

От анализа к продажам: 4 шага к росту продаж через Best-Use

Этажи Девелопмент — крупнейшая консалтинговая компания для застройщиков в РФ и СНГ.

Профиль компании — продажи, маркетинг и консалтинг, создание ликвидного продукта, а также подбор земельных участков под строительство и финансирование.



Ключевые параметры best use



Локация

- Ограничения участка
- Сильные стороны
- Существующая инфраструктура

Конкуренция

- Контекст рынка
- Ценовые стратегии и концепции
- Белые пятна

Финансы и будущая концепция

- Финансовое моделирование
- Стратегия продукта



Оптимальная концепция проекта

Стандарты проведения best use



- 1 Полевое исследование – выезд на площадку, осмотр локации, посещение проектов конкурентов и встреча с экспертами
- 2 Кабинетное исследование – сбор и анализ больших массивов данных о рынке, подведение итогов и выводы
- 3 Формирование первых гипотез, обсуждение с командой, выбор генеральных гипотез продукта
- 4 Создание концепции и стратегии продукта, просчёт фин. модели



Шаг 1. Работа с локацией



Строим ситуационный план —
положение участка
относительно
города и основных точек
притяжения

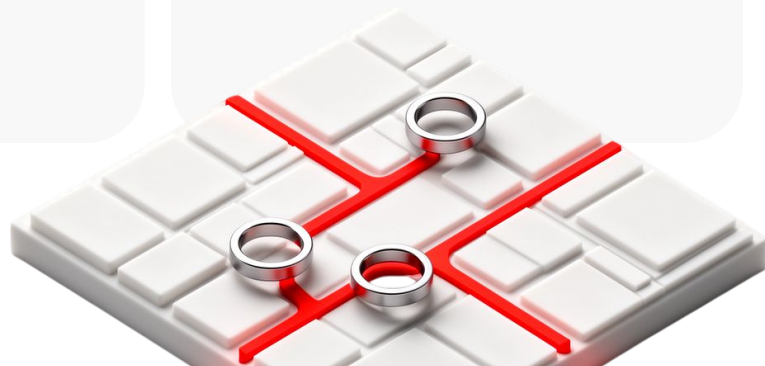
центр, рекреация,
производства и другое



Определяем психологические границы —
народные топонимы,
крупные магистрали,
реки, ж/д пути



Строим карты —
транспортная доступность,
инфраструктура,
конкуренты



Шаг 2. Данные против интуиции



Набор минимальных данных, которые мы оцениваем:

1

Разрез спроса по типам квартир

2

Темпы продаж по конкурентам на рынке

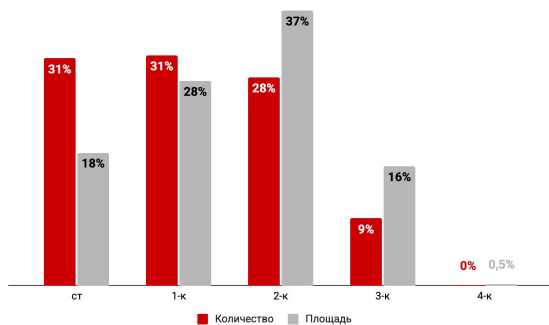
3

Цены сделок и на полке— анализ и сравнение

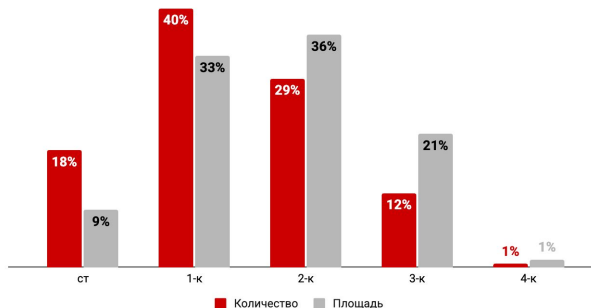
4

Доля ипотеки и рассрочки

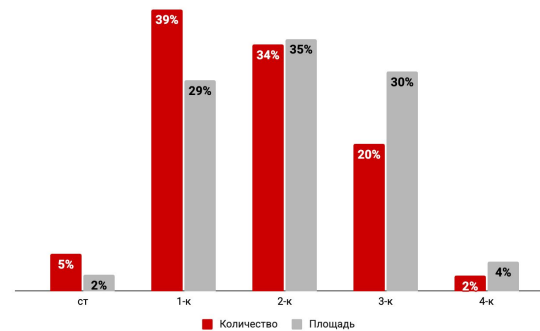
Эконом-класс



Комфорт-класс



Бизнес-класс



Шаг 3. Построение фин. модели



МЕСЯЦ	ИТОГО	01.2026	02.2026	03.2026	04.2026	05.2026	06.2026	07.2026	08.2026
Темп продаж, ед.	1 076	26	28	40	38	31	26	31	37
Квартиры	548	15	16	22	15	11	8	11	14
Коммерция	6	0	0	0	0	0	0	0	0
Паркинг	218	4	4	7	10	9	8	9	10
Кладовые	304	7	8	11	13	11	10	11	13
Темп продаж, кв. м	33 743,42	871,72	927,16	1 301,84	1 003,64	771,85	595,51	771,85	952,19
Квартиры	28 196,50	771,80	823,26	1 131,98	771,80	565,99	411,63	565,99	720,35
Коммерция	410,62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Паркинг	3 924,00	72,00	72,00	126,00	180,00	162,00	144,00	162,00	180,00
Кладовые	1 212,30	27,91	31,90	43,87	51,84	43,87	39,88	43,87	51,84
Рост цены	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Квартиры, руб. / кв. м	1 251	736	810	1 251	1 251	957	810	957	1 178
Коммерция, руб. / кв. м	2 190	1 288	1 417	2 190	2 190	1 675	1 417	1 675	2 061
Паркинг, руб. / шт.	6 775	3 985	4 384	6 775	6 775	5 181	4 384	5 181	6 376
Кладовые, руб./кв. м	387	228	250	387	387	296	250	296	364
Средняя цена	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Квартиры, руб. / кв. м	203 727	206 882	207 691	208 942	210 193	211 150	211 960	212 917	214 094
Коммерция, руб. / кв. м	386 377	362 116	363 533	365 723	367 913	369 588	371 005	372 679	374 740
Паркинг, руб. / шт.	2 304 123	2 271 901	2 276 284	2 283 059	2 289 834	2 295 014	2 299 398	2 304 579	2 310 955
Кладовые, руб./кв. м	122 465	122 054	122 304	122 691	123 078	123 374	123 625	123 921	124 285
Выручка, руб.	6 553 814 685	172 166 302	183 989 810	257 881 090	191 506 633	145 575 574	110 573 635	146 685 344	183 775 044
Квартиры	5 744 398 139	159 671 594	170 982 849	236 517 691	162 227 703	119 508 499	87 248 513	120 508 221	154 222 349
Коммерция	158 653 506	0	0	0	0	0	0	0	0
Паркинг	502 298 896	9 087 603	9 105 138	15 981 413	22 898 337	20 655 129	18 395 183	20 741 207	23 109 547
Кладовые	148 464 144	3 407 105	3 901 824	5 381 986	6 380 593	5 411 947	4 929 938	5 435 915	6 443 148

Строим фин.модель на основе минимум 2 сценариев продукта

- Учитываем график продаж, динамику выбытия по рынку
- Ориентируемся на конкурентов

Шаг 4. Упаковка концепции



Инвестор / девелопер

Понимает
все возможности,
риски и доходность



Покупатель

Описание целей и мотивов
покупки, обязательных
атрибутов



Отдел продаж

Понимает какой продукт
продает, в чем его ценность
для покупателя



Типичные ошибки best use



Неправильно

1. Игнорирование ограничений локации —————>
2. Анализ конкурентов «на глаз» —————>
3. Копирование конкурентов —————>
4. Отсутствие финмодели —————>
5. Недооценка инфраструктуры —————>
6. Игнорирование трендов —————>
7. Переоценка платёжеспособности —————>

Правильно

Узнать, как избежать:





etagi.dev



Telegram-канал
Этажи Девелопмент

