

Цифровизация строительной отрасли.



Новые аналитические продукты для участников рынка.

26.02.2020

Алексей Попов,
Руководитель Аналитического центра Циан
a.popov@cian.ru
+7-916-923-99-81



Данные по недвижимости. Источники и потребители

Данные по недвижимости нужны всем!

Источники данных

- Аналитики у потребителей данных
- Объекты (ЖК)
- Росстат
- Росреестр
- Аналитические центры
- ЕИСЖС
- Агрегаторы

Потребители данных

- Застройщики
- Агентства недвижимости
- Банки
- Рекламные агентства
- Исследователи
- Ритейлеры
- Физические лица

Форматы данных

- XLSX
- XLSX -> BI-системы
- SaaS
- Модели

Данные по недвижимости. Идеальная структура

Больше данных - выше затраты на обработку - выше качество решений

Идеальная модель

Качественная структура

- Гео
- Здания
- Объявления
- Сделки

Качественные обновления

- глубокий архив
- точно в срок
- оперативные внесения изменений

Качественная отчетность

Идеальная модель 2.0

Качественная структура

- Гео
- Здания
- Помещения
- Объявления
- Сделки

Качественные обновления

- глубокий архив
- точно в срок
- оперативные внесения изменений

Качественная отчетность

Качественная интерпретация

Данные Циан

Все данные из одного источника в единой структуре + новые нужные решения

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Новостройки

Москва МО СПб ЛО

- Гео
- Здания
- Объявления
 - (1) Пользовательское поведение
- Сделки
 - (2) Реестр помещений

Регионы

- Гео
- Здания
- Объявления

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Вторичный рынок

Вся РФ

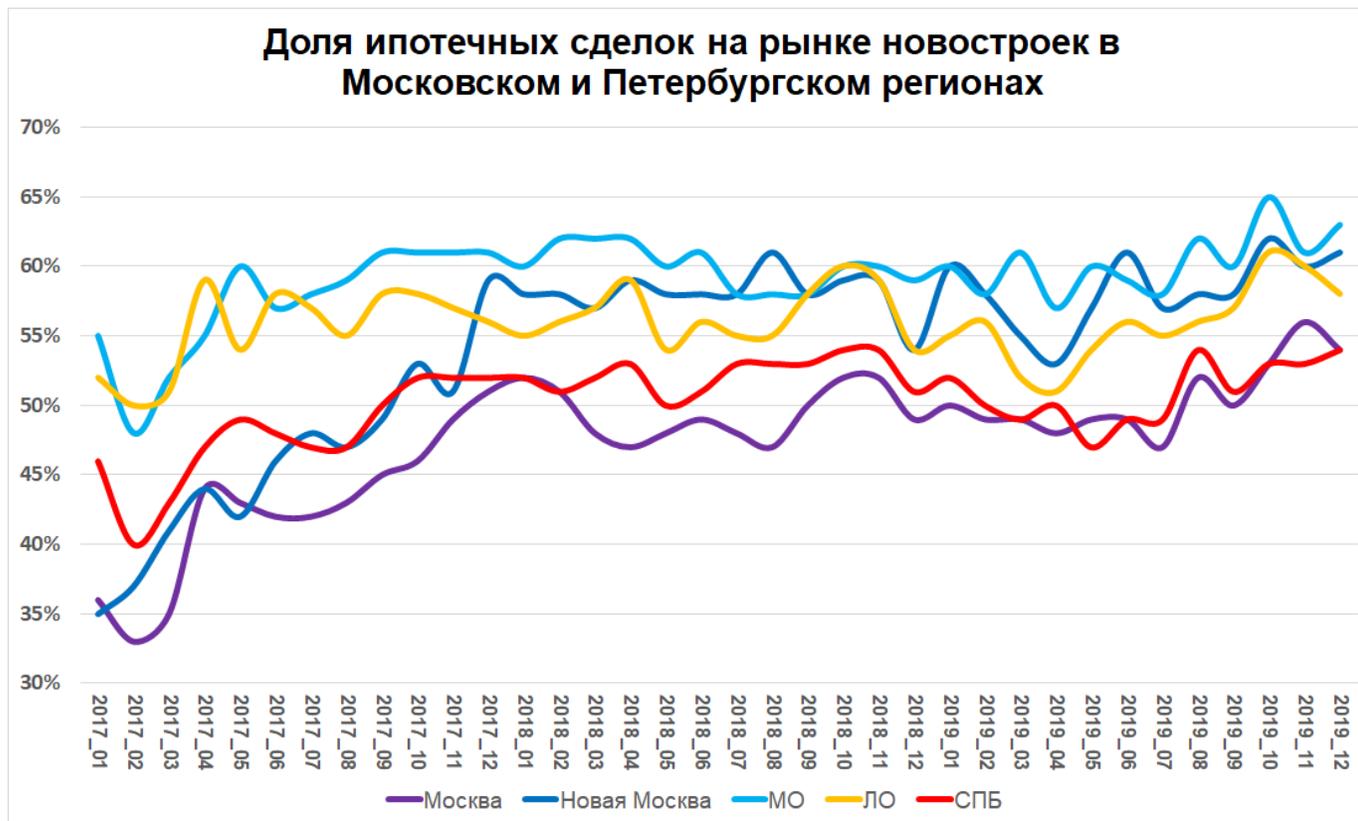
- Гео
- Здания
- Объявления
 - (3) История “жизни” объявления
 - Модель оценки
 - Модель ликвидности

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Гео
- Здания
- Объявления
- Модель транспортной доступности

НОВОСТРОЙКИ. Итоги 2019. Ипотека. Москва и СПб

Доля ипотечных сделок стабильна несмотря на волатильность ставок



Данные по доле ипотечных сделок получены из обработки выписок ЕГРН.

Доля ипотечных сделок в новостройках Московского и Петербургского регионов слабо реагировала на изменения ставок в 2019 году. Колебания в месячном выражении не превышали 1-2 пп.

Сформировалась устойчивая тенденция по росту среднего срока ипотечного кредита/

- Доля ипотечных сделок в 2019 году (к 2018 году)
 - 54% Москва (+2 пп.)
 - 60% МО (0 пп.)
 - 52% СПб (+1 пп.)
 - 56% ЛО (+2 пп.)

- Средний срок ипотечных кредитов в 2019 году (к 2018 году)
 - Москва 17,7 лет (+13 мес.)
 - МО 16,0 лет (+14 мес.)
 - СПБ 16,6 лет (+16 мес.)
 - ЛО 16,5 лет (+10 мес.)

НОВОСТРОЙКИ. Итоги 2019. Ипотека. Москва и СПб

Доля Сбербанка и ВТБ в выдаче ипотеки снижается

| Банк | Доля банков на рынке ипотеки в сегменте новостроек (% от числа кредитов) ; 2019 год (изменение по отношению к 2018 году) | | Доля банков на рынке ипотеки в сегменте новостроек (% от суммы сделок) ; 2019 год (изменение по отношению к 2018 году) | |
|----------------------|--|----------------------|--|----------------------|
| | Московский регион | Петербургский регион | Московский регион | Петербургский регион |
| СБЕРБАНК РОССИИ | 33,4% (-8,4 пп) | 33,5% (-5,7 пп) | 27,3% (-8,5 пп) | 30,9% (-6,6 пп) |
| ВТБ | 28,7% (-0,5 пп) | 20,6% (-5,1 пп) | 31,3% (-2,4 пп) | 21,4% (-5,1 пп) |
| ГАЗПРОМБАНК | 1,7% (-1,2 пп) | 2,5% (-0,2 пп) | 2,7% (-1,2 пп) | 3,6% (-0,2 пп) |
| БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | - | 11,6% (+1,7 пп) | - | 10,6% (+1,4 пп) |
| РОССЕЛЬХОЗБАНК | 4,1% (+0,9 пп) | 4,3% (-0,3 пп) | 4,8% (+1,3 пп) | 5,2% (-0,1 пп) |
| АЛЬФА-БАНК | 6,8% (+6,0 пп) | 3,1% (+2,4 пп) | 8,0% (+6,6 пп) | 3,4% (+2,6 пп) |
| ОТКРЫТИЕ | 4,0% (+2,9 пп) | 6,4% (+5,0 пп) | 4,7% (+3,4 пп) | 6,9% (+5,4 пп) |
| ВОЗРОЖДЕНИЕ | 4,2% (-0,7 пп) | 0,4% (+0,1 пп) | 3,2% (-0,5 пп) | 0,4% (+0,1 пп) |
| ПРОМСВЯЗЬБАНК | 2,1% (+1,0 пп) | 5,3% (+3,2 пп) | 2,3% (+1,1 пп) | 5,0% (+3,1 пп) |
| АБСОЛЮТ БАНК | 1,9% (-1,3 пп) | 1,1% (-0,4 пп) | 1,7% (-1,3 пп) | 1,1% (-0,4 пп) |
| РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ | 2,4% (+1,4 пп) | 1,9% (+0,7 пп) | 2,8% (+1,8 пп) | 1,9% (+0,9 пп) |
| РАЙФФАЙЗЕНБАНК | 1,8% (+0,4 пп) | 1,6% (-0,3 пп) | 2,4% (+0,7 пп) | 1,9% (-0,1 пп) |
| ДЕЛЬТАКРЕДИТ | 1,0% (-0,6 пп) | 0,9% (-0,6 пп) | 0,9% (-0,7 пп) | 0,8% (-0,6 пп) |
| УРАЛСИБ | 1,3% (+0,1 пп) | 1,3% (+0,3 пп) | 1,4% (+0,1 пп) | 1,3% (+0,3 пп) |
| Прочие банки | 6,7% (-0,0 пп) | 5,5% (-0,7 пп) | 6,5% (-0,5 пп) | 5,6% (-0,6 пп) |

- Топ-3 в выдачах в Московском регионе (в числе выдач)

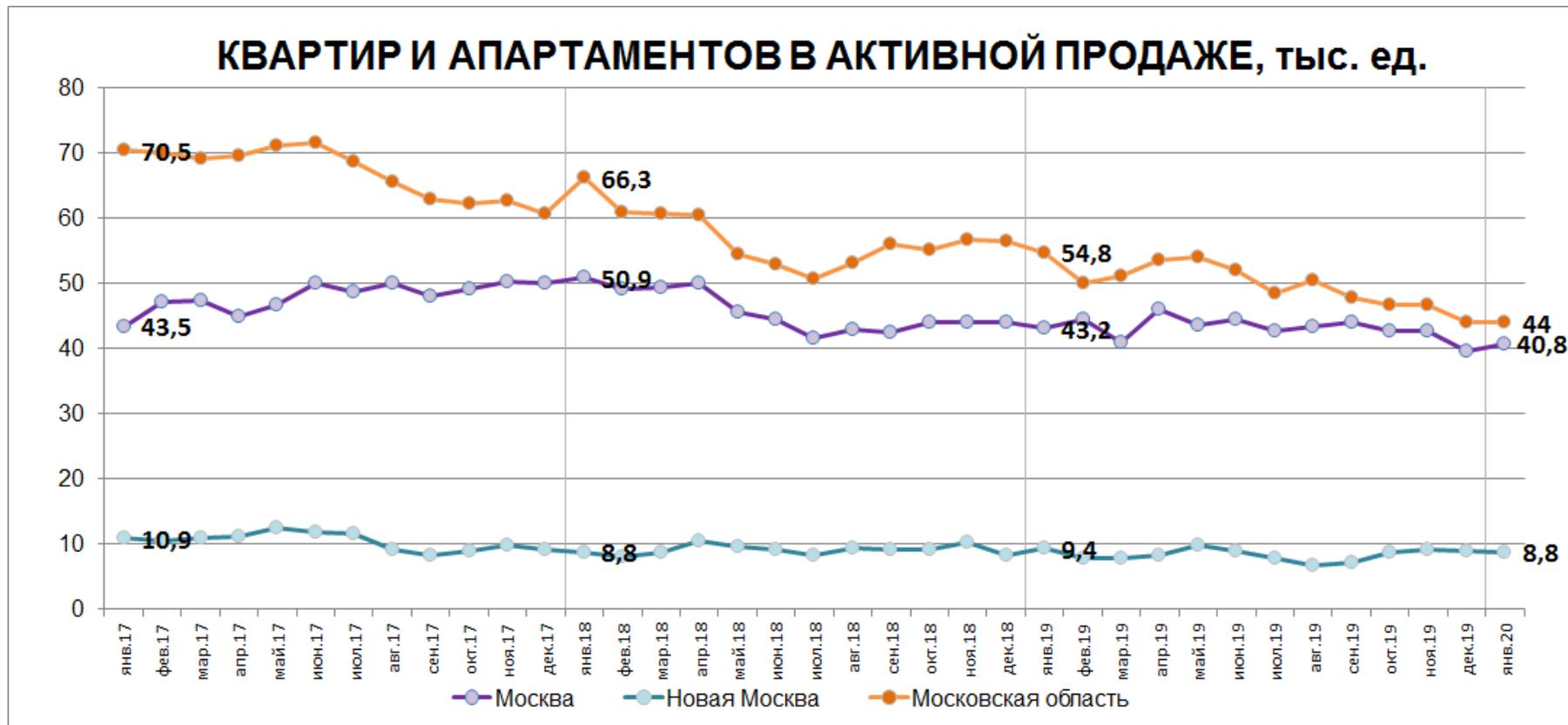
33,4% Сбербанк
28,7% ВТБ
6,8% Альфа Банк

- Топ-3 в выдачах в Петербургском регионе (в числе выдач)

33,5% Сбербанк
20,6% ВТБ
11,6% Банк Санкт-Петербург

НОВОСТРОЙКИ. Итоги 2019. Предложение. Москва и МО

Объем активного предложения (выбор покупателя) сокращается



Скорость поглощения (число сделок) опережает скорость выхода нового предложения. В большинстве локаций у покупателей снижается выбор.

- Активное предложение в 2019 году (к 2018 году)

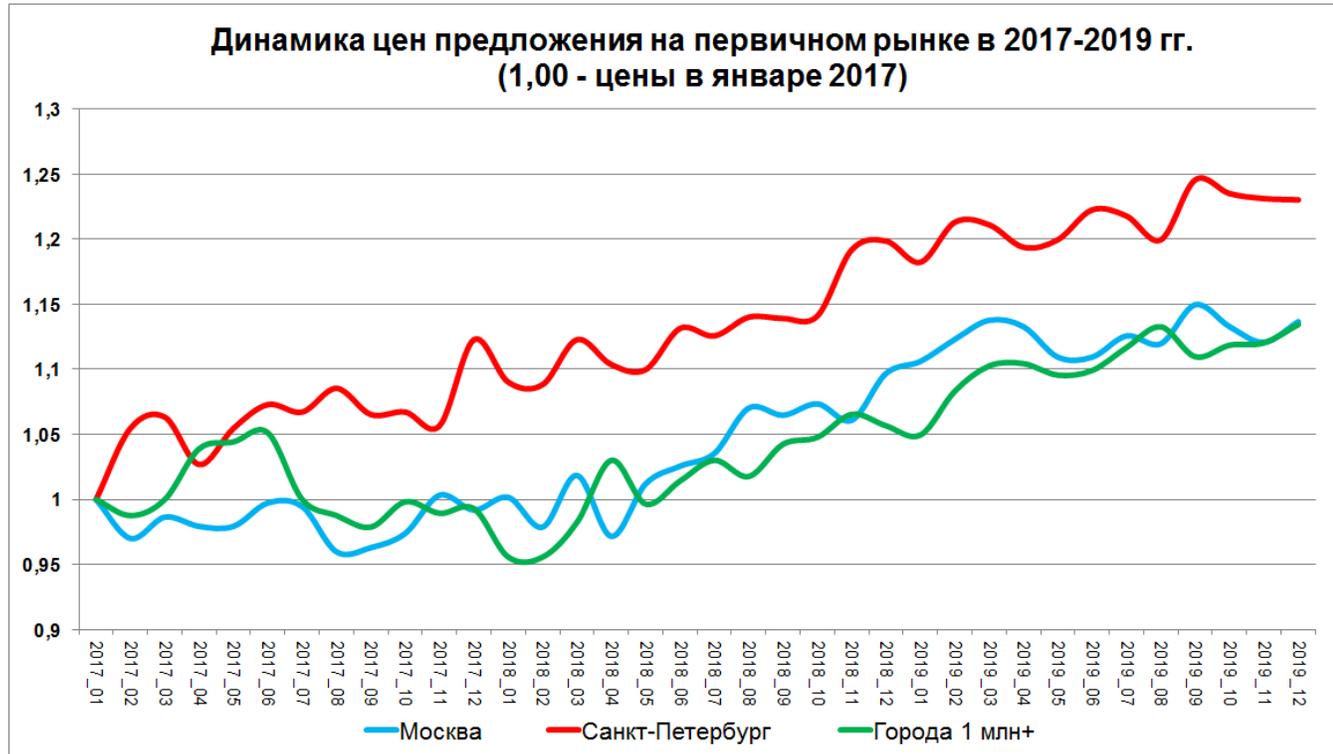
- ↓-8% Москва
- ↑-5% Новая Москва
- ↑-22% МО

- Скорость поглощения (активное предложение/годовой спрос, в годах)

- 0.73 Москва (в 2018 году - 0,84)
- 0.39 Новая Москва (в 2018 году - 0,38)
- 0.61 МО (в 2018 году - 0,74)

ВТОРИЧКА. Итоги 2019. Цены

Цены на вторичном рынке растут медленнее, чем на новостройки



Причина роста цен на вторичном рынке

- рост цен на первичном рынке

Максимальный потенциал роста цен

- в районах с новыми элементами транспортной инфраструктуры
- в качественном современном жилом фонде при низкой конкуренции в сопоставимых предложениях
- в успешных апартментных проектах

Изменение цен в 2017-2019 гг.

- ↑+14% Москва
- ↑+23% СПб
- ↑+13% города 1 млн +

Цены в 2019 году

- ↑+4,2% в Москве
- ↑+4,6% в СПб
- ↑+5,0% города 1 млн +

1. Просмотры и пользовательское поведение

Важно знать больше об интересах покупателей

| Какие ЖК еще смотрела аудитория ЖК "Саларьево Парк"? | |
|--|-------|
| ЖК | Доля |
| Мещерский Лес | 4,2% |
| Позитив | 3,8% |
| Бунинские луга | 3,4% |
| Аннино парк | 3,4% |
| Испанские кварталы | 2,7% |
| Римского-Корсакова 11 | 2,5% |
| Варшавское шоссе 141 | 2,0% |
| Петр I | 1,9% |
| Green Park | 1,8% |
| Северный | 1,8% |
| Солнцево-Парк | 1,7% |
| ВЛюблино | 1,6% |
| Лучи | 1,2% |
| Татьянин Парк | 1,2% |
| Новая Звезда | 1,1% |
| Жемчужина Зеленоград | 1,1% |
| Медовая долина | 1,1% |
| Новое Бутово | 0,9% |
| Борисоглебское | 0,9% |
| Прочие | 60,0% |



Источник данных -
поведение пользователей на Циане

Сценарии использования

- Определение ключевых конкурентов
- Эффективность рекламных кампаний

2. Реестр помещений.

Покупатели покупают помещения => Изучать надо помещения

| Структура жилых помещений по статусу сделки | | | | |
|---|--------------------|-------------------|--------------------|------------|
| | продано физ. лицам | продано юр. лицам | в активной продаже | в резерве |
| Саларьево | 57% | 1% | 9% | 33% |
| Парк | | | | |
| корп. 13-1 | 98% | 1% | | 1% |
| корп. 13-2 | 38% | | | 62% |
| корп. 13-3 | 57% | | | 43% |
| корп. 14-1 | 99% | | <1% | <1% |
| корп. 14-2 | 66% | | | 34% |
| корп. 15 | 99% | | | 1% |
| корп. 16 | 99% | | | 1% |
| корп. 18-1 | 98% | 1% | <1% | 1% |
| корп. 18-2 | 97% | 1% | <1% | 2% |
| корп. 19 | 98% | 1% | <1% | <1% |
| корп. 21 | 97% | <1% | 1% | 2% |
| корп. 22 | 95% | <1% | 1% | 3% |
| корп. 23 | 89% | <1% | 3% | 8% |
| корп. 24 | 92% | <1% | 4% | 4% |
| корп. 25 | 90% | 1% | 7% | 3% |
| корп. 27 | 65% | 4% | 18% | 13% |
| корп. 28 | 60% | 1% | 16% | 23% |
| корп. 29 | 61% | 2% | 15% | 22% |
| корп. 30 | 56% | 3% | 25% | 16% |
| корп. 31 | 39% | 4% | 31% | 26% |
| корп. 33 | 27% | 4% | 35% | 34% |
| корп. 34 | 16% | <1% | 36% | 48% |
| корп. 35 | | 4% | 19% | 77% |
| корп. 36 | | 3% | 23% | 74% |
| корп. 37 | | <1% | | 100% |
| корп. 38 | 64% | 1% | 11% | 24% |
| корп. 39 | 44% | 10% | 20% | 25% |
| корп. 40 | 52% | 7% | 17% | 24% |
| корп. 41 | 15% | <1% | 37% | 48% |
| корп. 43 | | 1% | | 99% |
| корп. 45 | | 7% | | 93% |
| корп. 46 | | 7% | | 93% |

Источник данных -
совмещение базы проектных деклараций,
базы прайс-листов
базы сделок

Сценарии использования

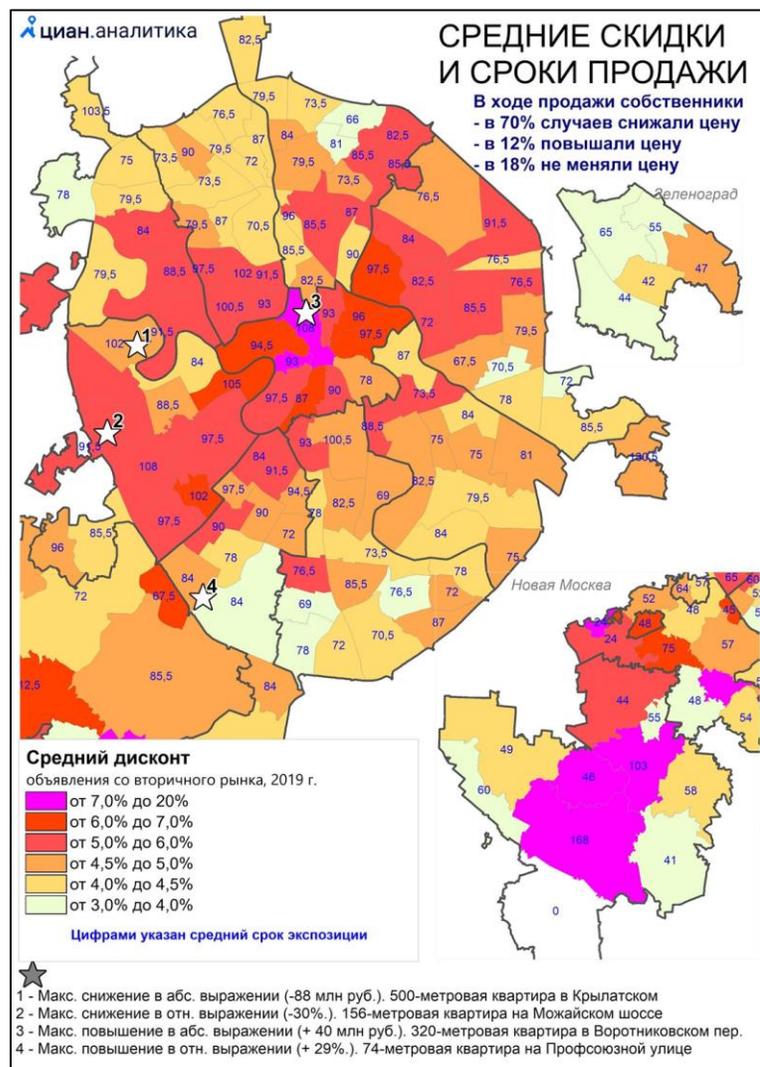
- Анализ квартирографии конкурентов
- Продукт и планировки vs Темпы продаж
- Сигналы о затоваривании / о недостатке предложения

Примеры выводов

- Всего по рынку
39% продано физ. лицам
6% продано юр. лицам
11% в продаже
44% в резерве
- Не продано
71% лотов >100 кв.м
70% лотов в Дальней МО
65% лотов на 1-2 эт.

3. История жизни объявления. Вторичка. Москва. 2019

То, что завтра будет в статистике сделок, - видно в поведении продавцов уже сегодня



История объявлений в этом доме

| | Цена при публикации | Изменение цены | Цена при снятии | Оценка от ЦИАН |
|---|--|--------------------------------------|---|----------------|
|  88 м², 3-комнатная 13 этаж | 25 млн ₽ 8 декабря 2019 284 091 ₽/м² | ↓ 1 000 000 ₽ 73 дня в экспозиции | 24 млн ₽ Еще в продаже 272 727 ₽/м² | 20,9 млн ₽ |

Источник данных - чистая и полная база объявлений

Сценарии использования

- Опережающие индикаторы реального спроса
- Вторичка как конкурент анализа для первичного рынка

Примеры выводов:

- По **70%** объявлений собственники **снизили** первоначальную стоимость. Для **12%** квартир стартовая цена была **увеличена**. В **18%** случаев цена **не менялась**.
- Квартиру снимают с продажи в среднем через **90 дней**. Те, кто повышал базовую цену, продавали жилье более 100 дней.
- 60% столичных продавцов снижают цену не более, чем на **500 тысяч рублей**.
- Недвижимость **на последнем этаже** почти всегда продается без дополнительной скидки.
- **Среднее повышение** начальной цены не превышает **2%**.