

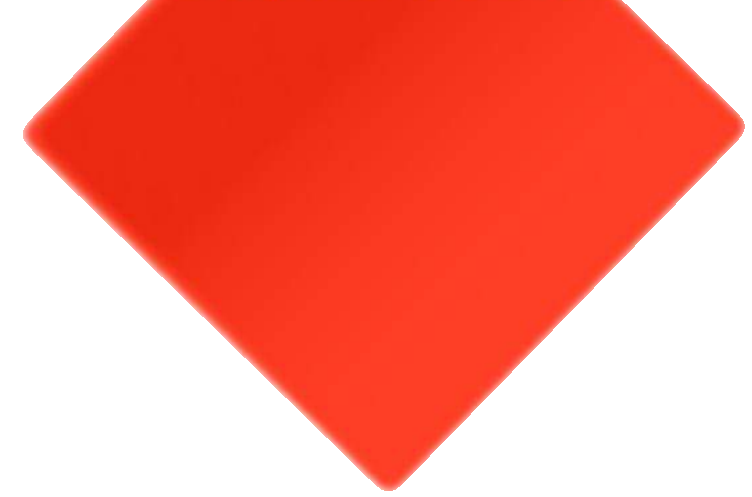
КАК СДЕЛАТЬ ИЗ ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ АДВОКАТА БРЕНДА ЗАСТРОЙЩИКА

Застройщик

Покупатель

БАЗИС
НЕДВИЖИМОСТЬ®





**«ВСЕМ ПРИВЕТ,
МЕНЯ ЗОВУТ АРТЕМ,
С 2020 ГОДА
Я ЖИВУ НА СТРОЙКЕ»**

Артем Глухих
CEO и основатель проекта

200+ застройщиков
выбрали нас

PROGRESS

СТРОЙТЭК

ГРИНВИЧ

СИБИРЯК

АРБАН
ГРУППА СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

ТЕКТА
GROUP

ESKADRA

Третий Трест
Застройщик №1 в РБ

АСТОН

Трижи
группа компаний

PIONEER

DNS
ДЕВЕЛОПМЕНТ

AFI DEVELOPMENT

БРУСНИКА

LLG

абг

ЛСР

ТОЧНО

DARS

Новые
Ватушки

PRINZIP

АБСОЛЮТ
НЕДВИЖИМОСТЬ

AVA GROUP

CG CAPITAL GROUP

ПЕРВОСТРОИТЕЛЬ

ВЫБОР
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ЭНКО

DOGMA
строительная компания

ASTERUS

БАЗИС НЕДВИЖИМОСТЬ

ОПЫТ. ГИБКОСТЬ. ОТРАСЛЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

С 2019 года проект "Базис" создается и развивается в РФ. Платформенное решение позволяет встраиваться в любой ИТ-ландшафт заказчика и автоматизировать работу генподрядчика/девелопера/техзаказчика.

Решение работает как в облаке, так и может быть развернуто на сервере заказчика по принципу "on-premise".



РЕЕСТР
ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ



более

8 000 000 млн м²

построено на платформе

более

220

клиентов
застройщиков

более

35

субъектов
используют

работаем с

2019

года



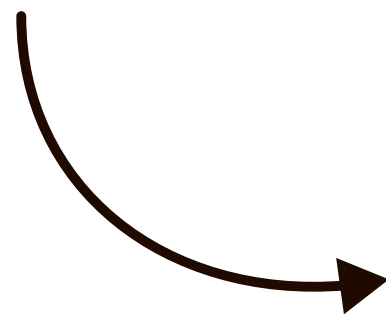
Ожидание



Реальность

РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Артур,
42 года



СОВЕТЫ

1

Передавать ключи
клиенту
в необорудованном
офисе



СОВЕТЫ

1

Передавать ключи
клиенту
в необорудованном
офисе

2

Заставлять
толпиться и ждать
в очереди



СОВЕТЫ

1

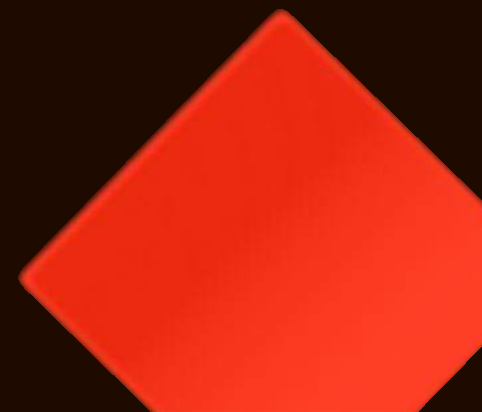
Передавать ключи
клиенту
в необорудованном
офисе

2

Заставлять
толпиться и ждать
в очереди

3

Сорвать сроки
передачи
и не оповестить
клиента



СОВЕТЫ

1

Передавать ключи
клиенту
в необорудованном
офисе

2

Заставлять
толпиться и ждать
в очереди

3

Сорвать сроки
передачи
и не оповестить
клиента

4

Не пускать
профприемщика
с клиентом

СОВЕТЫ

1

Передавать ключи
клиенту
в необорудованном
офисе

2

Заставлять
толпиться и ждать
в очереди

3

Сорвать сроки
передачи
и не оповестить
клиента

4

Не пускать
профприемщика
с клиентом

5

Не давать клиенту
фиксировать
дефекты

СОВЕТЫ

1

Передавать ключи
клиенту
в необорудованном
офисе

2

Заставлять
толпиться и ждать
в очереди

3

Сорвать сроки
передачи
и не оповестить
клиента

4

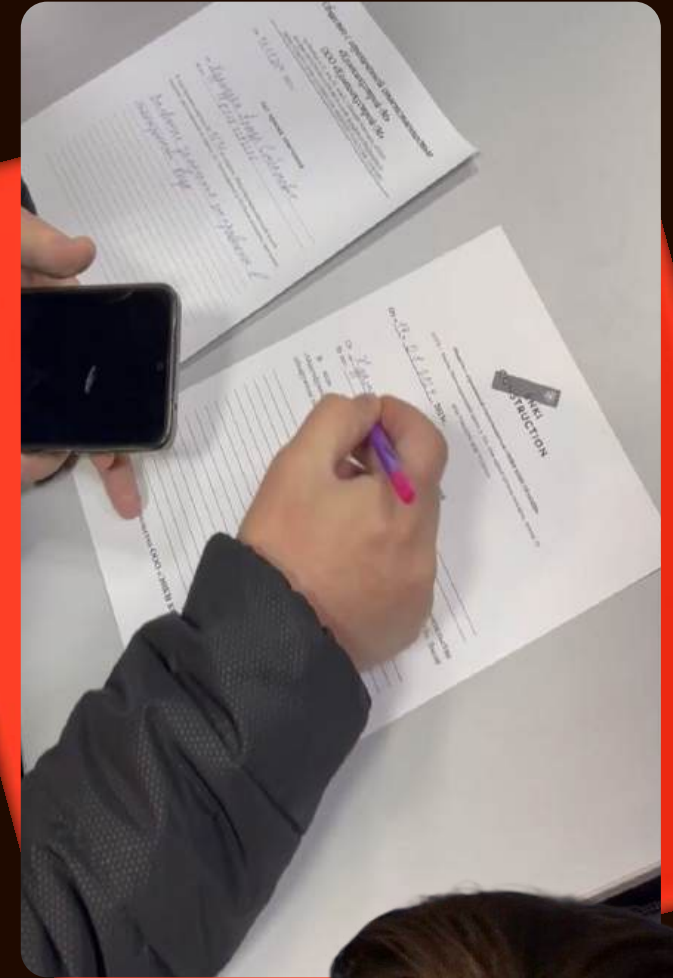
Не пускать
профприемщика
с клиентом

5

Не давать клиенту
фиксировать
дефекты

6

Заставить писать
от руки
все дефекты
на бумаге



СОВЕТЫ

1

Передавать ключи клиенту в необорудованном офисе

2

Заставлять толпиться и ждать в очереди

3

Сорвать сроки передачи и не оповестить клиента

4

Не пускать профприемщика с клиентом

5

Не давать клиенту фиксировать дефекты

6

Заставить писать от руки все дефекты на бумаге

7

Не уведомлять покупателя о процессе устранения

СОВЕТЫ

1

Передавать ключи клиенту в необорудованном офисе

2

Заставлять толпиться и ждать в очереди

3

Сорвать сроки передачи и не оповестить клиента

4

Не пускать профприемщика с клиентом

5

Не давать клиенту фиксировать дефекты

6

Заставить писать от руки все дефекты на бумаге

7

Не уведомлять покупателя о процессе устранения

8

Показчики – это временные сотрудники (студенты)

СОВЕТЫ

1

Передавать ключи клиенту в необорудованном офисе

2

Заставлять толпиться и ждать в очереди

3

Сорвать сроки передачи и не оповестить клиента

4

Не пускать профприемщика с клиентом

5

Не давать клиенту фиксировать дефекты

6

Заставить писать от руки все дефекты на бумаге

7

Не уведомлять покупателя о процессе устранения

8

Показчики – это временные сотрудники (студенты)

9

Подрядики не устраняют выявленные дефекты

СОВЕТЫ

1

Передавать ключи клиенту в необорудованном офисе

2

Заставлять толпиться и ждать в очереди

3

Сорвать сроки передачи и не оповестить клиента

4

Не пускать профприемщика с клиентом

5

Не давать клиенту фиксировать дефекты

6

Заставить писать от руки все дефекты на бумаге

7

Не уведомлять покупателя о процессе устранения

8

Показчики – это временные сотрудники (студенты)

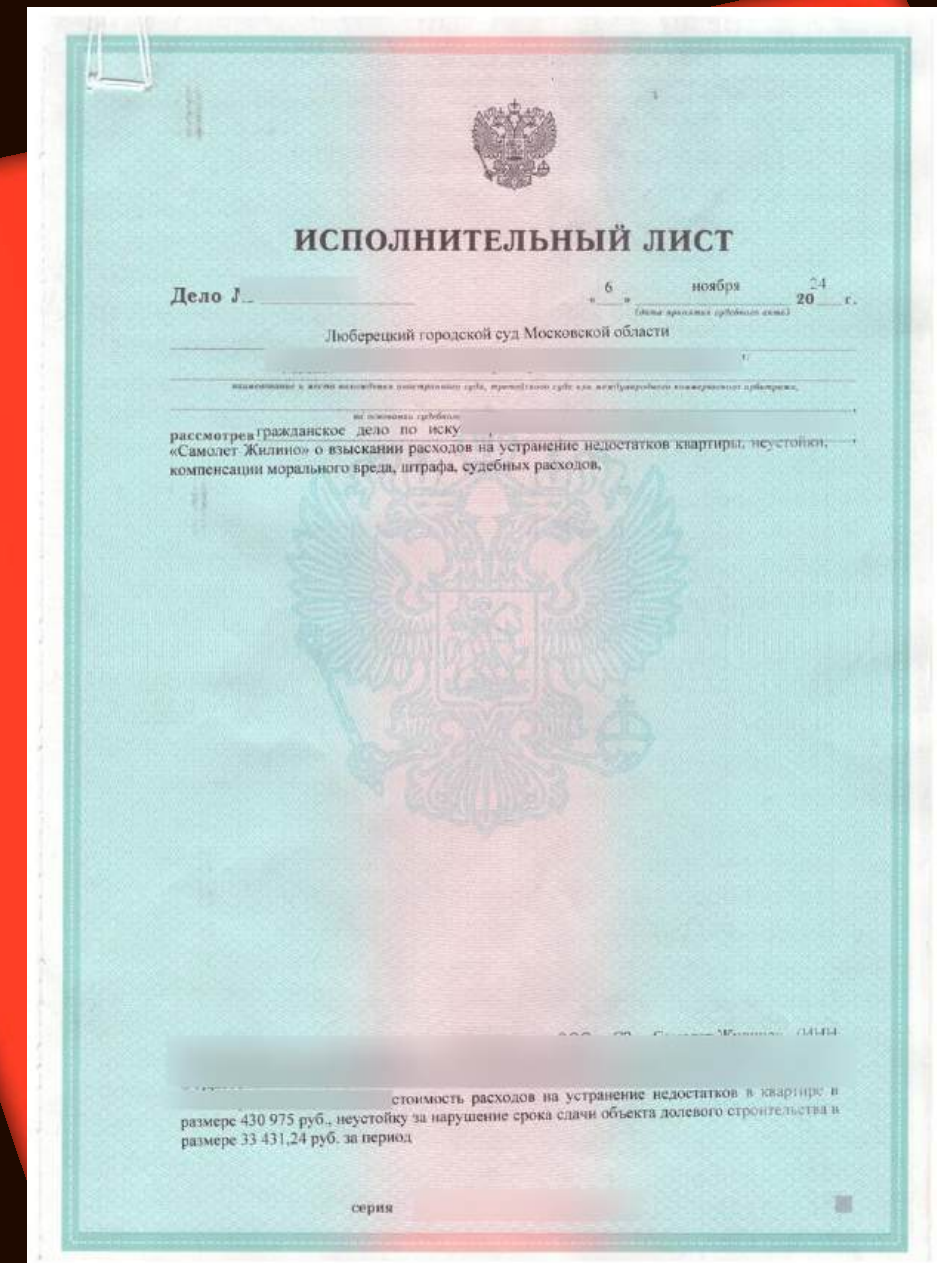
9

Подрядики не устраняют выявленные дефекты

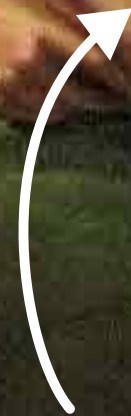
10

Отсутствует система учета и контроля процесса заселения

ПОТЕРИ ЗАСТРОЙЩИКА СОСТАВИЛИ:
430 975 РУБЛЕЙ ЗА ДЕФЕКТЫ
33 431 ЗА НЕУСТОКУ



КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС – ЭТО ИСКУССТВО



Клиент



Офис заселения

НЕГАТИВНЫЕ ОТЗЫВЫ



Кирилл К.

Знаток города 4 уровня

★☆☆☆☆ 4 сен 2020

Отвратительная компания не идущая на контакт, полное отсутствие клиенто-ориентированности. Покупал квартиру в Headliner.

👍 1 нравится 🗨 Ответить



Анастасия Казакова

Знаток города 4 уровня

★☆☆☆☆ 9 ноя 2020

Купила квартиру в Хэдлайнер. Корпус 2, где квартиры с отделкой. Подписала акт по своей дурости и написала недочёты которые надо исправить в квартире. Никогда так не делайте, пусть сначала исправят, потом подписывайте. Застройщик Кортрос ни хрена не делает. Звонишь туда как девочка каждый день, а квартира стоит миллионы. Там есть консультант Михаил (ничего не решает), есть какой то главный Александр, который обещает всё исправить в течении месяца. Брехня. Из 5 окон поменяли 3. От окон дико дует, двери с осколками. Короче, Позор Кортрос. Буду обращаться в суд. Скрыть

👍 4 нравится 🗨 Ответить



Денис М

Знаток города 13 уровня

★☆☆☆☆ 25 янв 2021

Никогда и ничего не покупайте тут. Вот просто, если вы задумались - решили посмотреть отзывы. То вот ва совет - НИКОГДА и НИЧЕГО не покупайте тут. Интерес к вам пропадает как только вы внесли деньги.... Читать целиком

👍 Нравится 🗨 Ответить



Иван Катаев

Знаток города 8 уровня

★☆☆☆☆ 11 янв 2021

Тен. Приобретая квартиру, делите на 2 все рассказы отдела продаж. Все кроме цены. Вот тут все будет как в договоре и даже больше!
Про сорванные сроки можно даже не говорить. Решением правительства... Читать целиком

👍 Нравится 🗨 Ответить



Алексей Смирнов

Знаток города 7 уровня

★☆☆☆☆ 11 июн 2020

Перестают реагировать и отвечать на письма как только заплатите деньги. Ужасная организация. Речь об объекте екапарк, город Екатеринбург.
Обращения на директора не помогли. Небожители не то что не... Читать целиком

👍 8 нравится 🗨 4 🗨 2



Альберт Токмаков

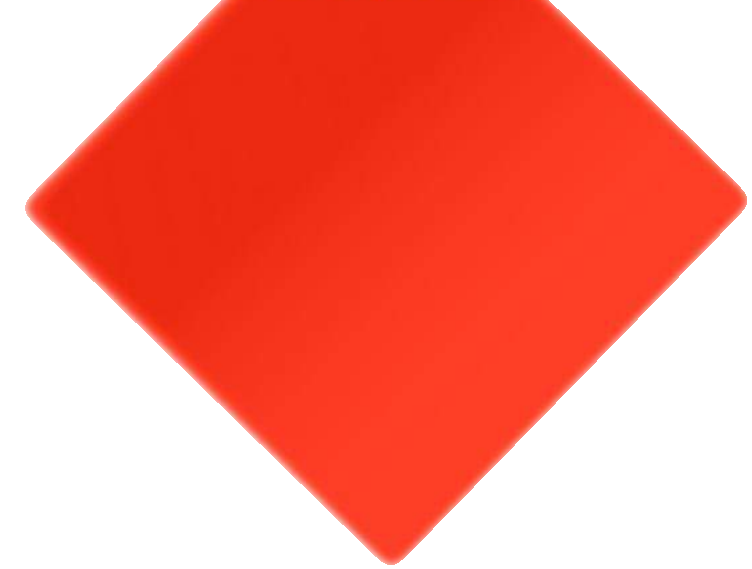
Знаток города 2 уровня

★☆☆☆☆ 4 сен 2020

Отвратительный сервис как в части застройщика, так и в части управляющей компании:
1. Застройщик. Постоянные просрочки при сдаче объектов недвижимости (яркий пример - в ЖК светлый уже просрочена... Читать целиком

👍 3 нравится 🗨 2 🗨 1

ЕЩЁ 3 ПУНКТА КОТОРЫЕ ОТРИЦАТЕЛЬНО СКАЖУТСЯ НА ВАШЕЙ ВЫРУЧКЕ



Чемоданчики



***Потребительский
экстремизм***



***Срыв сроков
сдачи объекта
и передачи
ключей***



ПОТЕРИ

от **10** млн
до **40** млн

с одного дома



ОТКУДА ТАКАЯ СУММА?

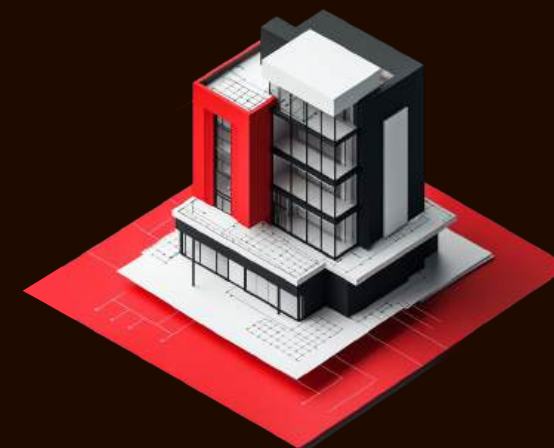
Не подписан акт
приёма-передачи



Не отреагировали
на претензию



Не отработали
замечания вовремя
или сделали
это некачественно



ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

Профприемщик

Стоимость приёмки
от **4 900** до **30 000** рублей



ВЫГОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Потрачено

Средняя сумма потерь
с одного иска от **300** тыс
до **1,5** млн руб

Юридический адрес: 123104, г. Москва, ул. Б. Бронная, д. 23, стр. 1

Адрес регистрации: Московская область, г. Кашира, ул. _____

Тел.: _____

ПРЕТЕНЗИЯ

г. между мной, Кариеги Инна Андреевна (далее – «Участник»), и _____ (далее – «Застройщик»), был заключен Договор № МС16-Б-201к-115ДН участия в долевом строительстве многоквартирного дома (далее – «Договор»).

В соответствии с условиями указанного Договора, Застройщик обязуется передать Участнику 1-комнатную квартиру со строительным номером 203, общей проектной площадью 37,62 кв.м., находящуюся на 4 этаже, секции 5, расположенную в строящемся многоквартирном доме по строительному адресу: г. Москва, поселение Филимонковское, _____, участок № XV-1 (далее – «Квартира»), а Участник обязалась уплатить обусловленную цену Договора и принять Квартиру по Акту приема-передачи.

В соответствии с п. 4.1 Договора цена Квартиры составляет 2 427 634,68 рублей. Обязанность по оплате стоимости Квартиры Участником исполнена своевременно и в полном объеме. В соответствии с п. 2.5 Договора, объект долевого строительства передается Участнику долевого строительства не позднее 31.12.2015 г.

Однако Квартира на момент составления настоящей претензии Участнику не передана. Таким образом, _____ (с 01.01.2016 г. по 28.03.2017 г.)

В соответствии с п. 2 ст. 6 Федерального закона № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – «Закон»), Застройщик уплачивает участнику долевого строительства неустойку (пени) в размере 1/300 ставки рефинансирования Банка России, действующей на день исполнения обязательства, за каждый день просрочки. Если участником долевого строительства неустойка (пени) не выплачивается в двойном размере.

С учетом изложенного, размер неустойки за просрочку составляет 714 817,03 руб. и рассчитывается следующим образом:

Стоимость Квартиры по Договору составляет	2 427 634,68 руб.
Ставка рефинансирования ЦБ РФ	10,5%
Количество дней просрочки	2 427

В соответствии с п. 3 ст. 6 Федерального закона № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – «Закон»), участник долевого строительства имеет право на возмещение убытков, причиненных ему неисполнением Застройщиком обязательств по Договору.

На основании ст. 15 Федерального закона № 2300-1 «О защите прав потребителей» потребитель при нарушении его прав исполнителем вправе требовать от последнего компенсации морального вреда.

В соответствии с п. 6 ст. 13 Закона РФ от 07.02.1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей» при удовлетворении судом требований потребителя, установленных законом, суд взыскивает с исполнителя за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя штраф в размере 50% от суммы, присужденной судом в пользу потребителя.

На основании вышесказанного,

ТРЕБУЮ:

Выплатить мне неустойку за нарушение срока передачи Квартиры в размере 714 817,03 рублей за период с 01.01.2016 г. по 28.03.2017 г. и передать мне Квартиру по акту приема-передачи.

В случае неисполнения Вами моего законного требования, я буду вынуждена обратиться в суд, где помимо неустойки с Вас будет взыскан штраф в размере 50% от суммы неустойки присужденной судом в мою пользу, компенсация морального вреда, а также расходы на оплату услуг представителя.



ВЫГОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Сэкономили

Более **6 млрд рублей**
для застройщиков

ЖК ПАРК АПРЕЛЬ

Коттеджный поселок
с таунхаусами

20 гектаров

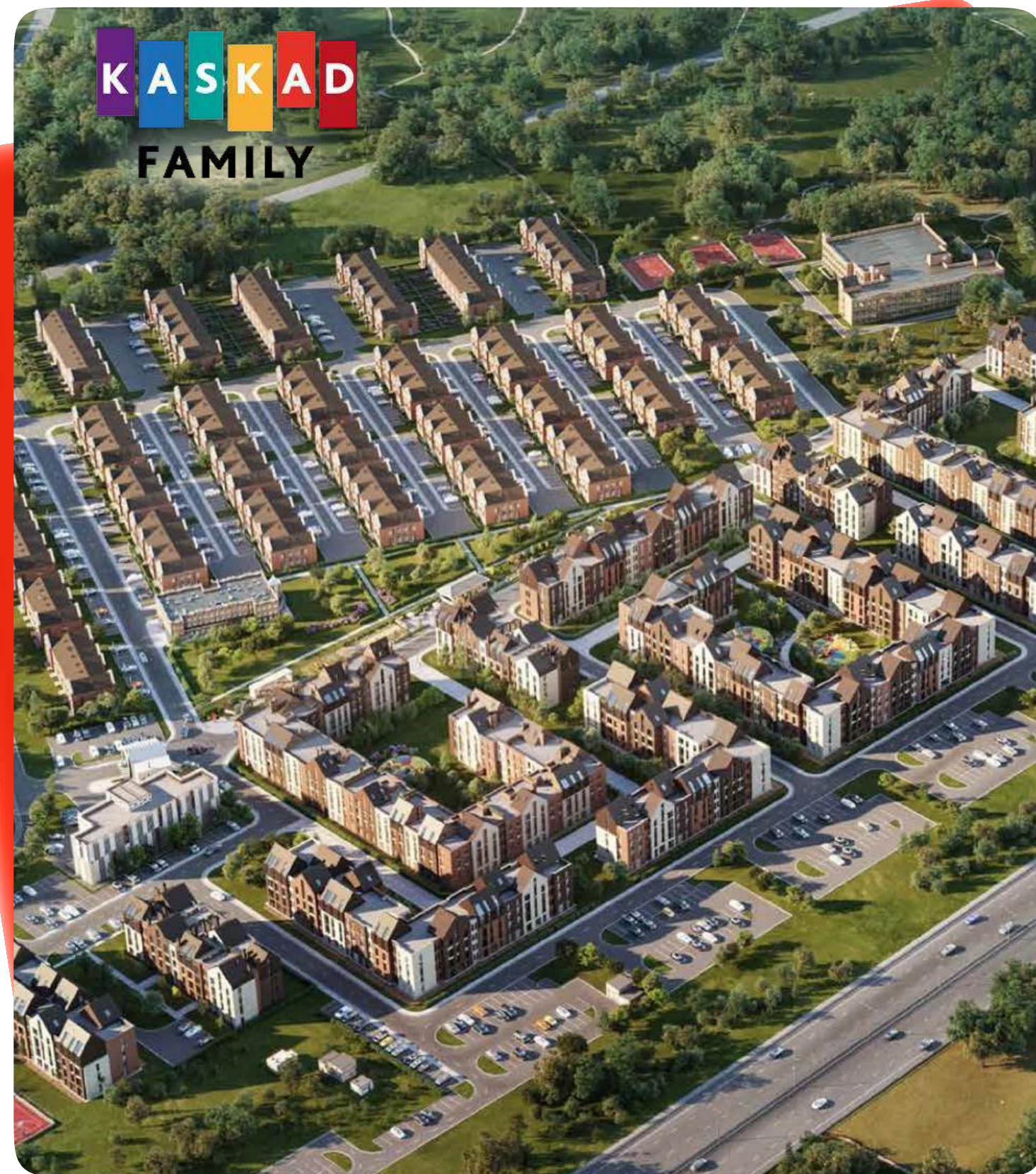
Общая площадь
освоения территории

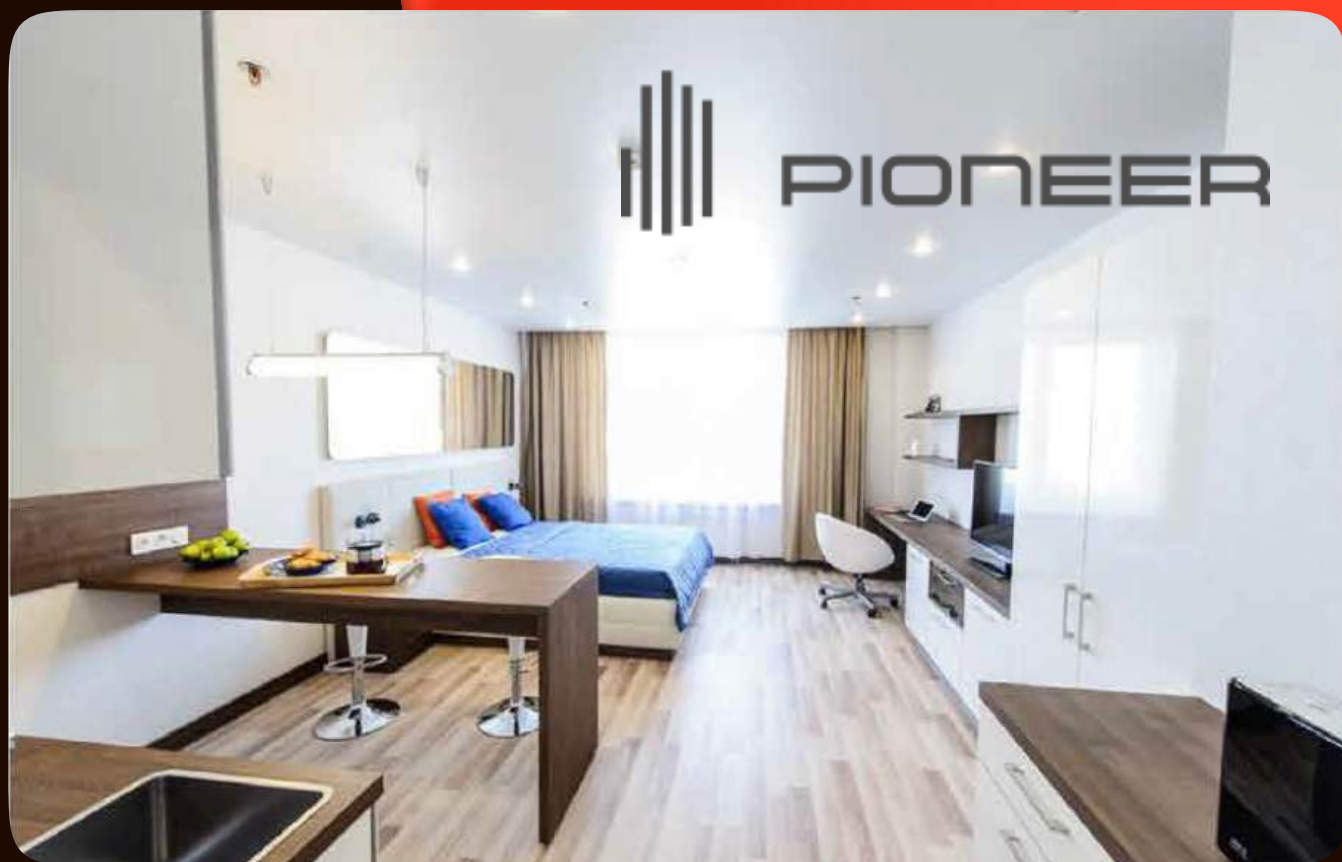
76 205 м²

Жилая площадь

более 1 000

Кол-во лотов





YE'S BOTANICA

Апарт-отель с отделкой

1 045

Всего помещений



140

Приёмка проводилась
по чек-листу

Приёмочный Клиентский

Типы контроля

ЖИЛОЙ РАЙОН АЛИА

ЖК бизнес-класса

более 300К м²

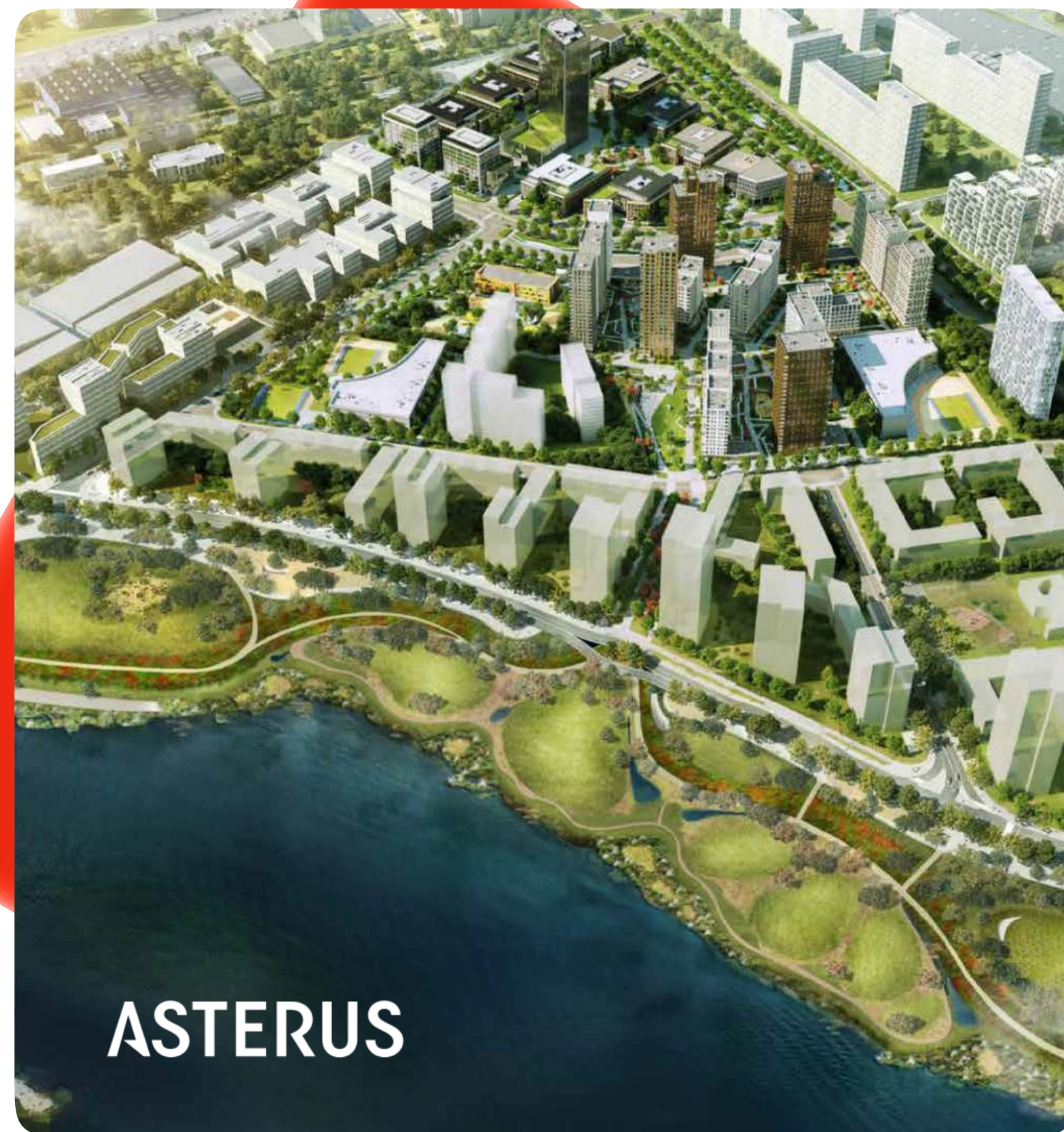
Общая площадь освоения
территории

65 гектаров

Жилая площадь

более 5 000

Кол-во квартир



ASTERUS

CG CAPITAL GROUP



МЕДНЫЙ 3.14

Жилищный квартал
премиум-класса

299 объектов

Передано

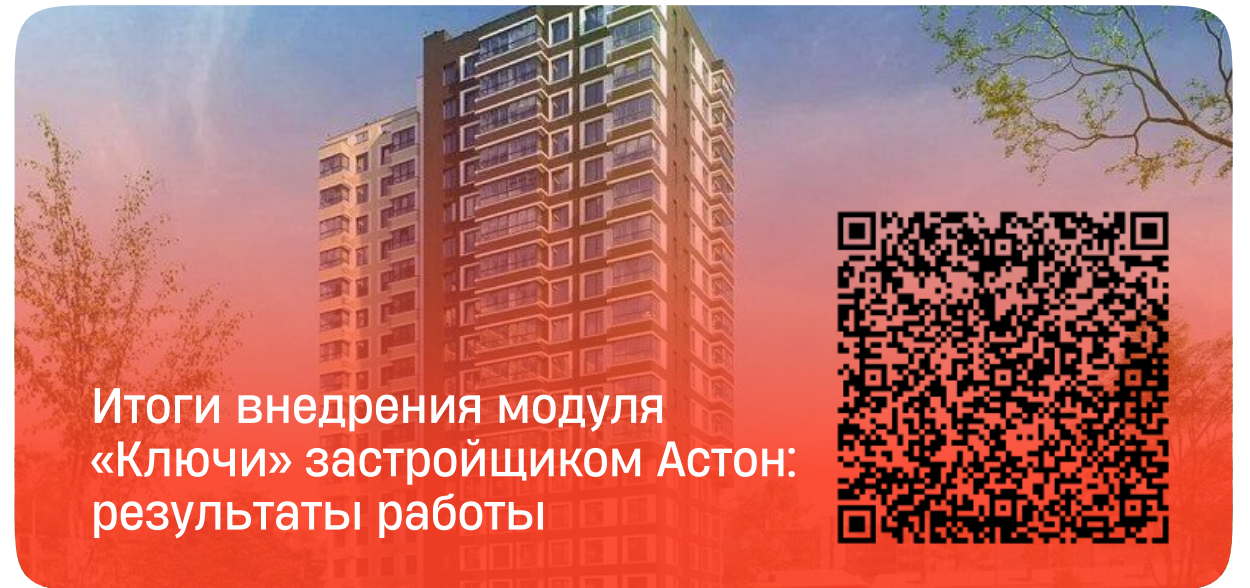
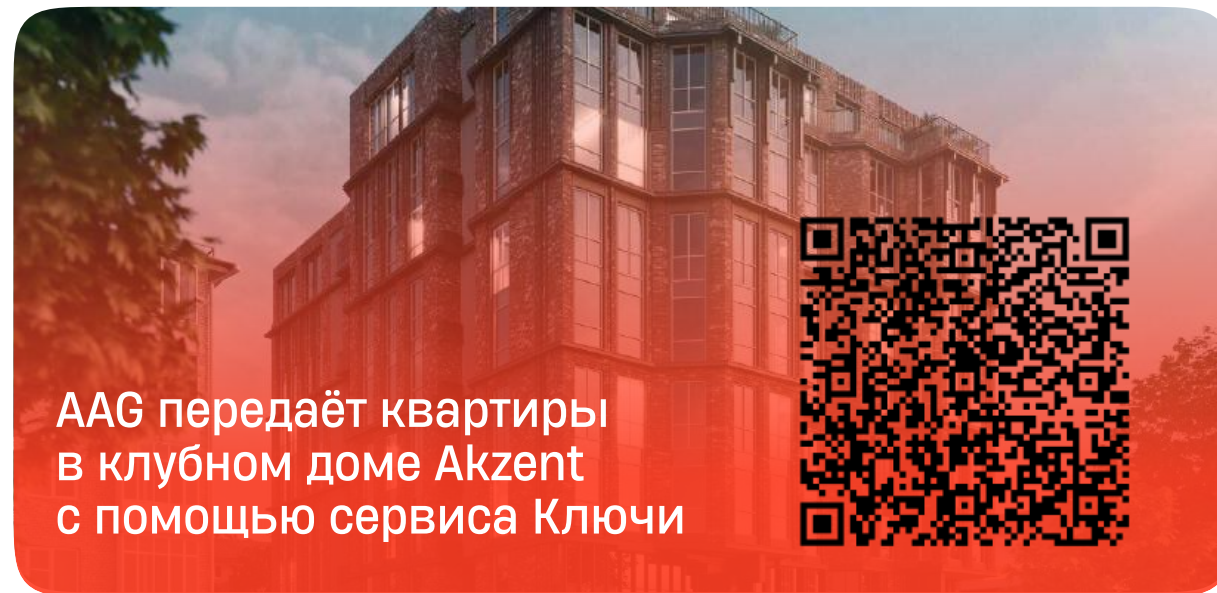
более 23 000

Общая площадь проекта

Клиентский

Тип контроля

КЕЙСЫ КЛИЕНТОВ



САМОЕ ГЛАВНОЕ

Цель

Заселение
и передача ключей
по «щелчку пальцев»



ВЫГОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



Скорость

Набор инструментов,
чтобы ускорить
заселение в **3 раза**

ВЫГОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Деньги

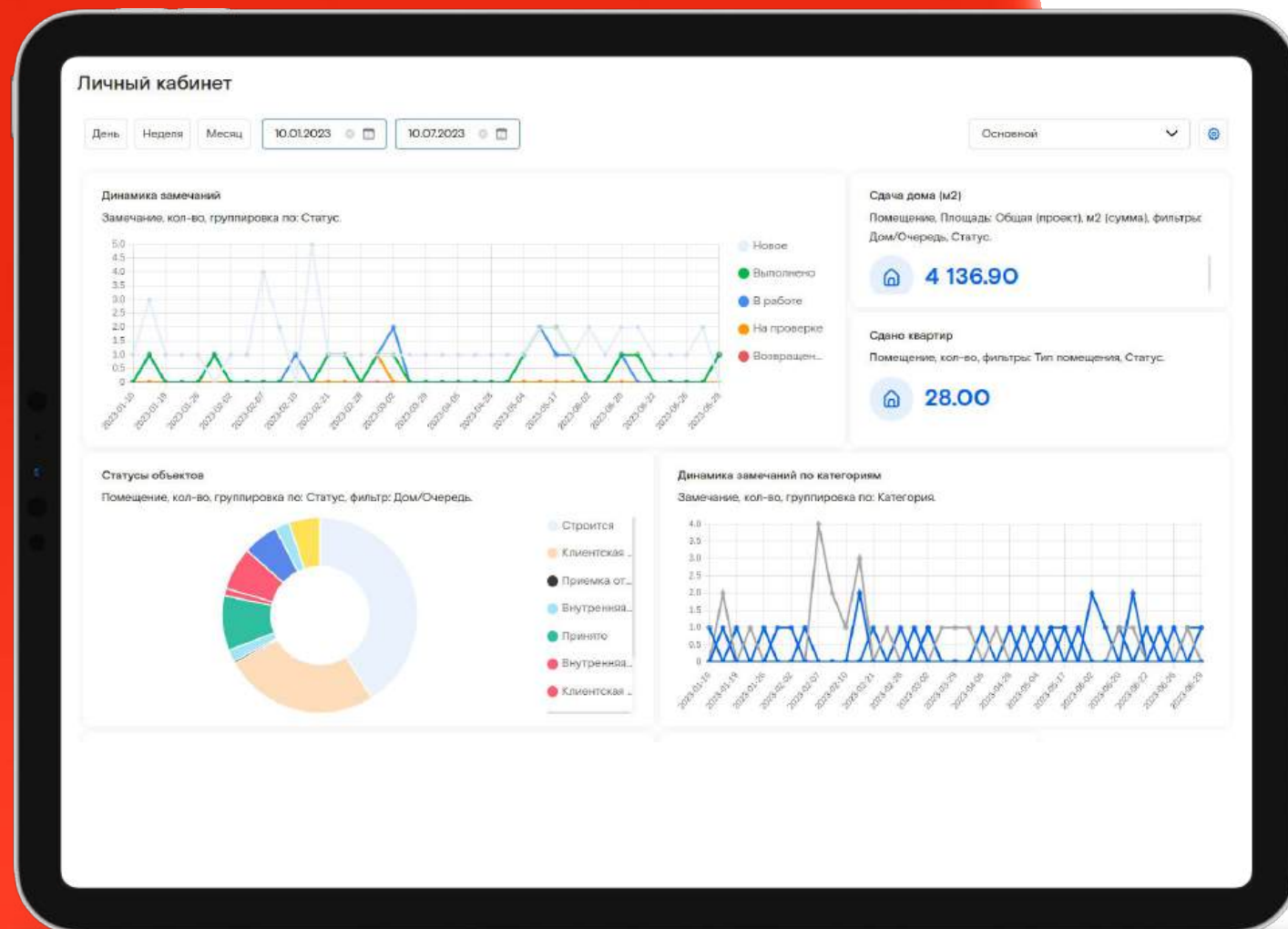
Экономия на этапе
заселения до **40 млн рублей.**
Мы посчитали.



КОНТРОЛЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ

Ключи – это та самая система для вашего клиентского сервиса, которую вы искали

- ✚ Единый экран, который в реальном времени показывает количество и статусы замечаний, осмотров, статистику по сотрудникам
- ✚ Систематизированная информация о работе подрядчиков
- ✚ Ведение базы собственников и объектов недвижимости с полным перечнем характеристик и документов

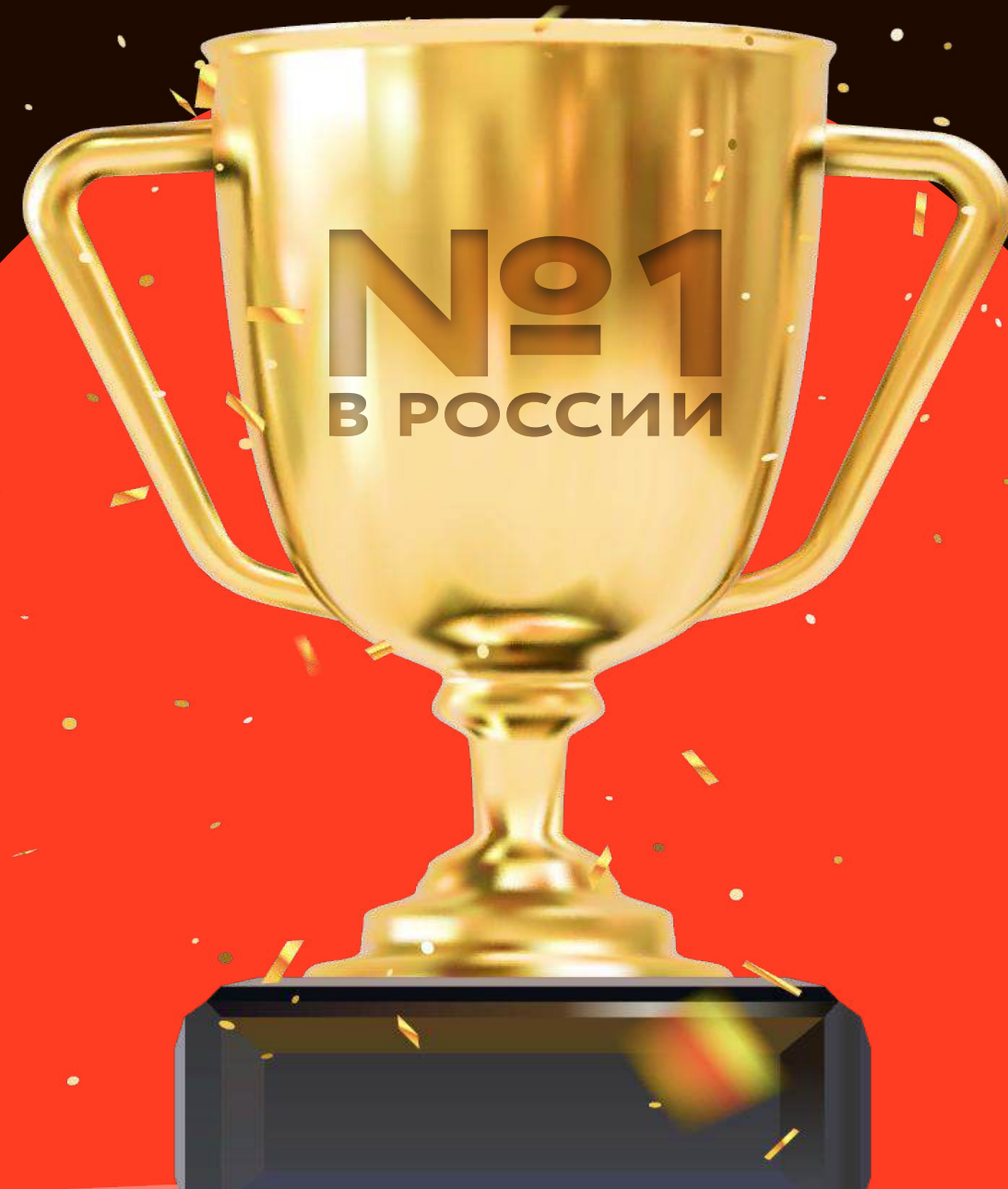


ЛУЧШИЙ ПРОДУКТ НА РЫНКЕ

№1 среди IT-продуктов,
автоматизирующих передачу ключей,
фиксацию и устранение недостатков
по результатам исследования ЕРЗ,
среди аналогичных решений на рынке
PropTech в России. Рекордное количество
функций в одном пространстве



Подробнее
об исследовании



ЭФФЕКТЫ ОТ ВНЕДРЕНИЯ

85%

объектов сдаются
с первого раза

73%

средний уровень индекса
лояльности клиентов после
внедрения



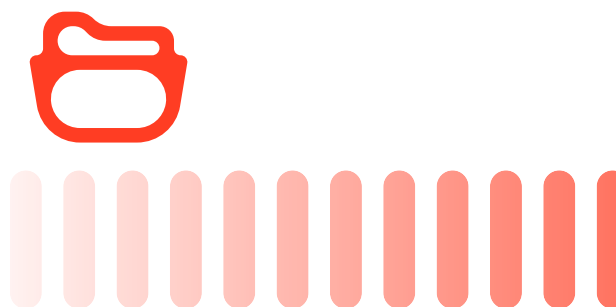
×3

процесс заселения
происходит в разы быстрее



100%

данных обо всех объектах
хранятся в одном месте



**до 7
дней**

в среднем сократился
процесс устранения
замечаний подрядчиками

на 97%

снизилось количество ошибок при
фиксации замечаний за счёт готовых
справочников и чек-листов

**до 500
тыс ₺**

экономия в среднем
на каждом лоте



МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Проводите сдачу/приёмку помещений в онлайн и офлайн формате, если на объекте нет регулярного Интернет-соединения

Система синхронизируется с основной базой, когда будет доступна связь

Есть фотофиксация с возможностью отмечать замечания на плане

Download on the
App Store

 RuStore

GET IT ON
Google Play

EXPLORE IT ON
AppGallery

БАЗИС
НЕДВИЖИМОСТЬ

Личный кабинет

+7 (999) 999-99-99

Пароль

☒ Запомнить меня

[Забыли пароль?](#)

Войти

Нет пароля? [Пройти активацию](#)

ЭКСПЕРТНОСТЬ

**Разработали свой стандарт
отдела заселения**



Проводим консалтинг этапа заселения
на опыте более чем 200 застройщиков,
30% из них входят ТОП-10 по РФ

Являемся создателями собственного
образовательного курса «Клиентский
сервис девелопера на 100%»



КОМАНДА

БАЗИС НЕДВИЖИМОСТЬ



30+

специалистов работают
над созданием идеального
продукта

- + Помогаем освоиться в сервисе
- + Загружаем все необходимые данные
- + Постоянная поддержка в мессенджерах



**Уверены в сервисе
настолько, что
готовы вернуть
деньги**



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**



Артём Глухих,
CEO и основатель

✉ ai@basis.center

☎ [+7 \(908\) 911-34-07](tel:+7(908)911-34-07)



БАЗИС
НЕДВИЖИМОСТЬ

Сайт компании



Telegram-канал



***растите «в квадрате»
вместе с нами***