

Точки роста  
для развития проектов  
жилой недвижимости в Уфе

marketing / pr / advertising / events

**PROMOTION REALTY** ►

# О КОМПАНИИ



МЫ РАБОТАЕМ НА РЫНКЕ С 2008 ГОДА



БОЛЕЕ 50 КЛИЕНТОВ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ



РЕАЛИЗОВАНО БОЛЕЕ 1 000 000 КВ.М ЗА СЧЕТ ИНСТРУМЕНТОВ  
МАРКЕТИНГОВОГО ПРОДВИЖЕНИЯ



ПОЛУЧЕНО БОЛЕЕ 10 НАГРАД: URBAN AWARDS, CRE AWARDS, RSCS  
AWARDS, RREF AWARDS, MOVE REALTY AWARDS, Рекорды рынка  
недвижимости

## НАМ ДОВЕРЯЮТ:



# КОМПЕТЕНЦИЯ



Promotion Realty – маркетинговое агентство, специализирующееся на рынке жилой и коммерческой недвижимости. С 2008 года мы занимаемся разработкой и реализацией маркетинговых стратегий для жилых комплексов и объектов коммерческой недвижимости.

Мы реализовали маркетинговые стратегии для крупных проектов в области жилой и коммерческой недвижимости: ЖК Новый Окервиль (Санкт-Петербург), ЖК Долина (г. Волгоград), ЖК «Твой Аквамарин» (г. Ульяновск), Комплекс «Апартаменты на Гражданской» (г. Санкт-Петербург), ЖК «Вознесенский» в историческом центре г. Уфа.

Нами реализованы кампании по продвижению для крупных московских застройщиков:



По заявкам клиентов компания проводит **собственные мастер-классы по маркетингу жилой недвижимости при поддержке Academy of Real Estate:**

Сентябрь 2016 – Нижний Новгород

Октябрь 2016 – Москва

Апрель 2017 – Санкт-Петербург



Спикеры компании регулярно выступают на крупных мероприятиях рынка жилой недвижимости:



РУССКАЯ ШКОЛА  
УПРАВЛЕНИЯ

# ПОДУМАЙТЕ **ОБ ЭТОМ...**

---

ЧТОБЫ СТРОИТЬ КВАРТИРЫ НУЖНЫ **КИРПИЧИ**

ЧТОБЫ ПРОДАВАТЬ КВАРТИРЫ НУЖНЫ **ЛЮДИ**



# ПОСМОТРИТЕ В БУДУЩЕЕ

---

- 1. ОБЩЕЕ НАСЫЩЕНИЕ РЫНКА
- 1. ОТСУТСТВИЕ ВОЗМОЖНОСТИ У ТЕХ, КОМУ НУЖНО
- 1. ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ЯМА 90-Х
- 2. 218 ФЗ

# Тренд 1. Социо-культурная среда

---

- ЛУЧШЕЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ДЛЯ ЖК



## Тренд 2. Шерринг

---

- КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС
- КОЛЯСОЧНЫЕ
- ПОСТИРОЧНЫЕ
- СОСЕДСКИЕ УСЛУГИ

## Тренд 3. Комфорт и безопасность

- ДВОР БЕЗ МАШИН
- БЕЗБАРЬЕРНАЯ СРЕДА
- ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ
- «УМНЫЙ ДОМ»

DT 3,5-4,5 / 16-80 AZ



## Тренд 4. Пространство для жизни

---

- ЕВРОФОРМАТЫ И СМАРТ-ПЛАНИРОВКИ
- ДВУХУРОВНЕВЫЕ КВАРТИРЫ
- ВИТРАЖНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ
- ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ПО ОТДЕЛКЕ
- ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ПО ПЛАНИРОВКЕ

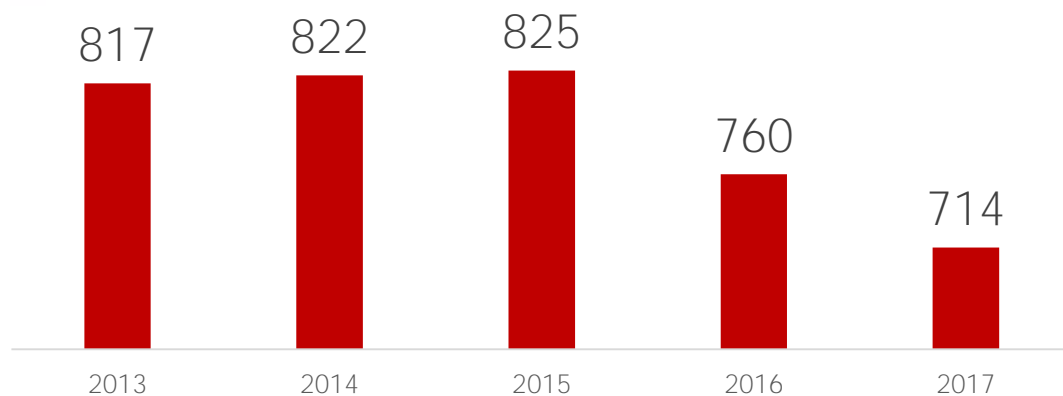
# Тренд 5. Моя квартира, мой дом, мой двор, мой район

---

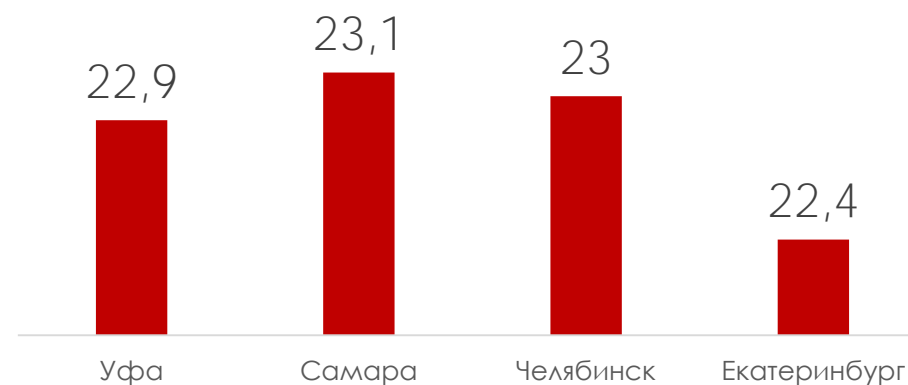
- СООБЩЕСТВА
- СОСЕДСКИЕ КЛУБЫ
- ПРИЛОЖЕНИЯ
- УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ



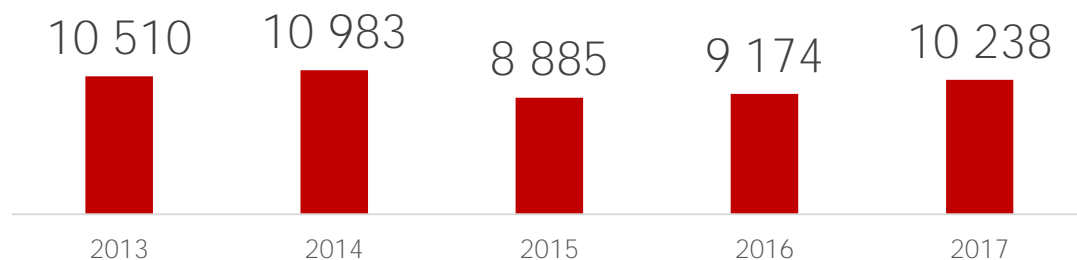
### Ввод жилья в эксплуатацию, кв. м



### Обеспеченность населения жилфондом, кв. м/чел.



### Динамика сделок первичного рынка жилья, ед./год

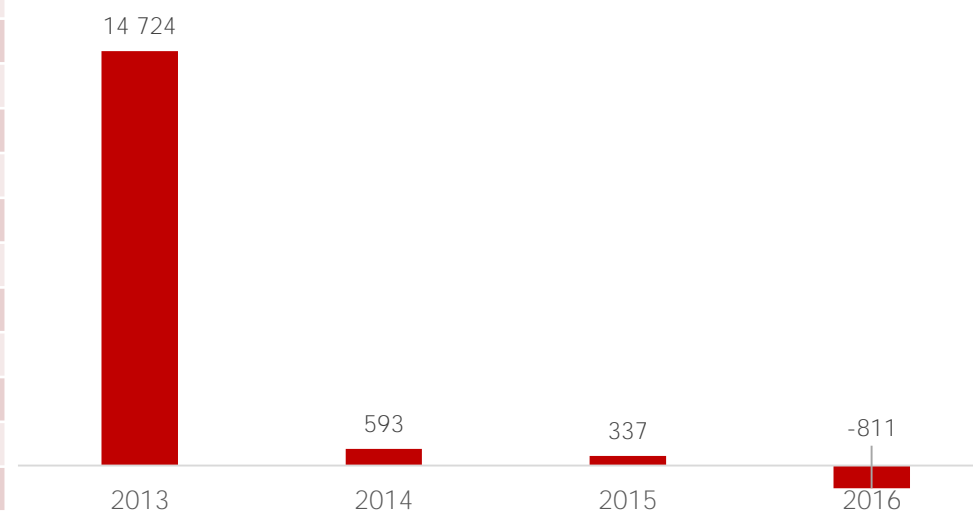


# Структура население города

## Миграционные потоки

Возраст	Численность населения, чел.	Доля, %
0-4	59,6	5,7%
5-9	49,5	4,7%
10-14	45,1	4,3%
15-19	74,9	7,1%
20-24	111,5	10,6%
25-29	100,7	9,6%
30-34	82,4	7,8%
35-39	72,8	6,9%
40-44	66,8	6,3%
45-49	79,1	7,5%
50-54	83,1	7,9%
55-59	70,3	6,7%
60-64	54,4	5,2%
65-69	26,2	2,5%
70-74	42,1	4,0%
75-79	25,3	2,4%
80-84	1,8	0,2%
85-89	6,5	0,6%
90-94	1,5	0,1%
95-99	0,4	0,04%
<b>100 и более</b>	0,06	0,01%
<b>Итого</b>	1 054,1	100,0%

Миграционное сальдо г. Уфа, чел.



# Анализ привлекательности основных конкурентов для покупателей

	уровень атрибута	физический			функциональный								ценностный										ИТОГО			
	атрибут	надежный продавец	месторасположение	надежные партнеры	инфраструктура	паркинг	комфорт	транспортная доступность	архитектурная концепция	выгодная цена	удобные планировки	социальное окружение	качество	семья	статус	уникальность	свобода	мечта	экология	здоровье	искусство	современность		бизнес - класс	яркость	жизнь
	<b>ОБЪЕКТ</b>		+	+					+				+												+	7
<b>КОНКУРЕНТЫ ПО ТИПУ</b>	ЖК «Объект 1»	+	+	+		+	+	+	+		+	+	+				+	+					+		+	14
	ЖК «Объект 2»	+	+	+	+			+		+	+	+	+	+					+	+						12
	ЖК «Объект 3»			+				+				+								+					+	6
	ЖК «Объект 4»									+		+		+											+	4
	ЖК «Объект 5»							+				+											+		+	4
<b>КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ</b>	ЖК «Объект 6»	+	+	+	+		+	+	+		+		+										+		+	11
	ЖК «Объект 7»	+	+	+			+		+		+											+			+	8
	ЖК «Объект 8»	+	+	+			+		+	+	+	+	+				+								+	11
	ЖК «Объект 9»	+	+	+	+		+		+		+	+				+						+			+	9
	ЖК «Объект 10»	+	+	+		+	+	+		+		+	+	+		+									+	12
	ЖК «Объект 11»		+							+				+											+	4

# Сводная таблица инфраструктуры ЖК

## Комфорт, бизнес, элитный класс

Информация об объекте	Атрибут местоположения				Инфраструктура территории						Внутренняя инфраструктура					Паркинг			
	Соседство с леспарковой зоной	Детский сад (рядом с ЖК)	Школа (рядом с ЖК)	Поликлиника (рядом с ЖК)	Детская площадка	Спортивная площадка	Собственная парковочная зона	Детский сад (в проекте)	Школа (в проекте)	Поликлиника (в проекте)	Колясочная	Умный дом	Центральное кондиционирование	Консьерж-сервис	Ведеонаблюдение за территорией	Тип паркинга	Емкость паркинга	Обеспеченность квартир паркингом	Двор без машин
комфорт	Нет	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Подземный, 2-уровневый	148	0,7	Да
комфорт	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Наземный, общедоступный	н/д	н/д	Нет
комфорт	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Наземный, общедоступный	н/д	н/д	Нет
комфорт	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Подземный, наземный	Подземный - 45 м Наземный - 122 м	0,4	Да
комфорт	Нет	Да	Да	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Подземная	95	0,2	Да
комфорт	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Наземный, общедоступный	н/д	н/д	Нет
комфорт	Да	Да	Да	Нет	Да	Да	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	По описанию - подземный По ПД - наземный на 1006 м	1006	0,4	Нет
комфорт	Нет	Да	Да	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	2-уровневые боксовые и крытая наземная	н/д	н/д	Нет
комфорт	Нет	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Наземный, общедоступный	316	0,6	Да
комфорт	Да	Да	Да	Нет	Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Подземный	93	0,4	Нет

# КЛИЕНТ ПОКУПАЕТ КВАРТИРУ

**PROMOTION REALTY**

marketing / pr / advertising / events

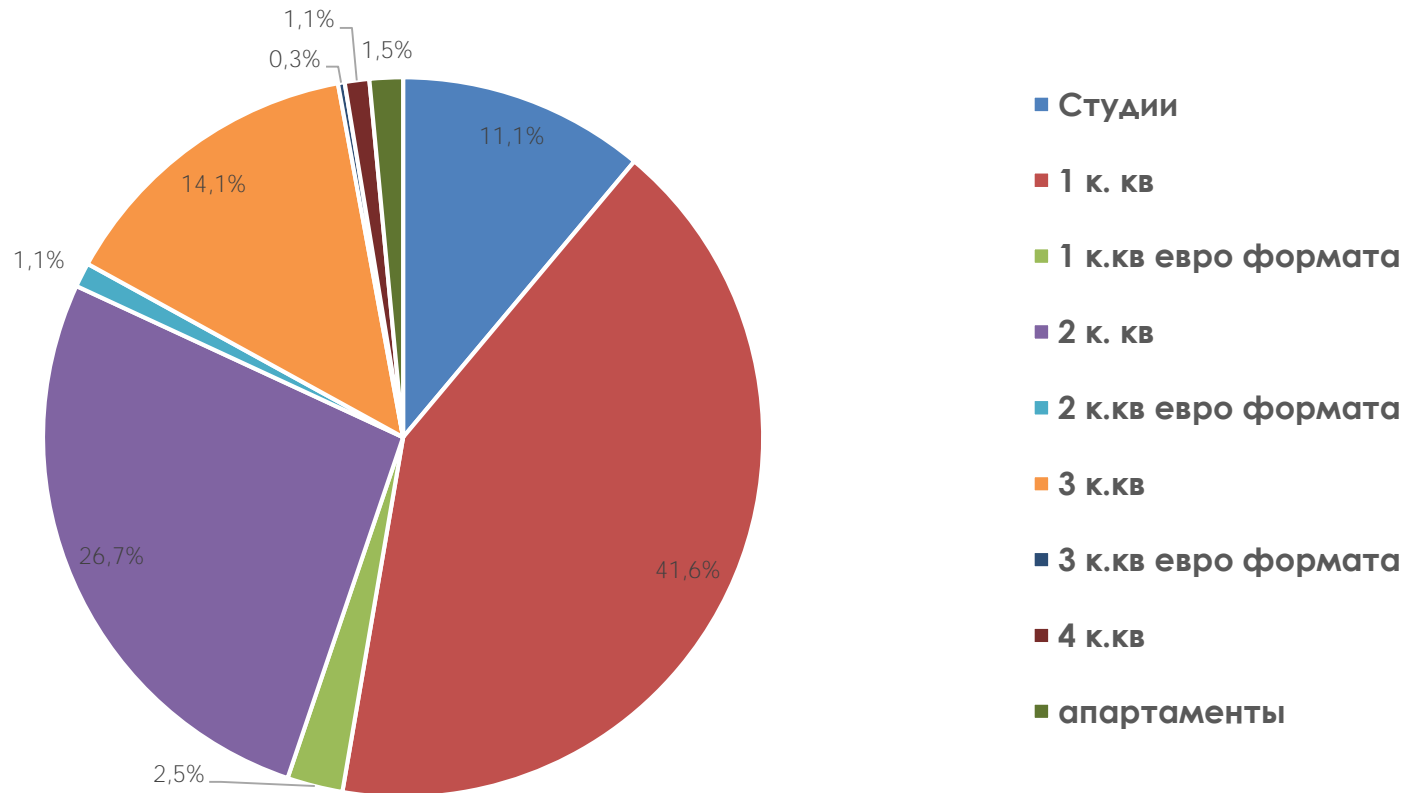
# Расширяем группы целевой аудитории

PROMOTION REALTY  
marketing / pr / advertising / events

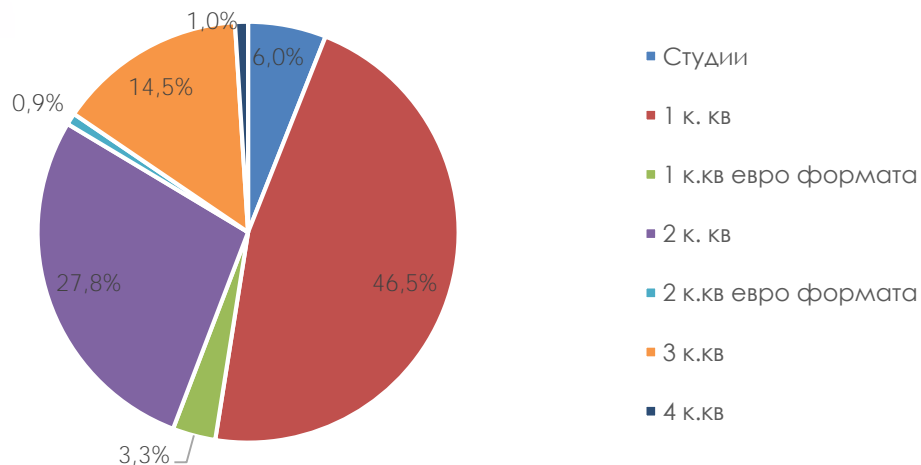




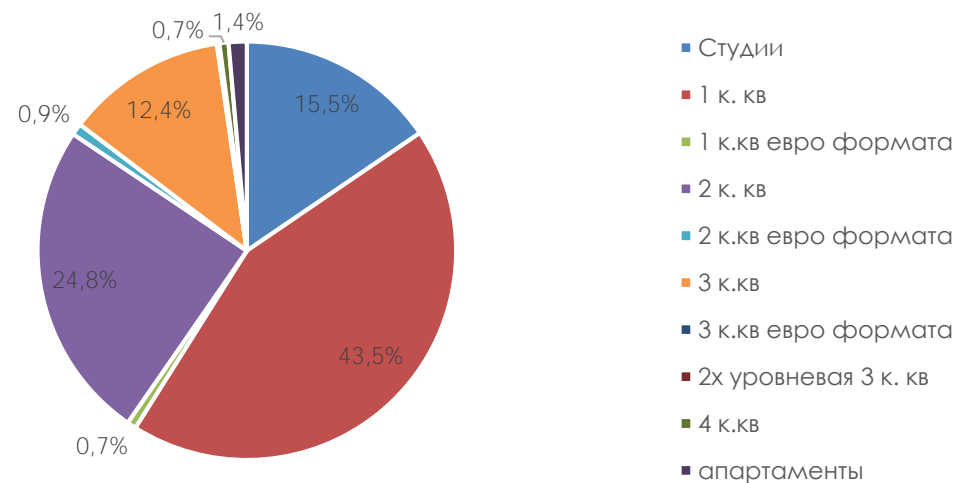
### Структура предложения по типам квартир



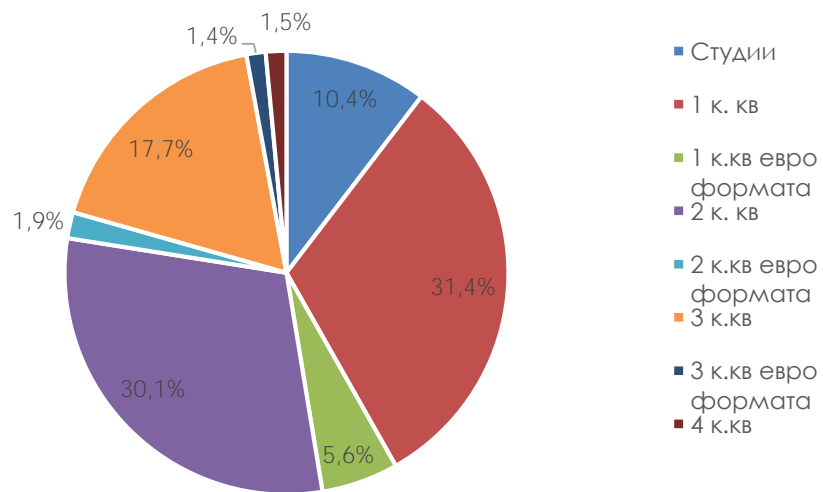
### Структура предложения эконом-класса



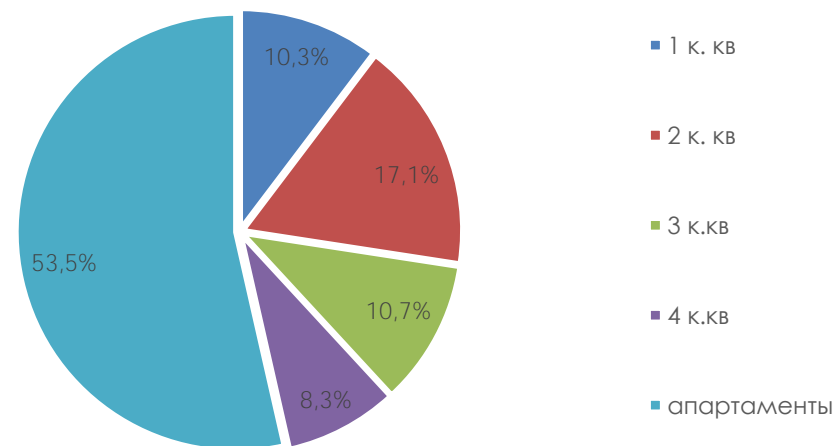
### Структура предложения комфорт-класса



### Структура предложения бизнес-класса



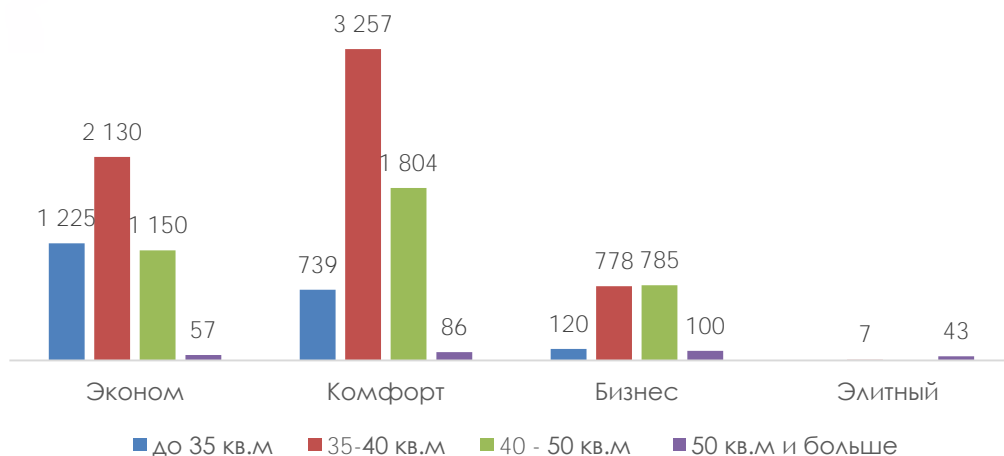
### Структура предложения элитного класса



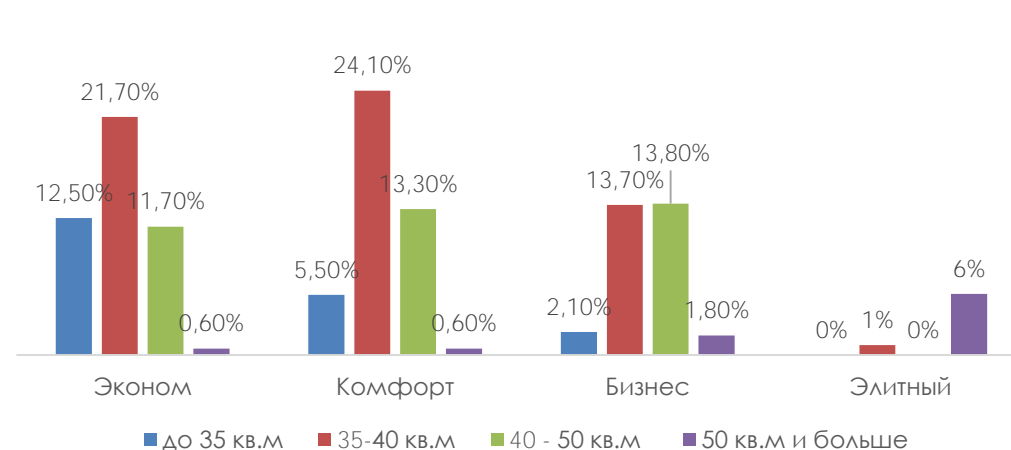
# Краткая характеристика сегмента

## 1-комнатные

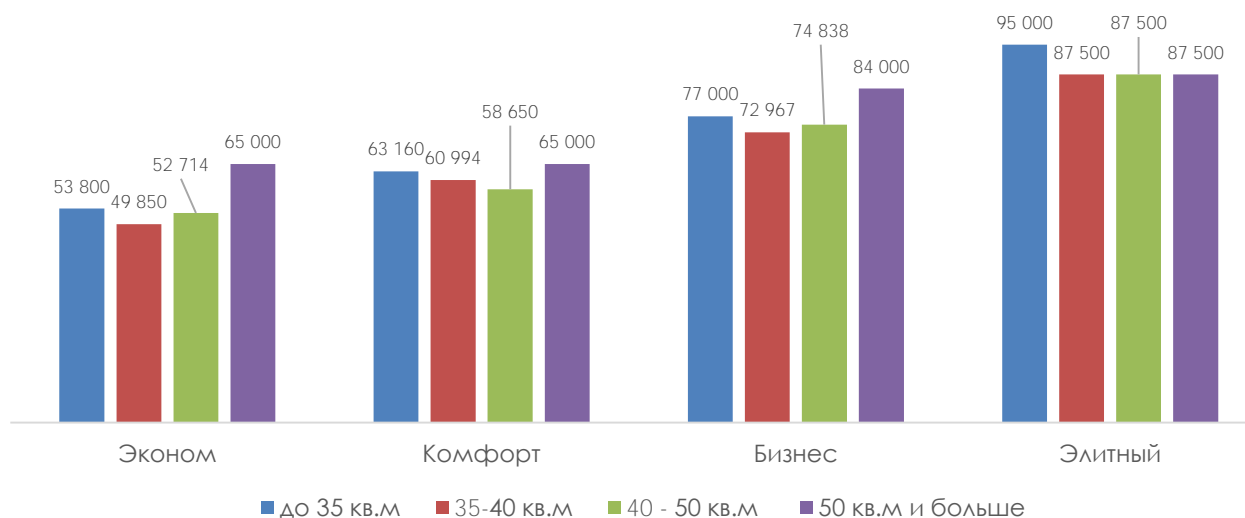
1-комн. Структура по кол-ву, ед.

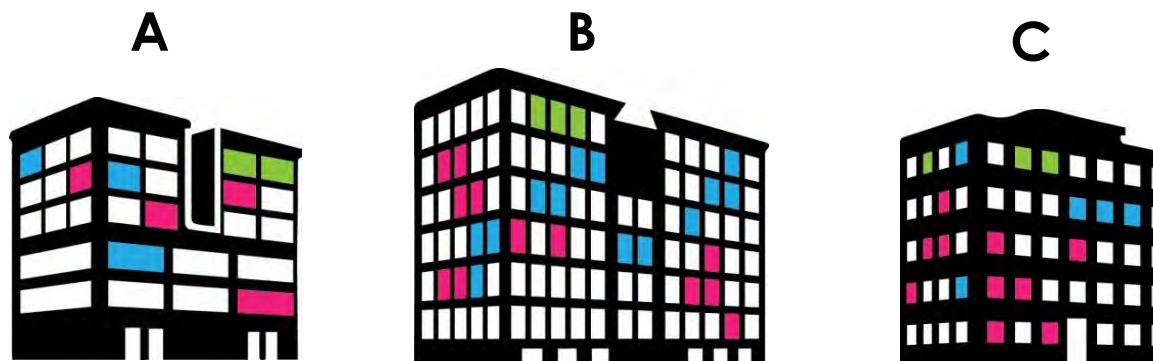


1-комн. Структура по доле в классе



1-комн. Средняя цена, р./кв. м





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>		

## Контакты

Виталия Львова

Генеральный директор

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

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

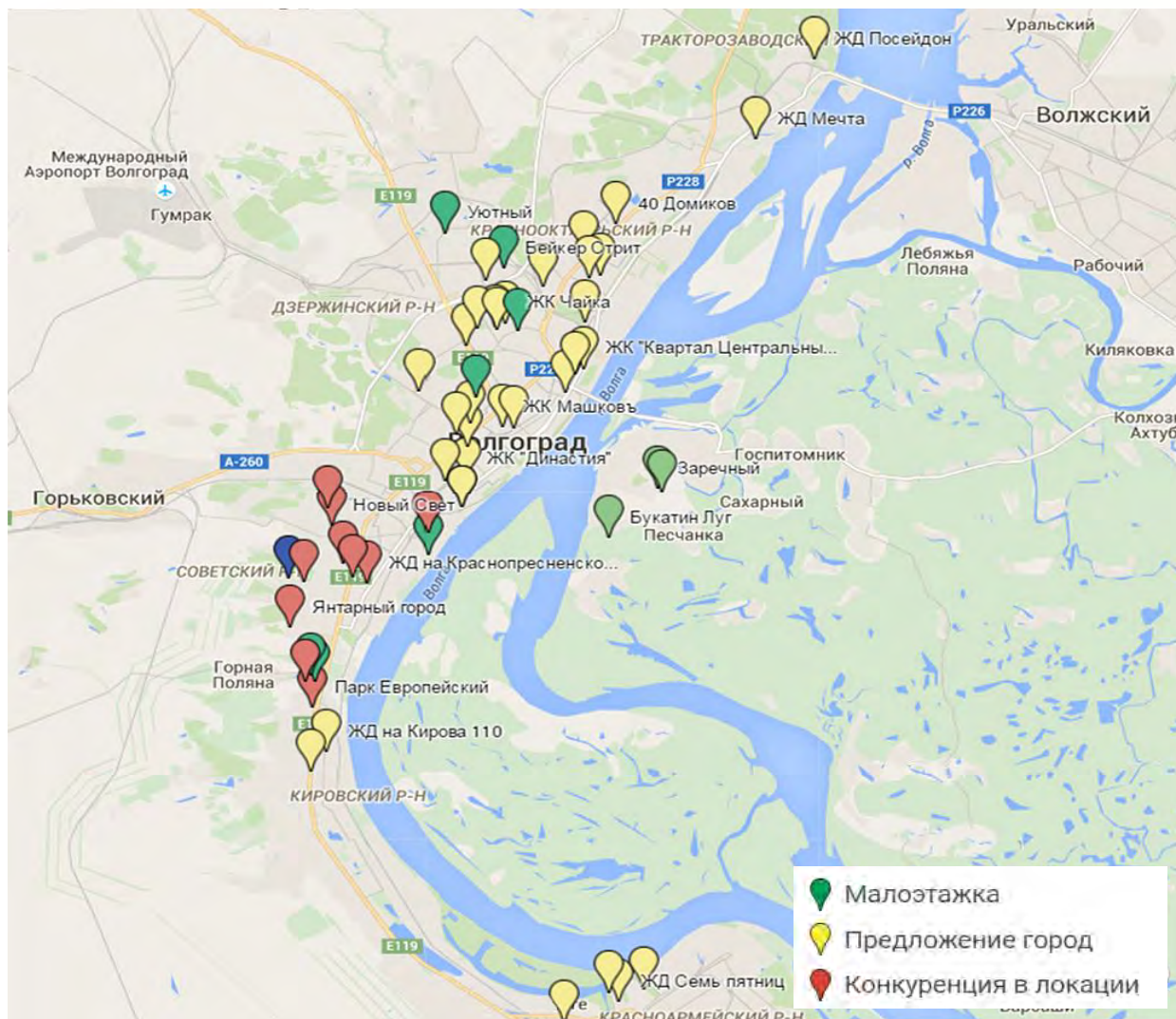
[www.promo-realty.ru](http://www.promo-realty.ru)

marketing / pr / advertising / events

**PROMOTION REALTY ▶**

# УДАЧНЫЙ КЕЙС

**PROMOTION REALTY**  
marketing / pr / advertising / events

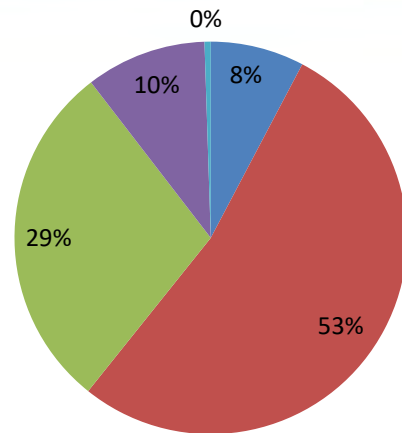


	количество экспонируемых ЖК, шт.	количество квартир, шт.	доля в городе, %
ГОРОД	62	18636	8,7%
МАЛОЭТАЖКА	10	3479	18,67%
РАЙОН ЛОКАЦИИ ОБЪЕКТА	13	5145,00	27,61%

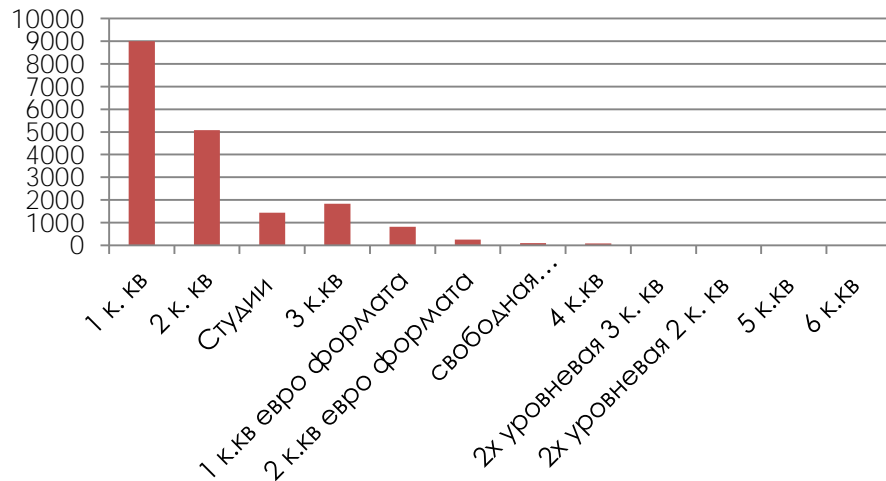
Микрорайон расположен в зоне активной жилой застройки.

В данной локации сосредоточено 27,61% экспонируемого предложения.

# Все экспонируемые дома в городе. Квартирография



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



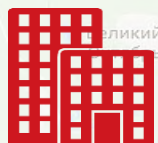

## ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

КОНКУРЕНТЫ  
В ЛОКАЦИИ

КОНКУРЕНТЫ  
ПО КОНЦЕПЦИИ

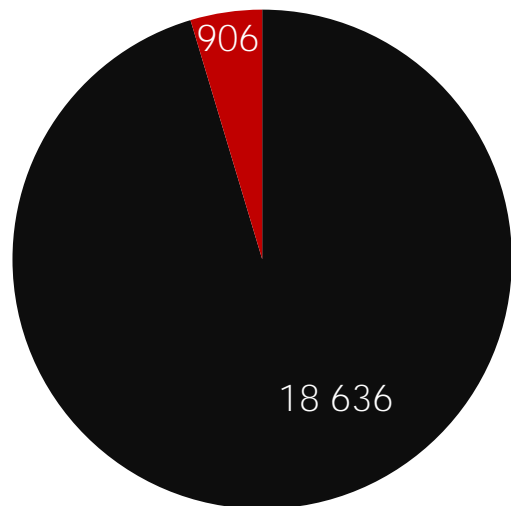
# Конкуренция бывает разной



<b>Конкуренция в локации</b>	6	
<b>Конкуренция по типу</b>	5	

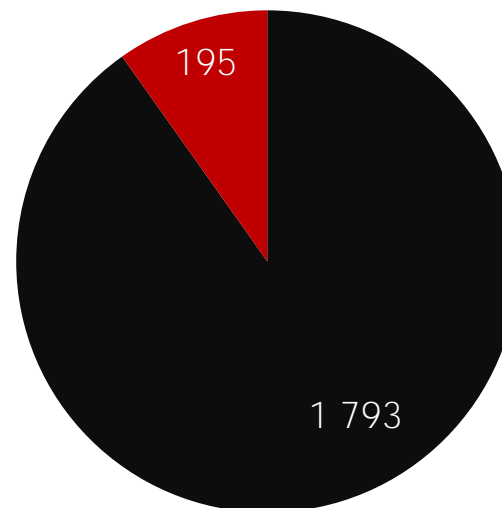
## В ГОРОДЕ

### Предложение



- Количество квартир, шт.
- Доля микрорайона «Объект», шт.

### Продажи

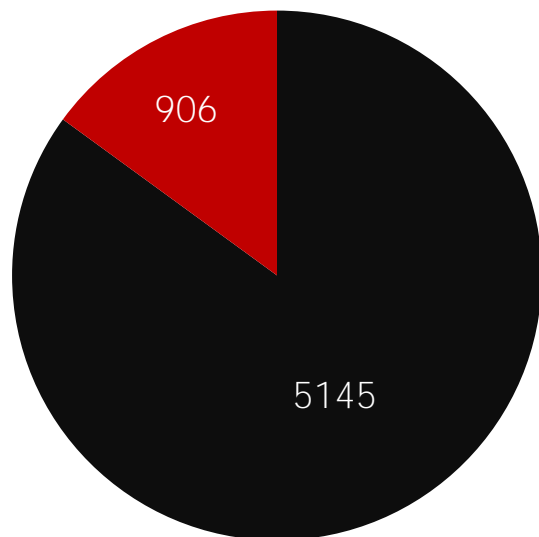


- Продажи Количество продаж за I квартал 2016г, шт.
- Продажи Доля микрорайона «Объект», шт.

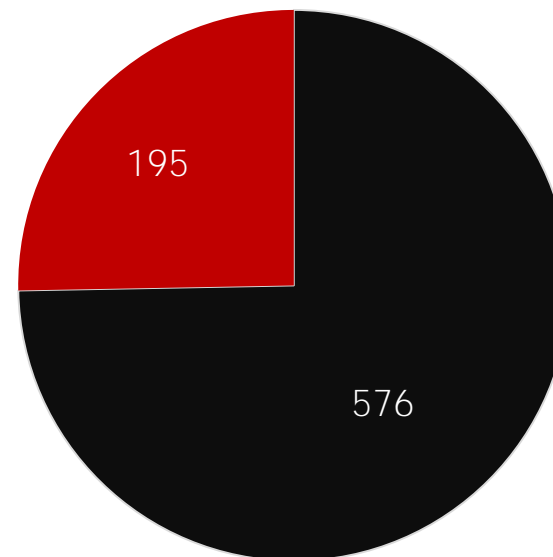
## КОНКУРЕНТЫ В ЛОКАЦИИ

### Предложение

### Продажи



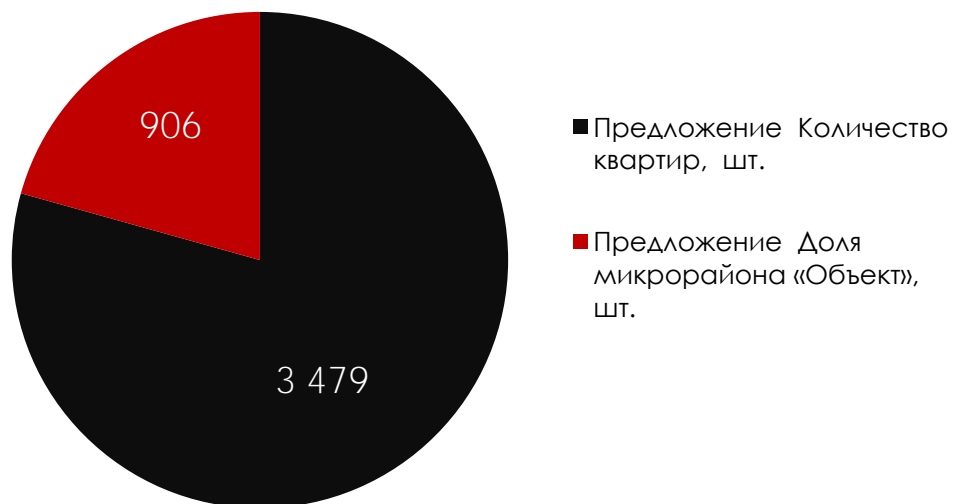
- Предложение Количество квартир, шт.
- Предложение Доля микрорайона «Объект», шт.



- Продажи Количество продаж за I квартал 2016г, шт.
- Продажи Доля микрорайона «Объект»

## МАЛОЭТАЖКА

### Предложение



### Продажи

