



# Рынок новостроек: упор на качество проекта или на качественный маркетинг?

ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг»

Скоробогач Алексей Васильевич, к.э.н.,

заместитель директора

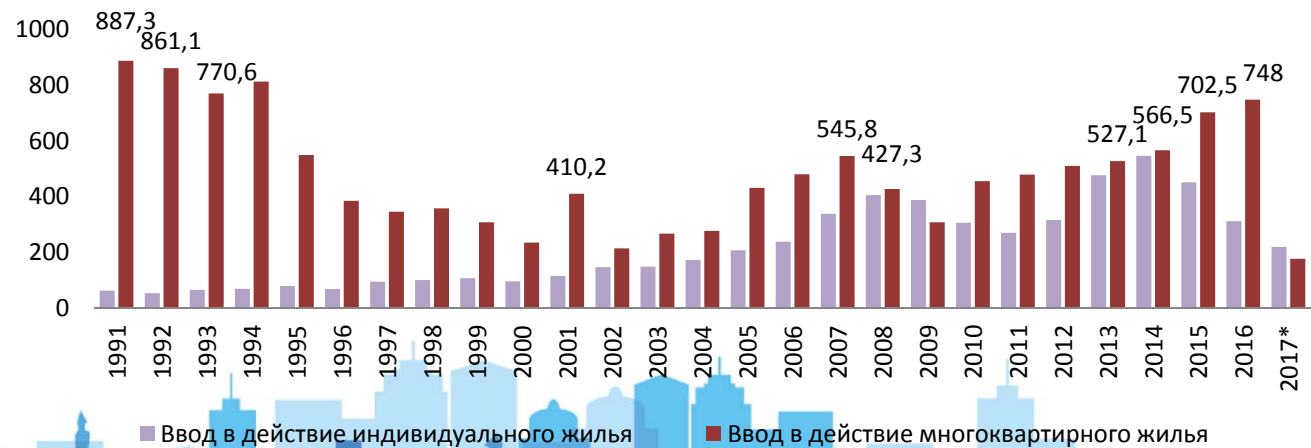


## ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЫХ МНОГOKВАРТИРНЫХ ДОМОВ В РОССИИ И В ПЕРМСКОМ КРАЕ

Ввод в действие индивидуального и многоквартирного жилья в РФ,  
млн.кв.м. (по данным Росстат)



Ввод в действие индивидуального и многоквартирного жилья в Пермском  
крае, тыс.кв.м. (по данным Пермстат)



\*январь – август



## ЭВОЛЮЦИЯ КАЧЕСТВА И МАРКЕТИНГА В ПРОЕКТАХ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЫХ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

Показатель	1991 – 2000 гг.	2001 – 2010 гг.	2011 – 2017 гг.	2018 г. - ...
<b>СТАДИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА</b>	Спад	Восстановление, Подъем, спад	Восстановление и снова спад	Сужение рынка, ведущее к восстановлению
<b>КОНКУРЕНЦИЯ</b>	Минимальная	Формируется и к концу десятилетия - умеренная	Высокая	Умеренная / высокая в крупнейших мегаполисах
<b>ЛОЗУНГ</b>	Строим, потому что выжили	Даешь квадратные метры	Главное не объемы, а подстроиться под клиента	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Даешь качественный проект</li> <li>➤ Выживаю, как могу</li> </ul>
<b>ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ОЦЕНКА НОВОСТРОЕК</b>	Каждый новый дом - это «Хороший дом»	Переход к классам качества: ✓ Эконом ✓ Комфорт ✓ Бизнес ✓ Элит	Важно не только качество дома, но и качество среды, переход опций высших классов в низшие, смешение классов	Новая дифференциация классов эконом/комфорт и бизнес/элит с выделением подклассов
<b>МАРКЕТИНГ (ПРОДВИЖЕНИЕ)</b>	Реклама и PR по минимуму	Интенсивное развитие маркетинга недвижимости	Упор на маркетинг	Маркетинг плюс профессиональная аналитика
<b>ПОКУПАТЕЛЬ</b>	Формирование групп потребителей в зависимости от уровня дохода (основной покупатель – высокодоходная группа)	Постепенное вовлечение более широких слоев населения (средний класс и переходный к среднему), развитие ипотеки	Избирательный спрос, снижение платежеспособности, поддержка спроса за счет ипотечного кредитования и гос. программ	Спрос продолжит быть избирательным и зависимым от уровня платежеспособности, готовые объекты современного периода строительства будут основными конкурентами новостроек

<b>Период</b>	
<b>1991 – 2000 гг.</b>	<p style="text-align: center;"><b>Застройщик начал работу на базе существующего производственного комплекса</b></p> <p><b>Строительство осуществлялось за счет наличия производственной базы</b></p>
<b>2001 – 2010 гг.</b>	<p><b>Наращивание объемов за счет собственных проектов и государственных/ муниципальных программ</b></p> <p><b>Развитие маркетинга проекта</b></p> <p><b>Сокращение издержек</b></p>
<b>2011 – 2017 гг.</b>	<p><b>Модификация существующих проектов, внедрение новых технологий</b></p> <p><b>Снижение затрат на изучение рынка и маркетинг</b></p> <p><b>Кризис затронул и деятельность застройщика и деятельность производственного комплекса</b></p>
<b>2018 г. - ...</b>	<p><b>Стимулирование спроса за счет коррекции цен, повышение качества серийных проектов</b></p> <p><b>Модернизация производства, обновление производственной базы, необходимость маркетингового сопровождения проектов</b></p>

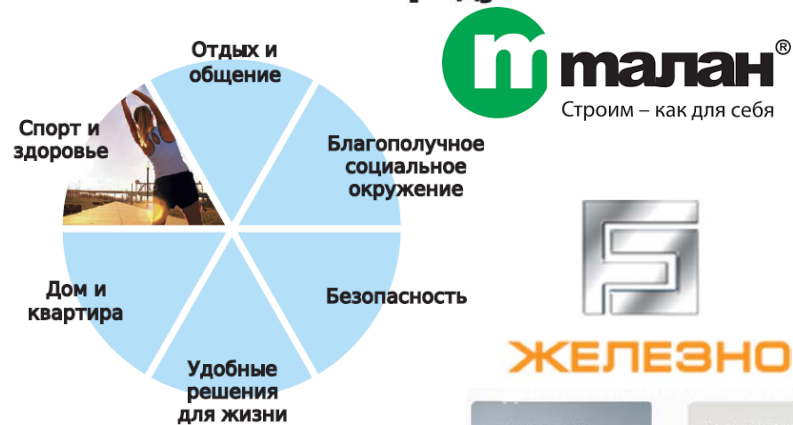
<b>Период</b>	<b>Застройщик начал работу не имея производственной базы</b>
1991 – 2000 гг.	<b>Использование существующих серийных проектов</b> <b>Появление первых индивидуальных проектов</b> <b>Наращивание объемов за счет собственных проектов и государственных/ муниципальных программ</b>
2001 – 2010 гг.	<b>Развитие проектов различных классов качества, занятие определенной ниши рынка</b> <b>Активное интегрирование с риэлторами</b> <b>Активное сотрудничество с общественными организациями</b>
2011 – 2017 гг.	<b>Изучение и понимание потребностей покупателя</b> <b>Оптимизация издержек</b> <b>Оптимизация затрат на изучение рынка и маркетинг</b> <b>Кризис затронул и деятельность застройщика</b> <b>Формирование стандартов качества собственных проектов</b>
2018 г. - ...	<b>Поиск незанятых ниш в разрезе классов/подклассов качества проектов, расширение географии охвата рынка, совершенствование маркетинга</b>



Каждый дом лучше предыдущего

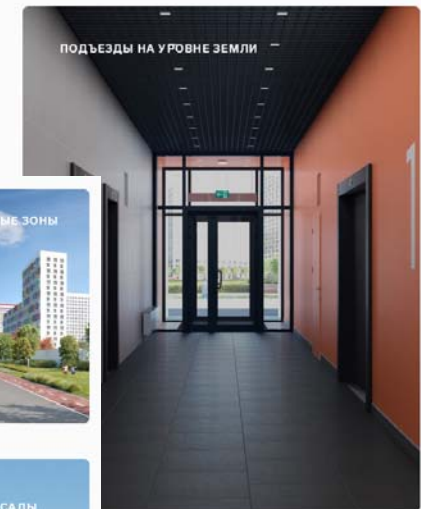
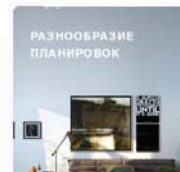
<p><b>КОНТРОЛИРОВАТЬ КАЖДЫЙ ЭТАП</b></p>	<p><b>ПРЕДЛАГАТЬ НОВАЯ</b></p> <p><b>NEW</b></p>	<p><b>ОБЕСПЕЧИВАТЬ ОБЩУЮ КУЛЬТУРУ ПРОЕКТА РАБОТ</b></p>	<p><b>ВОЗВОДИТЬ ЛИКВИДНЫЕ КВАРТИРЫ</b></p>
<p><b>СОЗДАВАТЬ ВЫСОКИЙ КЛАСС ЖИЛИЩНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ</b></p>	<p><b>СТРОИТЬ РАЦИОНАЛЬНЫЕ ДОМА</b></p>	<p><b>ГАРАНТИРОВАТЬ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИБЫЛЬНОСТЬ КВАРТИРЫ</b></p>	<p><b>ВЫПОЛНИТЬ ЗАЯВЛЕННУЮ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b></p>

## Потребительская оценка жилых новостроек комфорт-класса по системе 360 градусов



Двор

Знакомьтесь. ПИК-Стандарт



БРУСНИКА



Подъезд





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг»**

Приглашаем к плодотворному сотрудничеству  
профессиональных участников рынка!

**+7 (342)201-79-89**

**+7(902)830-36-25**

**<http://kd-consulting.ru>**

