



АНАЛИТИКА

Какие актуальные фишки можно использовать при разговоре с потенциальным клиентом

Евгений и Ярослав
Лавриненко

ОБЗОР РЫНКА

- Сводная информация по рынку в целом
- График **цен** по вторичке в целом, отдельно по району и микрорайону
- График **экспозиции** по вторичке в целом, отдельно по району и микрорайону



Пример обзора

Индексы недвижимости Воронежа на 20.10.19			
Индекс	р/кв.м	Прирост р/кв.м	%
Средняя	49191 руб/м ²	17	+0.03%

Индексы стоимости жилья по разделам			
Индекс	р/кв.м	Прирост р/кв.м	%
Вторичка	48495 руб/м ²	62	+0.13%
Новостройки	49994 руб/м ²	-26	-0.05%

Индексы жилья по адм. районам			
Индекс	р/кв.м	Прирост р/кв.м	%
Железнодорожный р-н	44763 руб/м ²	144	+0.32%
Коминтерновский р-н	48115 руб/м ²	68	+0.14%
Левобережный р-н	48115 руб/м ²	68	+0.14%
Ленинский р-н	48115 руб/м ²	68	+0.14%
Советский р-н	48115 руб/м ²	68	+0.14%
Центральный р-н	48115 руб/м ²	68	+0.14%

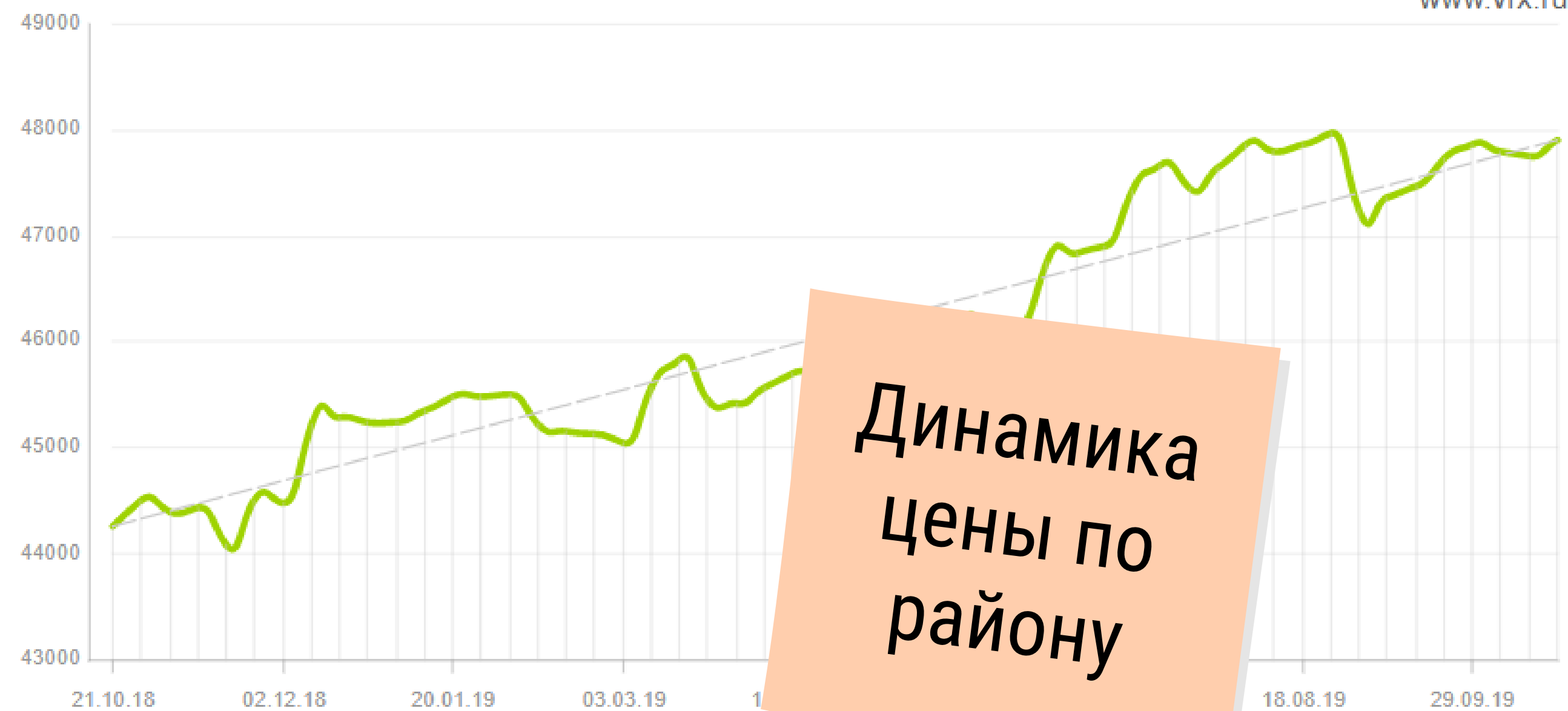
Индексы жилищной экспозиции			
Индекс	р/кв.м	Прирост р/кв.м	%
1-к.кв	49648 руб/м ²	48	+0.03%
2-к.кв	49648 руб/м ²	48	+0.03%
3-к.кв	48353 руб/м ²	48	+0.1%

Текущая сводная статистика

Индекс INFOLINE

Коминтерновский 2-к.кв Мон-кирп

www.vfx.ru

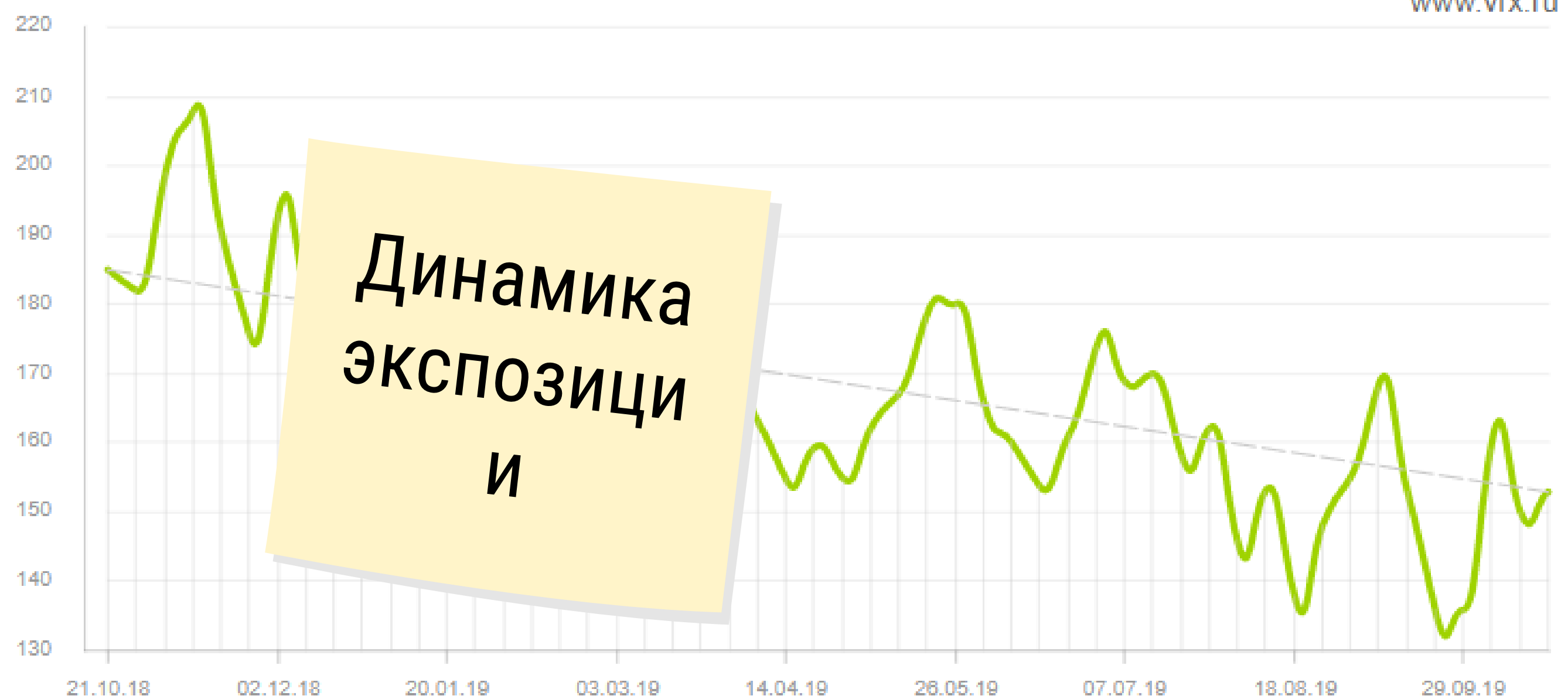


Динамика цены по району

Индекс экспозиции

Вторичка Коминтерновский 2-к.кв Мон-кирп

www.vfx.ru



Динамика экспозиции



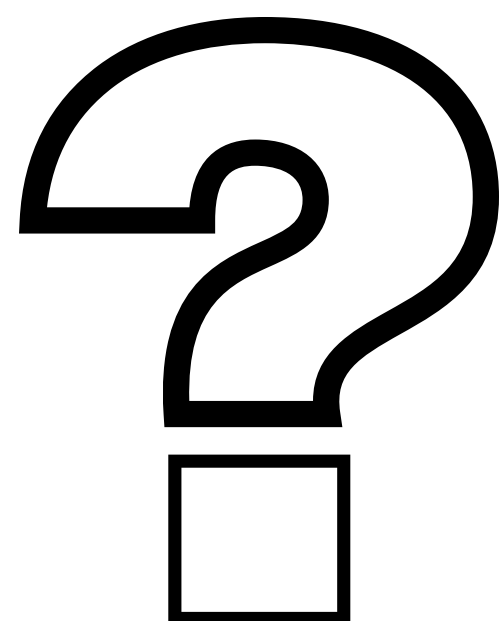
Экспозиция и цена

Исходное

- Рыночная стоимость квартиры – 2,5 млн. рублей
- Срок экспозиции – 125 дней



Мало вероятно,
потеря времени



Необходимо
выставить дешевле



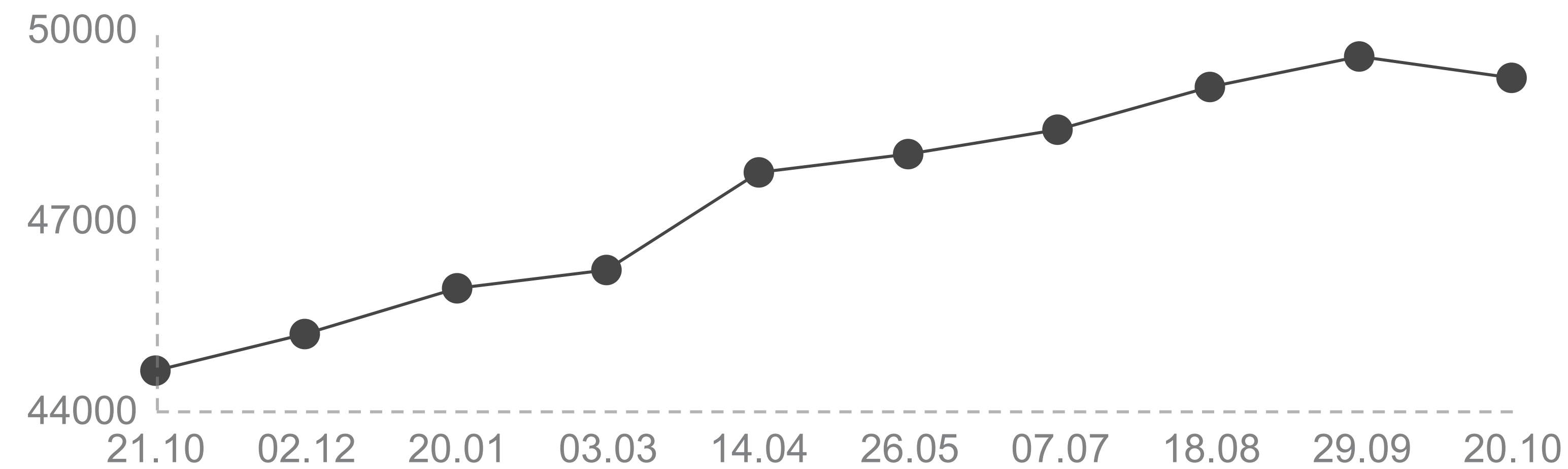


01

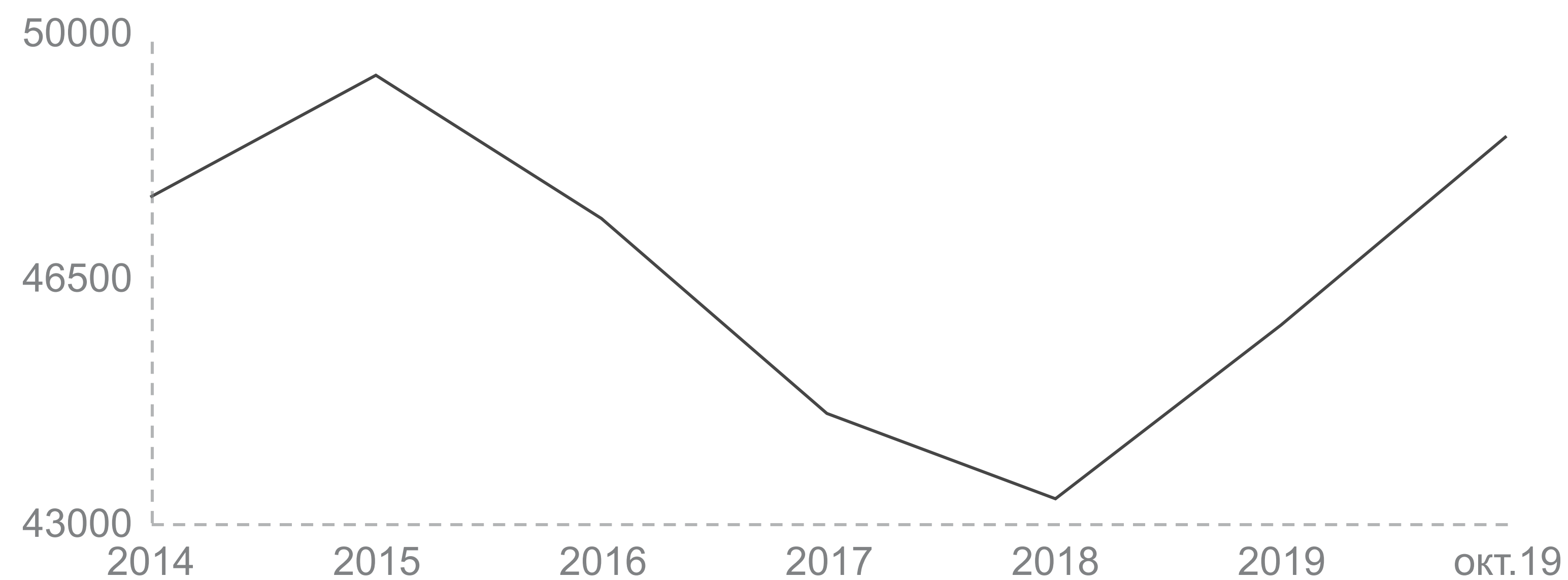
Краткий обзор рынка и объекта

25 Октября, 2019

ЦЕНЫ В РАЙОНЕ /МИКРОРАЙОНЕ, руб. /кв.м.



ЦЕНЫ ЗА 5 ЛЕТ, руб. /кв.м.



✓ ПРОДАТЬ ПО РЫНКУ

2,7 млн. руб.

Срок продажи
145 дней

✓ ПРОДАТЬ ДОРОГО

2,8 млн. руб.

Срок продажи
210-240 дней

✓ ПРОДАТЬ БЫСТРО

2,6 млн. руб.

Срок продажи
110 дней



РЫНОЧНАЯ
СТОИМОСТЬ

2,7 млн.руб.

15 объектов аналогов



СРЕДНЯЯ
ЭКСПОЗИЦИЯ

145 дней

выше среднего на 5%



СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ
КВ.М.

51 932 руб.



СИТУАЦИЯ
НА РЫНКЕ

+7,3%

с начала года

СПРОС НА РЫНКЕ

Где
находится
реальный
спрос?

Можно ли полагаться только на объекты-аналоги?
Нет.

Часто они висят месяцами, если не годами. Значит не
попадают в диапазон спроса

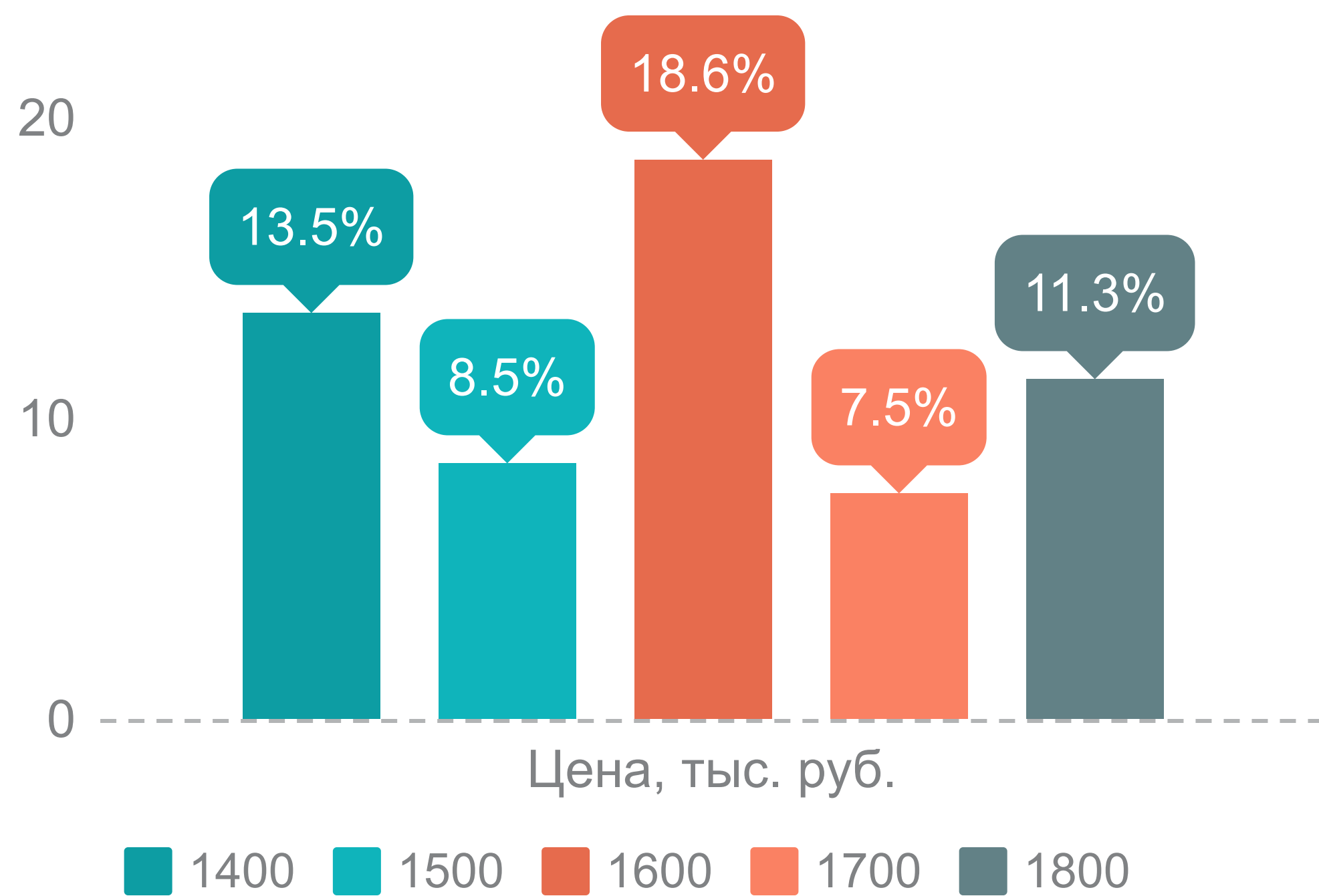
Поэтому важно понимать, где находится спрос в том
или ином районе, микрорайоне по конкретному
объекту

Пример на следующем слайде

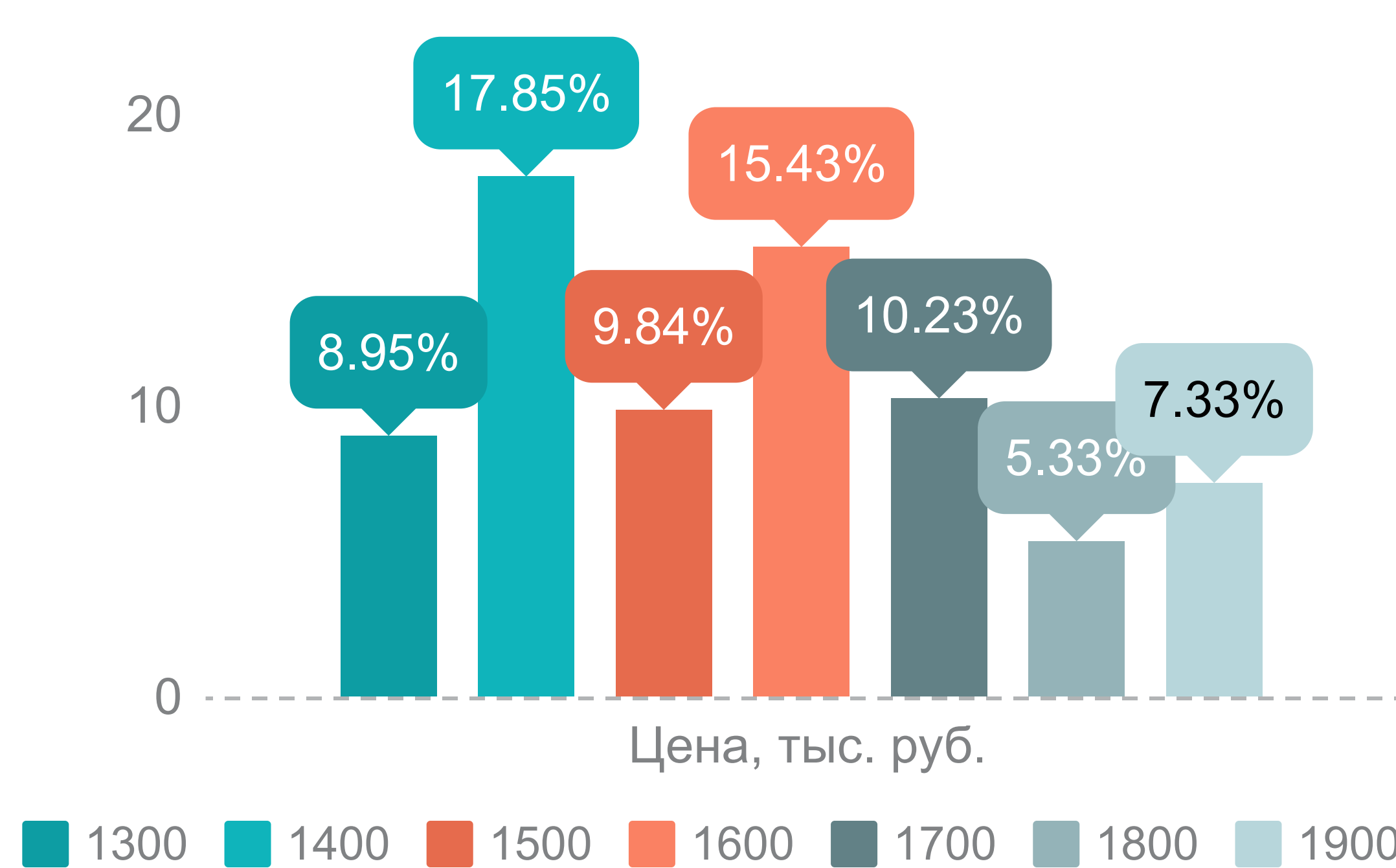


Пример диапазонов спроса

Диапазон спроса в %. Вторичка. Железнодорожный район. 1-к.кв.



Диапазон спроса в %. Вторичка. Советский район. 2-к.кв.



ДЕПОЗИТ

Деньги = время
Бенджамин Франклин



Главная проблема в переговорах с клиентами - это завышенные ожидания и цена

Если квартира продается в среднем за 6 месяцев, но ваша квартира «висит» уже почти год, то потеряно 6 месяцев

Сколько они стоят?

Депозит на 2,7 млн. рублей - это 94 тыс. рублей за 6 месяцев при ставке 7%

Если рынок растёт?

Придержать квартиру можно, но, если цена завышена, она просто будет продаваться дольше

Просто тратится время. Кроме того, если хотите купить что-то потом, то на него цена растёт аналогично





ПСИХОЛОГИЯ ЗАВЫШЕННОЙ ЦЕНЫ

Например, в отдельном взятом микрорайоне:
3 покупателя и 3 квартиры.

- 1** Выставление по завышенной цене
- 2** Покупатели смотрят, но дорого и торга нет
- 3** Поток "смотрящих" истекает, цену снижаем

Итог

У потенциальных покупателей: это "та квартира с завышенной ценой" и не торгующимися собственниками

Она уже им не так интересна...



Ценности абстрактны, цены конкретны

Габриэль Лауб

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

vrh.ru

Лавриненко Ярослав

pr@vrh.ru

2-569-005

© 2019 INFOLINE