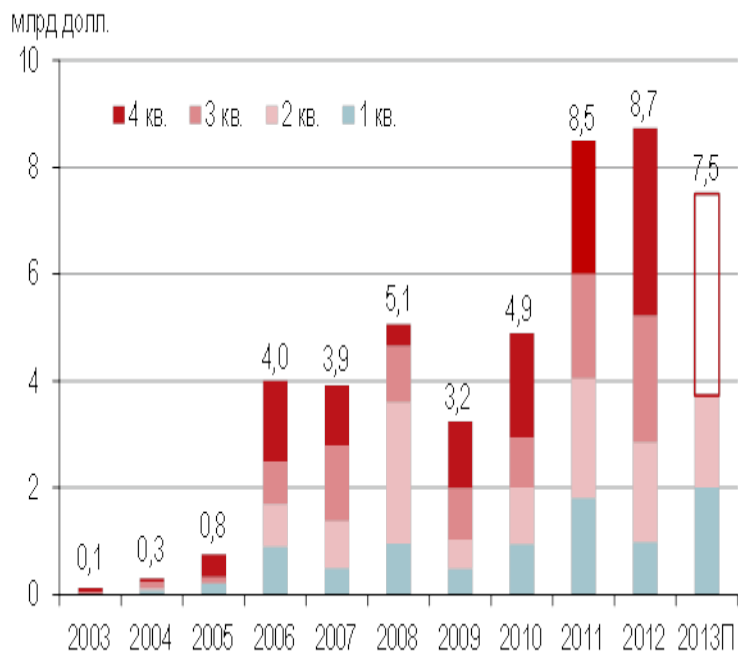


Брокеридж в коммерческой и жилой недвижимости

Всероссийский Жилищный
Конгресс,

2-6 октября 2012 г., Санкт-Петербург

Инвестиции в недвижимость России в 2012 г.



Инвестиции в недвижимость России, млрд. долл.

Источник: Jones Lang LaSalle

Статистика

Инвестиции в жилую недвижимость СПб – 60,7 млрд. руб.

Инвестиции в коммерческую недвижимость СПб – 25,8 млрд. руб.

89% инвестиций в недвижимость – Москва

5% инвестиций в недвижимость – СПб

6% инвестиций – вся остальная Россия

Брокеридж: бизнес-модель

**Коммерческая недвижимость
(крупные консалтинговые компании)**

Рынок B2B

Основные клиенты: юрлица

**Клиентская база: активная
(собственная наработка)**

Холодные звонки: Да

**Проф. опыт агента: желателен,
иногда – обязателен**

Основной вид продукта: аренда

**Жилая недвижимость (крупные
универсальные агентства недвижимости)**

Рынок B2C

Основные клиенты: физлица

**Клиентская база: пассивная (отклик на
маркетинговые действия)**

Холодные звонки: Нет

**Проф. опыт агента: не имеет значения,
иногда – нежелателен**

Основной вид продукта: покупка

Анализ пяти сил Портера в бизнес-стратегиях



Концепция методики Майкла Портера

5 сил, по Портеру, определяют уровень конкуренции, то есть, привлекательность ведения бизнеса.

Привлекательность отрасли напрямую зависит от рентабельности. В «непривлекательных» отраслях сочетание сил Портера снижает рентабельность. Чем ближе отрасль к совершенной конкуренции, тем ниже её рентабельность. Но привлекательность отрасли не означает, что все компании будут получать одинаковую удельную прибыль. Здесь есть ещё ключевые компетенции, система сбытовой сети и т.д.

«Анализ пяти сил Портера» включает в себя три силы «горизонтальной» конкуренции:

угроза появления продуктов-заменителей,

угроза появления новых игроков,

уровень конкурентной борьбы;

и две силы «вертикальной» конкуренции:

рыночная власть поставщиков

рыночная власть потребителей.

Структура: угроза появления продуктов-заменителей (эластичность спроса)

Коммерческая недвижимость: высокая

Жилая недвижимость: очень высокая

Структура угрозы:

- склонность потребителей к покупке других объектов
- сравнение цены и качеств аналогичных по своим характеристикам объектов
- стоимость переключения на аналогичный объект для потребителя
- уровень восприятия дифференциации продукта

Структура: угроза появления новых игроков

Коммерческая недвижимость: высокая

Жилая недвижимость: очень высокая

Структура угрозы:

- наличие барьеров входа (членство в СРО, и т. д.)
- необходимость затрат на дифференциацию продукта
- стоимость бренда
- стоимость переключения или невозвратные издержки
- стартовые затраты для новых игроков
- доступ к дистрибуции
- преимущества в себестоимости
- преимущества в положении на кривой приобретения знаний
- ожидаемые ответные действия старых игроков
- реакция правительства и/или других регуляторов рынка

Кривая приобретения знаний



Структура: рыночная власть застройщиков

Коммерческая недвижимость: невысокая

Жилая недвижимость: средняя

Структура угрозы:

- сравнение стоимости переключения застройщиков и стоимости переключения компании
- степень дифференциации сырья и исходных материалов
- наличие заменителей поставщиков
- сравнение концентрации поставщиков и концентрации компании
- угроза интеграции вперед поставщиками может повлиять на возможность компании интеграции назад
- сравнение себестоимости и продажной цены продукта компании-продавца

Структура: рыночная власть покупателей

Коммерческая недвижимость: очень высокая

Жилая недвижимость: очень высокая

Структура угрозы:

- количество конкурентов
- уровень роста рынка
- критерии насыщения рынка
- входные барьеры в отрасль
- выходные барьеры из отрасли
- отличительные черты конкурентов
- уровень затрат конкурентов на рекламу
- амбиции первых лиц и акционеров конкурентов

Структура: уровень конкурентной борьбы

Коммерческая недвижимость: очень высокая

Жилая недвижимость: очень высокая

Структура угрозы:

- концентрация потребителей к уровню концентрации компании
- степень зависимости от существующих каналов дистрибуции
- количество потребителей
- сравнение стоимости переключения потребителя и стоимости переключения компании
- доступность информации для потребителей
- возможность вертикальной интеграции (построение холдингов с вертикальной интеграцией)
- доступность существующих аналогичных объектов
- ценовая чувствительность потребителей
- отличительные преимущества продуктов компании (уникальность коммерческого предложения)

С чем сочетается брокеридж в рамках одной компании

Коммерческая недвижимость:

Консалтинг

Оценка

Инвестиционные сделки

Жилая недвижимость:

Брокеридж на
первичном/вторичном рынке

Ипотечный брокеридж



Николай Вечер FRICS,
GVA Sawyer, Партнёр

Москва, Санкт-Петербург
Краснодар, Красноярск

Т: +7 (495) 797-4401

Ф: +7 (495) 797-4400

info@gvasawyer.com

www.gvasawyer.ru

