



**витрина недвижимости**

**для главных покупок в жизни**



Год основания – 2003 год

Санкт-Петербург

- Онлайн база недвижимости с 20-летним опытом работы
- Компания входит в ТОП-10 основных классифайдов по недвижимости и крупнейших агрегаторов новостроек
- Более 2,5 млн. актуальных объявлений в базе и архив из 50 млн.
- Собственный колл-центр
- Big Data и аналитика рынка недвижимости



Restate 237 751 объект недвижимости Москвы ПИК

Найти объявление ▾ Риэлтору и продавцу ▾ Новостройки ▾ Коммерция ▾ Ипотека ▾ Ж

Витрина недвижимости

Купить Арендовать

Москва ▾ Жилая недвижимость ▾ Город, район, метро, адрес или Ж

Расширенный поиск

237 751 Объявления

26 591 Риэлтор и брокер

2 888 Застройщиков и агентств

Купить квартиру

Квартиры в новостройках 59115

Квартиры на вторичном рынке 5503

1-комнатные 38443

2-комнатные квартиры 34763

3-комнатные квартиры 21738



# Клиентский портфель и продукты

- Более 100 застройщиков размещают свои объекты
- 50+ крупнейших агентств недвижимости страны
- 5000 специалистов на площадке из Санкт-Петербурга: риэлторы и агенты недвижимости
- Топовые рекламные агентства

1. Бренд и медийная реклама
2. Выгрузка объявлений
3. CPA формат
4. PR

**AGM**

**MGC**om



**108**  
Media.  
Performance.  
Marketing.

**A101**

**L S R** | **25**  
YEARS

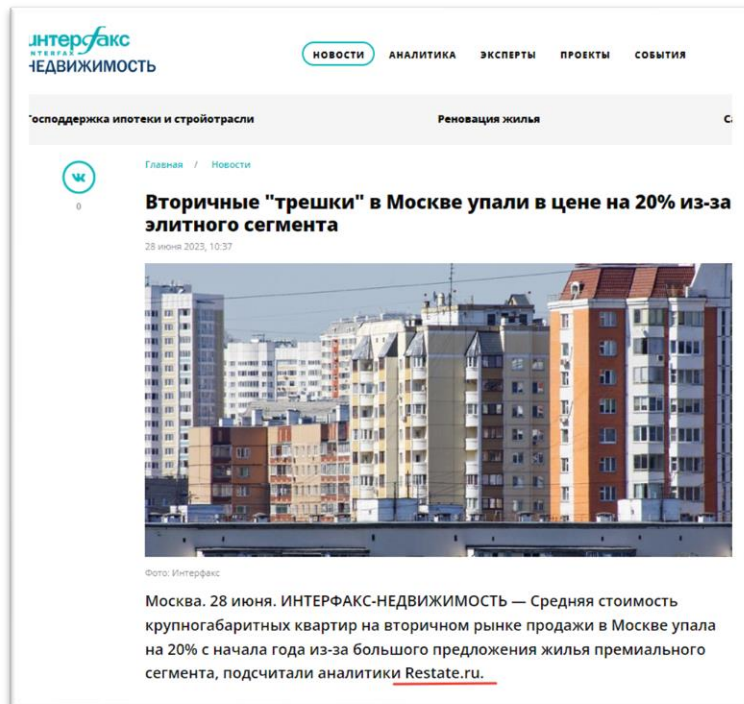


**ПИК**

→ **самолет**



# Собственная редакция и отдел аналитики



ТОП самых цитируемых СМИ отрасли недвижимости и строительства по версии «Медиалогия»

Более 1000 публикаций за 2023 год в изданиях от RBC.RU, VEDOMOSTI, Коммерсант, Интерфакс, DP.ru, LENTA.RU и пр., а также региональных СМИ





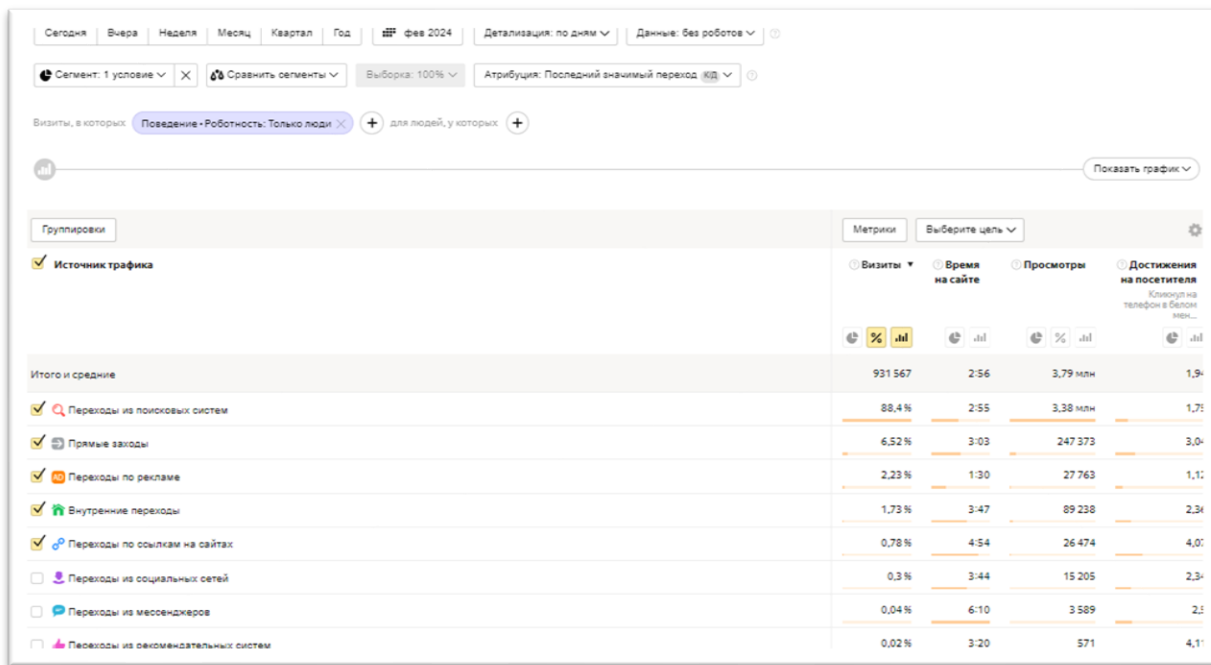
# Цена продажи квартир в Санкт-Петербурге



Параметр	Текущая стоимость	Изменение за период	Разброс цен (на 07.03.2024)
Квартиры в новостройке (м <sup>2</sup> )	251 893 руб.	+ 11 002 руб. За м <sup>2</sup>	3 768 320 ... 35 920 000 руб. за объект
Квартиры вторичка (м <sup>2</sup> )	214 689 руб.	+ 9 534 руб. За м <sup>2</sup>	4 300 000 ... 47 000 000 руб. за объект



# Источник трафика, сводка за февраль 2024



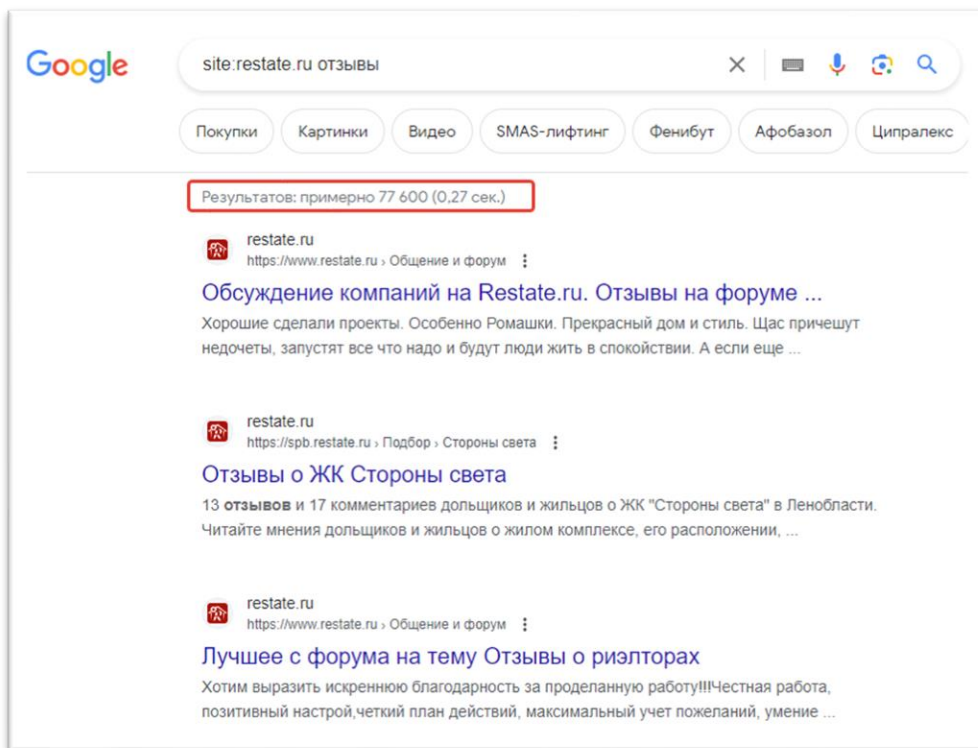
Основной источник трафика 88% это поисковые системы

Для покупателей медийной рекламы – это единственная возможность дотянуться до аудитории из поиска Google

Средняя конверсия в лид – 2%



# Категории поисковых запросов

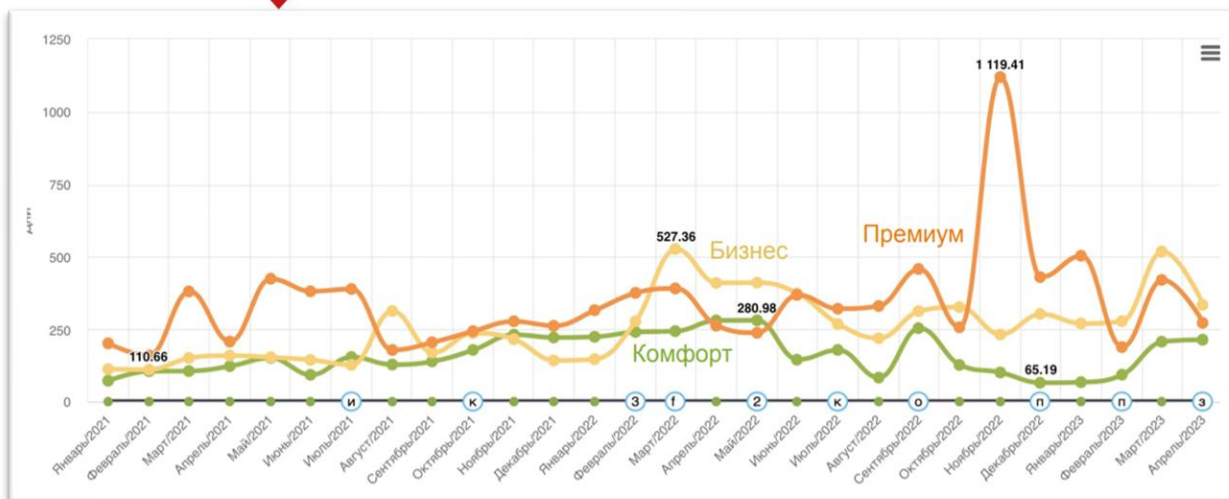


Посетители сайта как правило находятся на начальном этапе поиска квартиры и используют следующие типы запросов:

- Отзывы по ЖК
- Наименование застройщика
- Отзывы по застройщику
- Гео запросы
- Ипотека
- Общие запросы



# Цикл сделки от 1-го просмотра до покупки



Класс недвижимости:

- 1119 дней - премиум
- 527 дней – бизнес
- 280 дней - комфорт

Цифровые показатели созревания к коммуникации:

- 40 сайтов\* до звонка
- 7 минут среднее время на сайте
- До 30 просмотров страниц
- От 2 до 30 визитов на одного пользователя

\*по данным Smartis





## Критерии целевого звонка

1. Длительность разговора с менеджером более 60 секунд
2. Клиент интересуется покупкой недвижимости
3. Клиент планирует покупку в ближайшие x месяцев
4. Клиенту подходит локация объекта
5. Клиенту подходит цена объекта
6. Имеет ПВ / если ипотека - подходит под условия для ее одобрения и тд.







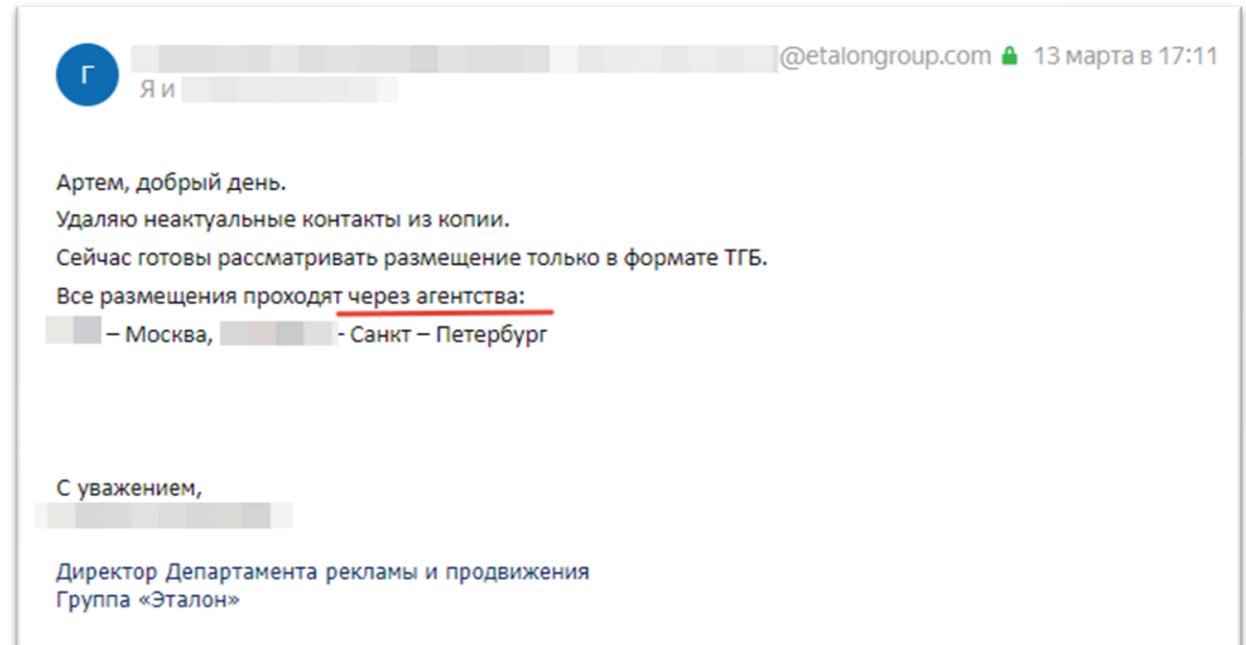
# Показатели эффективности: кейс №1

## Участники:

- 15 рекламных агентств
- Десятки медийных площадок
- Отдел маркетинга Эталон

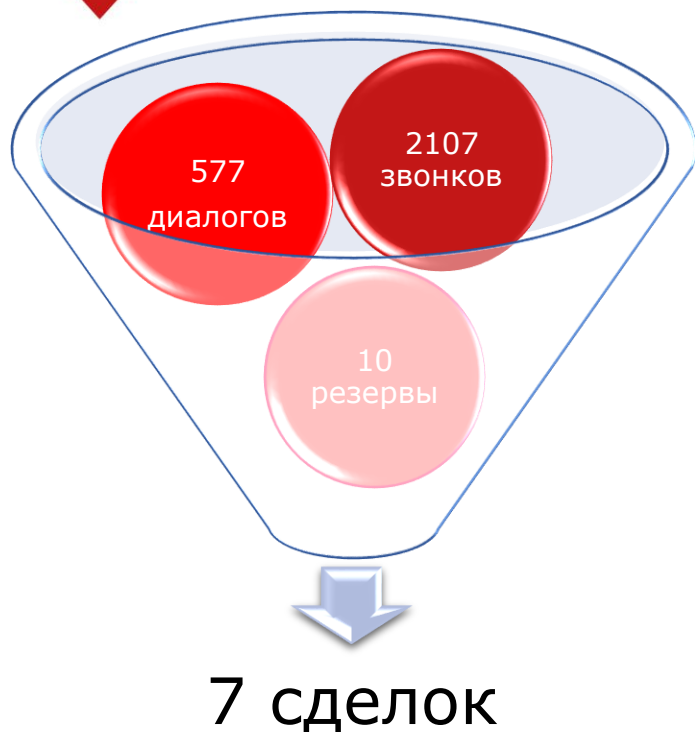
Общий знаменатель – стоимость звонка

Срок: 4 месяца





## Показатели эффективности: кейс №2



**DRP – 8,3%**

### **Стоп-факторы:**

- Наличие офиса продаж на объекте
- Неполная консультация отделом продаж застройщика («отправляют на сайт, вместо консультации»)
- Транспортная доступность
- Отделка - подводный камень
- Классность ЖК: тупик для покупателя
- Честность застройщика: скидки, акции



**Андрей Сахаров**

Руководитель департамента продаж

Федеральной базы недвижимости Restate.ru

+ 7 (921) 402-10-61

[t.me/spbsakharov](https://t.me/spbsakharov)

[andrey.s@restate.ru](mailto:andrey.s@restate.ru)