

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

**PROMOTION REALTY**

Эффективная акционная реклама ЖК



МЫ РАБОТАЕМ НА РЫНКЕ С 2008 ГОДА



МЫ СПЕЦИАЛИЗИРУЕМСЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ



МЫ СОЗДАЕМ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ И ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ



ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДТВЕРЖДЕНА МНОГОЧИСЛЕННЫМИ НАГРАДАМИ НАШИХ КЛИЕНТОВ



РЕЗУЛЬТАТОМ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЧИТАЕМ ДОСТИЖЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ ЗАДАЧ КЛИЕНТА



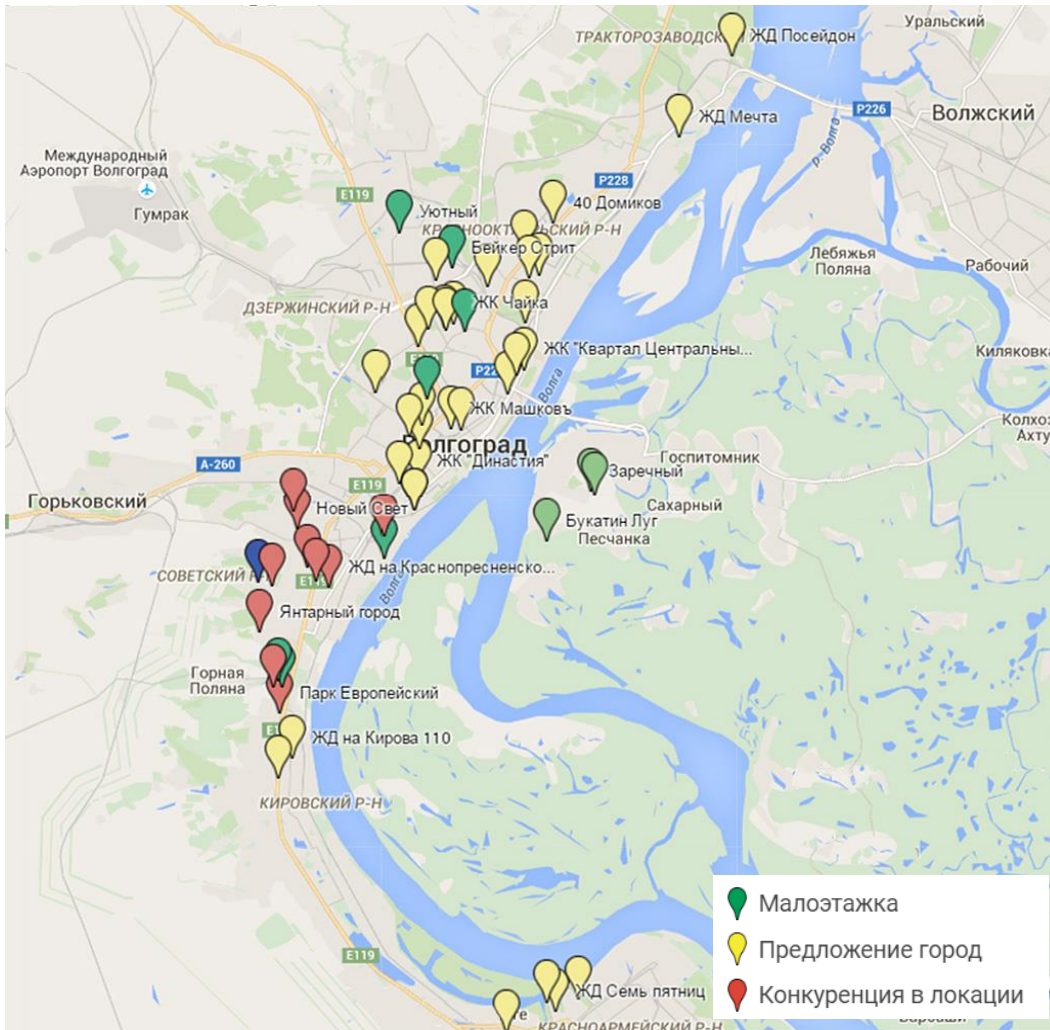
МЫ ГАРАНТИРУЕМ ДОСТИЖЕНИЕ КРП В ДОГОВОРЕ



# АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ

**PROMOTION REALTY**

marketing / pr / advertising / events

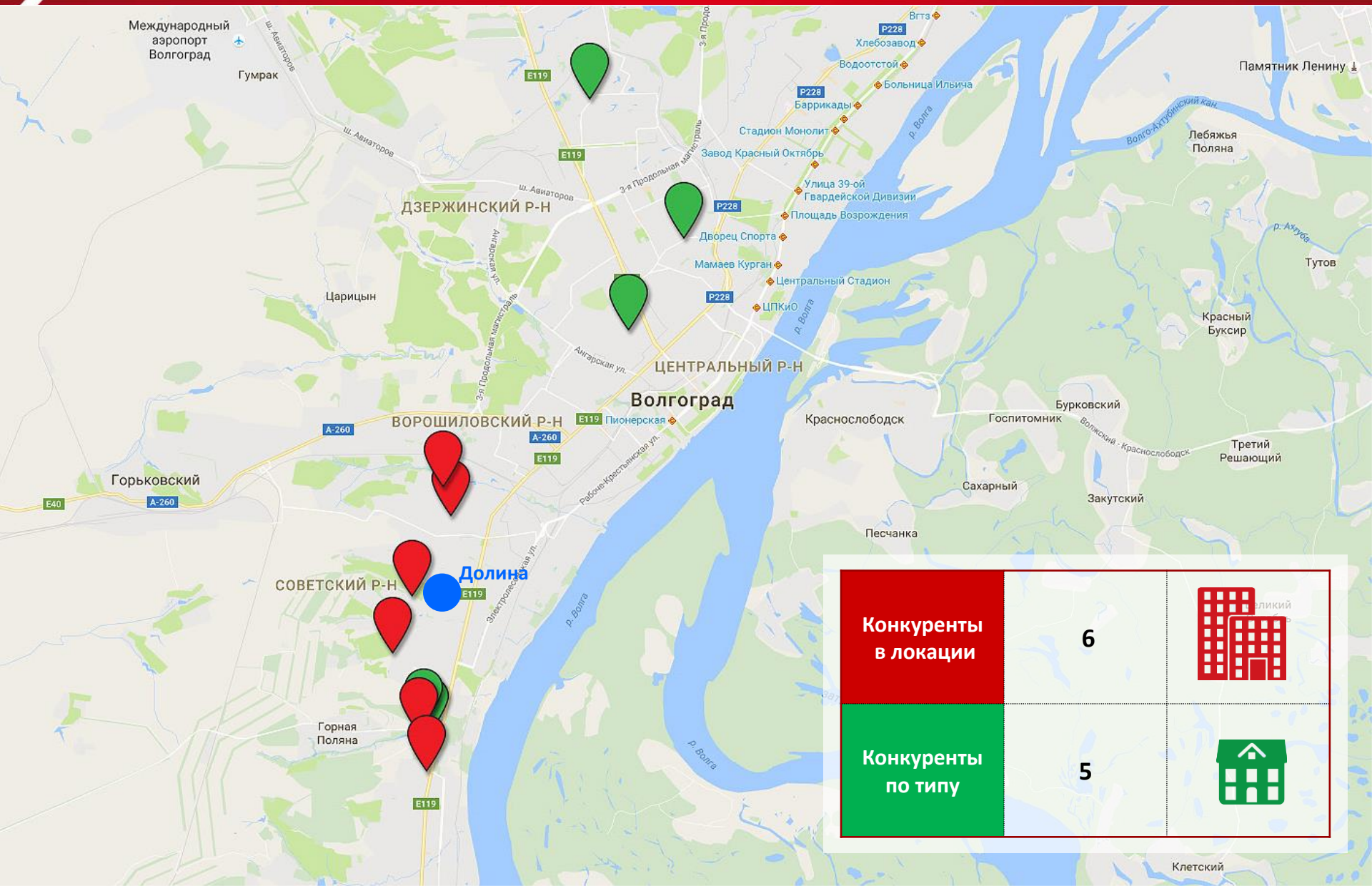


	количество экспонируемых ЖК, шт.	количество квартир, шт.	доля в городе, %
ГОРОД	62	18636	8,7%
МАЛОЭТАЖКА	10	3479	18,67%
РАЙОН ЛОКАЦИИ ОБЪЕКТА	13	5145,00	27,61%

**Микрорайон расположен в зоне активной жилой застройки**

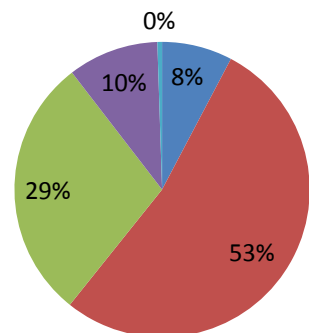
**В данной локации сосредоточено 27,61% экспонируемого предложения.**

# Конкуренция бывает разной

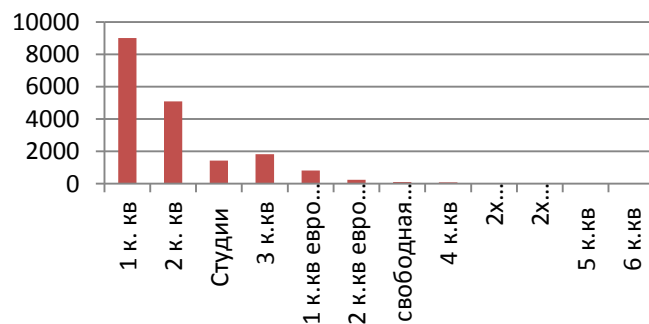


# Все экспонируемые дома в городе. Квартирография

PROMOTION REALTY  
marketing / pr / advertising / events



■ Студии ■ 1 к.кв ■ 2 к.кв ■ 3 к.кв ■ большие кв.



Рынок города не разнообразный, квартиры евро-формата есть, но их немного. Сегодня на рынке преобладают маленькие квартиры-студии и 1 к.кв.

Тип квартиры	Площадь	Количество, шт.	Площадь квартир, кв.м.	Доля в городе, %
Студии	до 30 кв.м	1 048	27 815	5,62%
	30 кв.м и больше	383	11 662	2,06%
	<b>ИТОГО</b>	<b>1 431</b>	<b>39 477</b>	<b>7,68%</b>
1 к. кв	до 30 кв.м	813	21 543	4,36%
	до 30-35 кв.м	571	18 772	3,06%
	35-40 кв.м	3 137	118 015	16,83%
	40 - 50 кв.м	3 745	164 936	20,10%
	50 кв.м и больше	741	40 630	3,98%
	<b>ИТОГО</b>	<b>9 007</b>	<b>363 896</b>	<b>48,33%</b>
1 к.кв евро формата	до 40 кв.м	431	15 211	2,31%
	40-55 кв.м	332	15 412	1,78%
	55 кв.м и больше	56	3 318	0,30%
	<b>ИТОГО</b>	<b>819</b>	<b>33 940</b>	<b>4,39%</b>
2 к. кв	до 55 кв.м	2 031	101 669	10,90%
	55-70 кв.м	2 479	155 910	13,30%
	70 кв.м и больше	573	46 507	3,07%
	<b>ИТОГО</b>	<b>5 083</b>	<b>304 086</b>	<b>27,28%</b>
2 к.кв евро формата	до 55 кв.м	161	8 079	0,86%
	55-70 кв.м	89	5 621	0,48%
	<b>ИТОГО</b>	<b>250</b>	<b>13 701</b>	<b>1,34%</b>
2х уровневая 2 к. кв	55-70 кв.м	7	561	0,04%
	<b>ИТОГО</b>	<b>7</b>	<b>561</b>	<b>0,04%</b>



# Уровни позиционирования бренда ЖК

## Эмоциональный уровень

чем это привлекательно для меня?

### Эмоциональная надстройка

Образ жизни для  
потребителя,  
репутация продавца

## Функциональный уровень

зачем это мне?

### Базовые обещания бренда

Качество, привлекательная цена, уровень  
комфорта, отделка, архитектурная концепция,  
планировки, инфраструктура

## Базовый уровень

что это?

### Первичные параметры

Месторасположение  
ценовой класс, размер и тип  
объекта

### Основания для доверия

Надежный застройщик,  
гарантии от партнеров  
проекта





Позиционирование бренда построено на всех уровнях

Говорят, в нашей  
рекламе много воды.  
Это правда.

ПРОЕКТИНГ, ДИЗАЙН ИЛИ НА САЙТЕ WWW.DONSTROY.COM

**АЛЫЕ ПАРУСА**

**ДОНСТРОЙ**  
(495) 925 47 47

Финансовый партнер  
проекта

 **ВТБ**  
OAO Bank VTB

# БЮДЖЕТ ПОКУПКИ

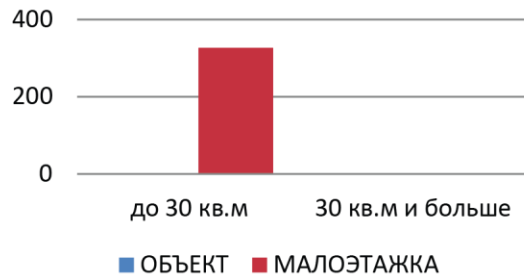
**PROMOTION REALTY**

marketing / pr / advertising / events

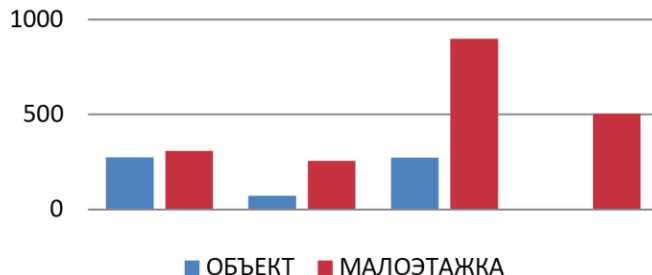
# Сравнение структуры предложения в малоэтажке

PROMOTION REALTY  
marketing / pr / advertising / events

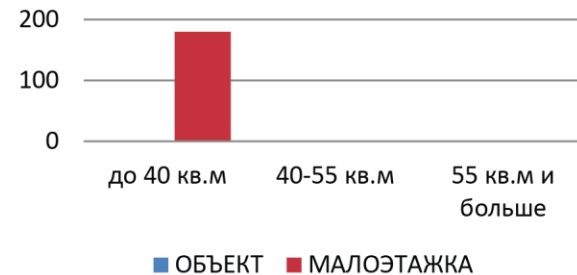
## Студии



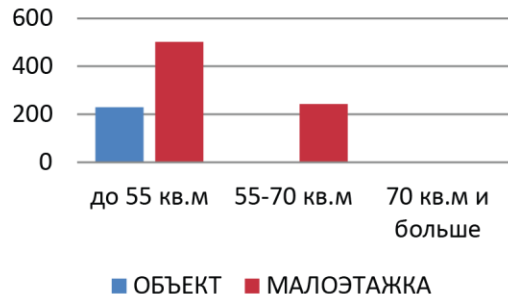
## 1 к.кв



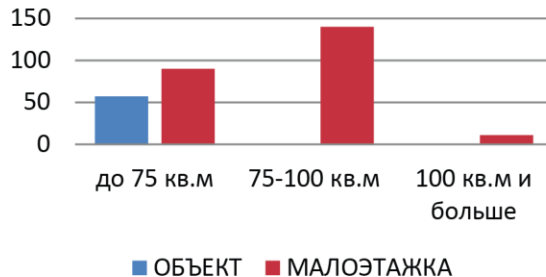
## 1 к.кв евро формата



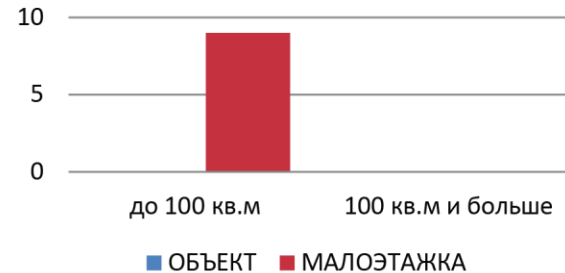
## 2 к.кв



## 3 к.кв

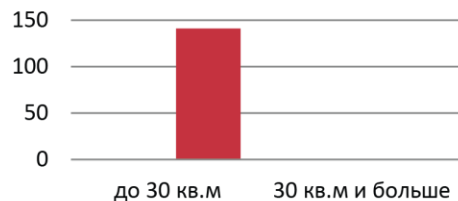


## 4 к.кв



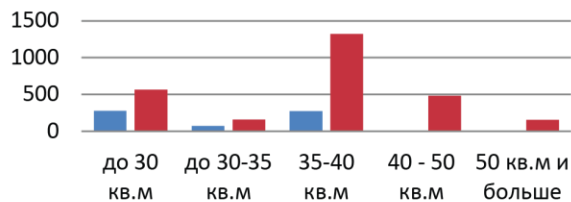
# Сравнение структуры предложения у конкурентов в локации

### Студии



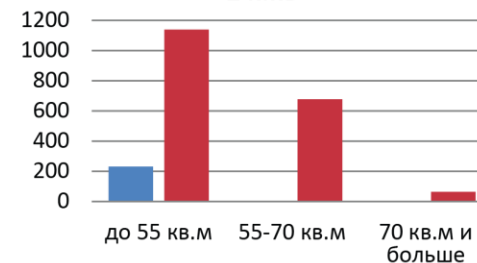
■ ОБЪЕКТ ■ КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

### 1 к.кв



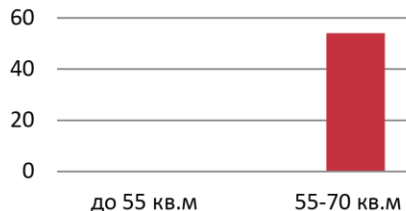
■ ОБЪЕКТ ■ КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

### 2 к.кв



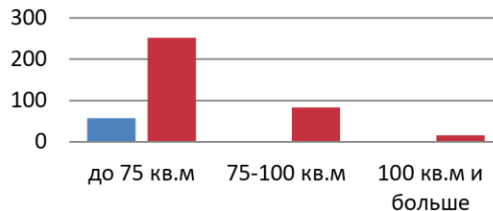
■ ОБЪЕКТ ■ КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

### 2 к.кв евро формата



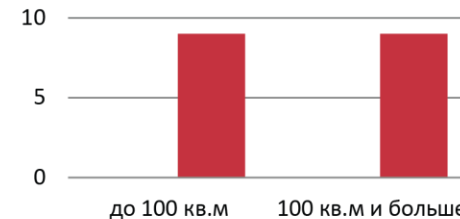
■ ОБЪЕКТ ■ КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

### 3 к.кв



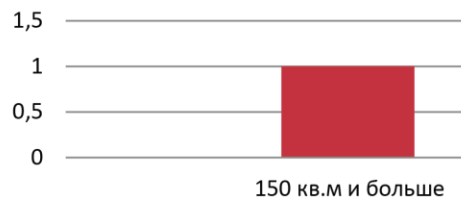
■ ОБЪЕКТ ■ КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

### 4 к.кв



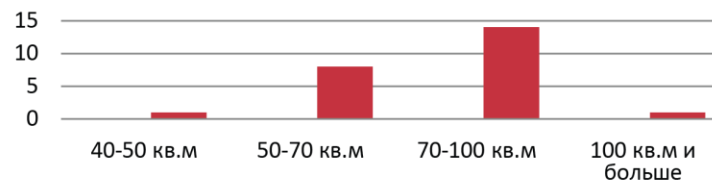
■ ОБЪЕКТ ■ КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

### 5 к.кв



■ ОБЪЕКТ ■ КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

### Квартиры свободной планировки



■ ОБЪЕКТ ■ КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

# Анализ стоимости квадратного метра в городе

Класс	Средняя цена по городу
Элит	103 674
Бизнес	71 597
Комфорт	61 776
Эконом	55 949

*Наиболее высокие цены на квартиры всех классов сосредоточены в Советском, Октябрьском и Кировском районах города.*

Район	Средняя цена	Ср цена / элит	Ср цена / бизнес	Ср цена / комфорт	Ср цена / эконом
Объект 1	72145	96865	75800	67580	60000
Объект 2	66075	121833	72523	55977	60167
Объект 3	66981		64363	67583	64889
Объект 4	52442			53689	44133
Объект 5	57415		71086	59408	50467
Объект 6	49662			50250	47750
Объект 7	60511		71500	59348	57833

# Сравнение стоимости квадратного метра и бюджет покупки

PROMOTION REALTY  
marketing / pr / advertising / events

ВТОРИЧНАЯ	ТИП	СР ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА ЗА КВ М	ЦЕНА ЗА КВАРТИРУ	ДОРОЖЕ				РАВНО	ДЕШЕВЛЕ		
С	до 30 кв.м	29	60 000	1 740 000					ЖК "Аврора-сити"			
	30 кв.м и больше	34	72 642	2 469 827	Art Plaza					ЖК "Аврора-сити"		
1	35-40 кв.м	37	55 000	2 035 000					ЖК "Аврора-сити"			
	40 - 50 кв.м	46	69 646	3 175 872	ЖК в квартале 533	ЖК На успешной	ЖК "Эверест"			ЖК "Старый центр"	ЖК «Риверсайд»	
	50 кв.м и больше	55	85 000	4 632 500					ЖК "Эверест"			
1E	до 40 кв.м	39	76 000	2 926 000					Art Plaza			
	40-55 кв.м	43	71 898	3 091 627	Art Plaza					ЖК "Аврора-сити"		
	55 кв.м и больше	81	78 000	6 318 000					ЖК "Эверест"			
2	55-70 кв.м	63	67 770	4 269 520	ЖК Столица	Art Plaza	ЖК На успешной	ЖК "Эверест"		ЖК "Аврора-сити"	ЖК "Старый центр"	ЖК «Риверсайд»
	70 кв.м и больше	78	70 500	5 463 750	ЖК "Эверест"					ЖК в квартале 533		
2E	75-100 кв.м	97	69 000	6 693 000					ЖК "Эверест"			
3	75-100 кв.м	85	68 713	5 840 568	Art Plaza	ЖК На успешной	ЖК "Эверест"			ЖК «Риверсайд»		
	100 кв.м и больше	112	63 524	7 114 728	ЖК в квартале 533	ЖК "Старый центр"	ЖК "Эверест"			ЖК "Аврора-сити"		
4	100 кв.м и больше	125	63 808	7 975 962	ЖК На успешной	ЖК "Эверест"				ЖК в квартале 533		

СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА 1 КВ.М	СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 К. КВАРТИРЫ
<b>ПРОЕКТЫ ДЕШЕВЛЕ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ</b>	<b>ПРОЕКТЫ ДЕШЕВЛЕ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ</b>
ЖК в квартале 533	Art Plaza
ЖК "Аврора-сити"	ЖК "Аврора-сити"
ЖК "Старый центр"	ЖК "Старый центр"
ЖК «Риверсайд»	ЖК «Риверсайд»
<b>68 190</b>	<b>4 077 049</b>
<b>ПРОЕКТЫ ДОРОЖЕ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ</b>	<b>ПРОЕКТЫ ДОРОЖЕ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ</b>
ЖК Столица	ЖК Столица
Art Plaza	ЖК в квартале 533
ЖК На успенской	ЖК На успенской
ЖК "Эверест"	ЖК "Эверест"

Тип квартиры	ОБЪЕКТ		ЛОКАЦИЯ		КОНКУРЕНЦИЯ		
	Количество	%	Количество	%	Количество	%	
Студия	до 30 кв.м.	148	21,57%	885	7,83%	0	0%
	30 кв.м. и больше	0	0,00%	105	0,93%	10	0,45%
	<b>ИТОГО</b>	<b>148</b>	<b>21,57%</b>		<b>8,76%</b>	<b>10</b>	<b>0,45%</b>

АМ					Пионер парк				Октябрьская 22				Смарт-Инвест			
Количество, шт.	Тип квартиры	Площадь квартиры, кв.м.	Стоимость кв.м. руб	Стоимость квартиры, руб	Тип квартиры	Площадь квартиры, кв.м.	Стоимость кв.м. руб	Стоимость квартиры, руб	Тип квартиры	Площадь квартиры, кв.м.	Стоимость кв.м. руб	Стоимость квартиры, руб	Тип квартиры	Площадь квартиры, кв.м.	Стоимость кв.м. руб	Стоимость квартиры, руб
16	Студия	23,00	54 000,00	1 242 000,00												
40	Студия	23,70	54 000,00	1 279 800,00												
6	Студия	24,00	54 000,00	1 296 000,00												
40	Студия	25,80	54 000,00	1 393 200,00												
6	Студия	28,10	54 000,00	1 517 400,00												
40	Студия	29,30	54 000,00	1 582 200,00					1 к.кв	36,00	42 000,00	1 512 000,00				
					Студия	36,61	59 057,00	2 162 076,77					1 к.кв	37,19	45000	1673550



# УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ

**PROMOTION REALTY**

marketing / pr / advertising / events

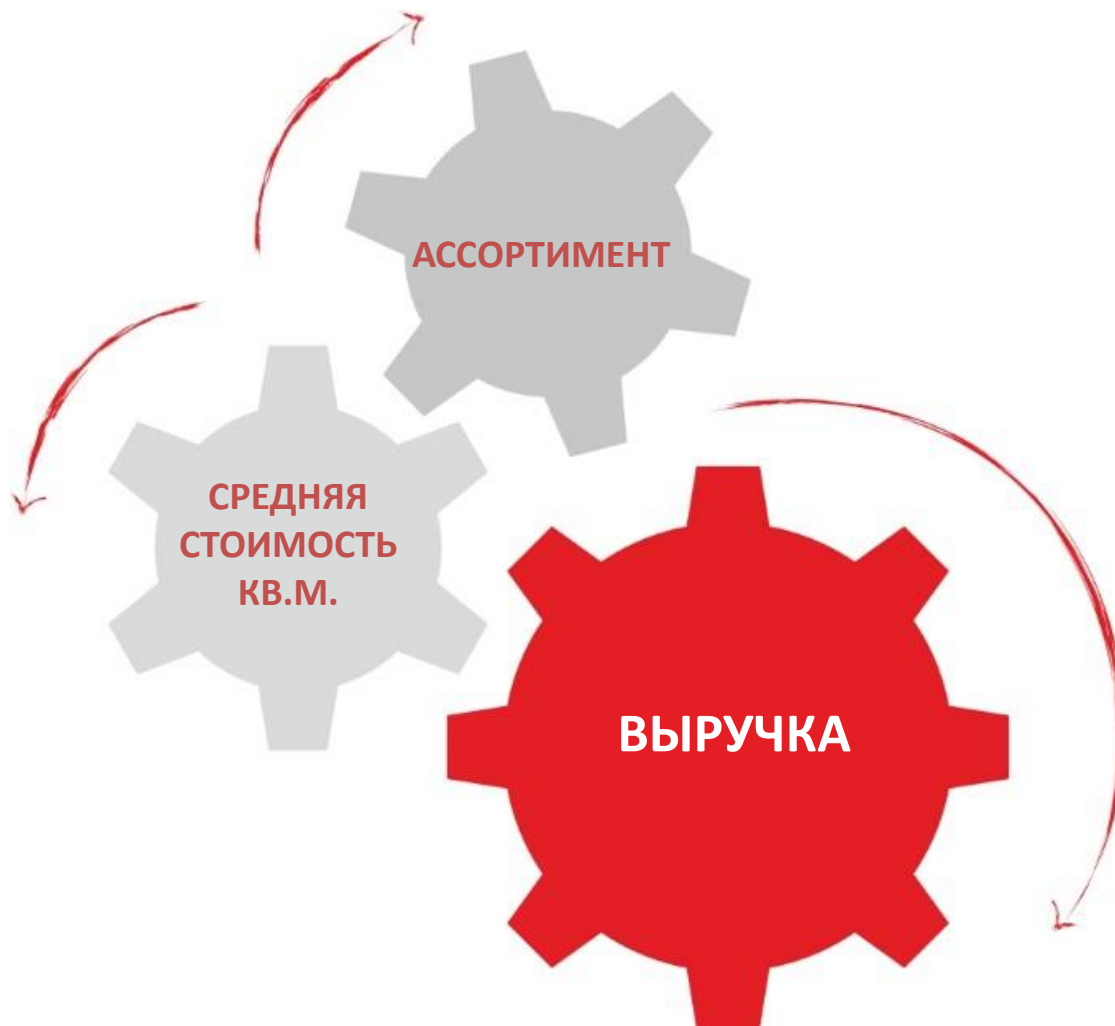


ГРАФИК ПРОДАЖ: СТУДИИ

## На продажи влияют:

1. Готовность Объекта

2. Сезонность

3. Вывод нового предложения

4. Изменение доли рынка

(ВЫХОД КОНКУРЕНТА)

ГРАФИК ПРОДАЖ: 2 К.КВ

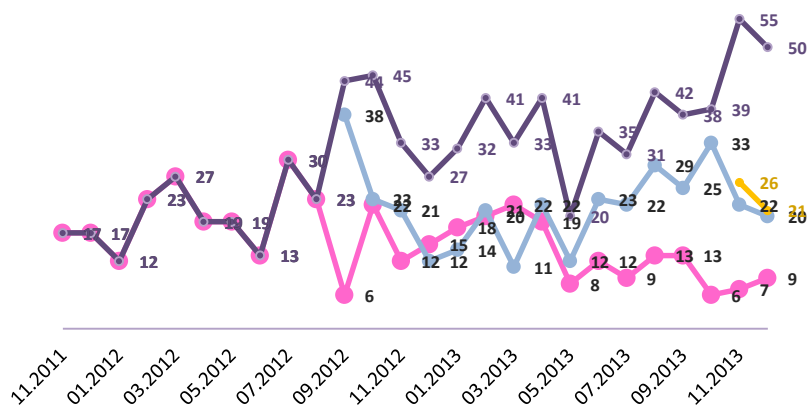


ГРАФИК ПРОДАЖ: 1 К.КВ

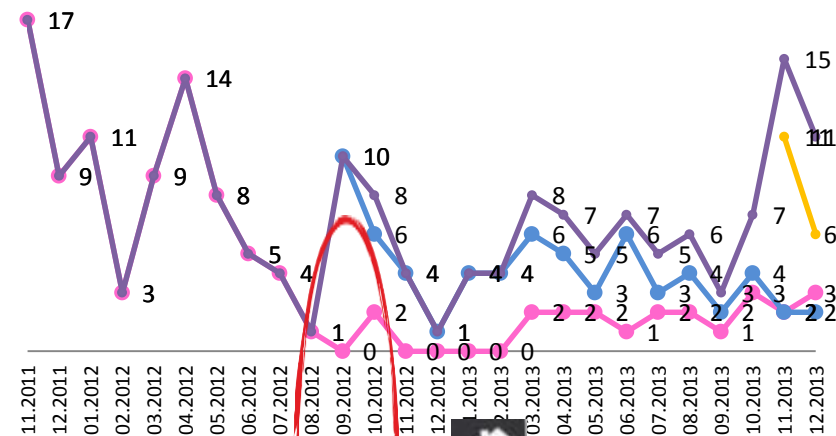
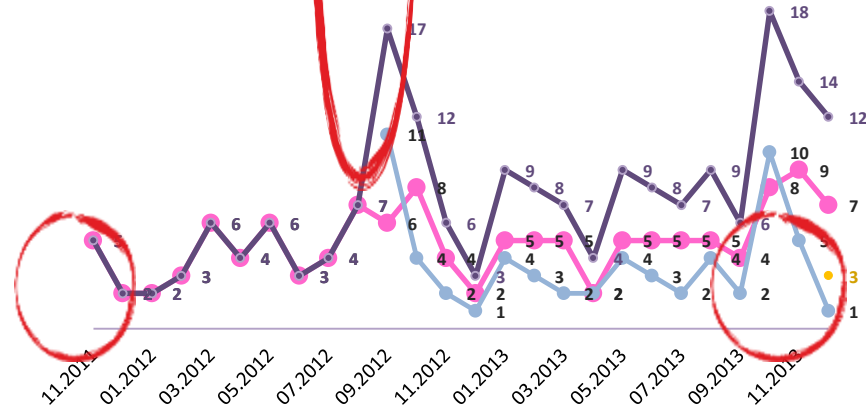


ГРАФИК ПРОДАЖ: 3 К.КВ



Розовый – лот 11; 1,2 пуск

Синий – лот 11; 3 пуск

Желтый – лот 11; 4 пуск

# Затоваривание. Или где деньги зарыты

PROMOTION REALTY  
marketing / pr / advertising / events

Период	Продажи студии				Продажи 1 к.кв				Продажи 2 к.кв				Продажи 3 к.кв			
	1 очередь	2 очередь	3 очередь	всего	1 очередь	2 очередь	3 очередь	всего	1 очередь	2 очередь	3 очередь	всего	1 очередь	2 очередь	3 очередь	всего
1.2014	1	3	5	9	2	4	31	37	5	13	13	31	5	4	3	12
2.2014	1	3	5	9	3	7	27	37	8	19	18	45	4	4	3	11
3.2014	1	3	5	9	5	11	22	38	12	25	21	58	4	2	3	9
4.2014	1	3	4	8	6	13	22	41	11	22	18	51	2	4	3	9
5.2014	1	3	5	9	4	6	11	21	7	13	11	31	2	4	2	8
6.2014		3	4	7	3	4	7	14	4	10	9	23	4	4	3	11
7.2014		3	4	7	2	4	5	11		9	6	15	4	2	3	9
8.2014		3	5	8	4	7	12	23		15	15	30	4	4	2	10
9.2014		3	5	8	5	8	15	28		17	16	33	3	6	5	14
10.2014		3	7	10	3	6	11	20		7	8	15	5	6	4	15
11.2014		3	6	9	3	6	10	19		7	8	15	3	5	2	10
12.2014		3	5	8	2	4	7	13		4	7	11	3	3	2	8
Остатки	0	19	195	214	14	55	104	173	0	0	124	124	20	56	9	85
Среднемесяч ное кол-во продаж в 2015		1	3		2,8	2,8	6				13		4,3	4,3	3	
Срок реализации		19	65		5,00	19,64	16,25				9,73		4,65	13,02	3,21	
Остатки в деньгах	0	62 450 000	521 436 875	583 886 875	6125468 75	190 246 523	345 268 741	1 148 062 139	0	0	645 387 456	645 387 456	176 594 534	432 569 745	54 123 684	663 287 963

	СТУДИИ	3 К.КВ
Остатки в деньгах	583 886 875 рублей	663 287 963 рублей
Срок реализации	65 месяцев	13,02 месяцев
Внутренняя конкуренция	Через 3 месяца ввод нового пуска с большим количеством студий	Через 3 месяца ввод нового пуска без 3 К.КВ
Внешняя конкуренция	Выход на рынок нового жилого комплекса с большим объемом студий	

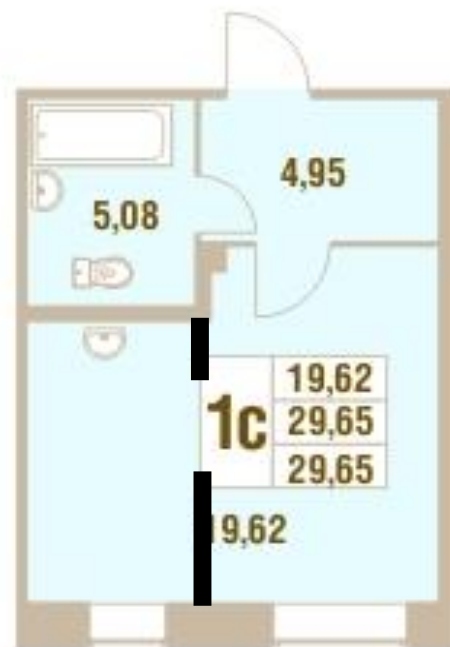
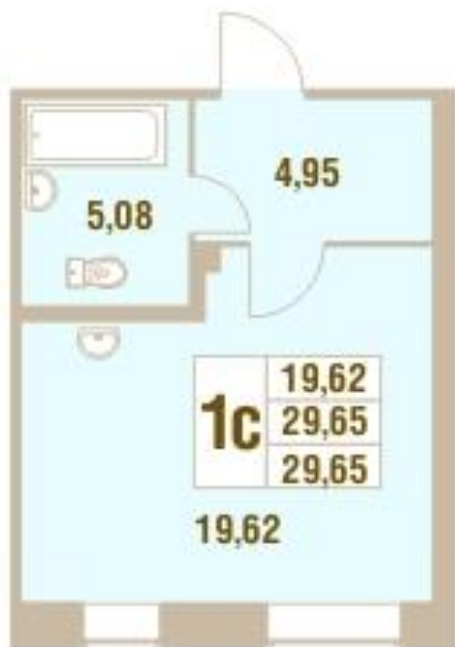
**Необходимо активно продавать студии**

Очередь	1 очередь		2 очередь			3 очередь	
Площадь квартиры, кв.м	26 - 27	28 - 30	27-28	29-30	31-32	27-29	30-31
<b>Общее количество квартир</b>	<b>25</b>	<b>79</b>	<b>45</b>	<b>64</b>	<b>78</b>	<b>123</b>	<b>154</b>
Сентябрь	15	18					
Октябрь	6	19					
Ноябрь	1	17					
Декабрь	1	4	2	20	21		
Январь	0	0	1	8	14		
Февраль	0	2	0	14	15		
Март	2	5	1	11	13		
Апрель	0	2	0	4	7	25	22
<b>Остаток</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>41</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>98</b>	<b>132</b>

# 1 очередь. Студии 28 - 30 кв. м

## Корректировка планировки квартиры:

За счет дополнительной стены из студии можно сделать 1 к. кв





### Недостатки планировки квартиры:

1. Вытянутая форма квартиры
2. Одно окно в комнате

Подкорректировать планировку квартиры невозможно.



## Покупатели квартир – студий:

### 1. Инвесторы.

Для них покупка квартиры является вариантом вложения денежных накоплений.

### 2. Дети

- Родители, приобретающие несовершеннолетним детям жилье «на вырост»
- Родители абитуриентов, поступающих в ВУЗы Санкт-Петербурга
- Платежеспособная молодежь, которая решила жить отдельно от родителей

### 3. Туристы.

Прежде всего, это жители Москвы, для которых покупка квартиры с первоначальным взносом до 1 млн руб. в родном городе была практически невозможна.



Первоначальный взнос – **950 000 руб.**

Ежемесячный платеж – **30 000 тыс. руб.**

Платеж эквивалентный цене съемной квартиры в Санкт-Петербурге.

Финальный платеж - **500 000 руб.**

Клиент должен был внести в любое время, но не позднее, чем за месяц до окончания строительства.

**НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

**ОТДЕЛСТРОЙ**  
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ  
КОМПАНИЯ

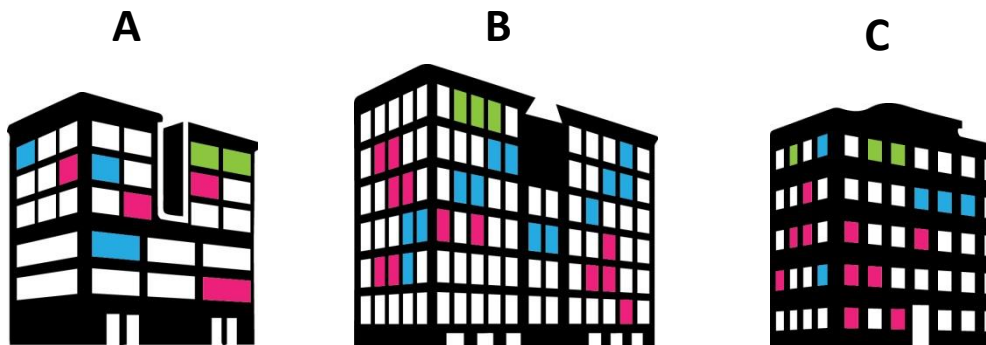
**670-01-01**  
Подробнее информацию можно узнать на сайте  
[www.otdelstroy.spb.ru](http://www.otdelstroy.spb.ru)

**КВАРТИРА  
В РАССРОЧКУ**

за **30 000** руб  
в месяц

**первый взнос 950 000 руб\***

Объект находится по адресу: Ленинградской область, Всеволожский район, д.п. Кудрово, микрорайон «Новый Оккервиль», 4 этаж строительства. Застройщик ООО «Отделстрой». Строительная декларация в соответствии с условиями акции. Вы можете ознакомиться на сайте otdelstroy.spb.ru. 214 ФЗ «Акция «Квартира за 30 000 руб. в месяц» действует с 05.06.2014 по 31.06.2014 и распространяется на ограниченный объем квартир.



Типы квартир	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Студия	33			26			18		24	18		29
Евро формат	12			18			18		23	12		30
1-к квартира	56	18		63	27		47	32	47	31	34	52
2-к квартира	6	8		6	13		8	14	13	8	11	13
3-к квартира	3	8		3	8		6	11	9	9	11	5
2-хуровневая квартира	2			9			6			12		
<b>ИТОГО, руб.</b>	<b>654 762 901</b>			<b>701 321 009</b>			<b>932 549 341</b>			<b>766 009 822</b>		

# КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

**PROMOTION REALTY**

marketing / pr / advertising / events

## РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ

### ИМИДЖ

Продвижение имиджа жилого комплекса в соответствии с его позиционированием

### ПРОДАЖИ

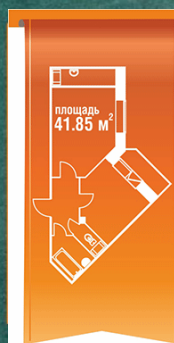
Рекламная кампания, стимулирующая продажи конкретных квартир

## ПРОДВИЖЕНИЕ НА УРОВНЕ БРЕНДА



ПРОДВИЖЕНИЕ  
ПО ТИПУ  
КВАРТИРЫ

ПРОДВИЖЕНИЕ  
ПО ЦЕЛЕВОЙ  
АУДИТОРИИ



«ЕВРОДВУШКА»  
ПО ЦЕНЕ ОДНУШКИ!

от **3,1** млн. руб.

Как купить квартиру  
с использованием  
материнского капитала?

 **Третий Трест**  
Группа компаний



**ТВОЙ  
ДОМ**

📍📞  
#yosotodom

ТВОЙ  
АКВАМАРИН

**ТВОЯ  
УДАЧА**

КВАРТИРА  
за 1 500 000 руб

📍📞  
#yosotodom

ТВОЙ  
АКВАМАРИН

# Рекламная кампания на конкретную целевую аудиторию

PROMOTION REALTY  
marketing / pr / advertising / events

Как купить квартиру с использованием материнского капитала?





KPI

**PROMOTION REALTY**

marketing / pr / advertising / events

## MUST HAVE

	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Оформление офиса продаж	1 500 000				
Раздаточные материалы в офисе продаж	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Баннер на Объект	30 000		30 000		
PR	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
SMM	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Выставки					2 680 000

## ПРОДВИЖЕНИЕ ИМИДЖА ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА

	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Наружная реклама	2 100 000	2 100 000	2 400 000	2 600 000	2 600 000
Печатные СМИ	850 000	860 000	850 000	870 000	860 000
Интернет реклама	910 000	910 000	950 000	960 000	960 000

## АКЦИЯ 1

	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Реклама в метро: стикеры в вагонах	1 200 000	1 200 000			
Реклама в метро: путевые щиты	160 000	160 000	160 000		
Радио	540 000	310 000			
Печатные СМИ	270 000	270 000	270 000		

	Предложение		Продажи	
	Количество квартир, шт.	Доля микрорайона «Объект»	Количество продаж за I квартал 2016г, шт.	Доля микрорайона «Объект»
Город	18 636	4,86%	1 793	10,88%
Конкуренты в локации	5145	17,61%	576	33,85%
Малоэтажка	3 479	26,04%	326	59,82%
Микрорайон «Объект»	906		195	

# Спасибо за внимание!

## Контакты

**Виталия Львова**

Генеральный директор

[lvova@promo-realty.ru](mailto:lvova@promo-realty.ru)

**Елена Борисова**

Коммерческий директор

[borisova@promo-realty.ru](mailto:borisova@promo-realty.ru)

**+7(495) 374-68-48**

[www.promo-realty.ru](http://www.promo-realty.ru)

**PROMOTION REALTY**

marketing / pr / advertising / events