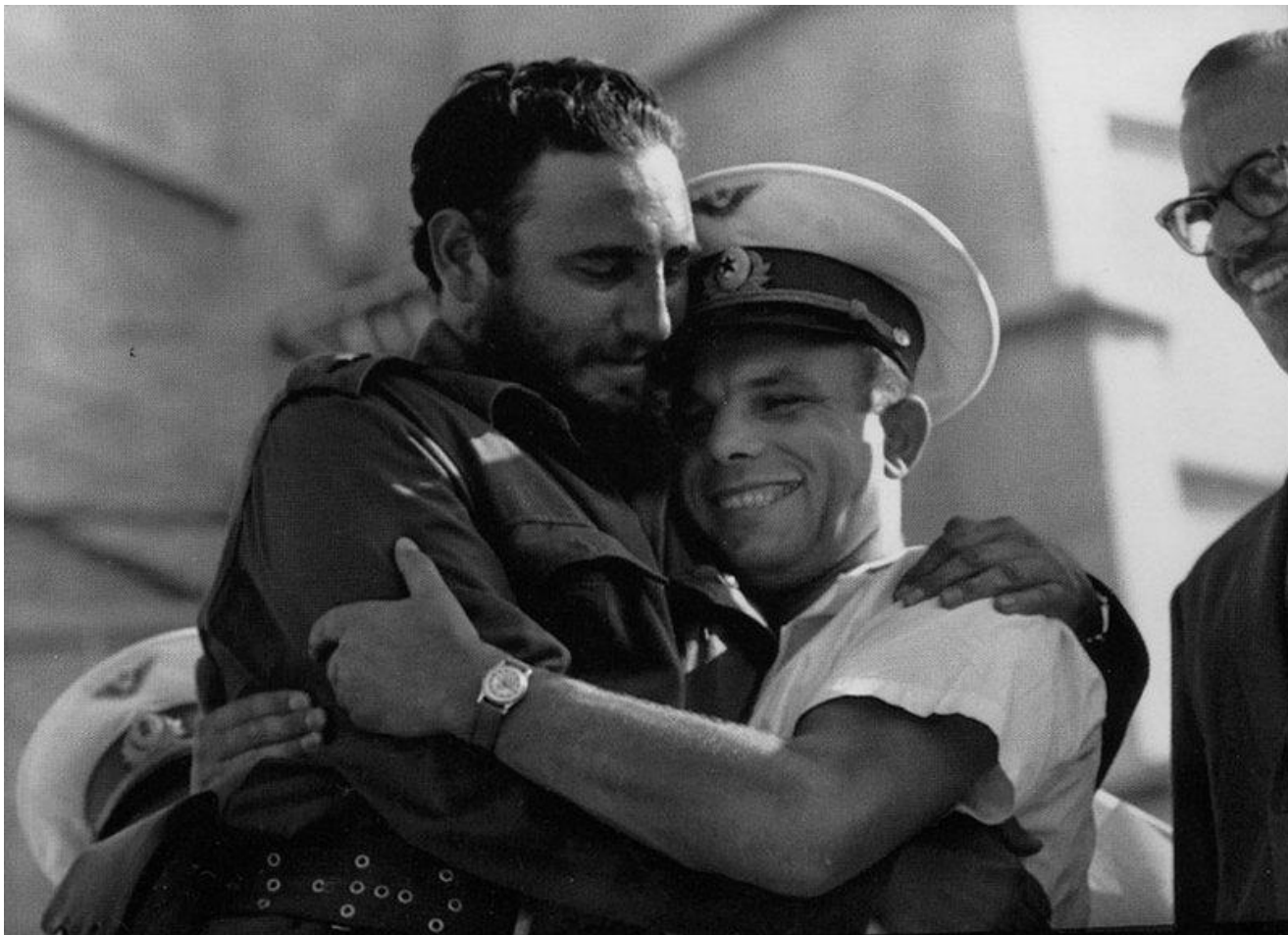
Агент Петров 12 мая 2016 в 11:00

Заявка на бронь отправлена



Заявка создана 12 мая 2016 в 10:00

Агентская панель Profitbase. Объединяет.



Оксана Дунина

Тел.: +7 953 606 1774

E-mail: o.dunina@profitbase.ru

facebook.com/oxana.dunina