



ГРУППА КОМПАНИЙ
ПЛЮС
НЕДВИЖИМОСТЬ

**Группа компаний «ПЛЮС» – это проектный подход
к организации Ваших продаж!**

НЕДВИЖИМОСТЬ - НАША ПРОФЕССИЯ!

Группа компаний «ПЛЮС» - современная инновационная структура, осуществляющая полный комплекс услуг для своих клиентов в сфере реализации объектов жилой и коммерческой недвижимости Северо-Западного региона.

Компания была сформирована в 2013 году и стала результатом слияния нескольких ключевых игроков рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области. За годы работы Группа завоевала значительную долю на рынке, доверие партнеров и клиентов.

Сегодня штатная численность всех предприятий ГК «ПЛЮС» - более 100 человек. На данном этапе развития компания выполняет задачи по реализации недвижимости в объеме до 300 договоров в месяц.

Предприятия Группы компаний «ПЛЮС»:

- обладают статусом ключевого партнера Северо-Западного банка ПАО Сбербанк;
- являются генеральным партнером Северо-Западного Филиала Банка ВТБ (ПАО).



Функциональная структура Группы компаний «ПЛЮС»

«ПЛЮС.НОВОСТРОЙКИ»

Реализация квартир в новостройках.

- Сотрудничество более чем со 100 застройщиками Санкт-Петербурга и Ленинградской области.
- Партнерские программы с ключевыми застройщиками: Setl City, ЛСР, ЦДС, СПб Реновация, NCC, RBI и пр.

«ЦЕНТРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ»

- Риэлторские услуги на вторичном рынке городской, загородной и коммерческой недвижимости.
- Центр переуступок.
- Аренда.
- Коммерческая недвижимость.
- Юридические услуги и сопровождение сделок.

«ПЛЮС.DEVELOPMENT»

Продвижение и развитие объектов строящейся недвижимости.

- Эксклюзивные продажи: ЖК «Финские кварталы», ЖК «Коммунар», ЖК «Дом с фонтаном», ЖК «84 Высота».
- Рекламное сопровождение и продажи: ЖК «Город детства», ЖК «Графская слобода», ЖК «Купидон», ЖК «Ленинградская перспектива», ЖК «Апрель».

«ПЛЮС.ЗАГОРОД»

- Реализация объектов рынка первичной загородной недвижимости.
- Элитная недвижимость.
- Эксклюзивные объекты вторичного рынка.
- Строительные подрядные работы с комплексным инженерным сопровождением.

ИПОТЕЧНЫЙ ОТДЕЛ

Сопровождение сделок с недвижимостью всех департаментов Группы.

Сотрудничество более чем с 80 банками (в их числе Сбербанк, ПАО ВТБ, Банк Открытие, Банк Санкт-Петербург, Дельта КредитБанк, Россельхозбанк и пр.).

ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ СУБАГЕНТСКОЙ СЕТИ

Развитие партнерского взаимодействия с субагентами.

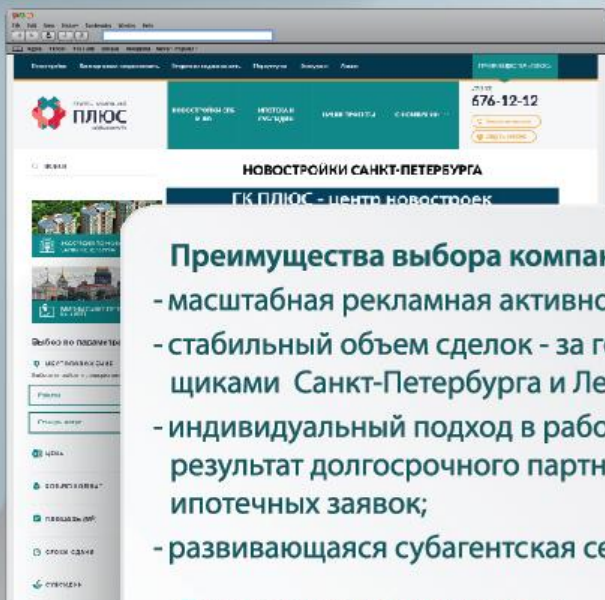
ДЕПАРТАМЕНТ МАРКЕТИНГА И РЕКЛАМЫ

- Разработка маркетинговой стратегии по продвижению объектов на рынке недвижимости.
- Планирование и реализация продвижения объекта в рамках комплексной рекламной кампании.
- Разработка и производство рекламных материалов.
- Брендинг строительных площадок.



ПЛЮС.Новостройки - www.plus78.ru

**Департамент «ПЛЮС.Новостройки»
специализируется на продаже
квартир в новостройках.**



Преимущества выбора компании «ПЛЮС.Новостройки»:

- масштабная рекламная активность;
- стабильный объем сделок - за годы работы компанией налажено сотрудничество с крупнейшими застройщиками Санкт-Петербурга и Ленинградской области;
- индивидуальный подход в работе с клиентами - выгодные ипотечные программы для клиентов компании – результат долгосрочного партнерства с ключевыми банками региона и большого объема реализуемых ипотечных заявок;
- развивающаяся субагентская сеть.

Достижения направления:

В 2015 году, благодаря активному привлечению клиентов, компания "ПЛЮС.Новостройки" вошла в число лидеров по объемам ипотечных заявок, наряду с такими крупнейшими застройщиками, как ЛСР Недвижимость, Лидер Групп, Главстрой СПб, Полис групп, Строительный трест, Setl City и ЦДС.



Массированная рекламная активность департамента «ПЛЮС.Новостройки»:

- Специализированные интернет-порталы.
- Профессиональные печатные СМИ ("Петербургский Дневник", "Телесемь", "Новый дом" и пр.).
- Печатная и звуковая реклама в метро.
- Транзитная реклама.
- Реклама на радио и телевидении.





Центральное Агентство
Недвижимости
С 1994 года

«Центральное Агентство Недвижимости» -
www.allestate.ru

Департамент «ЦАН»
занимается реализацией недвижимости
на вторичном рынке.

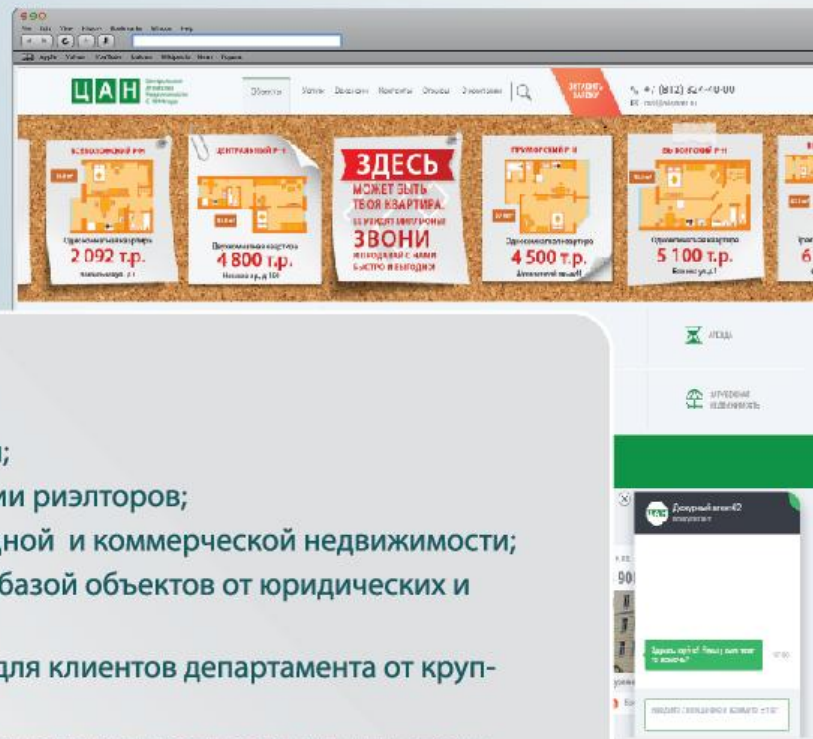
Конкурентные преимущества работы с «ЦАН»:

- более 20 лет непрерывной работы на рынке недвижимости;
- компания является постоянным членом Российской гильдии риэлторов;
- в базе компании - более 1500 объектов городской, загородной и коммерческой недвижимости;
- при департаменте создан Центр переуступок с обширной базой объектов от юридических и частных лиц;
- партнерские программы и дополнительные преференции для клиентов департамента от крупнейших банков Северо-Западного региона;
- квалифицированное юридическое сопровождение сделок с недвижимостью опытными специалистами «ЦАН».

Достижения направления:

В 2016 году, вследствие активного и успешного участия компании в программах банковского ипотечного кредитования, департамент "ЦАН" вошел в число ключевых партнеров Северо-Западного банка ПАО Сбербанк.

Компания также официально объявлена генеральным партнером Северо-Западного Филиала Банка ВТБ (ПАО).



Рекламная активность департамента «ЦАН»

- Специализированные интернет-порталы.
- Профессиональные печатные СМИ ("Петербургский Дневник", "Телесемь", "Новый дом" и пр.).
- Печатная и звуковая реклама в метро.
- Транзитная реклама.





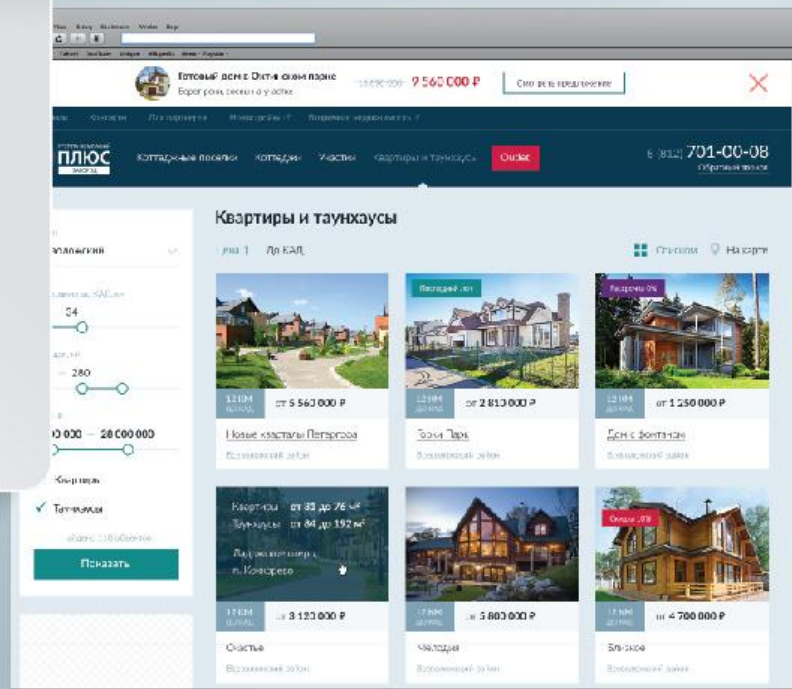
ГРУППА КОМПАНИЙ
ПЛЮС
ЗАГОРОД

ПЛЮС.Загород - www.plus47.ru

Департамент «ПЛЮС.Загород» специализируется на реализации всех видов загородной недвижимости: коттеджей, земельных участков в коттеджных поселках, а также эксклюзивных объектов вторичного рынка.

Конкурентные преимущества:

- минимизация рисков: компания работает только с известными и проверенными застройщиками;
- большой опыт и доскональное знание загородного рынка, широкий ассортимент предложений: в базе продаваемых объектов на сегодня более 70 коттеджных поселков и земельных участков;
- дополнительные комплексные услуги по строительству и инженерному оснащению домов с использованием самых современных технологий;
- квалифицированное юридическое сопровождение сделок с недвижимостью.





ГРУППА КОМПАНИЙ
ПЛЮС
НЕДВИЖИМОСТЬ

«ПЛЮС.Development»

Департамент, обеспечивающий комплекс маркетинговых и рекламных мероприятий по проектному продвижению строительных объектов Северо-Западного региона и продаж "под ключ".

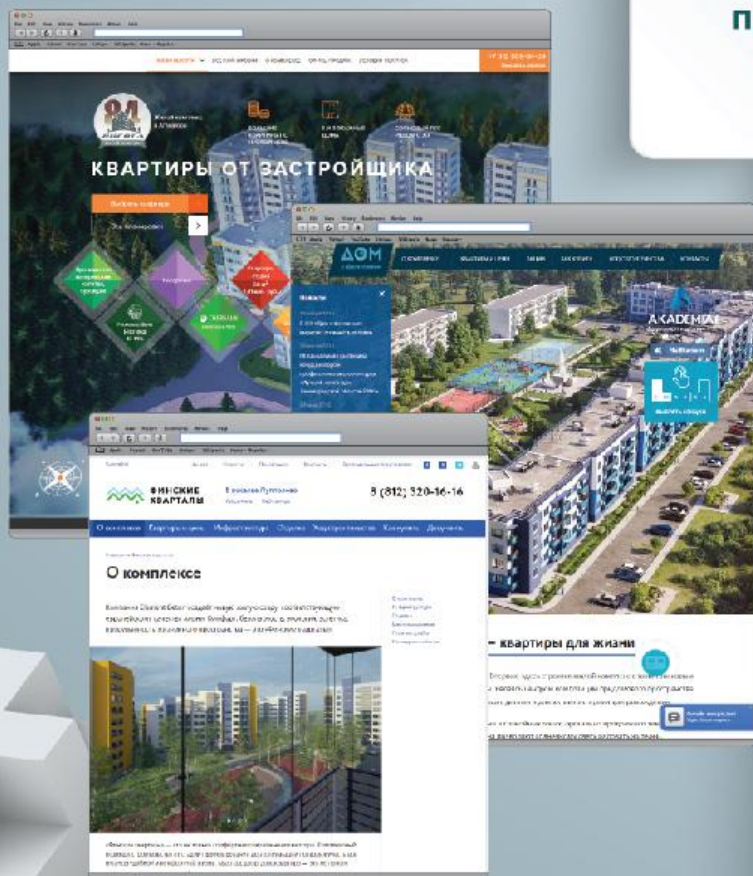
Специализация департамента:

- организация продаж в рамках эксклюзивного или со-эксклюзивного контракта;
- формирование отдела продаж под конкретный проект;
- детальная разработка концепции проекта;
- определение и реализация маркетинговой стратегии продвижения объекта на рынке;
- привлечение необходимого объема инвестиционных средств для строительства объекта.

Достижения направления:

На настоящий момент в портфеле компании более 100 000 кв. метров в эксклюзивном управлении, в частности жилые комплексы:

«Финские кварталы», «Коммунар», «Дом с фонтаном», «84 Высота», «Город детства», «Купидон», «Графская слобода», «Ленинградская перспектива», «Апрель».



Комплексное рекламное сопровождение эксклюзивных проектов:

- Специализированные интернет-порталы.
- Профессиональные печатные СМИ ("Петербургский Дневник", "Телесемь", "Новый дом" и пр.).
- Печатная и звуковая реклама в метро.
- Наружная реклама.
- Транзитная реклама.
- Реклама на ТВ и радио.



Приоритетные задачи развития:

- Увеличение портфеля проектов по выводу на рынок новых объектов жилой недвижимости в Ленинградской области.
- Создание локальной сети офисов Группы.
- Выход на лидирующие позиции в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в направлении продаж новостроек.

Наши предложения партнерам:

- оптимальная бизнес-модель с комплексным рекламным подходом, созданная нашими специалистами для реализации Ваших строительных объектов;
- системный подход в организации работы над проектом;
- фиксированное и прозрачное ценообразование;
- адресные решения формирования покупательского спроса за счет:
 - применения профессиональных маркетинговых, дизайнерских и рекламных технологий;
 - HR-моделирования и выстраивания работы отдела продаж под конкретный объект.

Как работает команда «ПЛЮС.Development»:

1. Разработка и внедрение комплексных мероприятий, направленных на позиционирование узнаваемости бренда среди целевой аудитории (клиентов и риэлторов).
2. Подбор и управление персоналом специализированного отдела продаж объекта.
3. Проведение презентационных мероприятий по продвижению проекта.
4. Организация экскурсий на объект.
5. Разработка эффективной мотивационной схемы взаимодействия с субагентами.
6. Комплексное рекламное продвижение продукта на рынке.
7. Обеспечение согласованного с клиентом объема продаж.

Ваше участие в планировании и реализации проекта:

- Предоставление актуальных информационных материалов.
- Мониторинг результатов продаж.

Ключевые этапы продвижения проекта:

1. Ситуационный маркетинговый анализ.
2. Анализ конкурентных условий на рынке.
3. Конкретизация целевой аудитории и портрета покупателя (позиционирование).
4. Формулировка целей рекламной кампании.
5. Разработка рекламной стратегии.
6. Выбор медиаканалов и периода размещения рекламы.
7. Расчет сметы затрат на реализацию рекламной кампании.
8. Разработка квартирографии.
9. Организация работы специализированного отдела продаж во время рекламной кампании.
10. Оценка эффективности рекламной кампании.
11. Подведение итогов выполнения плана продаж по проекту.

Плановые мероприятия по организации продаж "под ключ"

	МНОГОКВАРТИРНЫЙ ОБЪЕКТ В СПБ (ЭКОНОМ, КОМФОРТ КЛАСС)			МНОГОКВАРТИРНЫЙ ОБЪЕКТ В ЛО (ЭКОНОМ, КОМФОРТ КЛАСС)		
Критерий классификации застройщиков	1. Наличие сданных объектов 2. Отсутствие негативного бэкграунда	1. Отсутствие сданных объектов 2. Наличие негативного бэкграунда	Стартап	1. Наличие сданных объектов 2. Отсутствие негативного бэкграунда	1. Отсутствие сданных объектов 2. Наличие негативного бэкграунда	Стартап
Требуемый комплекс работ	1. Анализ внутренней документации 2. Проведение комплекса маркетинга 3. Налаживание бизнес-процессов	1. Анализ внутренней документации 2. Проведение комплекса маркетинга 3. Аттестация персонала 3. Реинжиниринг бизнес-процессов	1. Маркетинговые исследование 2. Проектирование квартирографии, ценообразование 3. Выстраивание орг структуры 4. Набор и обучение персонала 5. Настройка бизнес-процессов.	1. Анализ внутренней документации 2. Проведение комплекса маркетинга 3. Налаживание бизнес-процессов	1. Анализ внутренней документации 2. Проведение комплекса маркетинга 3. Аттестация персонала 3. Реинжиниринг бизнес-процессов	1. Маркетинговые исследование 2. Проектирование квартирографии, ценообразование 3. Выстраивание орг структуры 4. Набор и обучение персонала 5. Настройка бизнес-процессов.
Период выхода на проектную мощность	2 мес	4 мес	6 мес	2 мес	4 мес	6 мес
Реклама	Реализация разработанной застройщиком РК	Анализ реализованных ранее РК, их переформатирование и внедрение	Разработка РК	Реализация разработанной застройщиком РК	Анализ реализованных ранее РК, их переформатирование и внедрение	Разработка РК
План продаж в месяц (количество ДДУ)	50	40	35	40	25	25
Ср стоимость звонка	4 500	4 500	5 000	3 500	3 500	4 000
Количество звонков в месяц	1 000	800	700	1 333	1 250	1 250
Рекламный бюджет в месяц	4 500 000	3 600 000	3 500 000	4 666 667	4 375 000	5 000 000
Штат отдела продаж	10	8	7	8	5	5
Средняя площадь квартиры	41,2	41,2	41,2	39,8	39,8	39,8
Средняя цена метра при 50%-ной готовности объекта	90 000	85 000	85 000	60 000	55 000	53 000
Количество проданных метров в месяц	2 060	1 648	1 442	1 592	995	995
Выручка в месяц	185 400 000	140 080 000	122 570 000	95 520 000	54 725 000	52 735 000

Группа компаний «ПЛЮС» - инвестиционный партнер ключевых застройщиков Ленинградской области.

Эксклюзивное представительство и продажи "под ключ":

«Финские кварталы»,
п. Лупполово;

«Дом с фонтаном»,
п. Щеглово;

«84 высота»,
п. Агалатово;

«Коммунар»,
г. Коммунар.

Обеспечиваем рекламное сопровождение и продажи:

«Город детства»;

«Купидон»;

«Графская слобода»;

«Апрель»

«Ленинградская
перспектива»



Преимущества проектного подхода ГК «ПЛЮС» для партнеров:

- формирование специализированного отдела продаж для реализации именно Вашего продукта (на территории застройщика или в офисе Группы);
- значительный опыт проведения массированных рекламных кампаний, обеспечивающих повышение узнаваемости бренда и продукта среди целевой аудитории;
- экономия рекламных бюджетов до 70%;
- оперативное привлечение дополнительного объема инвестиционных средств для строительства объекта.

Публичная деятельность / PUBLICITY

Группа компаний «ПЛЮС» - постоянный участник крупнейших выставок на рынке недвижимости Северо-Запада: "Ярмарка недвижимости" и "Жилищный проект".

На выставочных стендах Группы регулярно выставляются как собственные проекты, так и инвестиционные проекты партнеров, продвигаемые на условиях эксклюзивного представительства.

Экспертное мнение ведущих специалистов компании высоко ценится другими представителями сферы недвижимости и регулярно публикуется в отраслевых и информационно-деловых СМИ.

Таким образом, кредит доверия со стороны партнеров и клиентов позволяет ГК «ПЛЮС» участвовать в формировании независимой общественной оценки ситуации на рынке недвижимости в регионе.



Офис ГК «ПЛЮС»:

По вопросам сотрудничества
Вы можете обратиться
к управляющему директору ГК «ПЛЮС»
Костиной Валерии Юрьевне
Тел. 939 74 00
kostina@plus78.ru

Невский пр., дом 107
Часы работы:

Пн. - Пт. с 10:00 до 20:00
Сб. - Вс. с 11:00 до 17:00



НЕДВИЖИМОСТЬ - НАША ПРОФЕССИЯ!