

РЕКОНЦЕПЦИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ ЭКОНОМ-КОМФОРТ КЛАССОВ В ХОДЕ НИВЕЛИРОВАНИЯ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ

26 августа 2010 года

СОДЕРЖАНИЕ

Новые условия для участников рынка

Изменение потребительских предпочтений

«Проблемные поля» реализованных проектов

Основные способы реконцепции

Что сейчас?

Что ещё необходимо?

Контактная информация

Главные изменения:

- *РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ
ПЕРЕОРИЕНТИРОВАЛСЯ В СТОРОНУ ПОКУПАТЕЛЯ*
- *ИЗМЕНИЛИСЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ
ПРЕДПОЧТЕНИЯ*

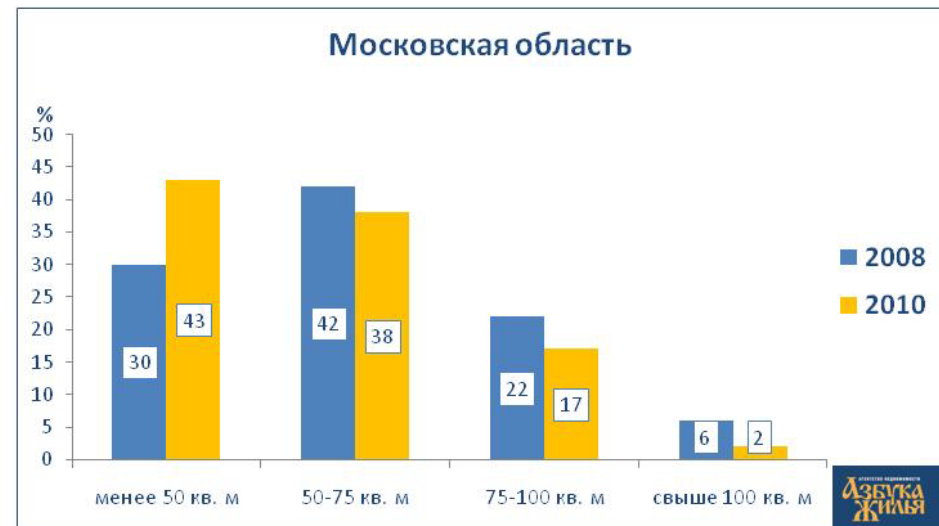
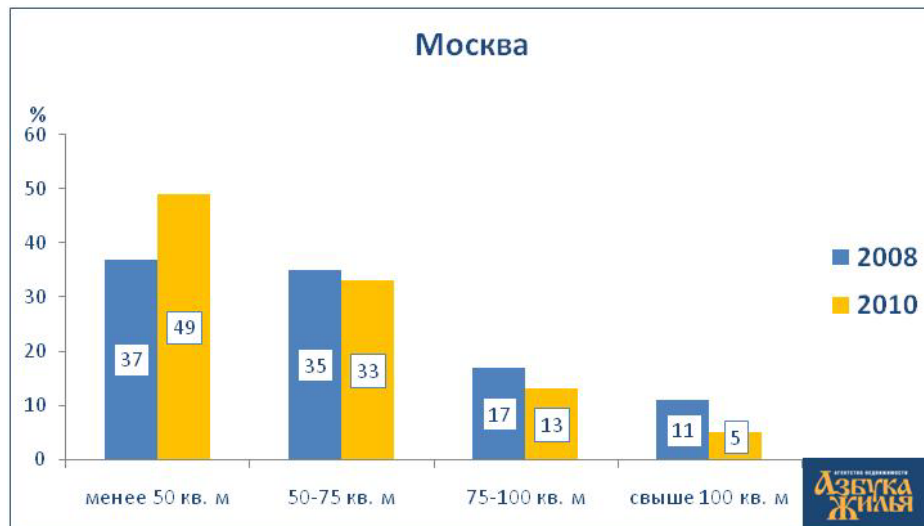
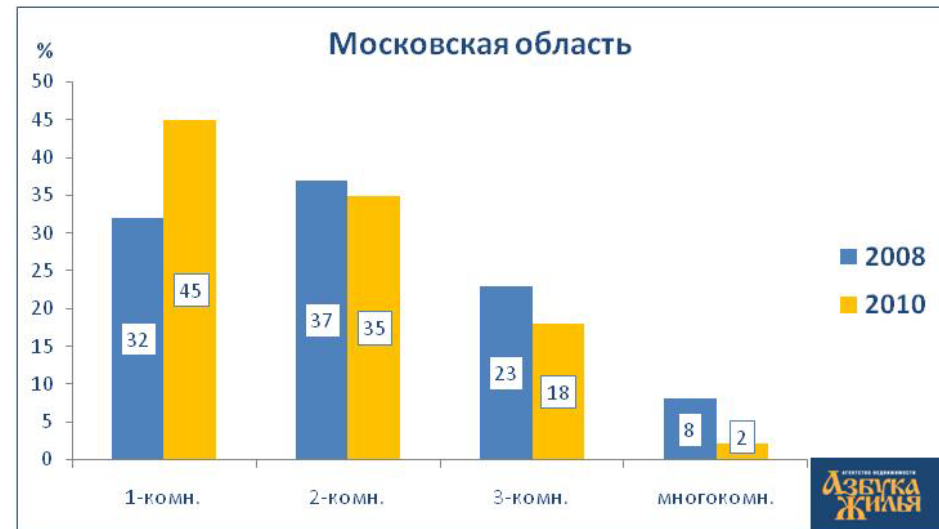
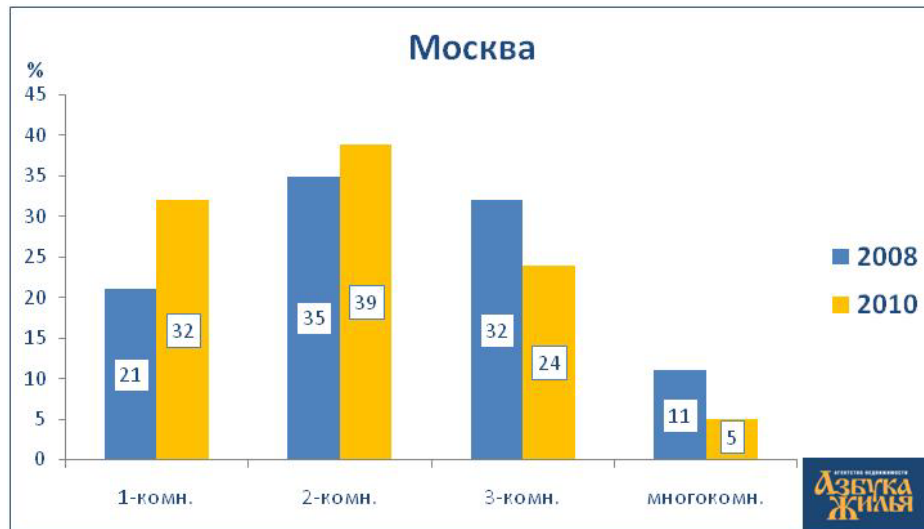
Изменение потребительских предпочтений

Уменьшение бюджета покупки. В том числе и за счёт снижения средней площади квартиры



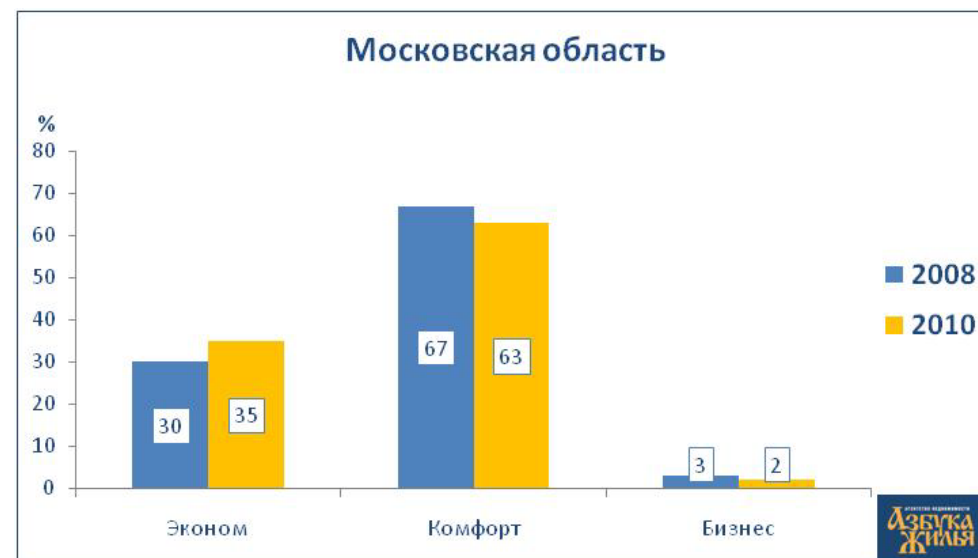
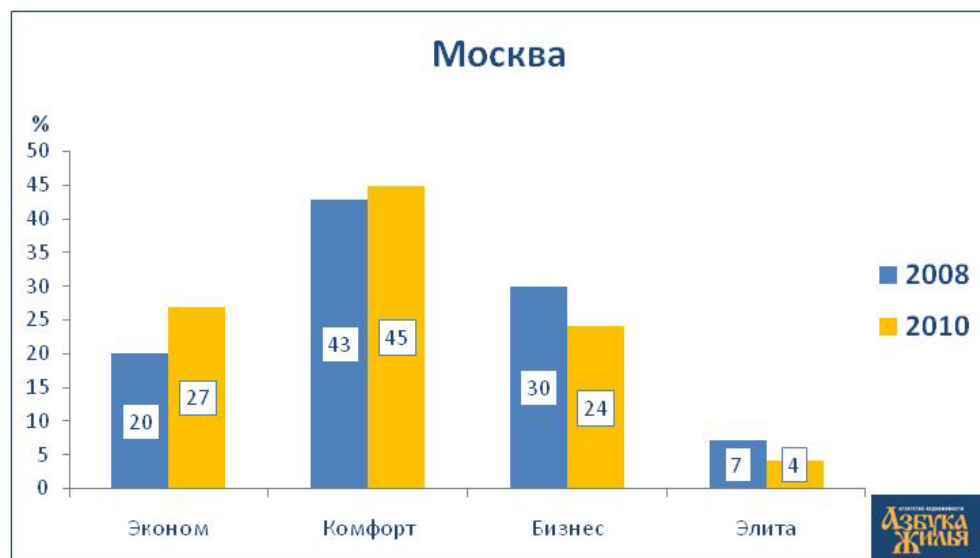
Изменение потребительских предпочтений

Увеличение спроса на квартиры меньшей площади

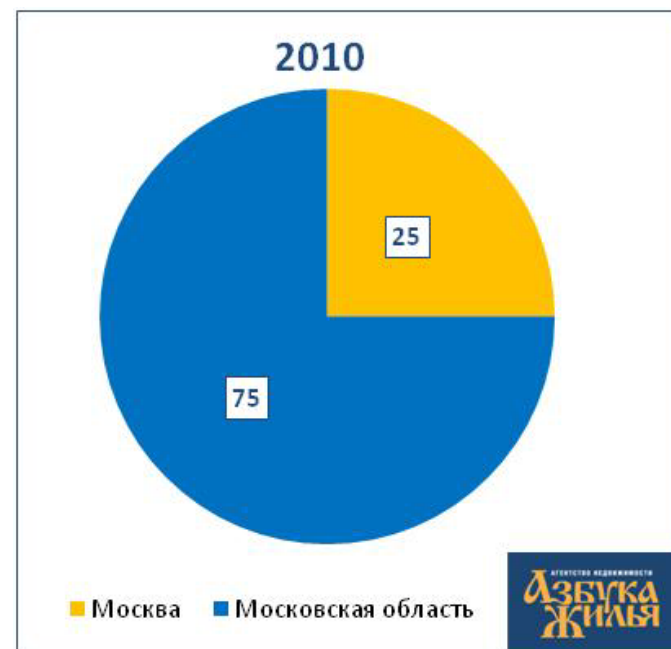
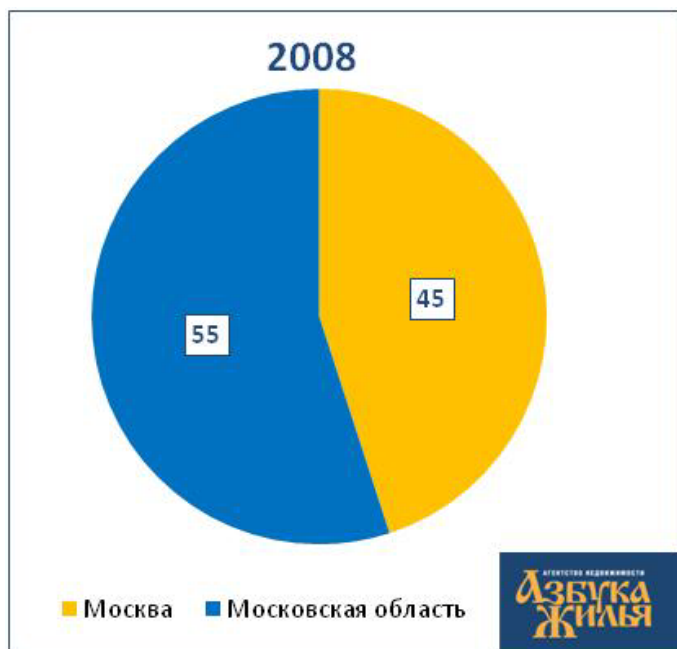


Изменение потребительских предпочтений

Увеличение доли эконом и комфорт классов в структуре спроса



Смещение спроса в сторону Московской области



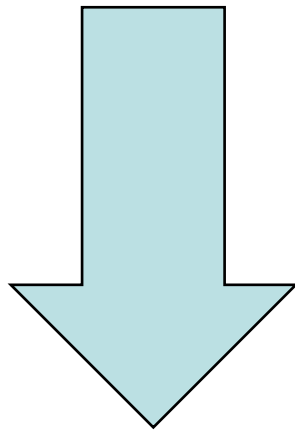
Основные критерии выбора проектов покупателем

- Репутация застройщика
 - Состояние документов
 - Планировки квартир
 - Темпы строительства
-
- Квартиры с отделкой как дополнительный привлекающий фактор

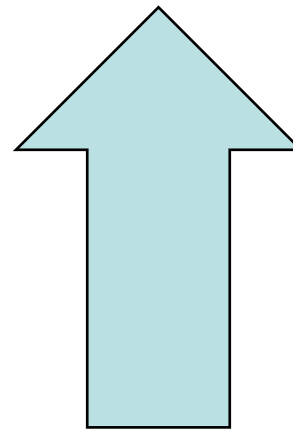
Основной тренд развития потребительских предпочтений

Наибольшим спросом пользуется жильё, по своим потребительским характеристикам стремящееся к уровню бизнес-класса, а по цене - к уровню экономкласса.

ЦЕНА

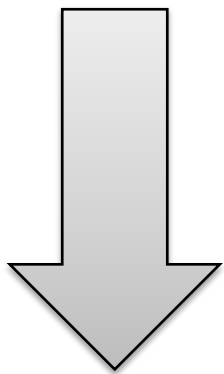


КАЧЕСТВО

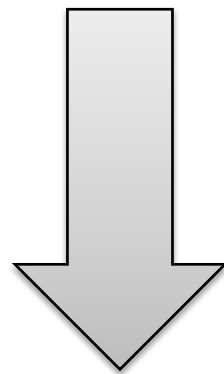


«Проблемные поля» реализованных проектов

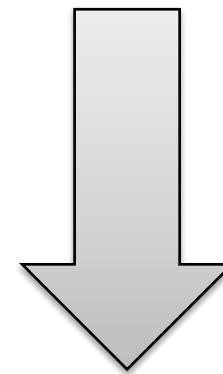
Несоответствие
местоположения
заявленному
классу проекта



Несоответствие
планировочных
решений
ожиданиям
потребителей



Неоднозначное
для покупателя
соотношение
цены и качества
проекта

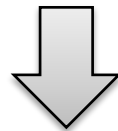


РЕКОНЦЕПЦИЯ

Основные способы реконцепции

На стадии строительства

- Снижение цен
- Корректировка темпов продаж
- Снижение объема проекта, отсрочка последующих очередей и т.д.
- Оптимизация объема излишних нежилых площадей и инфраструктурных объектов
- Ввод новых опций – отделка



На стадии проектирования

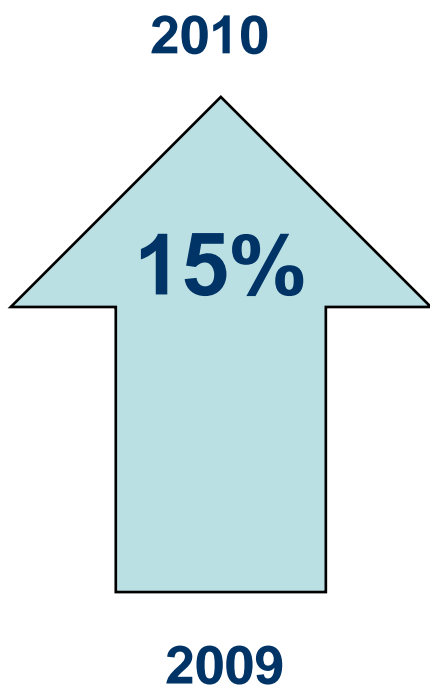
- Изменение типа строительных конструкций – монолит-кирпич на панель
- Уменьшение метража квартир
- Повышение количества более ликвидных 1-комн. и 2-комн. квартир
- Оптимизация планировочных решений



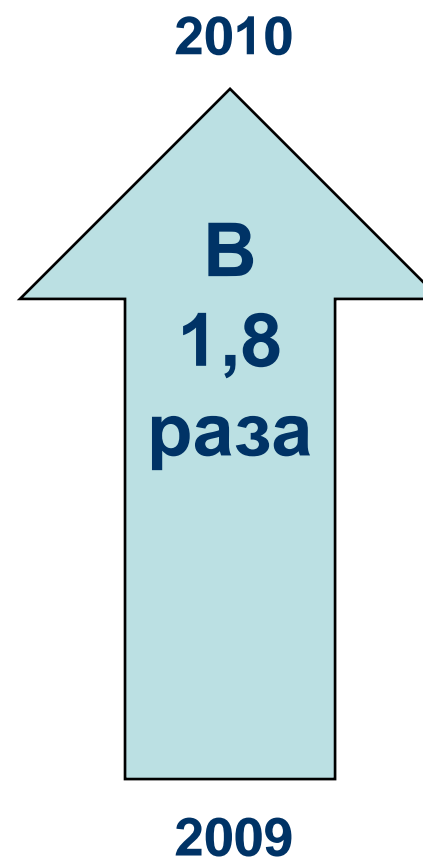
Увеличение спроса на квартиры

Что сейчас?

Потенциальный спрос



Объём сделок



Что ещё необходимо?

- Следить за изменениями **спроса**
- Изучать **потребителя** и его **предпочтения**
- Повышать **качество обслуживания**
- Улучшать **эксплуатацию** построенных домов
- Совершенствовать **качество строительства**
- Привлекать **консультантов** для всесторонней оценки и продвижения проектов на рынке

Спасибо за внимание.

Буду рад ответить на Ваши вопросы.

Артём Ржавский
Руководитель отдела консалтинга и аналитики
«АЗБУКА ЖИЛЬЯ»

Тел.: +7 (495) 795 05 30 доб. 353
e-mail: Artem.Rzhavsky@azbuka.ru
e-mail: consult@azbuka.ru

119002, Россия, Москва,
пер. Сивцев Вражек, 29/16
www.azbuka.ru/consult