

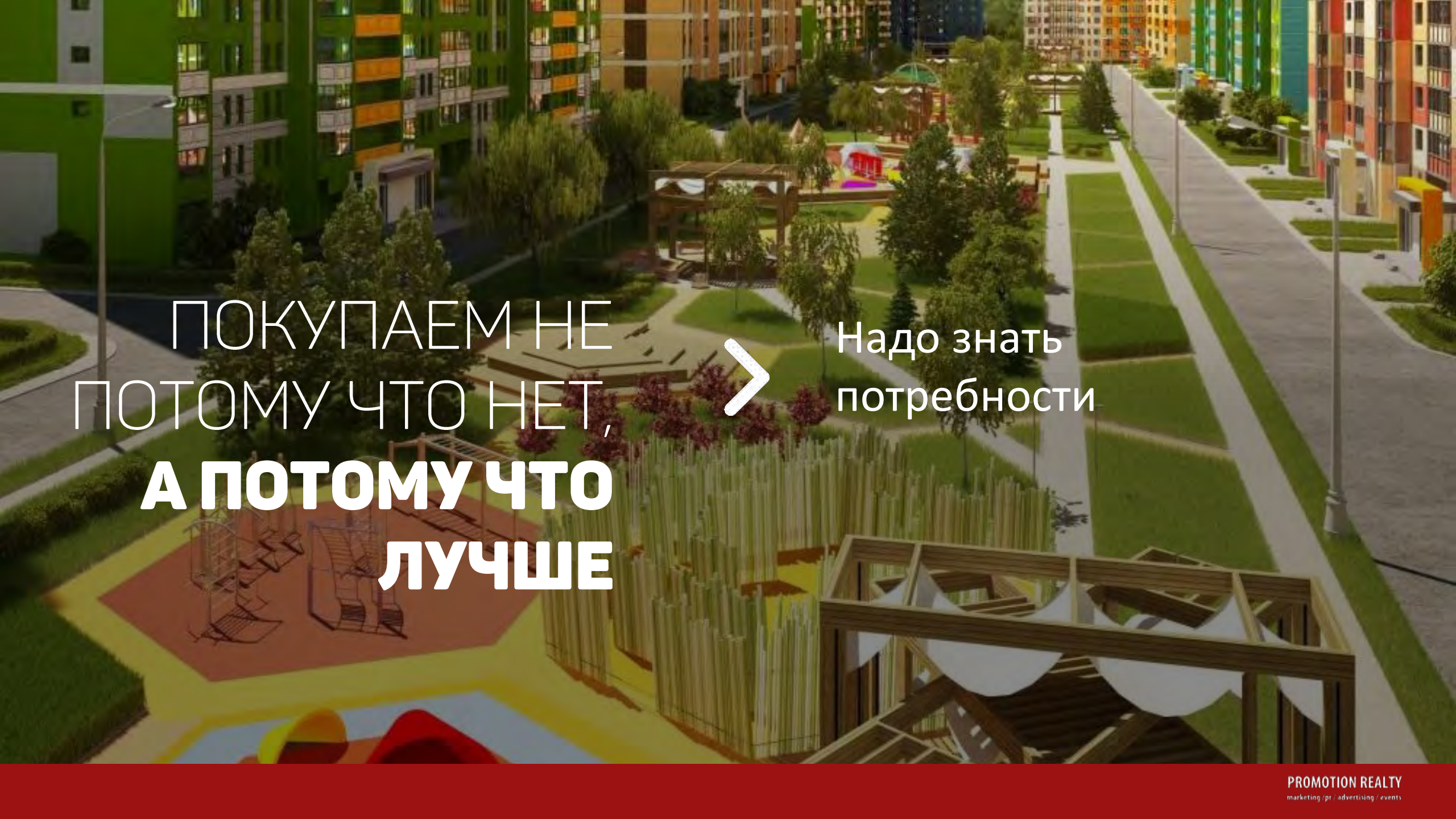
PRO ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ:

КАК СФОРМИРОВАТЬ ЦЕНЫ НА
КВАРТИРЫ РАЗНЫХ ФОРМАТОВ, ЧТОБЫ
МАКСИМАЛЬНО УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ ОТ
ПРОДАЖ

marketing / pr / advertising / events

PROMOTION REALTY ►

www.promo-realty.ru

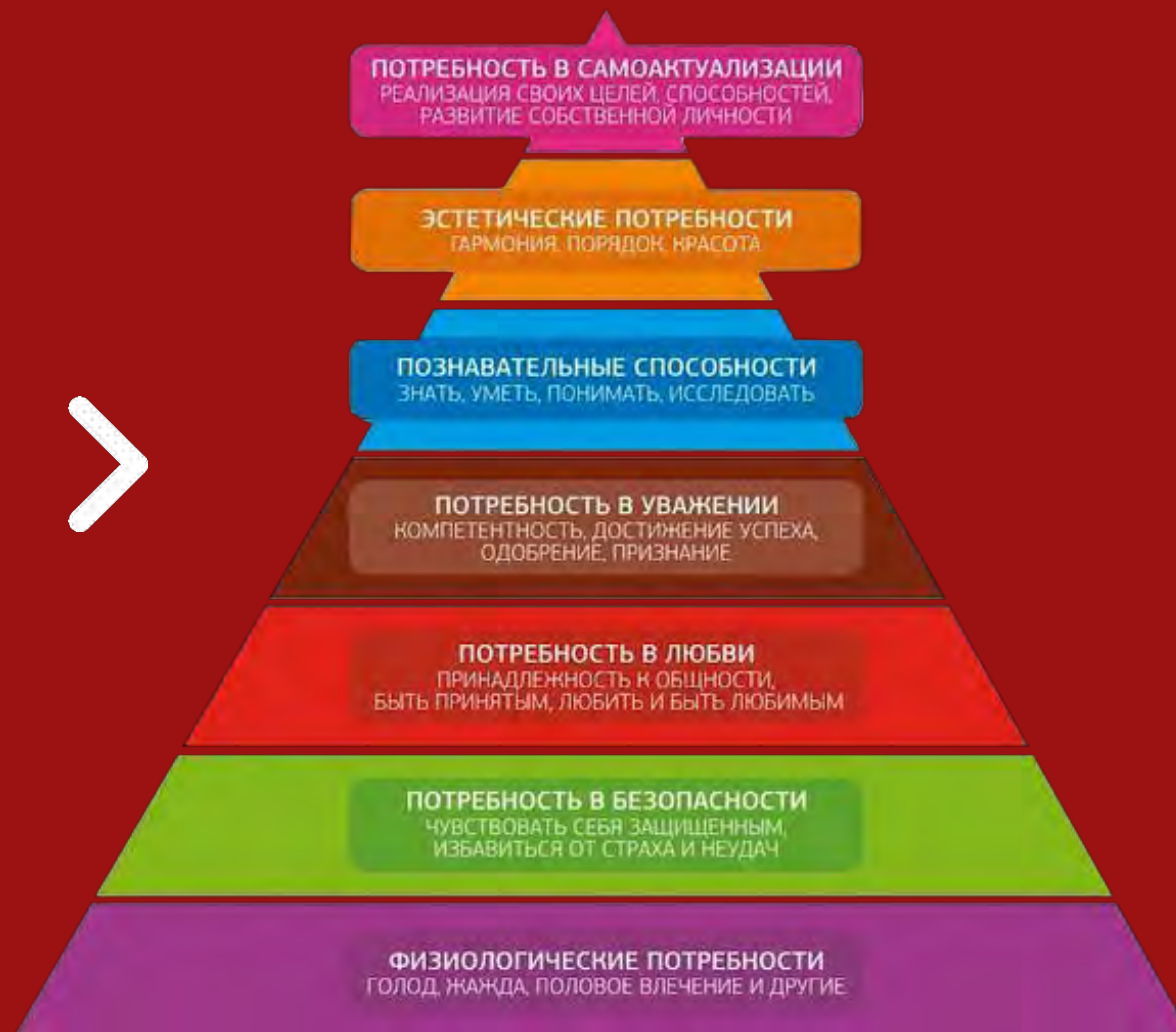


ПОКУПАЕМ НЕ
ПОТОМУ ЧТО НЕТ,
**А ПОТОМУ ЧТО
ЛУЧШЕ**



Надо знать
потребности

ПРИНЦИП ЗНАТЬ ПОТРЕБНОСТИ, ДАВАТЬ ЧУТЬ БОЛЬШЕ



АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОСНОВНЫХ КОНКУРЕНТОВ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

		уровень атрибута	базовый			функциональный								ценностный													
		атрибут	надежный продавец	месторасположение	надежные партнеры	инфраструктура	паркинг	комфорт	транспортная доступность	архитектурная концепция	выгодная цена	удобные планировки	социальное окружение	качество	семья	статус	уникальность	свобода	мечта	экология	здоровье	искусство	современность	бизнес-класс	яркость	жизнь	ИТОГО
		ОБЪЕКТ		+	+						+			+	+					+						+	7
КОНКУРЕНТЫ ПО ТИПУ	ЖК «Объект 1»	+	+	+		+	+	+	+	+		+	+	+				+	+				+			+	14
	ЖК «Объект 2»	+	+	+	+			+			+	+	+	+	+					+	+						12
	ЖК «Объект 3»		+					+	+				+							+						+	6
	ЖК «Объект 4»										+		+		+											+	4
	ЖК «Объект 5»								+				+										+			+	4
КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ	ЖК «Объект 6»	+	+	+	+			+	+	+			+		+								+			+	11
	ЖК «Объект 7»	+	+	+					+		+		+										+			+	8
	ЖК «Объект 8»	+	+	+					+		+	+	+	+	+			+								+	11
	ЖК «Объект 9»	+	+	+	+				+		+		+				+						+			+	9
	ЖК «Объект 10»	+	+	+		+	+	+	+		+		+	+	+		+									+	12
	ЖК «Объект 11»		+								+				+											+	4

КЕЙС ВОЛГОГРАД



Задача:
продаем 95 шт

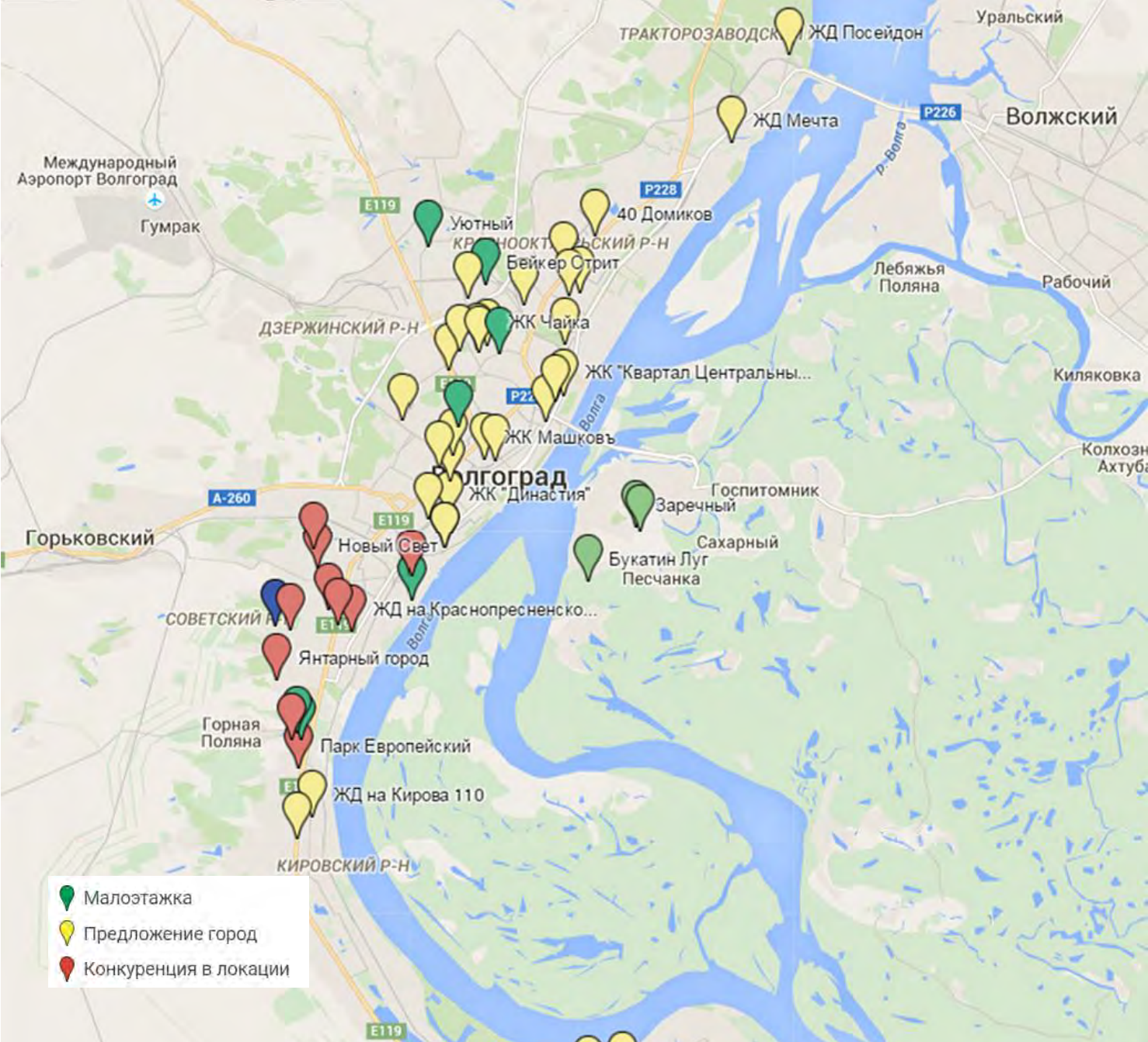
Нужно продавать
200 шт

АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ

	количество экспонируемых ЖК, шт.	количество квартир, шт.	доля в городе, %
ГОРОД	62	18636	8,7%
МАЛОЭТАЖКА	10	3479	18,67%
РАЙОН ЛОКАЦИИ ОБЪЕКТА	13	5145,00	27,61%

Микрорайон расположен в зоне активной жилой застройки.

В данной локации сосредоточено 27,61% экспонируемого предложения.



КОНКУРЕНЦИЯ БЫВАЕТ РАЗНОЙ

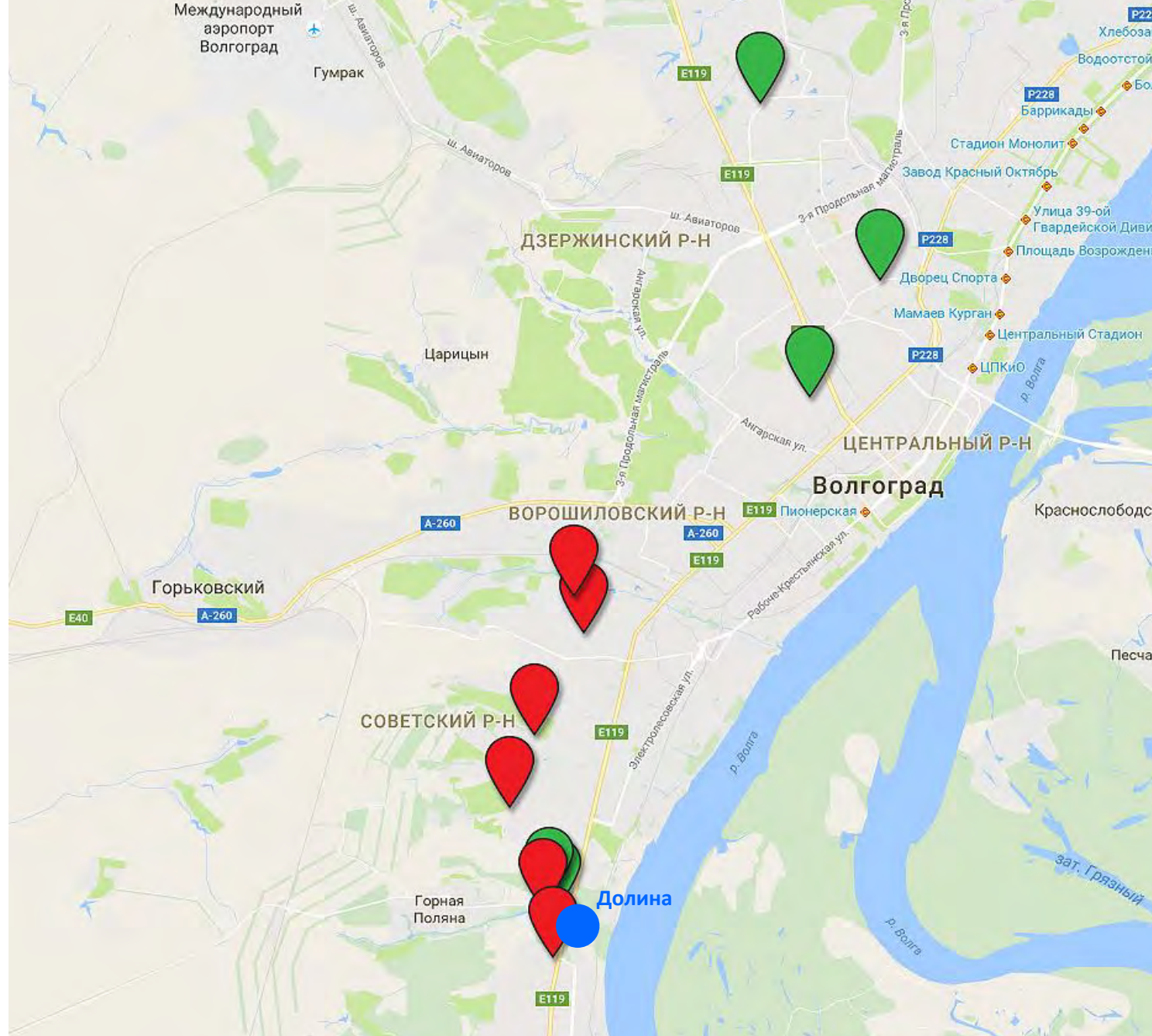
1

Разделили конкуренцию
на конкурентов
по концепции
и на конкурентов
в локации

2

Оценили предложение
по каждому типу

Конкуренты в локации	6	
Конкуренты по типу	5	



ДОЛЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ДОЛЯ ПРОДАЖ

В ГОРОДЕ

Предложение



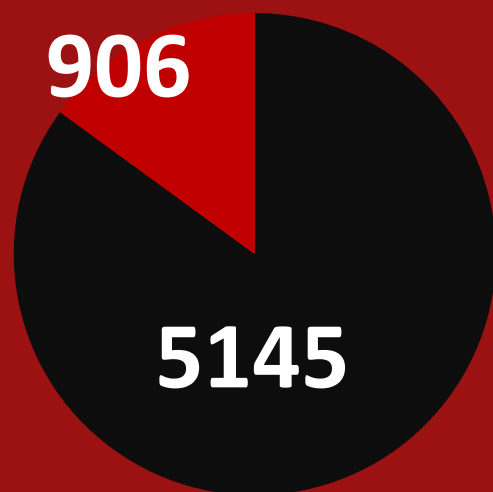
Продажи



ДОЛЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ДОЛЯ ПРОДАЖ

КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

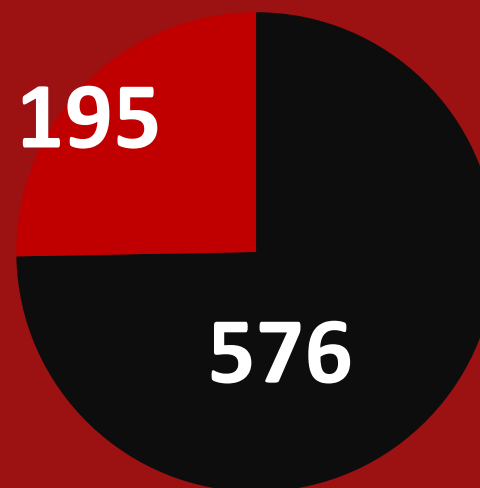
Предложение



■ Предложение Количество квартир, шт.

■ Предложение Доля микрорайона «Объект», шт.

Продажи



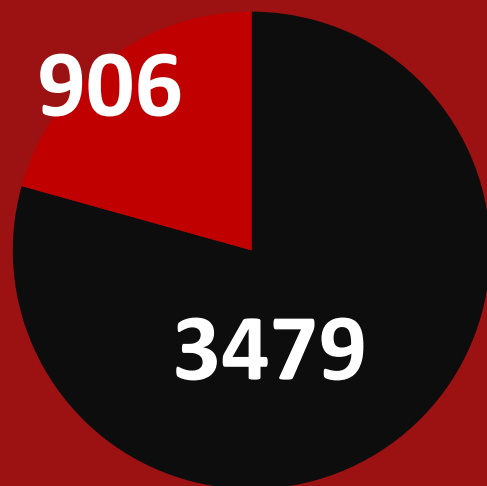
■ Продажи Количество продаж за I квартал 2016г, шт.

■ Продажи Доля микрорайона «Объект»

ДОЛЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ДОЛЯ ПРОДАЖ

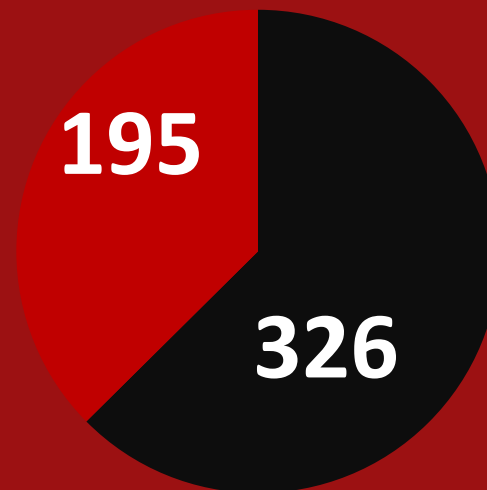
МАЛОЭТАЖКА

Предложение

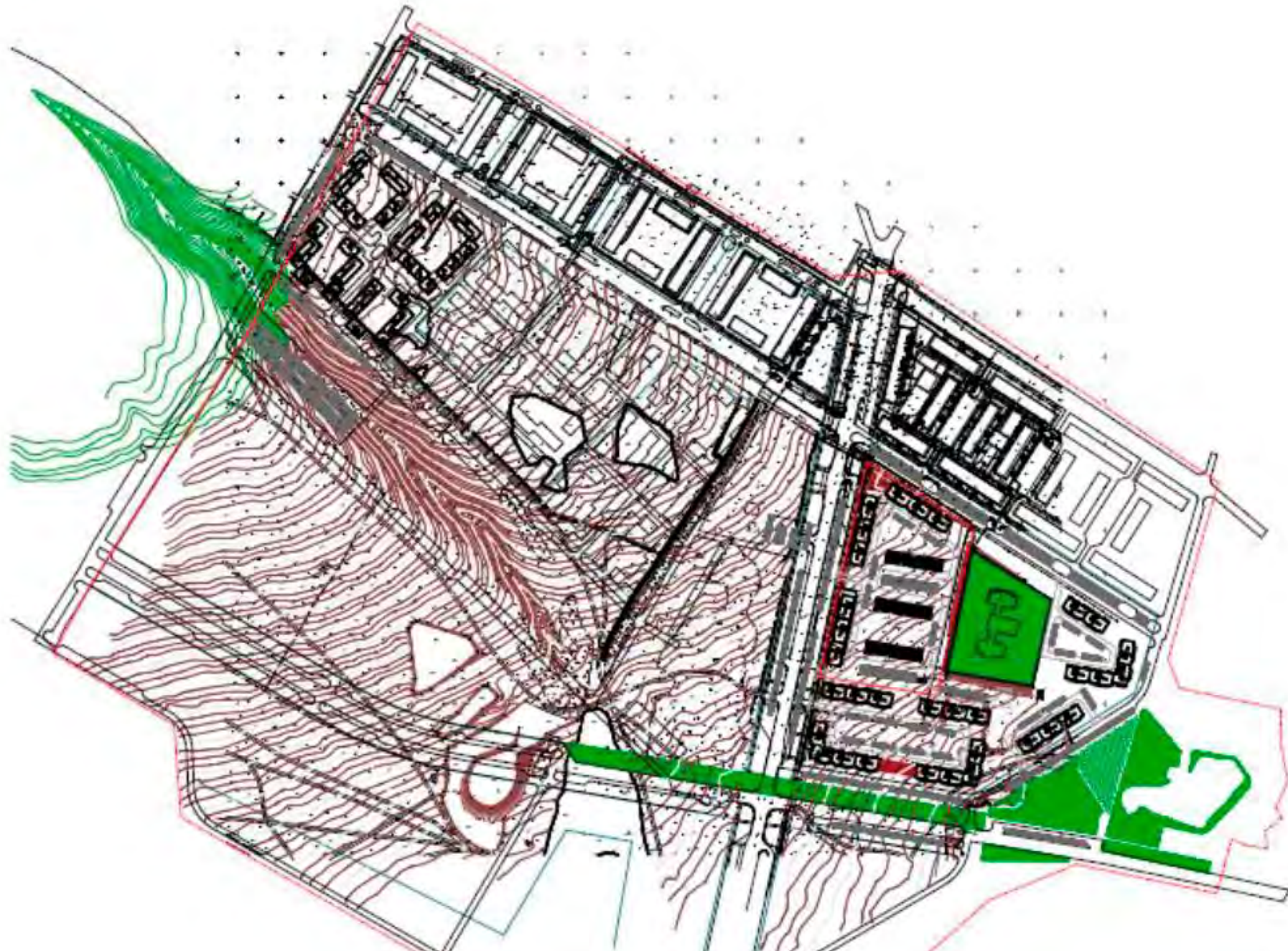


- Предложение Количество квартир, шт.
- Предложение Доля микрорайона «Объект», шт.

Продажи



- Продажи Количество продаж за I квартал 2016г, шт.
- Продажи Доля микрорайона «Объект», шт.



ИЗ ЧЕГО ЖЕ СДЕЛАНЫ НАШИ ПРОДАЖИ?



АССОРТИМЕНТ

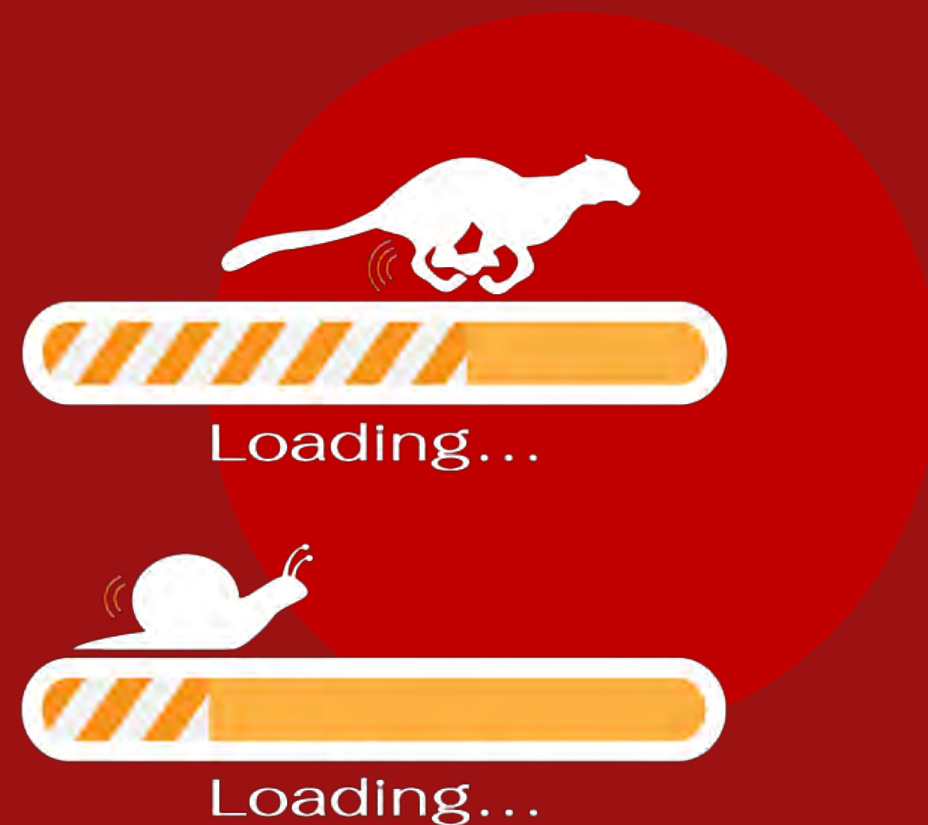
1 ШИРОКАЯ ЛИНЕЙКА
ПРЕДЛОЖЕНИЙ

2 ВЫБОР ВНУТРИ
ПОЗИЦИИ



ТЕМП

- 1** ДОСТАТОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ (100 НА 30)
- 2** ЭТАП СТРОИТЕЛЬСТВА
- 3** БЮДЖЕТ ПОКУПКИ КВАРТИРЫ
- 4** КОНКУРЕНЦИЯ
- 5** СОБСТВЕННЫЙ ВВОД



СТОИМОСТЬ

- 1 КАЧЕСТВО ОБЪЕКТА
- 2 ЭТАП СТРОИТЕЛЬСТВА
- 3 КОНКУРЕНЦИЯ



ЛАЙФЛАК. КАК РАСШИРЯТЬ ГРАНИЦЫ

ШАГ 1

АНАЛИЗИРОВАТЬ
СОСТАВ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ШАГ 2

СЧИТАТЬ
БЮДЖЕТ
ПОКУПКИ
КВАРТИРЫ У
КОНКУРЕНТОВ

ШАГ 3

ВЫЯВЛЯТЬ
КАКОГО
АССОРТИМЕНТА
НЕ ХВАТАЕТ

ШАГ 4

ФОРМИРОВАТЬ
БАЛАНС
АССОРТИМЕНТНОЙ
МАТРИЦЫ
СОБСТВЕННОГО
ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ШАГ 5

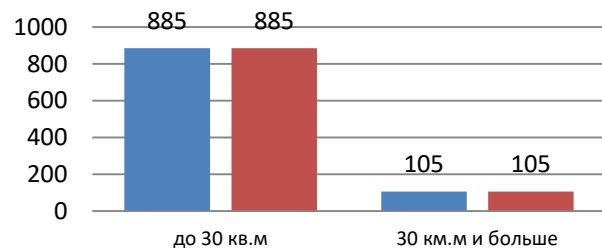
СРАВНИВАТЬ
БЮДЖЕТЫ
ПОКУПКИ И
ФОРМИРОВАТЬ
ПЛАН ПРОДАЖ

ВСЕ ЭКСПОНИРУЕМЫЕ КВАРТИРЫ В ГОРОДЕ

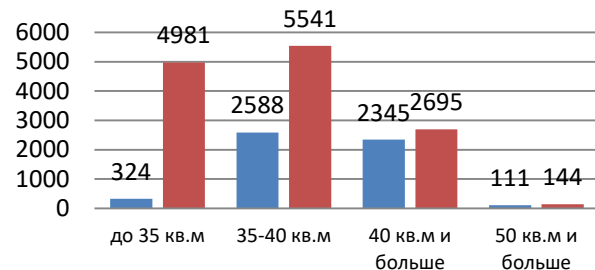
Тип квартиры	Площадь	Количество квартир, шт.	Общая площадь квартир, кв.м	% от общего количества квартир
Студии	до 30 кв.м	885	24 727,34	3,39%
	30 кв.м и больше	105	3 842,5	0,40%
	ИТОГО	990	28 569,84	3,79%
1 к. кв	до 35 кв.м	4 981	141 276,88	19,08%
	35-40 кв.м	5 541	20 613,2	21,23%
	40 кв.м и больше	2 695	118 383,71	10,33%
	50 кв.м и больше	144	78 97,36	0,55%
	ИТОГО	13 361	473 689,95	51,19%
1 к.кв евро формата	до 40 кв.м	61	2 230,45	0,23%
	40-55 кв.м	493	23 481,08	1,89%
	55 кв.м и больше	33	1 895,3	0,13%
	ИТОГО	587	27 606,83	2,25%
2 к. кв	до 55 кв.м	5 532	275 903,85	21,19%
	55-70 кв.м	2 986	183 605,54	11,44%
	70 кв.м и больше	237	17 974,55	0,91%
	ИТОГО	8 755	477 483,94	33,54%
2 к.кв евро формата	75-100 кв.м	86	7 303,31	0,33%
	ИТОГО	86	7 303,31	0,33%
2х уровневая 2 к. кв	55-70 кв.м	1	62	0,00%
	ИТОГО	1	62	0,00%
3 к.кв	до 75 кв.м	678	48 078,11	2,60%
	75-100 кв.м	1 455	122 277,31	5,57%
	100 кв.м и больше	134	13 093,85	0,51%
	ИТОГО	2 267	183 449,27	8,69%
3 к.кв евро формата	75-100 кв.м	20	1 743,4	0,08%
	ИТОГО	20	1 743,4	0,08%
2х уровневая 3 к. кв	75-100 кв.м	10	934,4	0,04%
	100 кв.м и больше	2	210,6	0,01%
	ИТОГО	12	1 145	0,05%
4 к.кв	100 кв.м и больше	20	2 376,75	0,08%
	ИТОГО	20	2 376,75	0,08%
5 к.кв	150 кв.м и больше	2	318,02	0,01%
	ИТОГО	2	318,02	0,01%
ИТОГО		26 101	1 203 748,31	100,00%

ВСЕ ЭКСПОНИРУЕМЫЕ КВАРТИРЫ В ГОРОДЕ

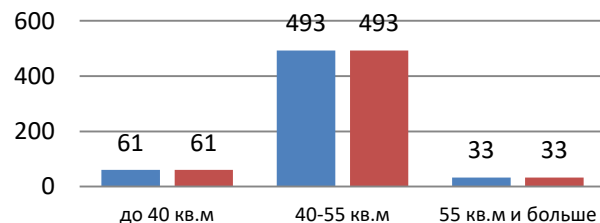
Студии



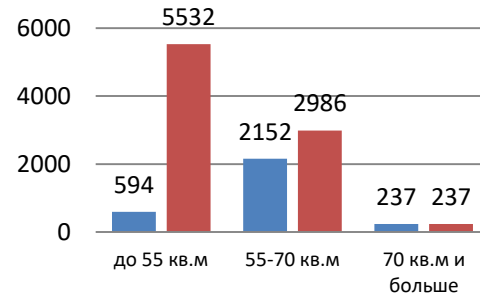
1 к.кв



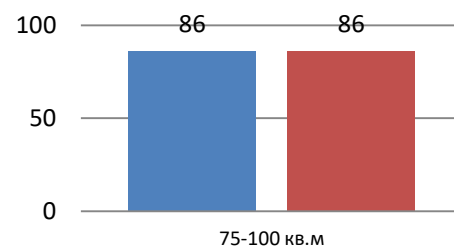
1 к.кв евро формата



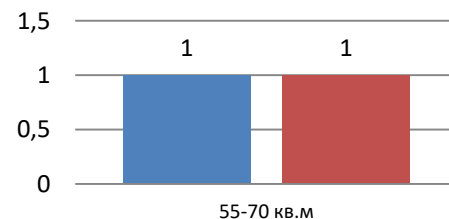
2 к.кв



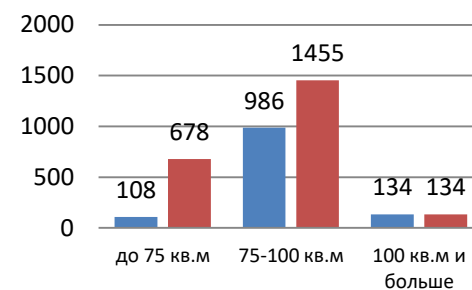
2 к.кв евро формата



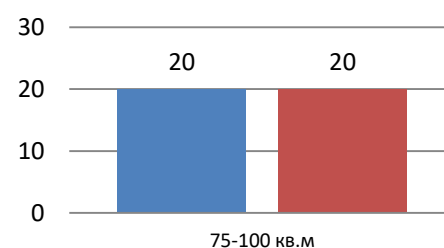
2х уровневые 2 к.кв



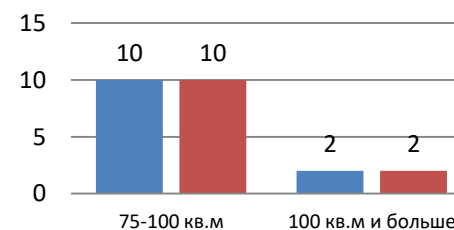
3 к.кв



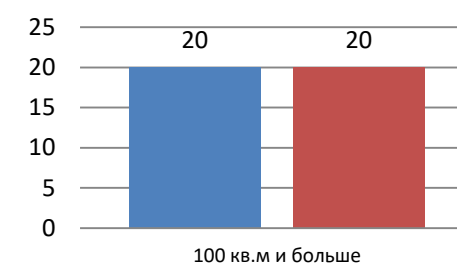
3 к.кв евро формата



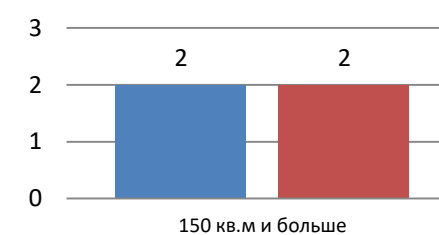
2х уровневые 3 к.кв



4 к.кв



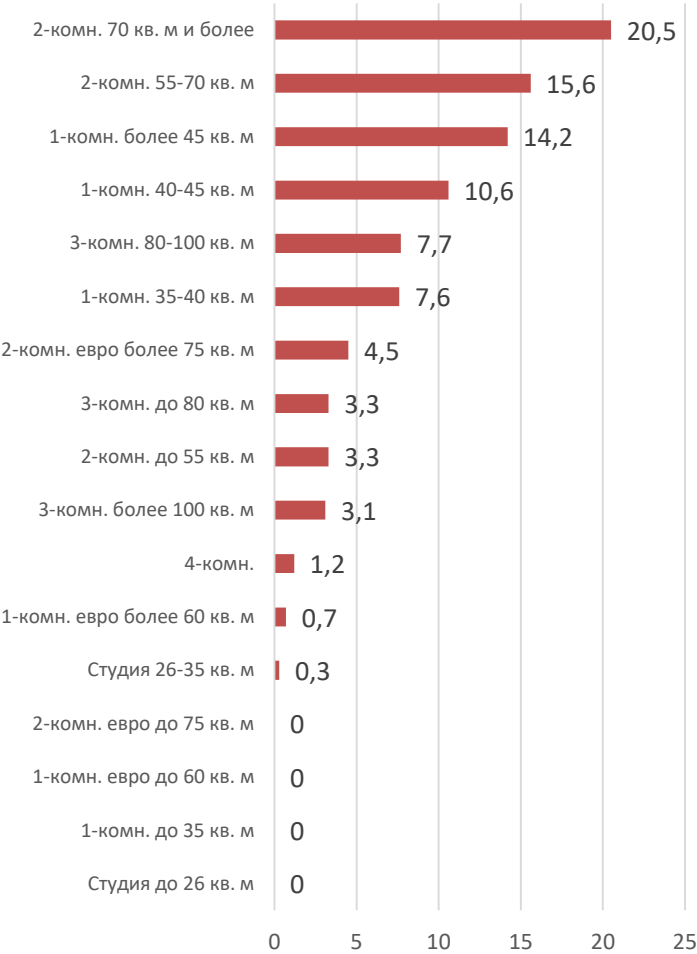
5 к.кв



■ монолит / кирпич ■ все типы домов

ДИНАМИКА ПРОДАЖ В ЭКСПОНИРУЕМЫХ ДОМАХ

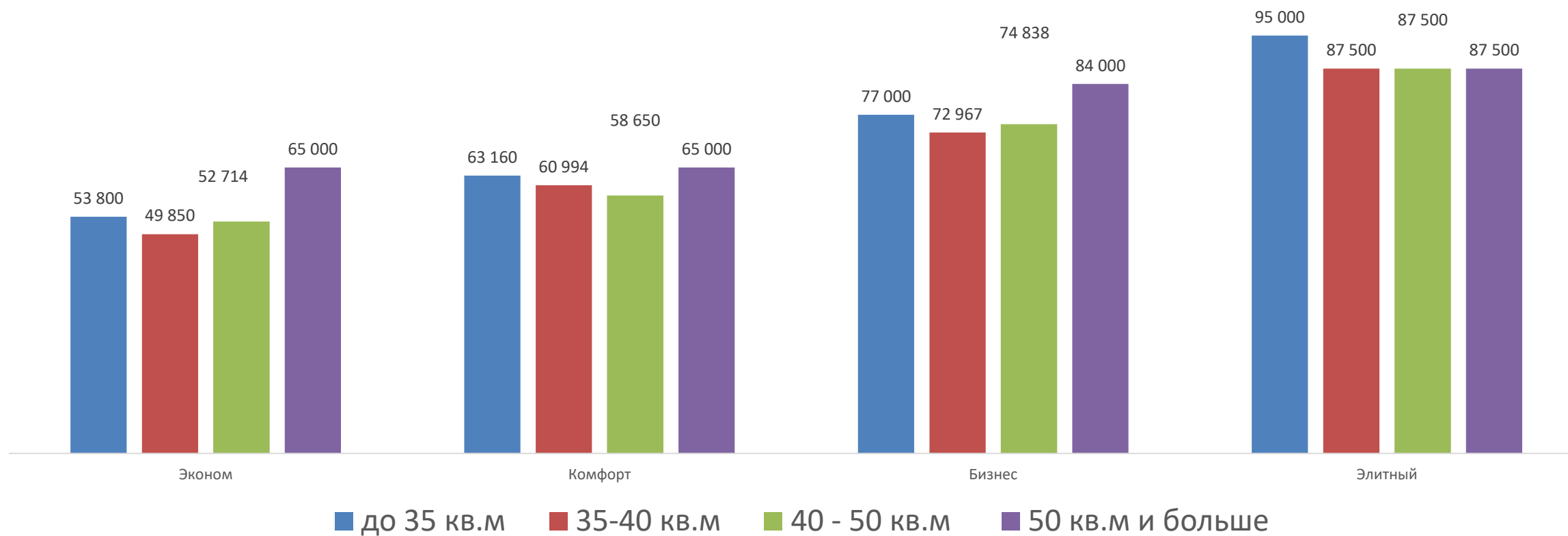
Средний темп продаж по всем выбранным конкурентам в локации, ед./мес.



		Экспонируемые дома			
Тип квартиры	Площадь	Количество квартир, шт.	Общая площадь квартир, кв.м	% от общего количества квартир	Средний темп продаж
Студии	до 30 кв.м	885	24727,34	7,83%	28,6
	30 кв.м и больше	105	3842,5	0,93%	
	ИТОГО	990	28569,84	8,76%	
1 к. кв	до 35 кв.м	324	10596,04	2,87%	17,7
	35-40 кв.м	2588	95910,76	22,91%	64,2
	40 кв.м и больше	2345	103820,84	20,76%	19,1
	50 кв.м и больше	111	6211,1	0,98%	2
	ИТОГО	5368	216538,74	47,52%	103
1 к.кв евро формата	до 40 кв.м	61	2230,45	0,54%	10,4
	40-55 кв.м	493	23481,08	4,36%	
	55 кв.м и больше	33	1895,3	0,29%	
	ИТОГО	587	27606,83	5,20%	
2 к. кв	до 55 кв.м	594	29670,33	5,26%	10,6
	55-70 кв.м	2152	134369,73	19,05%	24
	70 кв.м и больше	237	17974,55	2,10%	2,1
	ИТОГО	2983	182014,61	26,41%	37
2 к.кв евро формата	75-100 кв.м	86	7303,31	0,76%	1,8
	ИТОГО	86	7303,31	0,76%	
2х уровневая 2 к. кв	55-70 кв.м	1	62	0,01%	0,1
	ИТОГО	1	62	0,01%	
3 к.кв	до 75 кв.м	108	7315,8	0,96%	4
	75-100 кв.м	986	85640,18	8,73%	8
	100 кв.м и больше	134	13093,85	1,19%	2
	ИТОГО	1228	106049,83	10,87%	14
3 к.кв евро формата	75-100 кв.м	20	1743,4	0,18%	0,2
	ИТОГО	20	1743,4	0,18%	
2х уровневая 3 к. кв	75-100 кв.м	10	934,4	0,09%	0,1
	100 кв.м и больше	2	210,6	0,02%	
	ИТОГО	12	1145	0,11%	
4 к.кв	100 кв.м и больше	20	2376,75	0,18%	0,1
	ИТОГО	20	2376,75	0,18%	
5 к.кв	150 кв.м и больше	2	318,02	0,02%	0,1
	ИТОГО	2	318,02	0,02%	
		11297	573728,33	100,00%	

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ.М ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР

1-комн. средняя цена, р./кв. м



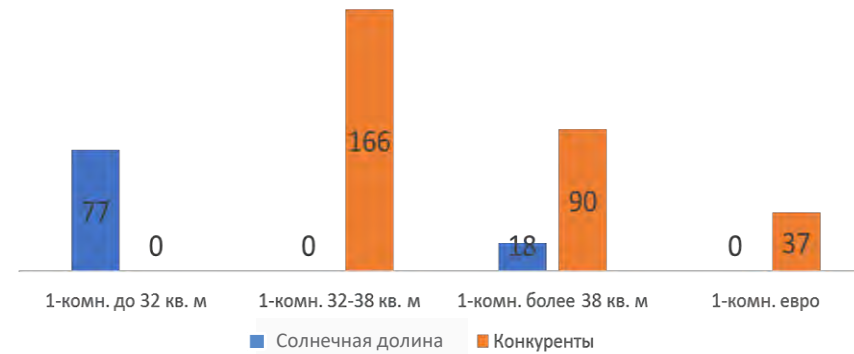
ЭКСПОНИРУЕМЫЕ КВАРТИРЫ В КОНКУРЕНТНОЙ ЗОНЕ

КОЛИЧЕСТВО ОСТАТКОВ У ОБЪЕКТА И КОНКУРЕНТОВ

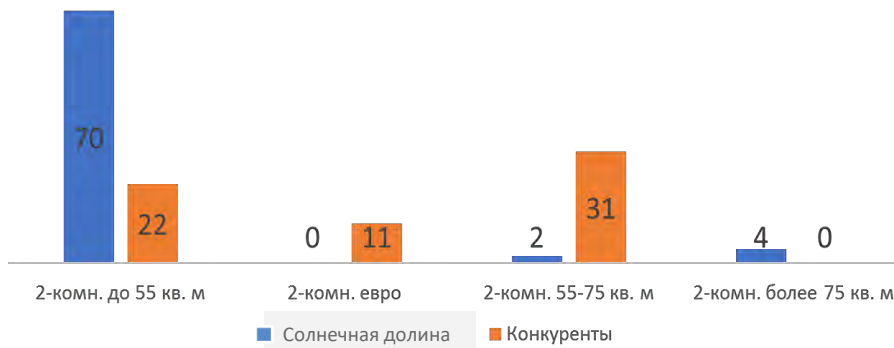
Объем экспонирования студий, ед.



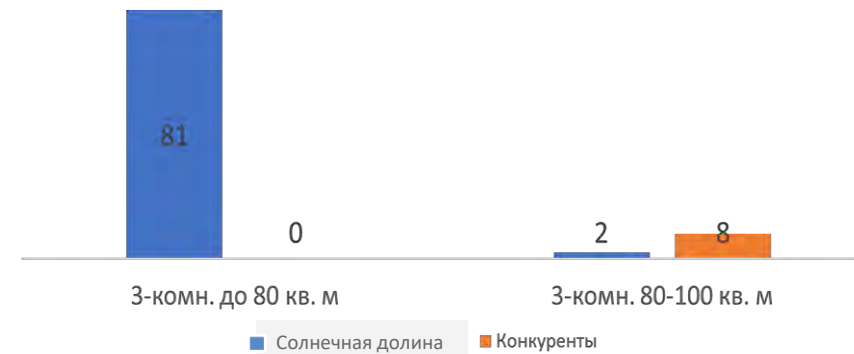
Объем экспонирования 1-комн. квартир, ед.



Объем экспонирования 2-комн. квартир, ед.



Объем экспонирования 3-комнатных квартир, ед.

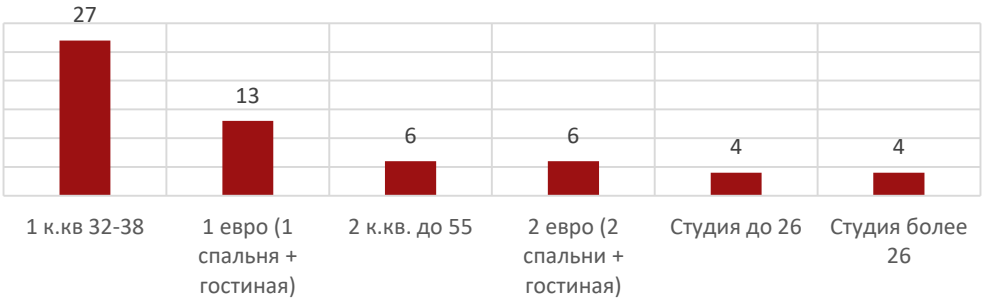


Ассортиментная структура

Тип планировки	Кол-во квартир, ед.	Доля	Площадь квартир, кв. м	Доля
Студия до 26	17	10%	438	6%
Студия более 26	17	10%	485	7%
1 к.кв 32-38	51	30%	1709	25%
1 евро (1 спальня + гостиная)	50	30%	2227,4	33%
2 к.кв. до 55	17	10%	870,4	13%
2 евро (2 спальни + гостиная)	17	10%	1116,9	16%
Итого	169	100%	6846,7	100%

В объекте представлены в большом количестве евро-форматы 1-комнатных и 2-комнатных квартир, а также 1-комнатные в диапазоне площадей 32-38 кв. м.

Структура сделок за 2017 г.



Остатки на 2018 г.

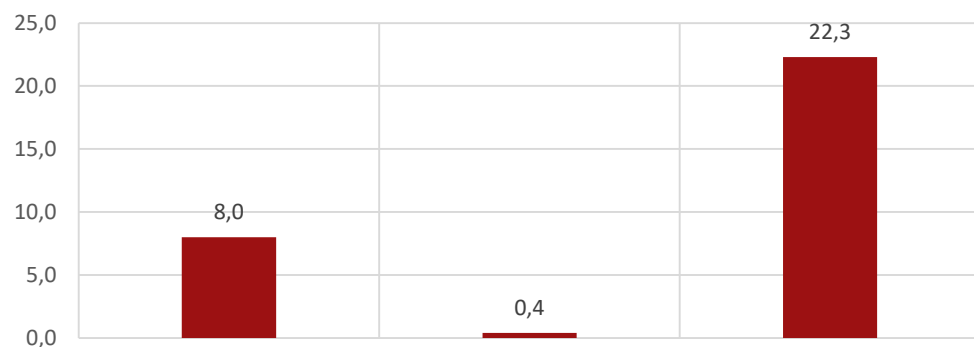
Тип планировки	Кол-во квартир, ед.	Доля	Площадь квартир, кв. м	Доля
Студия до 26	13	12%	335	8%
Студия более 26	13	12%	371	8%
1 к.кв 32-38	24	22%	804	18%
1 евро (1 спальня + гостиная)	37	34%	1648	37%
2 к.кв. до 55	11	10%	563	13%
2 евро (2 спальни + гостиная)	11	10%	723	16%
Итого	109	100%	4444	100%

Максимальные остатки на 2018 год наблюдаются в планировках евро 1-комнатных и 1-комнатных 32-38 кв. м

АНАЛИЗ 2-Х КОМНАТНЫХ КВАРТИР ДО 55 КВ.М

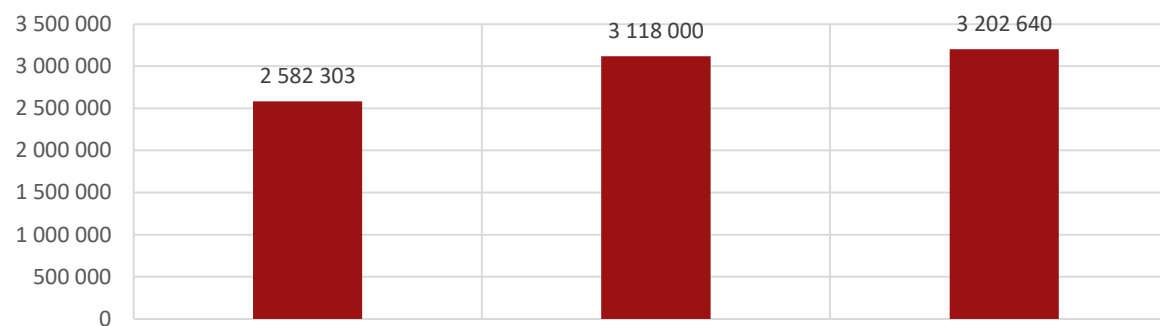
Темп реализации квартир, ед./мес.

2-комн. до 55 кв. м



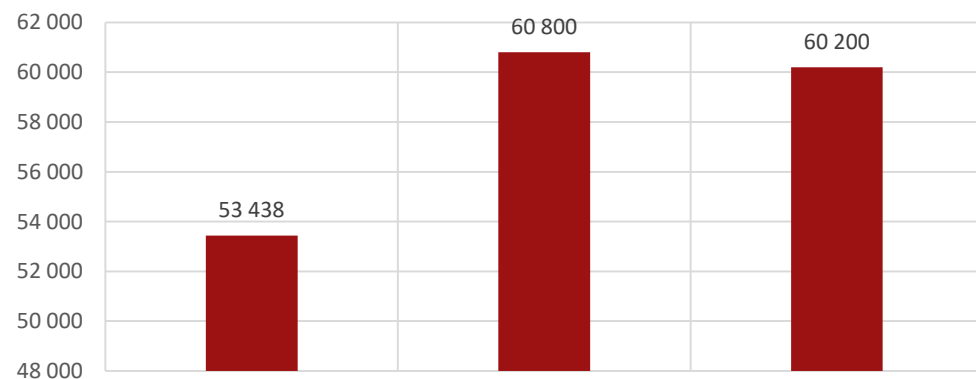
Бюджет квартир, руб.

2-комн. до 55 кв. м



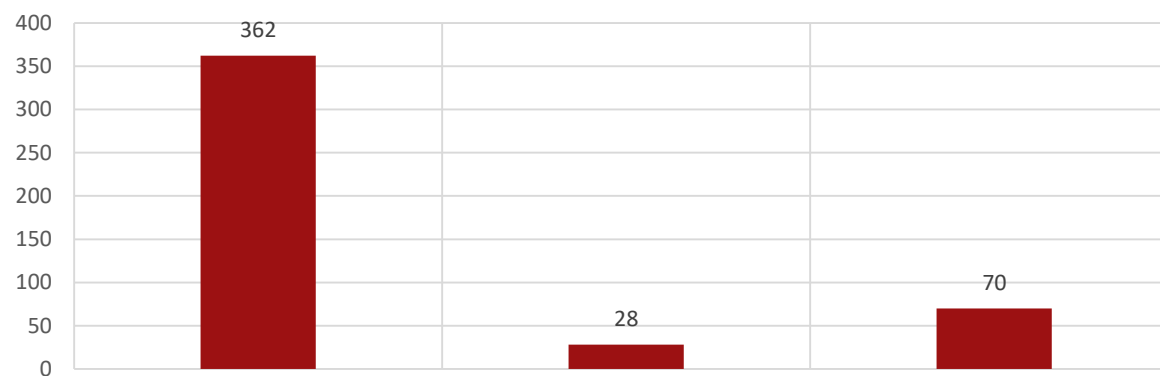
Цена реализации 1 кв. м, руб.

2-комн. до 55 кв. м



Остатки квартир, включая перспективные литеры, ед.

2-комн. до 55 кв. м



АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. 1-К КВАРТИРА 35-40 КВ.М

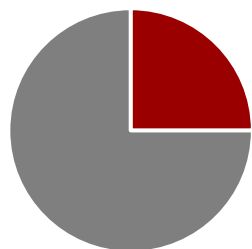
ЖК					Парк				Октябрь				Инвест			
Количество, шт.	Тип квартиры	Площадь квартиры, кв.м.	Стоимость кв.м. руб	Стоимость квартиры, руб	Тип квартиры	Площадь квартиры, кв.м.	Стоимость кв.м. руб	Стоимость квартиры, руб	Тип квартиры	Площадь квартиры, кв.м.	Стоимость кв.м. руб	Стоимость квартиры, руб	Тип квартиры	Площадь квартиры, кв.м.	Стоимость кв.м. руб	Стоимость квартиры, руб
16	1 к.кв	35,00	52 000,00	1 820 000,00					1 к.кв	39,00	42 000,00	1 638 000,00	1 к.кв	38,00	45 000,00	1 710 000,00
80	1 к.кв	35,30	52 000,00	1 835 600,00									1 к.кв	42,50	40 750,00	1 731 875,00
40	1 к.кв	38,70	52 000,00	2 012 400,00	1 к.кв	35,00	59 057,00	2 066 995,00								
40	1 к.кв	39,00	52 000,00	2 028 000,00	1 к.кв	38,27	59 057,00	2 260 111,39								

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАЖ В КОНКУРЕНТНОЙ ЗОНЕ

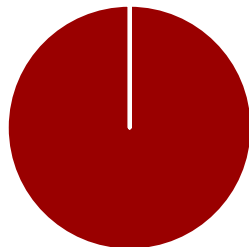
Тип квартиры	Студия до 26 кв. м	Студия более 26 кв. м	1-комн. до 32 кв. м	1-комн. 32-38 кв. м	1-комн. более 38 кв. м	1-комн. евро	2-комн. до 55 кв. м	2-комн. евро	2-комн. 55-75 кв. м	2-комн. более 75 кв. м	3-комн. до 80 кв. м	3-комн. 80-100 кв. м
Новая долина												
Средний темп продаж, ед.	x	x	5,3	x	0,8	x	8,0	x	0,2	1,8	1,2	0,7
Средняя цена 1 кв. м, р.	x	x	58 760	x	59 924	x	53 438	x	56 500	50 052	46 900	47 336
Средний бюджет сделки, р.	x	x	1 861 235	x	2 699 312	x	2 582 303	x	3 356 100	3 989 374	3 185 543	4 355 276
Сапфир												
Средний темп продаж, ед.	x	x	x	0,6	0,6	x	0,2	x	1,2	x	0,3	1,2
Средняя цена 1 кв. м, р.	x	x	x	69 800	69 600	x	65 600	x	65 600	x	65 000	54 400
Средний бюджет сделки, р.	x	x	x	2 520 000	2 937 120	x	3 391 520	x	3 817 920	x	4 524 000	5 091 840
RED												
Средний темп продаж, ед.	0,3	0,3	x	1,9	x	1,1	0,4	0,4	x	x	x	x
Средняя цена 1 кв. м, р.	75 300	73 500	x	64 600	x	61 550	60 800	62 200	x	x	x	x
Средний бюджет сделки, р.	1 859 000	2 014 000	x	2 248 000	x	2 733 000	3 118 000	3 942 000	x	x	x	x
Лето												
Средний темп продаж, ед.	10,5	8,7	x	11,1	8,3	x	22,3	x	3,5	10,5	не было в 2017 г.	12,5
Средняя цена 1 кв. м, р.	66 700	66 700	x	71 930	69 500	x	60 200	x	60 200	x		52 000
Средний бюджет сделки, р.	1 707 520	2 101 050	x	2 639 831	3 009 350	x	3 202 640	x	4 057 480	x		4 232 800
Ромашково												
Средний темп продаж, ед.	x	x	x	x	не было в 2017 г.	x	x	x	3,7	x	x	1,4
Средняя цена 1 кв. м, р.	x	x	x	x		x	x	x	53 500	x	x	48 000
Средний бюджет сделки, р.	x	x	x	x		x	x	x	2 996 000	x	x	4 041 600

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КАЖДОМУ ТИПУ КВАРТИР

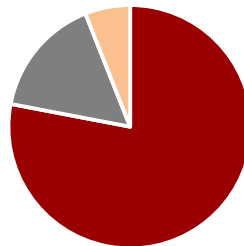
Студия до 26 кв.м.



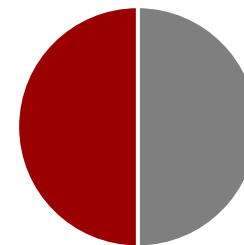
1-к до 32 кв.м.



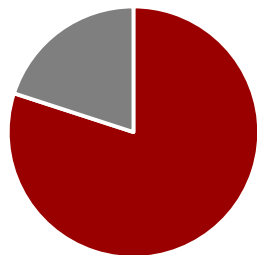
2-к до 55 кв.м.



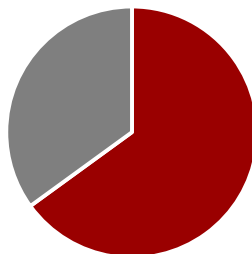
3-к 80-100 кв.м.



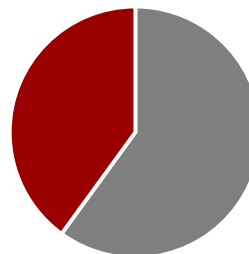
Студия более 26 кв.м.



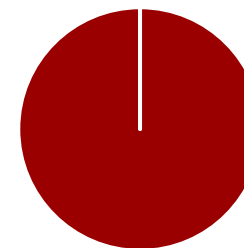
1-к 35-38 кв.м.



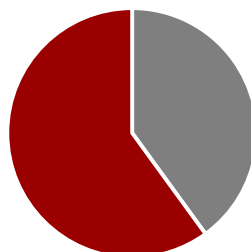
2-к 55-75 кв.м.



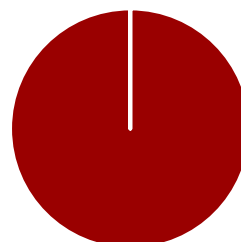
3-к до 80 кв.м.



1-к более 38 кв.м.



2-к более 75 кв.м.



СВОДНЫЕ ВЫВОДЫ ПО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЛАНИРОВОК

Тип планировки	Предложение у Маршала	Доля в остатках	Оценка планировочных решений	Оценка привлекательности планировок	Доля Маршала в локации	Степень конкуренции по остаткам	Бюджет у Маршала	Бюджет у конкурентов	Конкурентоспособность бюджета	Внутрипроектная конкуренция
Студия 26-35 кв. м	34	5%	Есть только в литере 1, востребованный и дефицитный формат в локации. Форма близка прямоугольная, соотношение длин сторон приемлемое	Высокая	100%	Отсутствует	1,5-1,6	Отсутствует	Высокая	Отсутствует
1-комн. 35-40 кв. м	23	3%	Квартиры 36,9 кв. м неудобной треугольной формы	Средняя	9%	Низкая	1,8-2,2	2,4-2,6	Высокая	Отсутствует
	203	28%	Квартиры 39-40 кв. м	Высокая	82%					Отсутствует
1-комн. 40-45 кв. м	194	27%	Планировки без существенных изъянов, классические квартиры, в коридоре удобно сделать гардеробную	Высокая	39%	Высокая	2,1-2,5	2,5-2,9	Высокая	Отсутствует
	50	7%	Квартиры на 20-24 эт. с балконами 7-9,8 кв. м	Средняя	10%					
1-комн. более 45 кв. м	19	3%	Невостребованная площадь 49-51 кв. м, но все они выходят на две стороны, у 3-х квартир балконы 5,6-6,3 кв. м	Средняя	8%	Средняя	2,4-2,6	3,0-4,3	Средняя	С компактными 2-комн. и 1-комн. Евро
1-комн. евро до 60 кв. м	10	1%	Слабо востребованный продукт, у двух квартир балкон 10 м, вид на юг. Все они расположены в торце этажа	Низкая	100%	Отсутствует	2,5-2,6	Отсутствует	Высокая	С компактными 2-комн. Квартирами
2-комн. до 55 кв. м	6	1%	Есть только в литере 2, всего 6 квартир в остатках. Квартиры расположены в торце этажа, площадь 51 кв. м	Высокая	10%	Средняя	2,5	3,1-3,4	Высокая	Отсутствует
2-комн. 55-70 кв. м	15	2%	Квартиры с балконами 7-16 кв. м	Низкая	7%	Высокая	2,9-3,4	3,3-5,6	Высокая	Отсутствует
	78	11%	Классические 2-комн. Квартиры	Средняя	34%					
	15	2%	Площадь 66,1 кв. м, окна выходят на две стороны	Высокая	7%					
2-комн. 70 кв. м и более	19	3%	Есть только в литере 1, у всех балконы 10-13 кв. м, большая площадь 70-72 кв. м	Низкая	11%	Высокая	3,5-3,6	4,3-6,6	Высокая	Цена соответствует компактному 3-комн.
3-комн. до 80 кв. м	20	3%	Есть только в литере 1, мало в остатках, востребованный компактный формат, все квартиры с 2-мя санузлами	Высокая	46%	Высокая	3,6-3,7	4,3	Высокая	Часть спроса крупных 2-комн. перетекает в этот сегмент
3-комн. 80-100 кв. м	45	6%	Квартиры с одним санузлом	Низкая	52%	Низкая	3,6-3,7	5,6 и 8,2	Высокая	Отсутствует
	28	4%	Квартиры с одним санузлом, но окна выходят на две стороны	Средняя	32%					
	5	1%	5 квартир с двумя санузлами, окна на две стороны, 90,8 кв. м	Высокая	6%					
3-комн. более 100 кв. м	46	6%	Низкая: 5 квартир неправильной неудобной формы по 104 кв. м Низкая: 30 квартир имеют только один санузел Низкая: 4 квартиры с террасами 29 кв. м	Низкая	23%	Высокая	4,3-4,9	6,3-9,5	Средняя	Отсутствует
	4	1%	Только 4 квартиры с окнами на две стороны.	Средняя	2%					

АНАЛИЗИРУЕМ СВОЙ АССОРТИМЕНТ



СЦЕНАРИИ ПРОДАЖ КАЖДОГО ТИПА КВАРТИР

Тип планировки	1-комн. до 32 кв. м	1-комн. более 38 кв. м	2-комн. до 55 кв. м	2-комн. 55-75 кв. м	2-комн. более 75 кв. м	3-комн. до 80 кв. м	3-комн. 80-100 кв. м
Закономерности скорости продаж нового объема при выводе его на рынок	Медленный старт, во 2-3-й месяцы ощутимый пик	Пик 4-5 месяцев, со второго месяца. Исключение: в 2016 г. 10-3 стартовал медленно, а соседний дом на финале ускорился (14-1)	Медленный старт и резкий рост на 9-й месяц (11-2). Объясняется тем, что к этому месяцу завершились основные продажи в сегменте 1-комн. более 38 кв. м.	Медленный старт, во 2-4-й месяц активные продажи	При выводе нового объема наблюдается медленный равномерный темп продаж	Первые такие планировки начали продаваться в июле 2016. Очень медленный старт, равномерные медленные продажи	Медленный старт, во 2-4-й месяц небольшая активизация спроса
Влияние появления нового объема на аналогичные литеры с более высокой стадией готовности	Замедляются на 30-40%	Резко останавливаются, если продажи были 2-4 квартиры в мес., то становятся нулевыми	Запуск 11-1 в авг. 2017 не повлиял на продажи в доме 11-2 (финальная готовность)	Резко замедляются (с 2-4 ед./мес. до 0-1)	Нет необходимости изучать, остатки минимальны	Замедляются, пересечение продаж есть только у 11-2 с 11-1 (старт в авг.2017, 0-1 ед./мес.)	Нет необходимости изучать, остатки минимальны
Коэффициент скорости продажи для литеры в финальной стадии при выходе нового объема	0,8	0,5	0,9	0,5	Не установлен	0,8	Не установлен
Коэффициент скорости продажи для литеры в средней стадии при выходе нового объема	0,7	0,3	0,8	0,3	Не установлен	0,7	Не установлен
Влияние вывода нового конкурентного объема – в ноябре 2016 г. старт продаж ЖК Весна (литеры 6 и 9)	Снижение в 1,5-2 раза	Снижение в 2-2,5 раза	Снижение в 1,5-2 раза	Снижение в 1,5-2 раза	Снижение на 30%	В единственном представленном на тот момент литере 11-2 полгода не было ни одной сделки	Снижение на 30-40%
Влияние вывода нового конкурентного объема – в августе 2017 г. старт продаж ЖК Green и ЖК Весна (литеры 7 и 10)	Снижения не было, влияние отсутствует	Снижение существенное, продажи фактически остановились	Снижения не было, влияние отсутствует	Снижение на 30-40%, в август сделок не было	Снижения не было, влияние отсутствует	Снижения не было, влияние отсутствует	Снижения не было, влияние отсутствует



А ЗАЧЕМ НАМ ПЛАН?

У нас всегда есть
лёгкие деньги

	Тип планировки	Подтип	Конкурентоспособность бюджета	Степень конкуренции по остаткам	Витриализация конкуренция	Прогноз по темпам реализации	яв.18	сен.18	окт.18	ноя.18	дек.18	янв.19	фев.19	мар.19	апр.19	май.19	июн.19	июл.19	авг.19	сент.19	окт.19	ноя.19	дек.19	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сент.20	окт.20	ноя.20	дек.20	Итого			
2	Студия 25-35 кв. м		Высокая	Отсутствует	Отсутствует	6,0	3	3	4	4	4	3	3	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0		
3	1-комн. 35-45 кв. м	Высокая конкуренция, бюджетные цены, преимущественно фактур, только 1-й этаж, преимущественно	Высокая, у бюджетного конкурента бюджет выше, сейчас продвинуто 18-51 тр. конкурент по 60 тр.	Низкая	Отсутствует	10,0	10	11	12	12	12	10	8	8	8	7	7	7	7	7	7	8	10	6	6	6	6	6	5	5	5	7	8	8	8	8	8	8	
4	1-комн. 35-45 кв. м	Наличие				2,0	4	4	4	4	4	2	1	1	1	1	1	1																				0	
5	1-комн. 35-45 кв. м	Средняя оценка				5,0	7	8	9	9	9	8	7	7	7	6	6	6	7	7	7	8	10	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7	7	7	7	7	7
6	1-комн. 35-45 кв. м	Львиная				3,0																										3	3	3	3	3	3	3	3
7	1-комн. 40-45 кв. м		Высокая	Высокая	Отсутствует	4,0	9	10	10	11	12	11	9	9	9	6	6	6	6	9	9	12	12	10	7	7	7	6	6	6	6	7	8	8	7	6	0		
8	1-комн. 40-45 кв. м	Львиная				2,5	7	8	8	9	9	8	7	7	7	6	6	6	6	8	8	10	10	8	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	0
9	1-комн. 40-45 кв. м	Средняя оценка				1,5	2	2	2	4	4	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
10	1-комн. Больше 45 кв. м		Средняя	Средняя	Есть конкуренция с аналогами 2-комн. и микропланировкой	2,5	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0																				-14		
11	1-комн. Больше 45 кв. м	Средняя оценка				1,5																	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	
12	1-комн. Больше 45 кв. м	Наличие				1,0			1	1	1																												0
13	1-комн. евро до 60 кв. м		Высокая	Отсутствует	Есть конкуренция с аналогами 2-комн. квартирами	2,5	1	2	2	3	2	0																									0		
14	1-комн. евро до 60 кв. м	Средняя оценка				2,0	1	1	2	2	2																												0
15	1-комн. евро до 60 кв. м	Наличие				0,5	0	1	0	1	0																												0
16	2-комн. до 55 кв. м		Высокая	Средняя	Отсутствует	2,5	2	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
17	2-комн. 55-70 кв. м	х	Высокая	Высокая	Отсутствует	6,0	5	5	6	6	7	6	3	4	4	3	3	3	3	4	5	4	5	3	3	4	4	3	3	2	2	2	2	2	2	2	0		
18	2-комн. 55-70 кв. м	Львиная				3,0																	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	
19	2-комн. 55-70 кв. м	Средняя оценка				2,0	4	4	5	5	6	5	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	4	4	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	0
20	2-комн. 55-70 кв. м	Наличие				1,0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1																	0
21	2-комн. 70 кв. м и более	Наличие	Высокая	Высокая	Цена практически соответствует аналогам 3-комн.	2,0	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0		
22	3-комн. до 80 кв. м	Львиная	Высокая	Высокая	Часть спроса уходит на 2-комн. варианты этого сегмента	4,0	3	3	3	4	4	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
23	3-комн. 80-100 кв. м	х	Высокая	Низкая	Отсутствует	3,5	2,5	2,5	2,5	3	3	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	3	3	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	1		
24	3-комн. 80-100 кв. м	Львиная				2,0																																	0
25	3-комн. 80-100 кв. м	Средняя оценка				0,5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
26	3-комн. 80-100 кв. м	Наличие				0,5	1,5	1,5	1,5	2	2	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	2	2	2	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
27	3-комн. Больше 100 кв. м		Средняя	Высокая	Отсутствует	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	0	2	2	2	2	0		
28	3-комн. Больше 100 кв. м	Средняя оценка				0,5																																	0
29	3-комн. Больше 100 кв. м	Наличие				0,3												1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	
30	3-комн. Больше 100 кв. м	Наличие				0,3																																	0
31	3-комн. Больше 100 кв. м	Наличие				0,3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5																							0
32	3-комн. Больше 100 кв. м	Наличие				0,3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1								0
	3-комн. Больше 100 кв. м	Наличие	0,3																																	0			

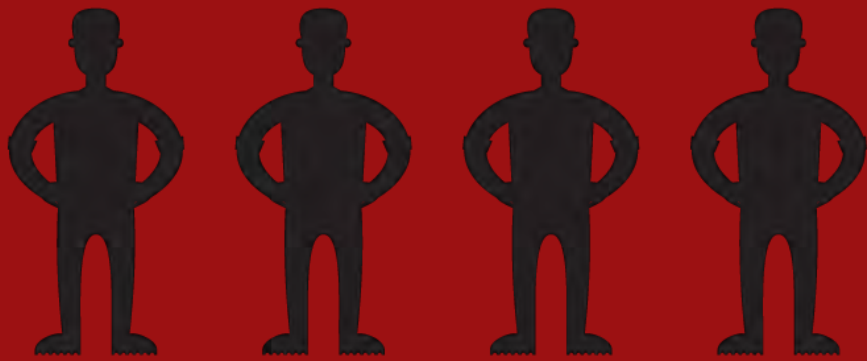
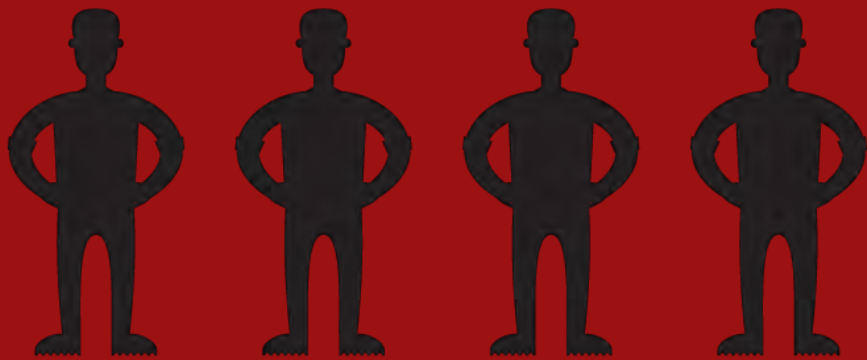
ПЛАН ПРОДАЖ МАКСИМУМ. КРАСНЫЕ ТОЧКИ

1 ОЧЕРЕДЬ							1			2			
Тип квартиры		кол-во квартир	стоимость кв м	площадь	цена квартиры	необходимы темп продаж	нужный темп продаж	кол-во продаж в мес	деньги в мес	остатки	кол-во продаж в мес	деньги в мес	остатки
Студия		42	54,000	24.1	1301400	2.3333333	10	0.5	650,700	41.5	1	1,301,400	40.5
Студия	вид хар-ки	4	55,000	24.1	1325500	0.2222222		1	1325500	3	1.5	1988250	1.5
Студия		108	54,000	26	1404000	6		3.5	4,914,000	104.5	4.5	6,318,000	100
1 к.кв		130	50,000	33.5	1675000	7.2222222	8.1	5.1	7,859,100	124.9	5.8	8,937,800	119.1
1 к.кв	вид хар-ки	16	51,000	33.5	1708500	0.8888889		2	3417000	14	3		11
1 к.кв		42	52,000	36.4	1892800	2.3333333	2.5	0	0	42	0.5	946,400	41.5
1 к.кв	вид хар-ки	4	52,500	36.4	1911000	0.2222222		1	1,911,000	3	1	1911000	2
1 к.кв евро	вид хар-ки	16	51,000	34.8	1,774,800	0.8888889	5	1..5	2,662,200	14.5	2..5	4,437,000	12
1 к.кв евро		46	50,000	36	1800000	2.5555556		1	1,800,000	45	1	1,800,000	44
2 к.кв	вид хар-ки	16	51,000	44.9	2289900	0.8888889	4	1	2,289,900	15	2	4579800	13
2 к.кв		38	50,000	45.1	2255000	2.1111111		1	2,255,000	37	1	2,255,000	36
2 к.кв		46	49,000	53.1	2601900	2.5555556	2..5	2	4,885,200	44	3..5	8,549,100	40.5
2 к.кв евро		78	50,000	46.2	2310000	4.3333333	4..3	2	4,620,000	76	3	6,930,000	73
3 к.кв	вид хар-ки	16	50,000	60.2	3010000	0.8888889	4..5	1	3010000	15	2	6020000	13
3 к.кв		42	49,000	62	3038000	2.3333333		0.5	1,519,000	41.5	0.5	1,519,000	41
3 к.кв	вид хар-ки	4	50,000	64	3200000	0.2222222		1	3200000	3	1	3200000	2
3 к.кв евро	вид хар-ки	8	50,000	79.6	3980000	0.4444444	0.4	0.2	796,000	7.8	0.3	1,194,000	7.5
		656						24.3	47,114,600	631.7	34.1	61,886,750	597.6

СРЕДСТВО ПОМОЩИ



- Помогает избежать неликвидных остатков и затрат на их содержание (кредит, налоги, эксплуатация)
- Знать из чего сложится выручка каждый месяц
- На протяжении всего периода продаж поддерживать естественный для этого периода ассортимент
- Вкладывать рекламу и усилия в продажу тех квартир, которые в этом нуждаются
- Не терять ликвидность
- Иметь обоснованную акционную политику
- Заранее знать будущую квартирограмму



ОДНА ГРУППА ЦА



НЕСКОЛЬКО ГРУПП ЦА

1 ОЧЕРЕДЬ. 17 ЭТАЖНЫЙ ДОМ

	ОБЩАЯ	ЖИЛАЯ														
17	399	331	С	29	1	35	2	48	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3	75
16	399	331	С	29	1	35	2	48	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3	75
15	399	331	С	29	1	35	2	48	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3	75
14	399	331	С	29	1	35	2	48	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3	75
13	399	331	С	29	1	35	2	48	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3	75
12	399	331	С	29	1	35	2	48	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3	75
11	399	331	С	29	1	35	2	48	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3	75
10	399	331	С	29	1	35	2	48	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3	75
9	399	331	С	29	1	35	2	50	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3Е	85
8	399	331	С	29	1	35	2	50	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3Е	85
7	399	331	С	29	1	35	2	50	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3Е	85
6	399	331	С	29	1	35	2	50	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3Е	85
5	399	331	С	29	1	35	2	50	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3Е	85
4	399	331	С	29	1	35	2	50	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3Е	85
3	399	331	С	29	1	35	2	50	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3Е	85
2	399	331	С	29	1	35	2	50	1Е	35	2Е	62	2Е	47	3Е	85

ДОМ 3		кол-во	площадь	цена кв м	
Студия	23,7	16	464	54000	25 056 000,00р.
1 к.кв	35,3	16	560	52000	29 120 000,00р.
1 к.кв евро	33,1-34	16	560	52000	29 120 000,00р.
2 к.кв	47,5	16	784	50000	39 200 000,00р.
2 к.кв евро	47	16	752	50000	37 600 000,00р.
2 к.кв евро	58,8-67,2	16	992	50000	49 600 000,00р.
3 к.кв	85	8	680	49000	33 320 000,00р.
3 к.кв евро	75,4-85,4	8	600	49000	29 400 000,00р.
ИТОГО	8	112	5392		272 416 000,00р.
				ср за кв.м	50 522,26р.

КОНТАКТЫ

+7(495) 374-68-48

www.promo-realty.ru

ВИТАЛИЯ ЛЬВОВА

Генеральный директор

LVOVA@PROMO-REALTY.RU

ЕЛЕНА БОРИСОВА

Коммерческий директор

BORISOVA@PROMO-REALTY.RU