

Trīs vīri laivā, neskaitot... Трое в лодке, не считая...

Grigorijs Kulikovs/ Григорий Куликов

Kompāniju grupa «МИЭЛЬ»/ Группа компаний «МИЭЛЬ» 2014. gada marts/ март, 2014

PROJEKTU ATTĪSTĪTĀJS ДЕВЕЛОПЕР

Es varu visu. Man ir daudzas rokas, gluži kā Šivam.

Я все могу. Я многорукий Шива и двуликий Янус.

NEKUSTAMĀ ĪPAŠUMA AĢENTS РИЭЛТОР

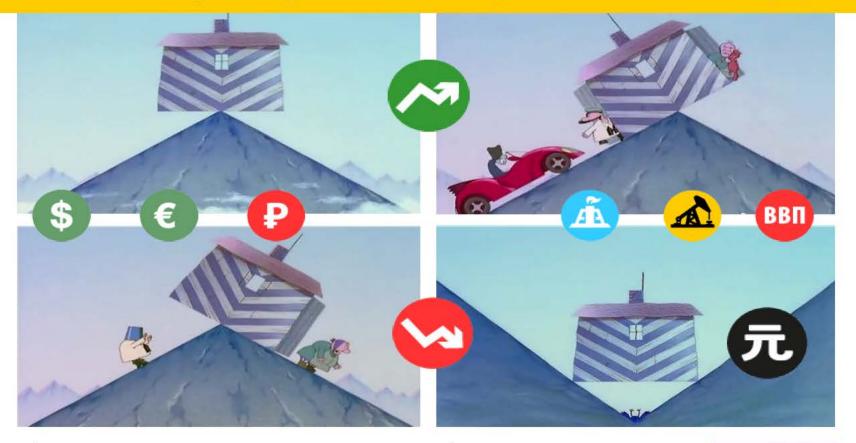
Pārdošu jebko! Es labāk zinu, ko jums vajag. Я всё продам! Я лучше знаю, что вам нужно.





TIRGUS REĀLIJAS / РЕАЛИИ РЫНКА

Ekonomisko pārsteigumu kalns / Гора экономических сюрпризов





TIRGUS REĀLIJAS / РЕАЛИИ РЫНКА

Milzums jaunu likumu / Море новых законов

Kā liecina dati oficiālajā portālā http://www.pravo.gov.ru/, kopš 2005. gada tikuši publicēti

14 459 tiesību akti būvniecības nozarē

По данным официального интернет-портала http://www.pravo.gov.ru с 2005 года опубликовано **14 459 правовых актов** в сфере строительства





TIRGUS REĀLIJAS / РЕАЛИИ РЫНКА

Bonusā – dārzs pilsētā / И бонус – город-сад





PROJEKTU ATTĪSTĪTĀJS UN NEKUSTAMĀ ĪPAŠUMA AĢENTS: ATTIECĪBU VĒSTURE ИСТОРИЯ ОТНОШЕНИЙ ДЕВЕЛОПЕР&РИЭЛТОР

1994-1998

Gadījuma sakari Случайные связи



Nejaušības gadās tad, ja likumsakarībām savlaicīgi nepievērš uzmanību

Случайность – это вовремя не выявленная закономерность

Attīstītāji pārdod paši, nekustamā īpašuma aģenti pārdod «uz goda vārda»

Девелоперы продают сами, риэлторы продают «на честном слове»



PROJEKTU ATTĪSTĪTĀJS UN NEKUSTAMĀ ĪPAŠUMA AĢENTS: ATTIECĪBU VĒSTURE ИСТОРИЯ ОТНОШЕНИЙ ДЕВЕЛОПЕР&РИЭЛТОР

1998-2008

Aprēķina laulības Брак по расчёту





Galvenais, lai aprēķins būtu pareizs

Главное, чтобы расчёт оказался правильным

Nekustamā īpašuma aģents piedalās ar savu ieguldījumu un ir ekskluzīvais pārdevējs

Риэлтор – соинвестор и эксклюзивный продавец



PROJEKTU ATTĪSTĪTĀJS UN NEKUSTAMĀ ĪPAŠUMA AĢENTS: ATTIECĪBU VĒSTURE ИСТОРИЯ ОТНОШЕНИЙ ДЕВЕЛОПЕР&РИЭЛТОР

Pēc 2008. gada krīzes После кризиса 2008

Saprātīgs kompromiss Разумный компромисс



Māksla izdarīt tā, lai gan vilks būtu paēdis, gan aita dzīva

Искусство делить пирог так, чтобы каждый думал, что у него лучший кусок

Ekskluzīvās sadarbības modelis – pārdošanu kopīgi īsteno 2-3 pilnvarotie aģenti

Ко-эксклюзив – реализация силами 2-3 уполномоченных риэлторов



Projektu attīstītājs: sava pārdošanas nodaļa Девелопер: свой отдел продаж



Viss tiek kontrolēts
Всё под контролем

Finanšu sviras ciešā satvērumā
 Финансовый рычаг всегда в руках



lespēju, zināšanu, plānu trūkums Без выгоды, умения и плана

- Pārlieku gari termiņi
 Затянутые сроки
- Negatīva atgriezeniskā saite no aģentiem
 Негативный PR от риэлторов





Ekskluzīvs nekustamā īpašuma aģents Эксклюзивный риэлтор



Rūpes un izdevumi – nekustamā īpašuma aģenta ziņā Заботы и затраты – на риэлторе

- Maksimāla pārdošanas motivācija
 Максимальная мотивация на продажи
- Īsāki termiņi
 Сроки короче



- Nav konkurences
 Нет конкуренции
- Grūti ietekmēt rezultātus
 Сложно влиять на результаты.
- Sarežģīta šķiršanās
 Сложный развод



PLUSI un MĪNUSI / ПЛЮСЫ и МИНУСЫ

Ekskluzīvā sadarbība

Ко-эксклюзив

Divi nekustamā īpašuma aģenti pārdod vienu projektu un savstarpēji sadala izdevumus, kas nepieciešami projekta virzīšanai tirgū. Два риэлтора продают один проект и делят между собой затраты по продвижению проекта.



Godīga konkurence
 Здоровая конкуренция

Augstākas kvalitātes pakalpojumi
 Услуги высшего качества



Lieli organizēšanas izdevumi
 Большие организационные затраты



PĀRDOŠANAS MODEĻU SAVSTARPĒJĀ ATTIECĪBA / СООТНОШЕНИЕ СХЕМ ПРОДАЖ



197 ргојекти проектов



Московская область:

Maskavas apgabals:





Projektu attīstītajam ir sava pārdošanas nodaļa, nekustamā īpašuma aģenti piedalās realizācijā.

У девелопера есть собственный отдел продаж, риэлторы участвуют в реализации.



Ekskluzīvais brokeris Эксклюзивный брокер



Kopīga realizācija jeb ekskluzīvā sadarbība Совместная

Совместная реализация «Ко-эксклюзив»



TURPINĀJUMS SEKOS... / ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ...

Durvis ir atvērtas / Открытый финал





Pašlaik Krievijas tirgū visstraujāk attīstās ekskluzīvās sadarbības modelis. Taču nākotnē līdz ar tirgus izmaiņām atklāsies arī citi mūsu laivas «airētāju» mijiedarbības veidi.

На данный момент на Российском рынке наиболее прогрессивной является коэксклюзивная схема продаж, однако в будущем, вместе с изменениями рынка, появятся и другие схемы взаимодействия всех «гребцов» нашей лодки.



Pateicos par uzmanību! Благодарю за внимание!



