



Группа Эталон

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ЖИЛЬЁБИЗНЕС-КЛАССА:
ЧТО ОЖИДАТЬ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ?
ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТОВ
ТОЧЕЧНОЙ И КОМПЛЕКСНОЙ

Докладчик:

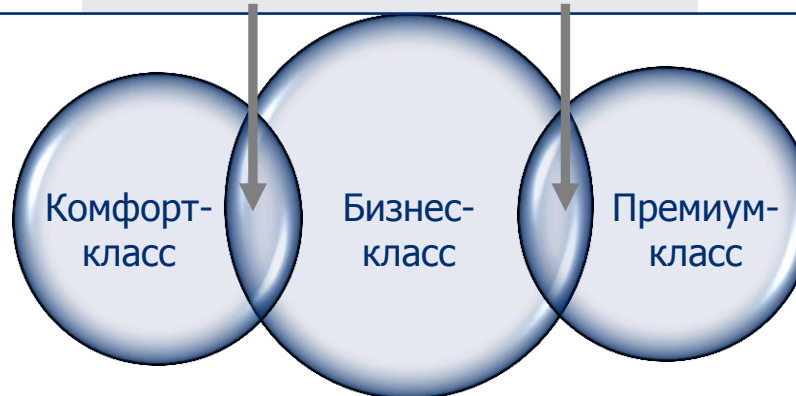
Стакина Мария

Директор по маркетингу Московского
территориального управления
Группы «Эталон»

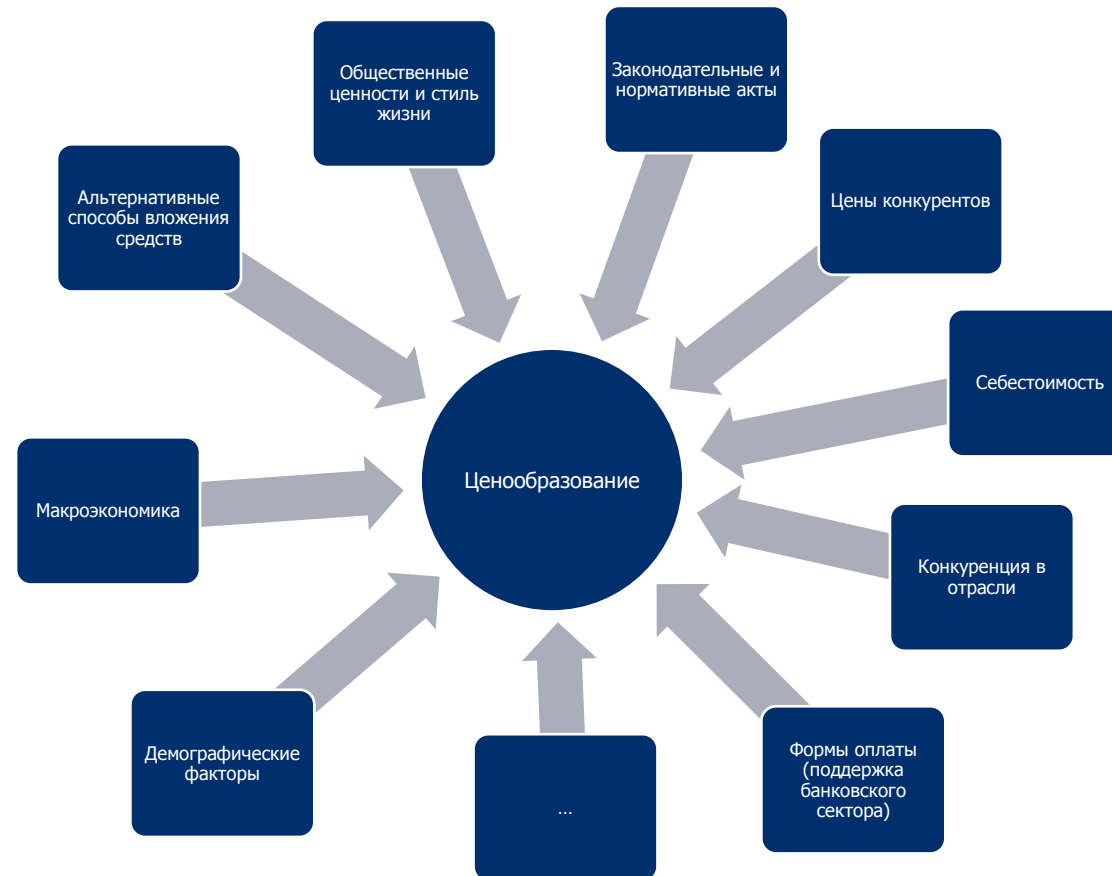
МОСКВА 2019

Особенности ЦО в бизнес-классе

Комфорт-класс	Бизнес-класс	Премиум-класс
Ориентация на бюджет покупки / линейное ЦО (самый дорогой кв.м у студии, самый дешевый у трехкомнатной квартиры). Плоское ценообразование.	Широкий диапазон цен. Ориентация на продукт, нестандартные решения (кв.м в самом дорогом пентхаусе может стоить дороже кв.м в самом маленьком лоте)	Ориентация на бюджет покупки. Более ровное ЦО.
Ориентация на локальных конкурентов	Ориентация на локальных конкурентов	Ориентация на проекты-аналоги, независимо от локации
Динамика роста ~ 20-25%	Динамика роста ~ 15-20%	Динамика роста ~ 10-15%
Ожидание инвестиционного спроса на старте	Инвестиционный спрос не является приоритетом.	Ориентация на спрос «для себя», нежели инвестиционный спрос
Приоритет - цена	Приоритет – цена + качество	Приоритет - качество
	КОТ	«Точка»



Факторы, влияющие на ценообразование





Прогноз

**Краткосрочный
(полгода – год)**

Без существенных
изменений

**Среднесрочный
(1,5-2 года)**

Вырисовывание более
четких границ между
классами

Средняя цена бизнес-
класса вырастет, т.к.
часть проектов из-за
экономии перейдет в
комфорт-класс

Останется дисконт за
стадию готовности, но
снизиться до 10-15%

**Долгосрочный
(2,5-5 лет)**

Практически полное
отсутствие дисконта
за стадию готовности
(80-90% проектов).

Первые перейдут к
ЦО без дисконта за
стадию готовности
точечные проекты.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

МОСКВА 2019

 **Группа Эталон**