

Тренд года: динамическое ценоформирование у застройщиков.

Три подхода к изменению цен и IT-инструменты для контроля
вымывания квартир на объекте

Profitbase

amoCRM.
Profitbase для CRM

PROFITBASE.Ai

Битрикс24[⌚]
Profitbase для CRM

 API

 Агентский доступ
Profitbase

 Смарт-каталог
Profitbase

 Экспорт данных
Profitbase

 MarketingHub

 Аналитика
Profitbase



Profitbase используют
сотни клиентов в России,
Р-ке Беларусь, Украине,
Казахстане,
Узбекистане,
Кыргызстане, Грузии,
Чехии

Digital тренды на рынке застройщиков



2008

2018

Сайты

Веб-студии SEO

Контекст

Digital агентства

Сервисы автоматизации

Соцсети

SMM

Мониторинг соц.медиа

Лидогенерация

Сквозная аналитика

CRM

Интеграторы

Динамическое ценоформирование

AI платформы
Делетанты-исследователи

Эволюция динамического ценоформирования

- Продавать все подряд
- Управлять ценами и ассортиментом «интуитивно» и «визуально»
- Строить графики и смотреть тренды в Excel
- Строить графики и смотреть тренды в BI
- IT-система по динамическому ценоформированию

Интуиция VS цифровизация

На какие вопросы отвечаем?

- На сколько поднять цены?
- Когда поднять цены?
- Какую часть ассортимента скрыть/открыть
- Что делают конкуренты?
- Как делает покупатель?

Что анализируем?

- Темп
- Ассортимент

ПОДХОД

Microsoft®

Excel



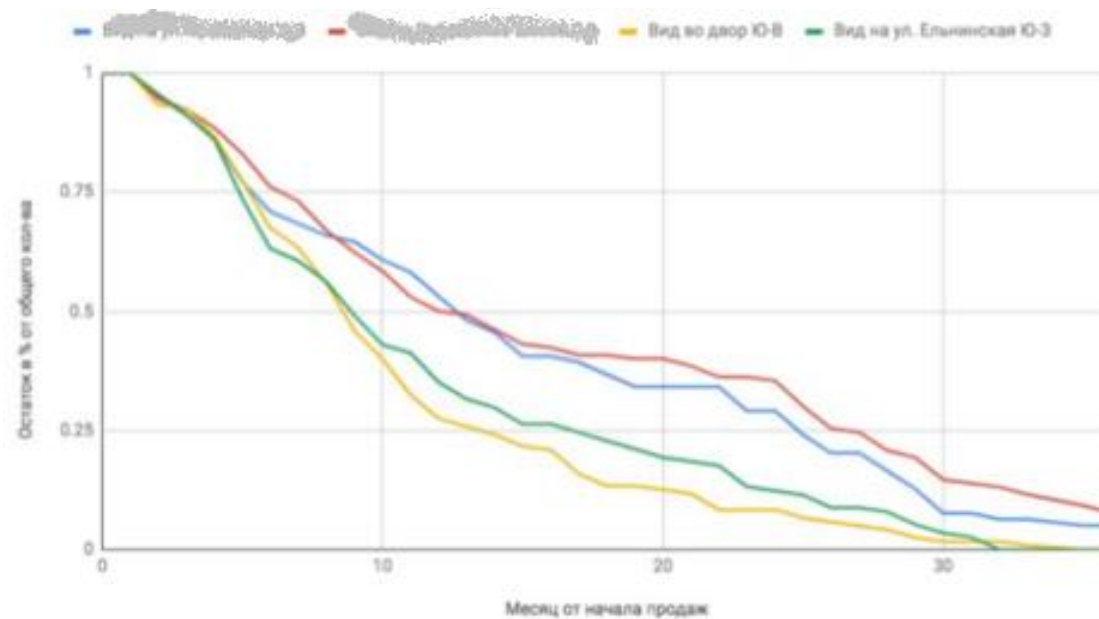
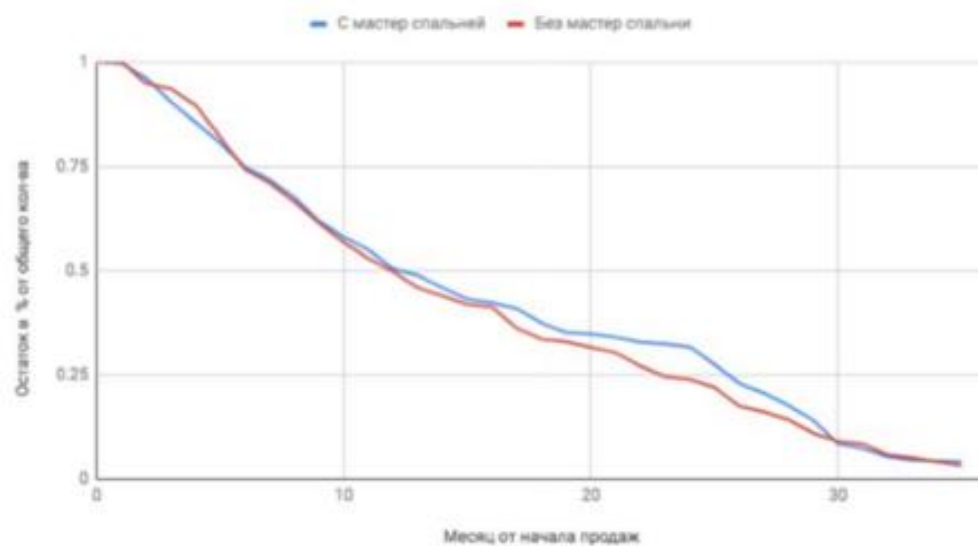
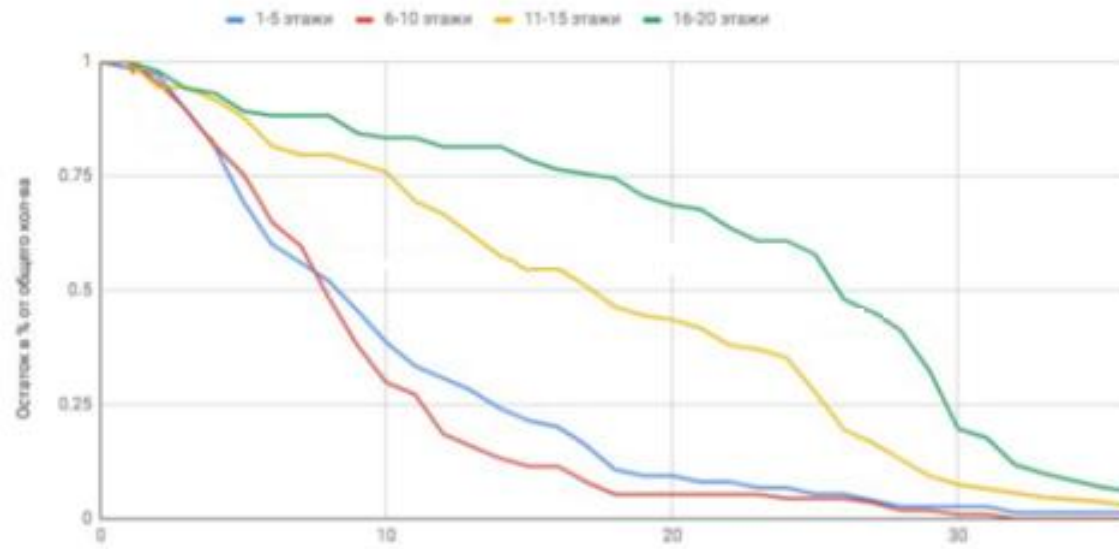
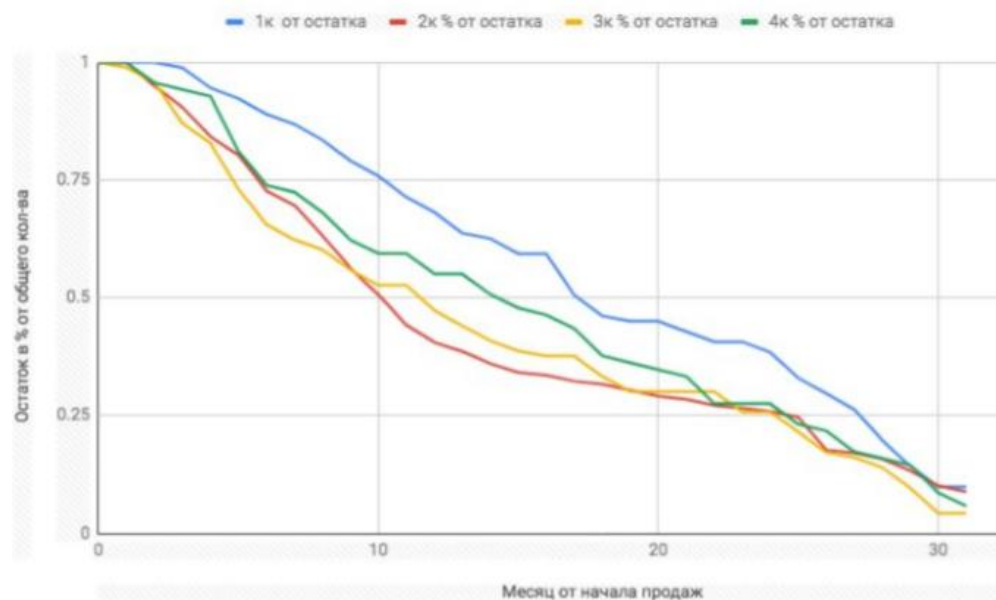
Плюсы подхода

- Понятно, привычно, удобно

Минусы подхода

- Сложность актуализации
- Мало данных для анализа
- Нет нотификаций для realtime-реагирования
- Сложно прогнозировать total выручки по проекту и дату завершения

Анализируйте больше параметров



ВІ ПОДХОД

	Investing	Credit	Service	Supply	Insurance
Jan	89	31	89	119	56
Feb	53	24	53	135	89
Mar	42	85	42	102	51
Apr	76	54	76	114	64
May	89	61	89	142	58
June	102	89	102	86	67
July	108	85	108	56	52
Aug	104	42	104	38	43
Sep	97	34	97	19	543
Oct	56	32	56	78	578
Nov	31	664	31	122	917
Dec	940	940	940	1193	831
Total	510	5208	9998		715



	Outgoings	Incomings
Jan	384	167
Feb	354	390
Mar	322	500
Apr	373	342
May	402	490
June	379	592
July	397	610
Aug	494	63
Sept	424	
Oct	358	
Nov	262	
Dec	298	
Total	4447	



Profit

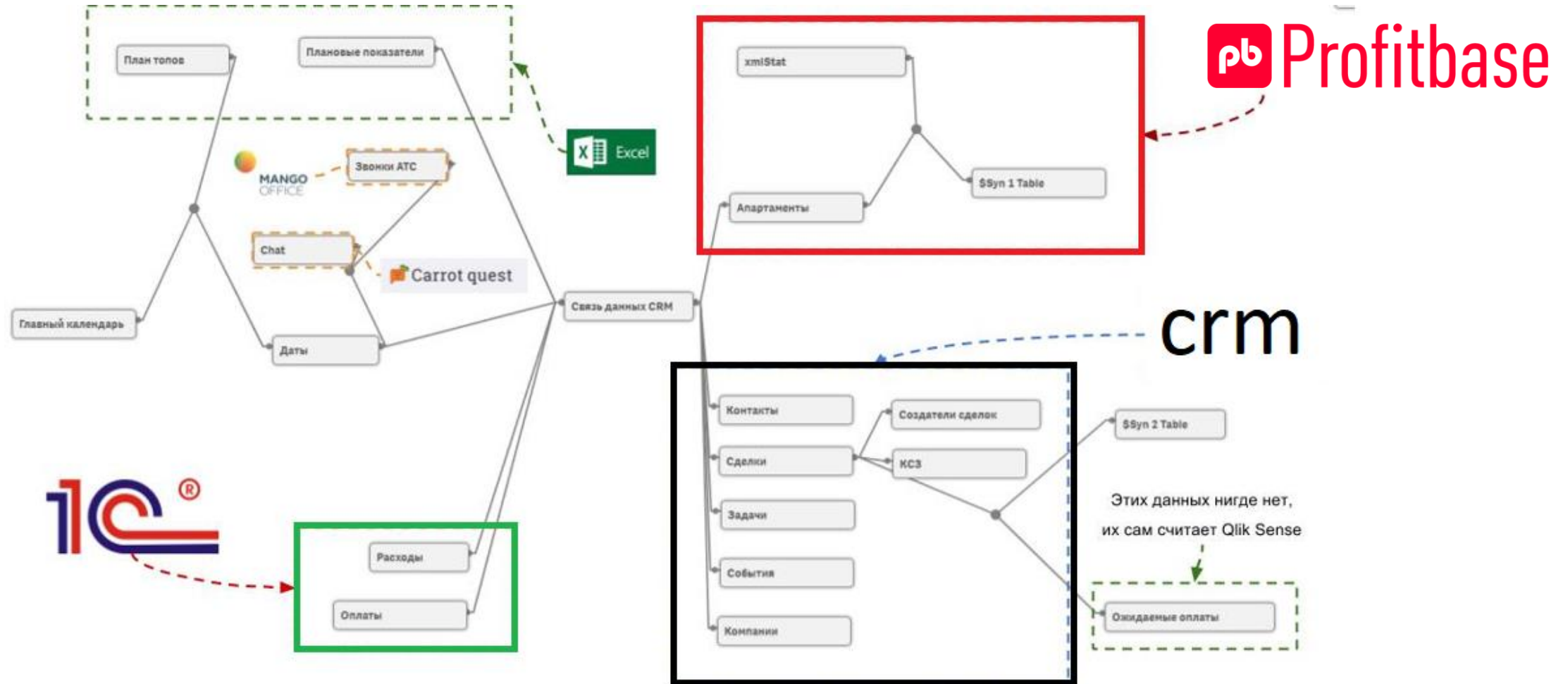
Плюсы подхода

- 100% актуальность
- Наглядность ситуации
- Прогноз total выручки по проекту + срок завершения проекта

Минусы подхода

- Не Excel
- Токсикоз от информации
- Нет нотификаций для realtime-реагирования
- Сложность интеграции если много разных подсистем

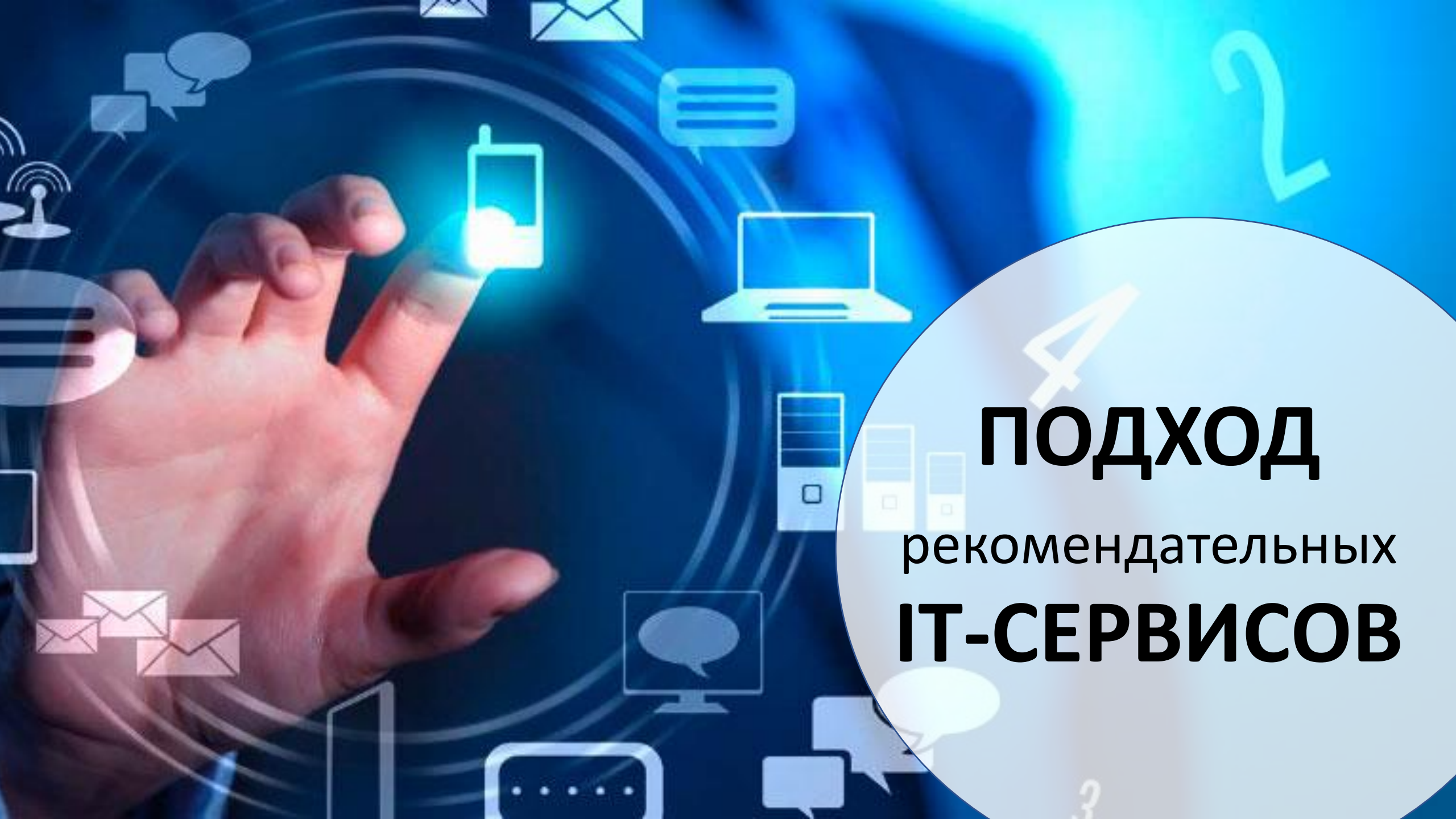
BI-аналитика объединяет данные из множества систем и обогащает их



Аналитика контролирует темпы продаж всех категорий помещений



Проект	Дней в прода...	План (шт)	Оста... (шт)	Тип помещ...	Корпус	Комн...	Плани...	Доп. параметр	Стоимость проданных
		1105	687						4 420 256 000
МЕГАСИТИ	189	173	113	Машинместо	M	0	Машинместо	машинместо	175 800 000
МЕГАСИТИ	189	42	29	Жилое	H	2	L4	Morning	178 417 000
МЕГАСИТИ	189	38	26	Жилое	B	1	M1	Morning	97 968 000
МЕГАСИТИ	189	38	28	Жилое	C	0	S1	Morning	61 112 000
МЕГАСИТИ	189	32	24	Жилое	A	2	L3	Morning	104 719 000
МЕГАСИТИ	189	31	22	Жилое	F	2	L3	Morning	120 100 000
МЕГАСИТИ	189	25	10	Жилое	G	2	L3	Morning	201 533 000
МЕГАСИТИ	189	22	12	Жилое	B	1	M1	Evening	82 989 000
МЕГАСИТИ	189	22	15	Жилое	C	0	S1	Evening	43 785 000
МЕГАСИТИ	189	21	11	Жилое	B	0	S1	Morning	62 766 000
МЕГАСИТИ	189	20	12	Жилое	G	2	L3	Evening	101 893 000
МЕГАСИТИ	189	18	7	Жилое	H	2	L4	Evening	161 714 000
МЕГАСИТИ	189	18	6	Жилое	E	2	L3	Morning	151 452 000
МЕГАСИТИ	189	18	9	Жилое	D	2	L3	Morning	114 124 000
МЕГАСИТИ	189	18	10	Жилое	C	1	M1	Morning	67 705 000
МЕГАСИТИ	189	14	9	Жилое	F	2	L3	Evening	64 584 000
МЕГАСИТИ	189	13	9	Жилое	A	2	L3	Evening	54 100 000
МЕГАСИТИ	189	13	7	Жилое	F	1	M1	Evening	51 387 000
МЕГАСИТИ	189	12	7	Жилое	F	2	L6	Morning	89 844 000
МЕГАСИТИ	189	12	6	Жилое	D	2	L3	Evening	77 760 000
МЕГАСИТИ	189	12	8	Жилое	E	2	L3	Evening	48 861 000
МЕГАСИТИ	189	12	8	Жилое	A	1	M1	Morning	34 073 000
МЕГАСИТИ	189	12	8	Жилое	B	0	S2	Morning	29 794 000
МЕГАСИТИ	189	12	9	Жилое	C	1	M1	Evening	26 329 000



ПОДХОД

рекомендательных

IT-СЕРВИСОВ

Плюсы подхода

Говорит что и когда делать с ценами и ассортиментом и отвечает на все вопросы:

- На сколько и когда поднять цены?
- Какую часть ассортимента скрыть/открыть
- Что делают конкуренты и покупатель?

Минусы подхода

- Нет доступных проверенных решений, которым доверяет рынок
- Нужен сильный визионер внутри компании
- Дорого

АКСЕЛЕРАТОР ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СТАРТАПОВ
ОТ ЛИДЕРОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

Build UP

Поиск и внедрение инновационных технологий стартапов в сфере строительства, продажи и эксплуатации объектов недвижимости

Главные требования к it-системам динамического ценоформирования

- Интерпретируемость данных – никто не готов доверять модели, которая выдает только финальную стоимость квартиры
- У каждого девелопера есть своя «модель» - «мы себе то не доверяем, вам тем более».



Сервис для аналитиков с рекомендациями по цене и ассортименту

«Понятный» линейный алгоритм с рекомендациями по цене и ассортименту

Алгоритмы расчета выбытия собственных квартир

Алгоритмы расчета динамики рынка

Рекомендация:

На сколько изменить цену и ассортимент + обоснование почему

Анализ:

Как изменится total по проекту

Шахматка:

Чтобы проверить и скорректировать рекомендации

The screenshot displays the ProfitBase web application interface. At the top left is the 'pb' logo. The top right shows the user 'user@profitbase.ru' and a 'Выход' (Logout) button. A vertical sidebar on the left contains navigation icons for 'Приложения', 'Мои объекты', 'Счета и акты', 'Пользователи', and 'Справка'. The main content area is titled 'Финансовая модель' and 'Рекомендации'. It features a table with three recommendations, each showing a change in average price per square meter and total revenue. Below the table is a 'Создать рекомендацию' (Create recommendation) section with a summary of selected recommendations and a table of planned vs. forecasted indicators. At the bottom, there is a search bar and a floor plan grid (шахматка) with a legend for room status: 'Свободно' (Free), 'Забронировано' (Booked), 'Продано' (Sold), and 'Недоступно' (Unavailable).

Финансовая модель

Рекомендации

	Средняя стоимость кв. м.	Общая выручка	Квартиры
<input checked="" type="checkbox"/> 1. Увеличение базовой стоимости на 1% для 1-комнатных квартир	177 500 р./кв.м. +1 500 р. +0,4% ↑	18 123 096 024 р. +3 450 000 р. +0,4% ↑	20 шт. ● ↓
<input checked="" type="checkbox"/> 2. Увеличить коэффициент стоимости при наличии балкона на 0,5%	177 500 р./кв.м. +1 500 р. +0,4% ↑	18 123 096 024 р. +3 450 000 р. +0,4% ↑	20 шт. ● ↓
<input type="checkbox"/> 3. Вывести в продажу 20 квартир	177 500 р./кв.м. +1 500 р. +0,4% ↑	18 123 096 024 р. +3 450 000 р. +0,4% ↑	20 шт. ● ↓

⊕ Создать рекомендацию

Выбрано 2 рекомендации из 3 Выбрано 40 квартир из 120

Базовая стоимость 1к: 176 000 р./кв.м. + 1% → 177 500 р./кв.м. +1 500 р.

Коэффициент "Балкона": 0,8% + 0,5% → 1,3%

Плановые показатели	Прогноз при применении рекомендаций	Изменения относительно плана
Выручка 16,12 млрд. р.	Выручка 18,6 млрд. р.	Выручка +1,9 млрд. р. +11,7%
Средняя \$/кв.м. 180 000 р./кв.м.	Средняя \$/кв.м. 199 427 р./кв.м.	Средняя \$/кв.м. +19 427 р./кв.м. +11,7%
Срок продажи 24 мес. / 31.12.2021	Срок продажи 24 мес. / 31.12.2021	Срок продажи Без изменений

Применить Ручное редактирование

Дом Комнат Этаж Параметры кв-ры Р от до ПОИСК

■ Свободно ■ Забронировано ■ Продано ■ Недоступно Статусы Тепловая карта

Секция 1 Секция 2 Секция 3 Секция 4

23 3 2 1 2 2

22 3 2 1 2 2

21 3 2 1 2 2

20 3 2 1 2 2

19 3 2 1 2 2

18 3 2 1 2 2

17 3 2 1 2 2

16 3 2 1 2 2 2 2 1 2 2

15 3 2 1 2 2 2 2 1 2 2



Приложения



Мои объекты



Счета и акты



Пользователи



Справка

ЧАТ

Работа с ассортиментом

Динамика продаж квартир

Дом

Комнат

Этаж

Параметры кв-ры

Р

от

до

ПОИСК

Продажи

Остатки

Прогноз

в кв. метрах

в рублях

в % от общего

в штуках

Неделя

Месяц

Квартал

Год

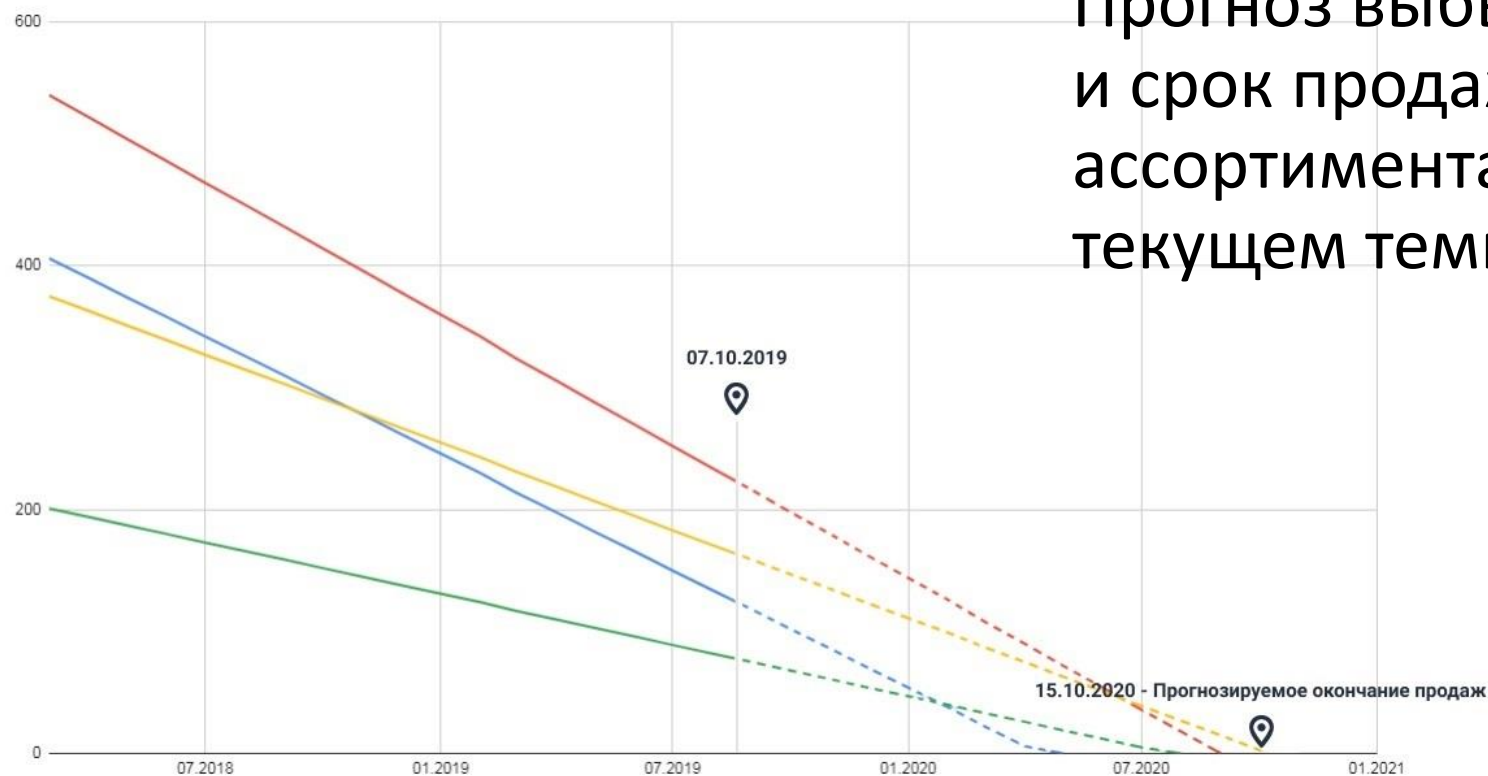
01.04.2016



03.10.2019



■ 1 комн. ■ 2 комн. ■ 3 комн. ■ 4 комн.



Как насчет
машин лернинг?

Президент, Председатель


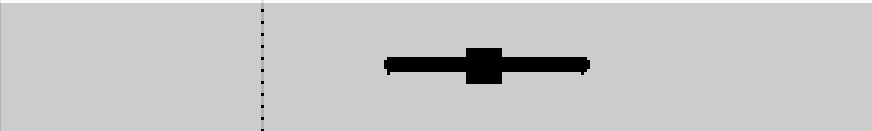
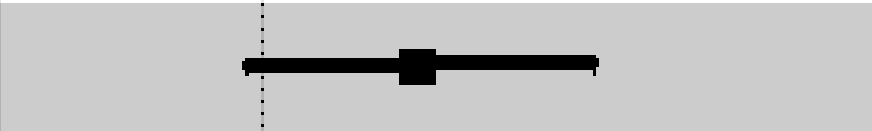

2016



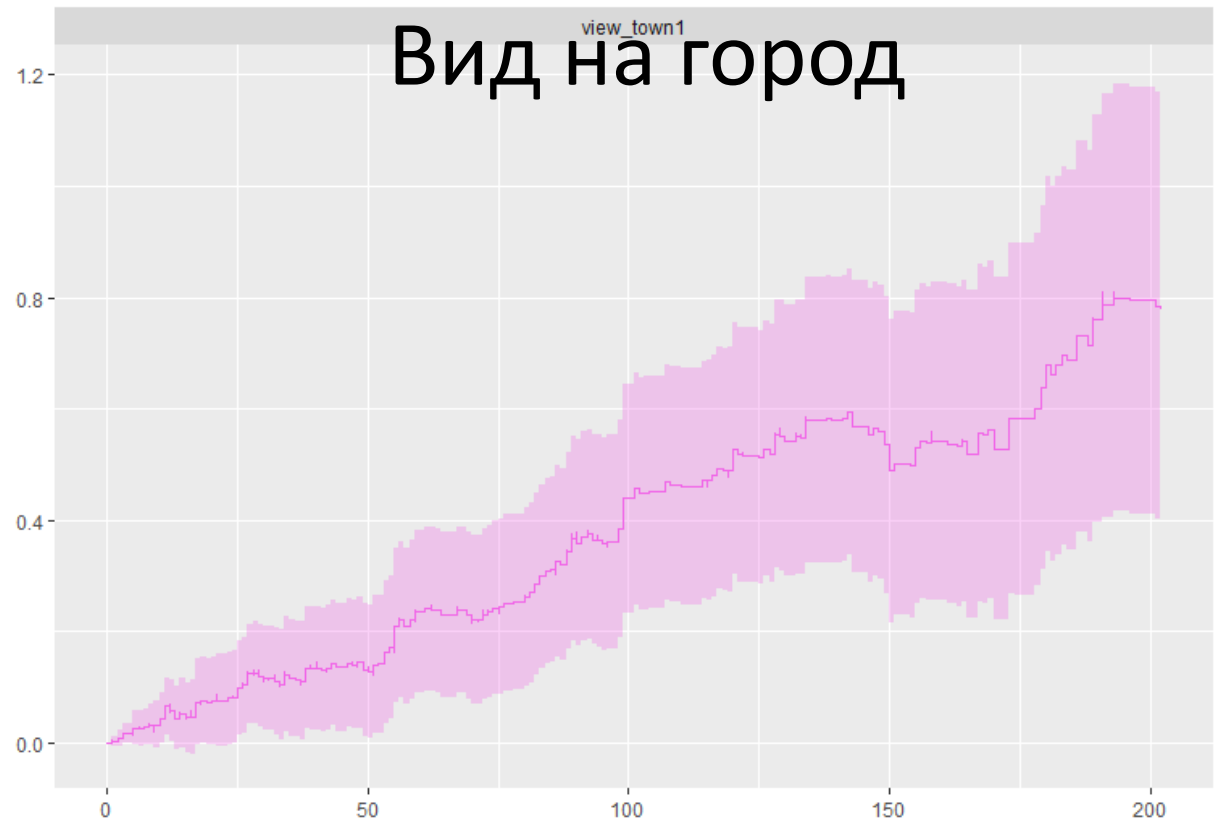
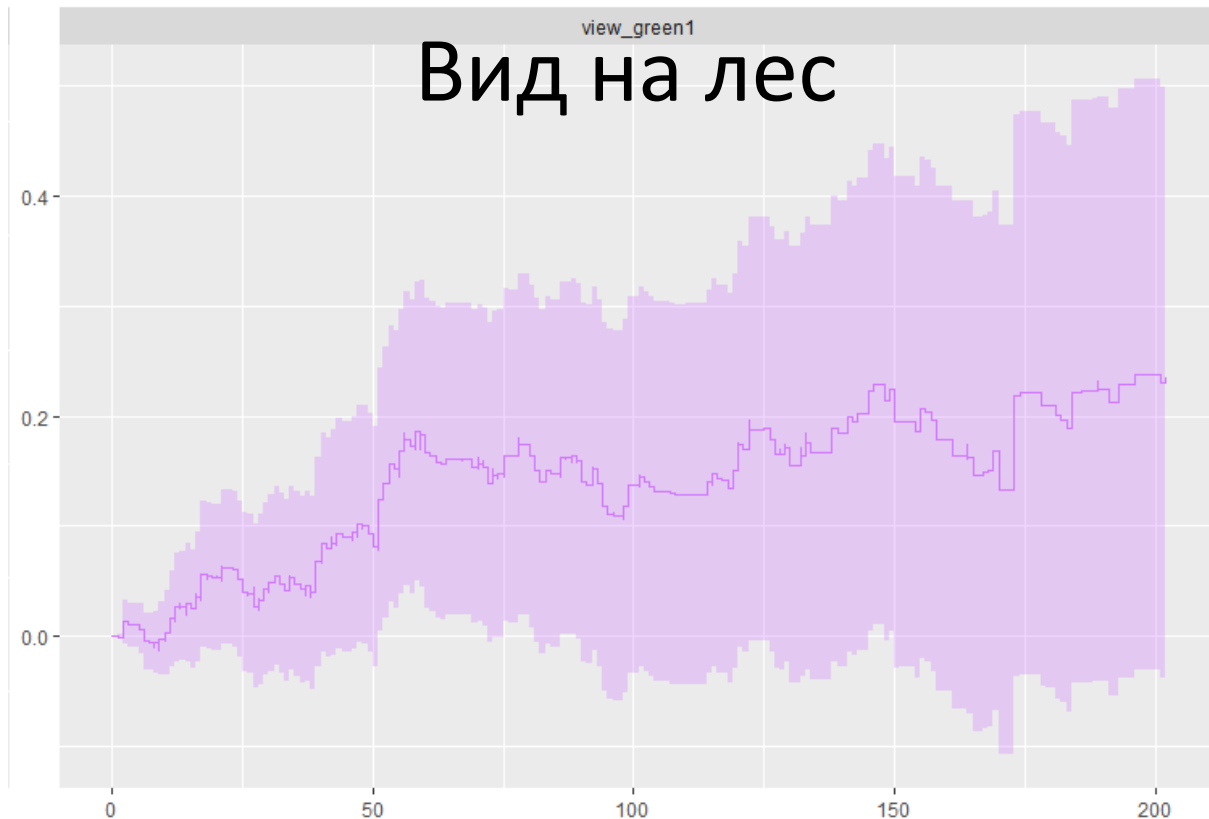
Плохая и хорошая новости

- Нейросетевые алгоритмы не интерпретируются
- Используем математические методы и статистические методы анализа данных

Шансы выбытия квартир

вид на город	0 (N=1293)	reference				
	1 (N=281)	3.414 (2.508 - 4.647)				<0.001 ***
вид на лес	0 (N=1168)	reference				
	1 (N=406)	1.794 (1.396 - 2.306)				<0.001 ***
угловое остекление	0 (N=807)	reference				
	1 (N=767)	1.510 (0.955 - 2.387)				0.078
панорамные окна	0 (N=703)	reference				
	1 (N=871)	0.841 (0.506 - 0.812)				<0.001 ***

На сколько наличие параметра увеличивает или уменьшает шансы квартиры быть проданной



X- время экспозиции (200 дн), Y - вероятность от 0 до 1

Хорошая новость

Можно использовать сложные алгоритмы:

- для анализа трендов спроса
- для уточнения линейной модели, которая дает рекомендации
- для выбора наиболее близких конкурентов на рынке

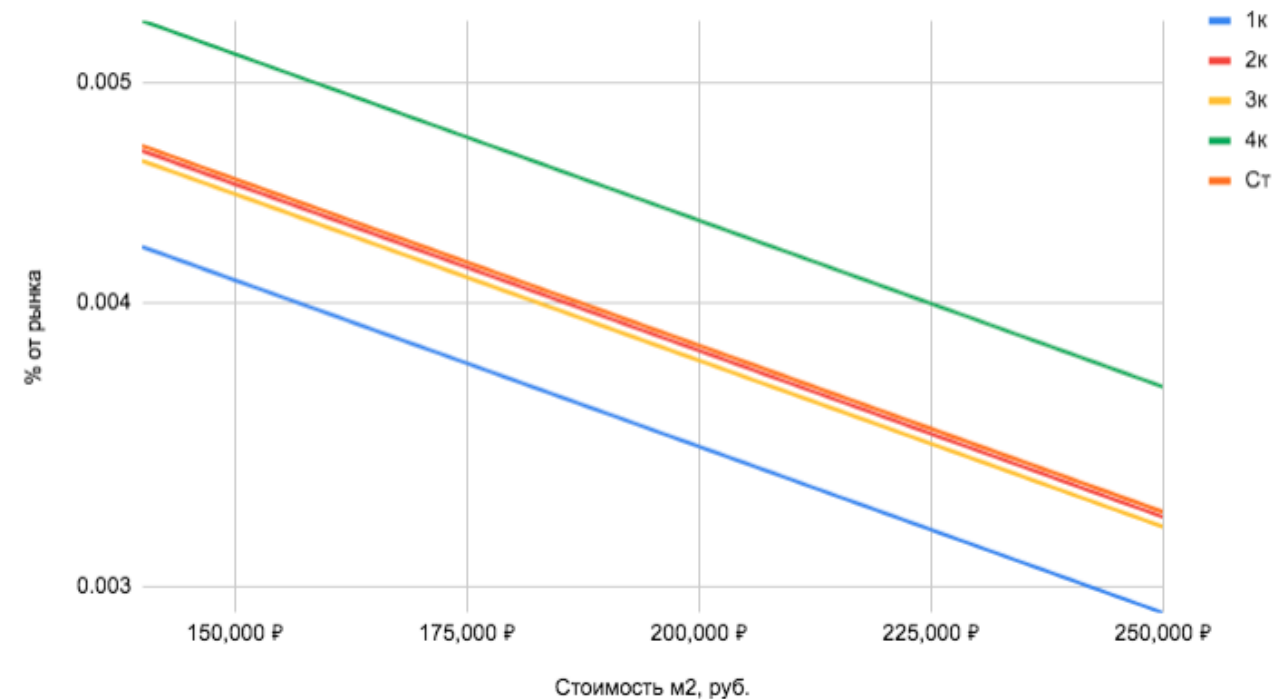
Кол-во сделок в Москве по месяцам



1. Загружаем конкурентов
2. Загружаем хар-ки ЖК
3. Загружаем сделки

Получаем информацию о том, какую долю рынка можем занять при определенной стоимости квартир в объекте.

Доля рынка в зависимости от стоимости



С какими проблемами сталкиваются
застройщики при попытке цифровизации
модели динамического ценоформирования

Низкая полнота и точность данных по рынку

- Нет точной информации по цене сделки конкурентов (информация в КФ только с 2019 года).
- Информацию по конкурентам можно собрать «до проекта», но не по характеристикам квартир.

Нет полной ретроспективы по своим объектам

- Нет документа с изначальной финмоделью
- Разные версии шахматок, нет истории по каждой квартире



IT-инфраструктура застройщиков – как чулан.

Нет единой системы хранения и обогащения данных об объекте (о квартирах).

Все данные разрознены и хранятся в разных системах.

ПОРТАЛЫ

АГЕНТЫ

САЙТ ЖК

pb Profitbase

**ЕДИНОЕ ХРАНИЛИЩЕ ВСЕЙ
ИНФОРМАЦИИ ОБ
ОБЪЕКТАХ**

BI СИСТЕМА

1С

CRM СИСТЕМА

Оксана Дунина, Profitbase

+7 (953) 606-17-74

o.dunina@profitbase.ru

facebook.com/oxana.dunina

