ПГС
ПРОСТО
ГЕНИАЛЬНО
СМЕЛО

DUE DILIGENCE

АНАЛИТИКА ЛОКАЦИИ

Привлекательность локации продаваемого земельного участка



Дмитрий Павлов

Бизнес-партнёр по коммерческим вопросам • ПГС Проект

29 ОКТЯБРЯ 2026

После градостроительного DD начинается рыночный

ПГС
ПРОСТО
ГЕНИАЛЬНО
СМЕЛО

ВЧЕРА / ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ DD

МОЖНО ЛИ ПОСТРОИТЬ?

Параметры • ограничения • возможность реализации

СЕГОДНЯ / КОММЕРЧЕСКИЙ DD

СТОИТ ЛИ ЗДЕСЬ СТРОИТЬ?

Спрос • цена • срок реализации • продукт

Градостроительный потенциал ≠ коммерческий потенциал

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Две стороны одной локации



Ограничивают проект

Конфликтное окружение • неудобные связи • инфраструктурные дефициты

Усиливают проект

Точки притяжения • доступность • качество среды • соответствие аудитории

Впечатление о локации — начало проверки, но ещё не инвестиционный вывод.

ПГС
ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Пример: город с населением около 52 тысяч

52 000

жителей локального города

ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

Сколько из них — реальные покупатели нашего продукта?

~81 000 м²

объём ввода одного застройщика

1 514

квартир

12

квартир
в месяц — средний темп продаж

Сопоставление масштабов предложения и поглощения — обязательная проверка перед входом.

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Даже в небольшом городе рынок неоднороден

до 5

конкурентов одновременно

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СМЫСЛ

Количество игроков ещё не объясняет реальную глубину спроса.

36%

разница в цене м² между новостройками конкурентов

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СМЫСЛ

«Средняя» цена может скрывать совершенно разные классы жилья.

+50%

к цене м² в ИЖС

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СМЫСЛ

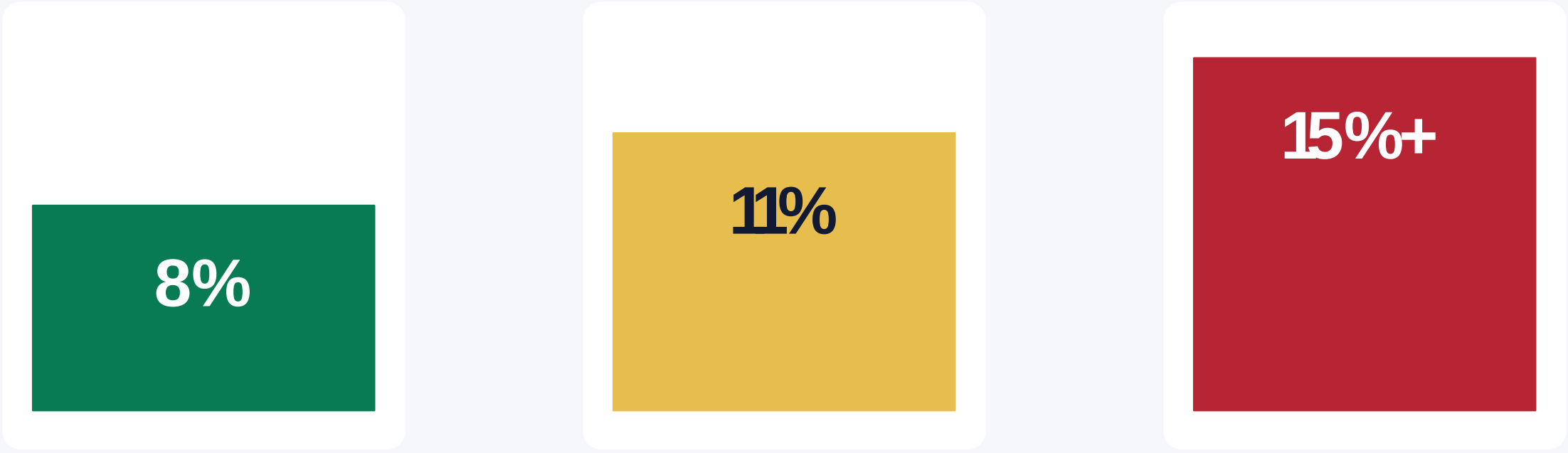
Покупатель сравнивает квартиру с альтернативой индивидуального дома.

Ценовой коридор формирует рынок, а не пожелание финансовой модели.

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Сколько семей вы рассчитываете привлечь?

Не только «сколько квартир построим», но и какую часть локального спроса нам предстоит получить.



Авторские ориентиры из исходного материала: не норматив и не готовая оценка риска.

ПГС
ПРОСТО
ГЕНИАЛЬНО
СМЕЛО

Три вопроса, прежде чем инвестировать

01

РЫНОК

Есть ли подтверждаемая ёмкость,
темп поглощения и ценовой коридор?

02

УПРАВЛЕНИЕ

Сможем ли мы работать на удалённом локальном рынке?

03

ПРОДУКТ

Для кого строим и почему выберут именно нас?

«Почему вы купили квартиру именно у этого застройщика / в этом ЖК?»

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Поле инвестиционных сил



От перечня факторов — к системе взаимосвязей

1 ЛОКАЛЬНЫЙ РЫНОК

ёмкость / цены / конкуренция

2 ПОКУПАТЕЛЬ

доходы / мотивация / миграция

3 СРЕДА

связи / инфраструктура / качество

4 ПРОДУКТ

формат / УТП / ценовой коридор

Сумма «плюсов» не равна потенциалу: важны связи и проверяемые предпосылки.

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Из каких данных собирается оценка?

01 ДЕМОГРАФИЯ

численность, возраст, миграция

02 ЭКОНОМИКА

доходы, занятость, устойчивость

03 ЖИЛИЩНЫЙ ФОНД

структура и качество предложения

04 ПРОГНОЗЫ

изменение спроса и окружения

НА ВЫХОДЕ

- Потенциальная ёмкость рынка
- Рыночный диапазон цен
- Качество среды и жилья

Сочетание факторов, а не одиночный рейтинг

ПГС
ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Чем меньше рынок, тем дороже ошибка

В малых городах готовая аналитика часто не закрывает ключевые вопросы.

01

ДАННЫХ МАЛО

готовые инструменты дают неполную картину

02

СПРОС НЕОЧЕВИДЕН

нужно оценивать разрыв спроса и предложения

03

РЫНОК ФРАГМЕНТИРОВАН

цены и аудитории требуют локальной проверки

«Суперсила» команды — превратить разрозненные локальные сигналы в проверяемую гипотезу.

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Воронка оценки участков: быстрее, но с контролем

Итог экспресс- анализа ЗУ	подходит для эконом-класса		Сумма баллов	40,6	0

Потребительские факторы	Параметр оценки инфраструктуры и оружения	Вес параметра	Значение параметра для ЗУ	Баллы
Статус	Район города	1	Прилегает к центру	5
Статус	Рекреационные территории примыкают к ЗУ	1,2	Да, территория рекреации небольшая, значимая в	3,6
Статус	Статус соседних районов, ЖК	0,9	Спальный, типовой, ИЖС	2,7
Удобство	Расположение остановки общественного транспорта относительно ЗУ	0,8	Более 15 минут пешей доступности	0,8
Удобство	Расположение школы	1,5	От 15 до 25 минут пешей доступности через дорогу с	1,5
Удобство	Расположение детского сада	1,5	От 15 до 25 минут пешей доступности, дорогу с	7,5
Удобство	Расположение учреждений дополнительного обазования для детей	1	От 15 до 25 минут пешей доступности, дорогу с	5
Удобство	Расположение спортивных объектов (ближайший наиболее крупный/универсальный)	1	Более 25 минут пешей доступности, через дорогу с	0
Удобство	Расположение объектов культуры (театр, кинотеатр, дом культуры, музей)	0,6	От 15 до 25 минут пешей доступности, дорогу с	3
Удобство	Расположение поликлиники детской	0,7	До 15 минут пешей доступности, через дорогу с	2,1
Удобство	Расположение поликлиники для взрослых	0,7	От 15 до 25 минут пешей доступности через дорогу с	0,7
Удобство	Разнообразие маршрутов общественного транспорта	0,9	3-5 маршрута ОТ	2,7
Безопасность	Расстояние от границ ЗУ до производственного предприятия, метров	1	Чрезвычайно опасные — до 3000 м	3
Безопасность	Расстояние от границ ЗУ до любого другого негативно влияющего объекта (автотрасса, свалка, кладбище,	1	Чрезвычайно опасные — до 3000 м	3
	Обоснование и подтверждение:			
подходит для эконом-класса	Ссылка на карту			
	Качеатвенные параметры и комментарии			

Пример оценочной матрицы из материалов спикера

АВТОРСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТА

×10

скорости первичного отбора

×5

конверсии воронки

База сравнения и методика — у автора кейса

ИИ помогает анализировать. Ответственность остаётся у человека.

ПГС
ПРОСТО
ГЕНИАЛЬНО
СМЕЛО

01

AI / ИНСТРУМЕНТЫ

Поиск и структурирование данных
Черновые модели и дашборды
Сопоставление альтернатив

Что говорят источники?

02

ЭКСПЕРТ

Проверка источников
Интерпретация и гипотезы
Объяснение противоречий

Что это означает?

03

ДЕВЕЛОПЕР

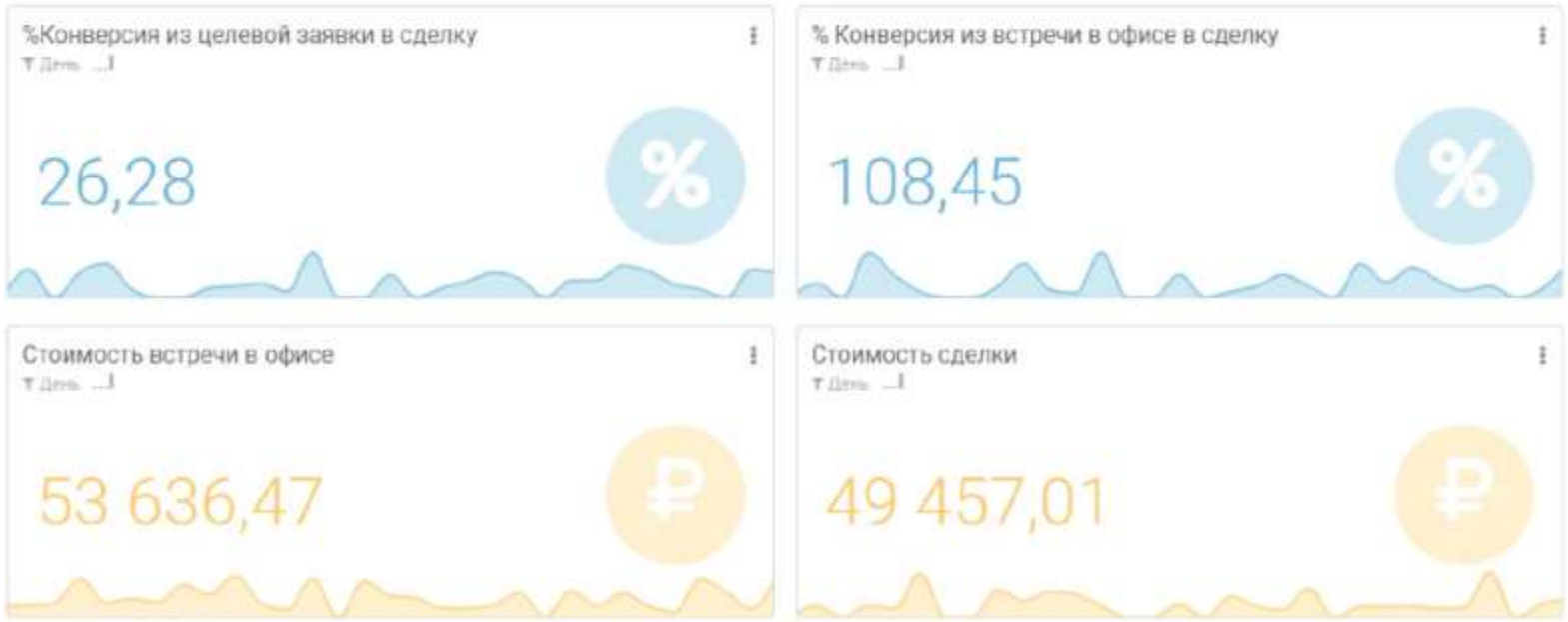
Продуктовая стратегия
Допустимый риск
Инвестиционное решение

Какое решение принимаем?

ИИ ускоряет работу с информацией; эксперт отвечает за смысл, девелопер — за выбор.

Настоящая воронка важнее кабинетного прогноза

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО



Пример рабочего отчёта SMARTIS из презентации Дмитрия

ЧТО ПРОВЕРЯЕМ

- **Конверсия в сделку**
- **Стоимость встречи**
- **Стоимость сделки**
- **Динамика по периодам**

Интерпретация показателей зависит от настройки отчётов и периодов.

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Последняя стадия анализа — «разведка боем»

01 ПРЕСЕЙЛ

первое подтверждение спроса

02 ЛИДГЕН

тестовые каналы и аудитории

03 PR-ПРОГРЕВ

подготовка аудитории

04 ПАРТНЁРЫ

дополнительные точки спроса

>400%

запас лидов на старте

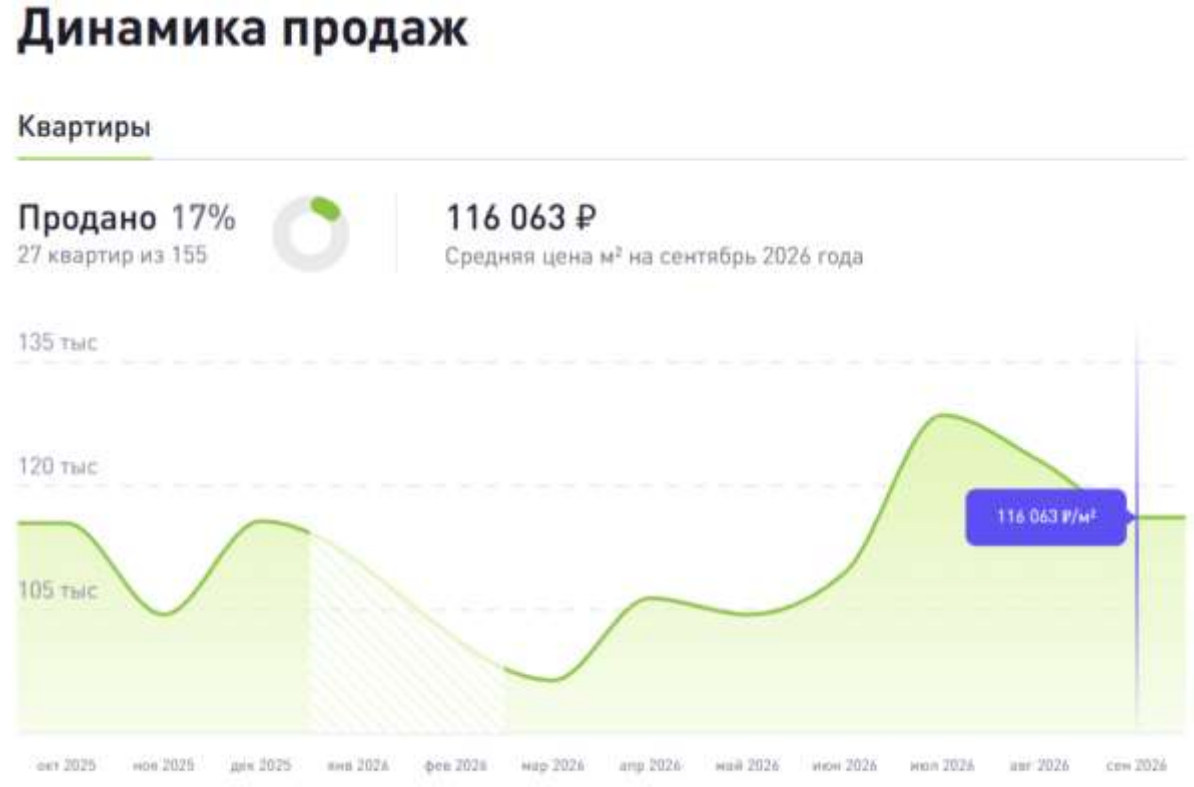
до 20%

сделок на пресейле

Показатели из практики спикера, не универсальный прогноз.

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Когда расчётная цена не выдержала проверки



Фрагмент динамики продаж из материалов Дмитрия

–22%

средняя цена м²
ниже прогноза

- Неудачная пресейл-кампания
- Слабая упаковка продукта
- Недостаточный прогрев аудитории
- Несовпадение с рыночной нишей

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

Инвестиционный контраст



Гипотеза не подтверждена

Цена не достигает расчётного уровня
Темп реализации ниже требуемого
Продукт и модель нуждаются в пересмотре

Гипотеза выдерживает проверку

Аудитория соответствует продукту
Спрос и цена подтверждаются
Параметры можно уточнять и закреплять

Сценарии — условные; это разные инвестиционные траектории, а не прогноз по объекту.

ПГС ПРОСТО ГЕНИАЛЬНО СМЕЛО

В результате DD нам нужны ответы — не рейтинг локаций

01	СПРОС	Кто покупатель и сколько реально можно продать?
02	ПРОДУКТ	Почему наш проект вы берут среди альтернатив?
03	ЭКОНОМИКА	Вы держат ли цена и темп продаж нашу модель?

ИТОГ: идти в проект / менять продукт / корректировать цену / отказаться

СПАСИБО!

Привлекательность локации проверяется рынком,
а не впечатлением от адреса.

Дмитрий Павлов • ПГС Проект