

2013

4 октября

NORMINFO



Исследование покупательского поведения на рынке строящегося жилья

Аналитика | Исследования | Мониторинг | Прогнозирование

Спрос VS Предложение



1 Спрос

Определение характеристик спроса на первичном рынке жилья.

Методы исследования:

1. Стандартизованное личное интервью с посетителями «Жилищного проекта» в момент осмотра экспозиций.
2. Опросы посетителей отделов продаж строительных компаний.



Диаграмма 1. Цели приобретения квартиры.

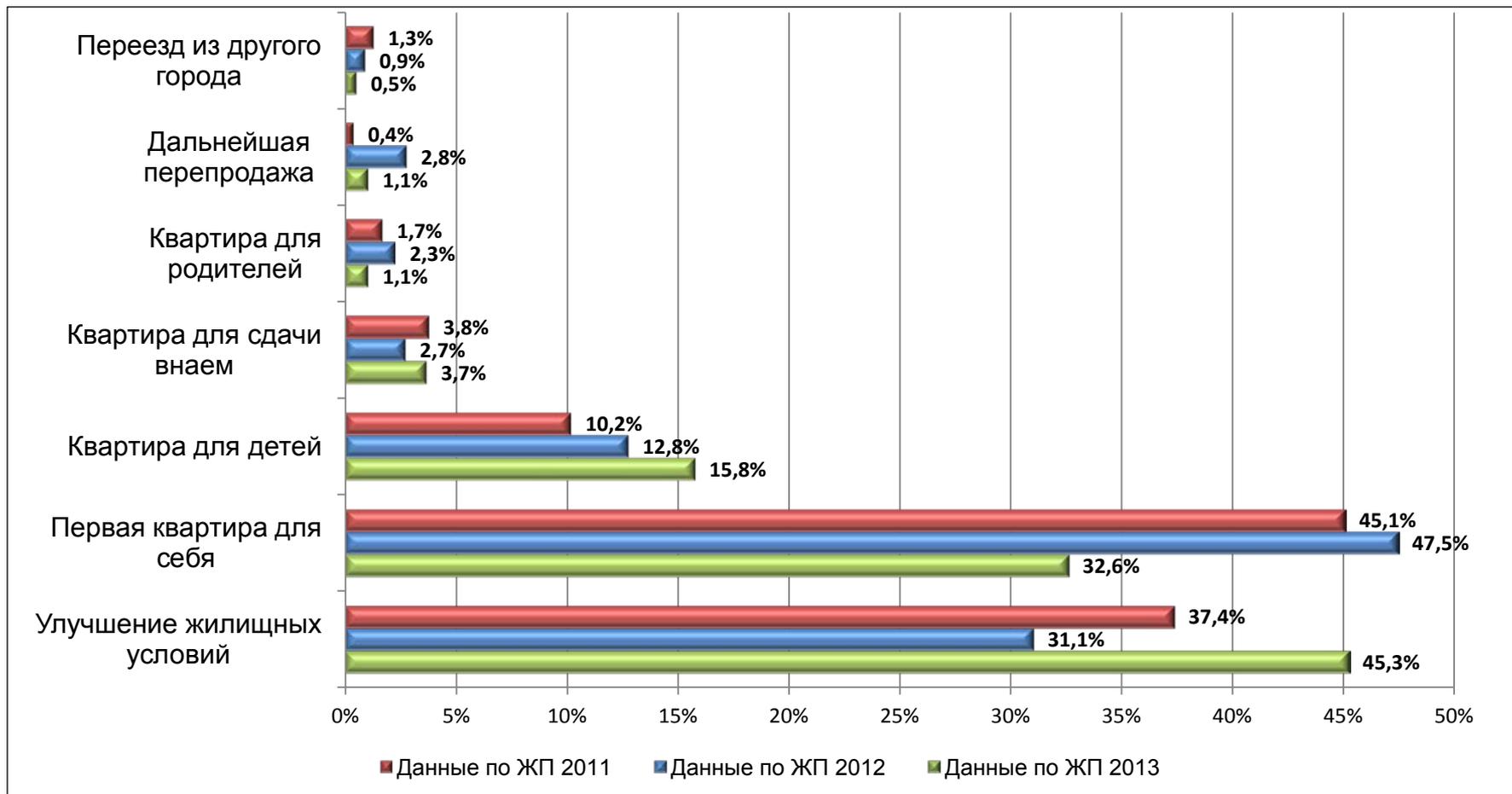


Диаграмма 2. Как давно вы целенаправленно ищите жильё, %.

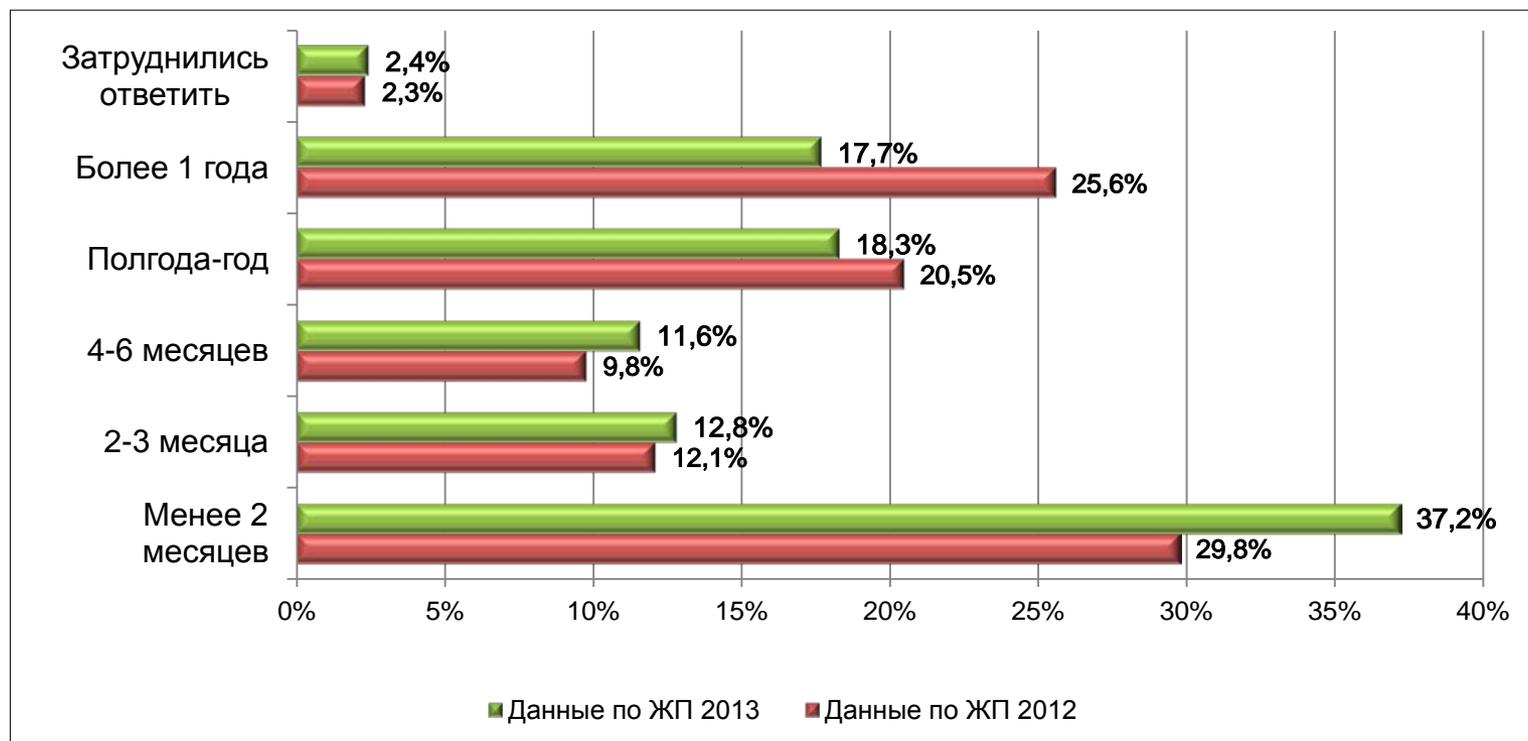


Диаграмма 3. В течение какого времени собираетесь совершить покупку, %.

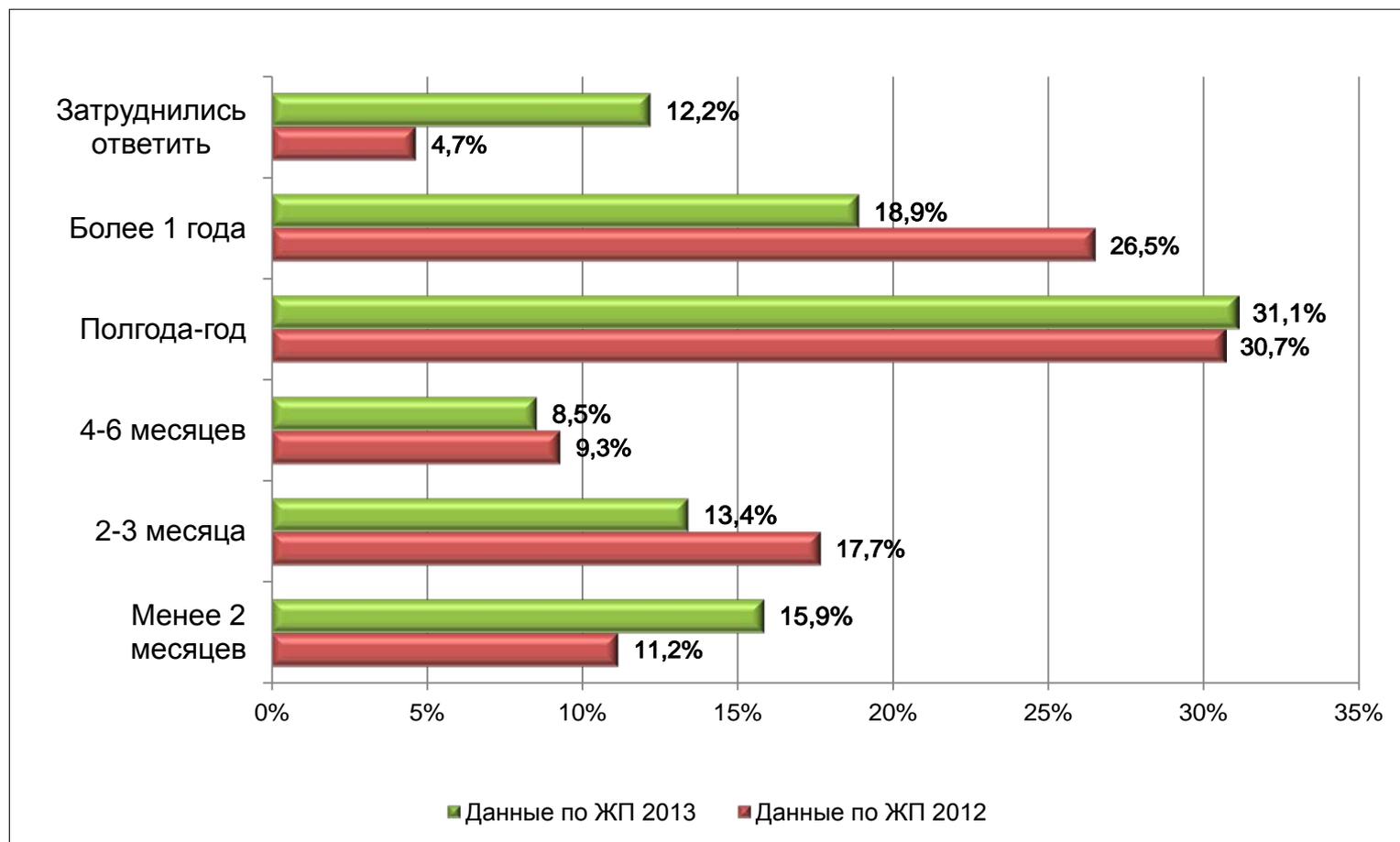


Диаграмма 5. Критерий принятия решения о покупке квартиры в строящемся доме, %.

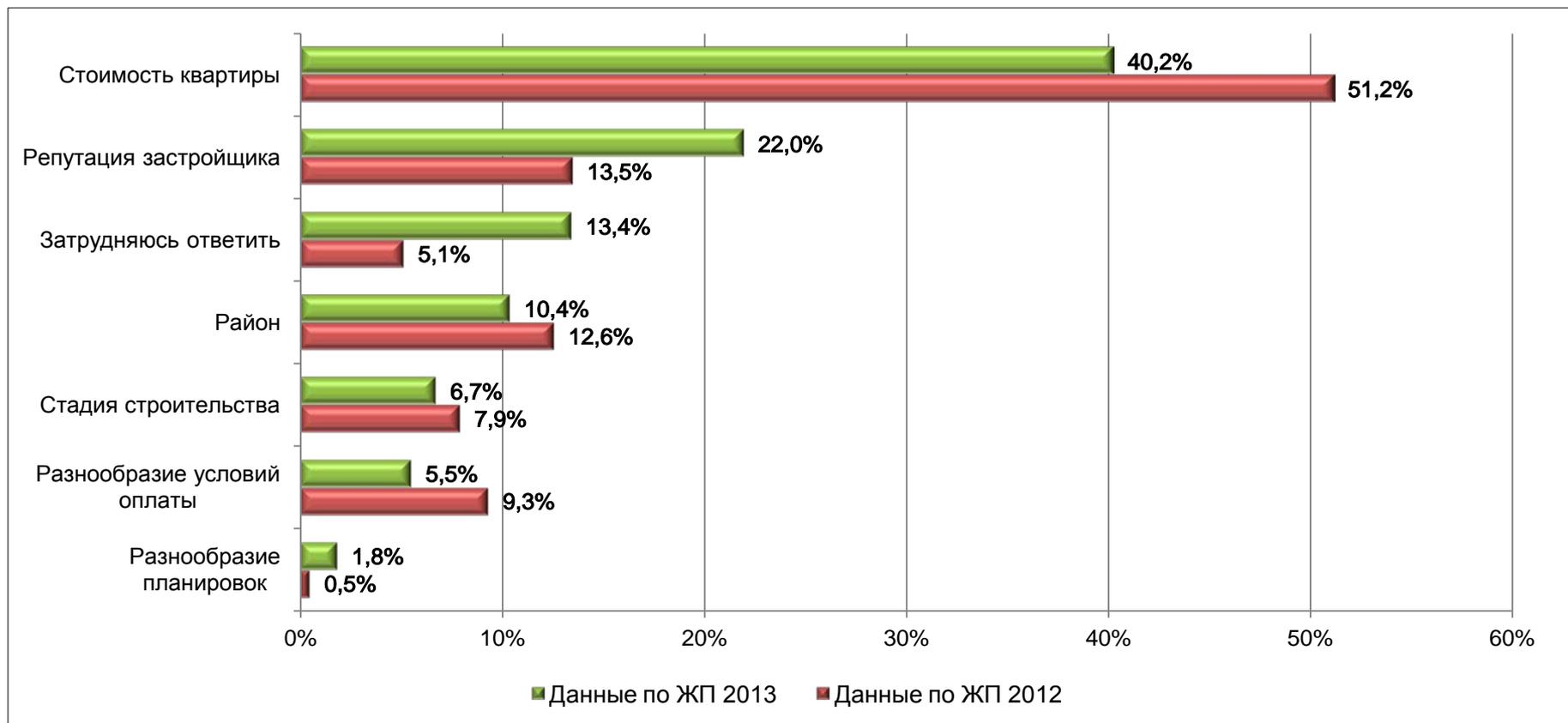
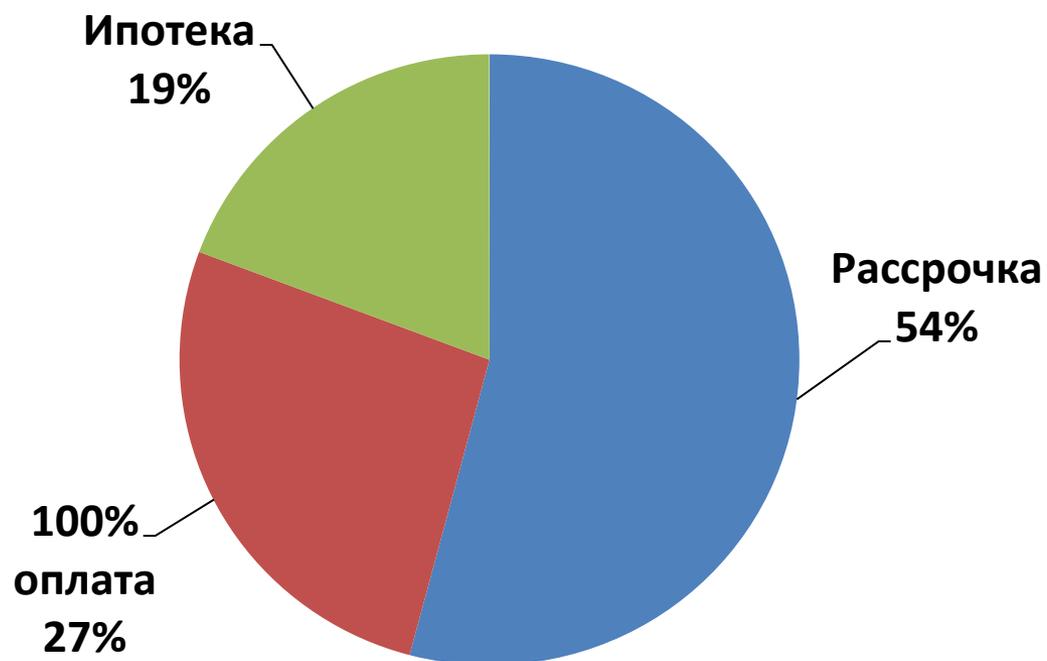


Диаграмма 6. Предпочитаемая стадия строительства при покупке, %.



Диаграмма 8. Предпочтения по вариантам оплаты, %.



Уникальная площадка для исследований



**Норминфо проводит опросы специалистов
и посетителей выставки Жилищный проект дважды в год
с 2010 г.**



2 Предложение

**Мониторинг ценового предложения
первичного жилья:**

Полная база данных строительных
объектов СПб и ЛО от Норминфо:

276 объектов в продаже

Методы исследования:

1. Телефонный опрос компаний-застройщиков и агентств недвижимости.
2. Mystery-shopping



Индекс сделки от Норминфо в сентябре 2013 г.



При 100% оплате в сентябре

+2.16%

90 636 руб./м²



При оплате в рассрочку
в сентябре

+1.57%

94 943 руб./м²

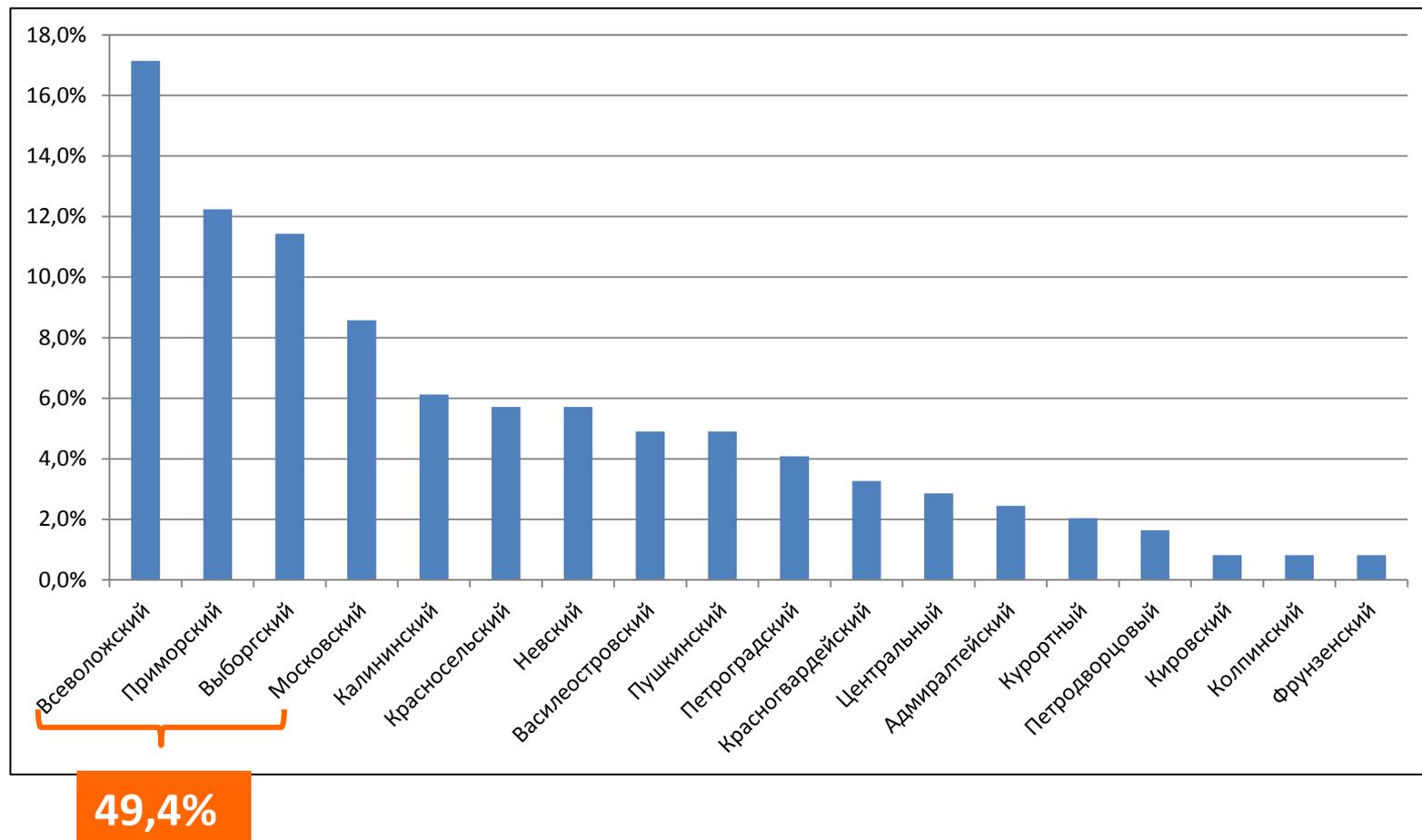
Зонирование районов: центральные, спальные и отдаленные спальные



Цена 1 кв. м в различных зонах, август 2013 г.



Диаграмма 9. Количество строящихся объектов по районам, %.



Спрос VS Предложение

Диаграмма 10. Предпочтения посетителей выставки по выбору района, %.

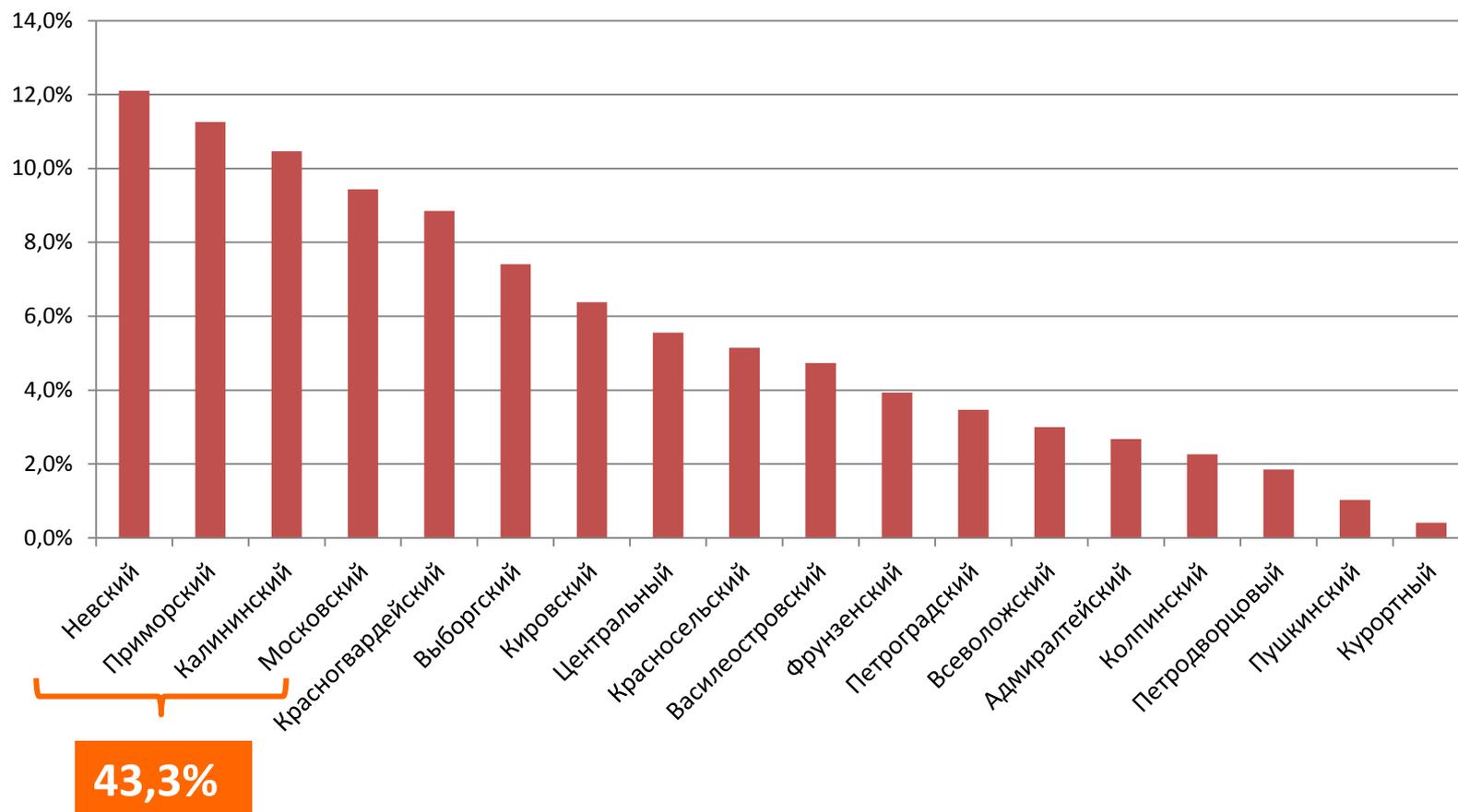
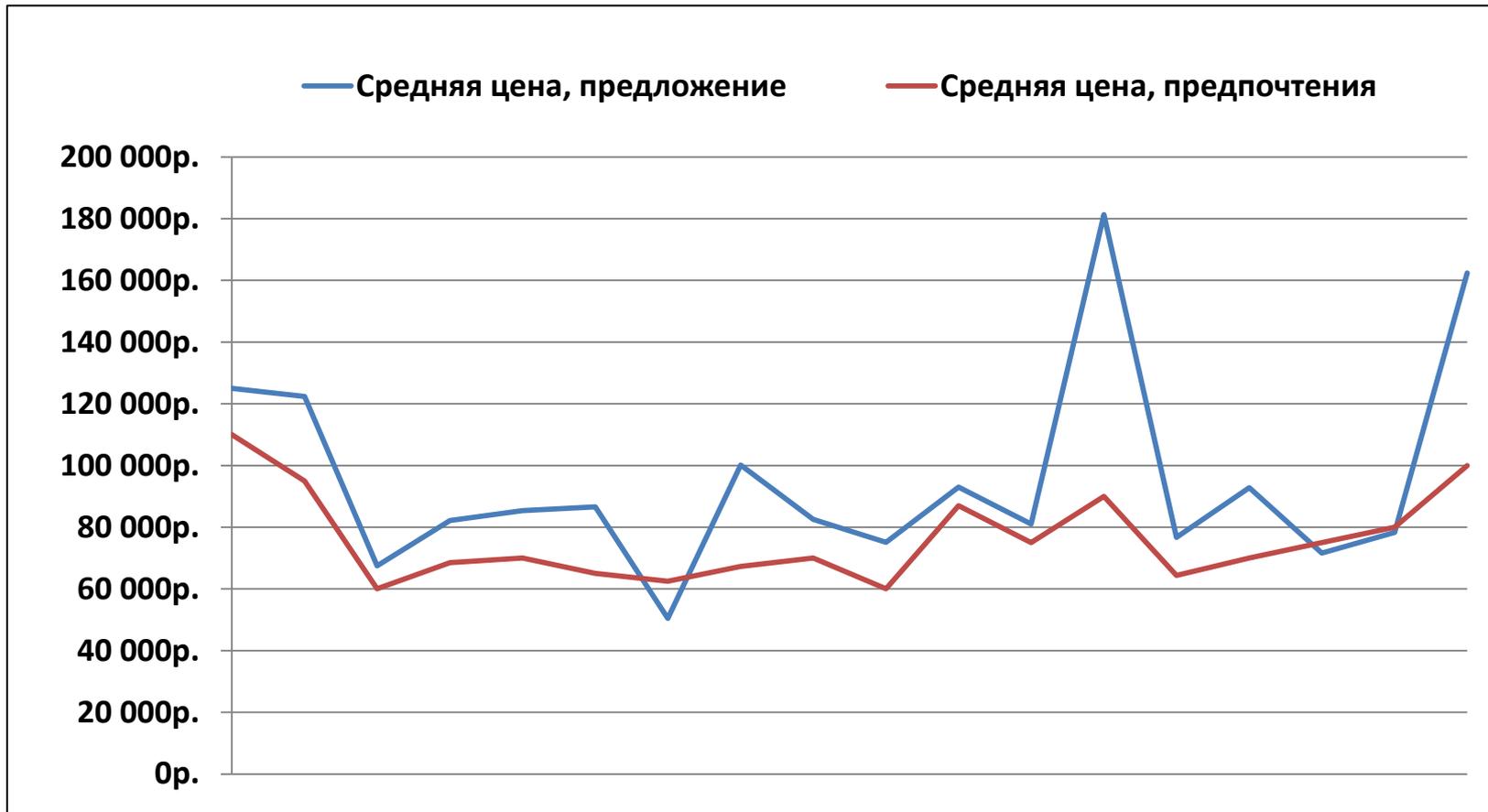
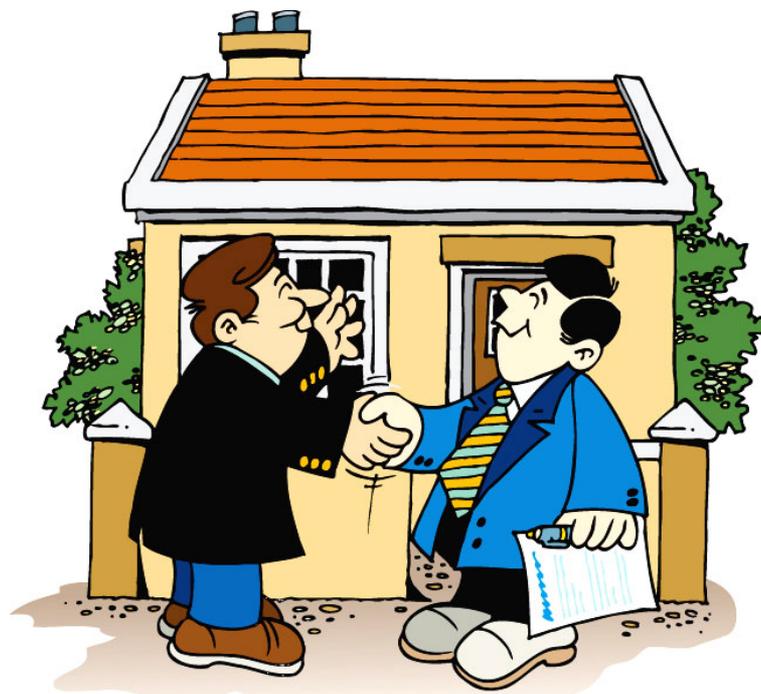


Диаграмма 11. Сопоставление средних цен 1 кв. м. предложения и предпочтений по районам, руб.



Застройщик VS Агентство



В процессе исследования экспонентам были заданы следующие вопросы:

Вопросы для застройщика:

Какие объекты являются основными? Какие преимущества ваших объектов, недостатки?

Какие преимущества схемы работы, схемы и порядка оплаты, условий?

Вопросы для агентства:

Какие объекты предлагают в первую очередь, каких застройщиков? Почему?

С какими застройщиками активно сотрудничают, а с какими мало? Почему?

Каких застройщиков считают лучшими, какие преимущества.

Какие аргументы менеджера были особенно убедительными.

Диаграмма 12. Какие типы договоров заключаются при покупке жилья на первичном рынке (по всем объектам базы данных Норминфо).

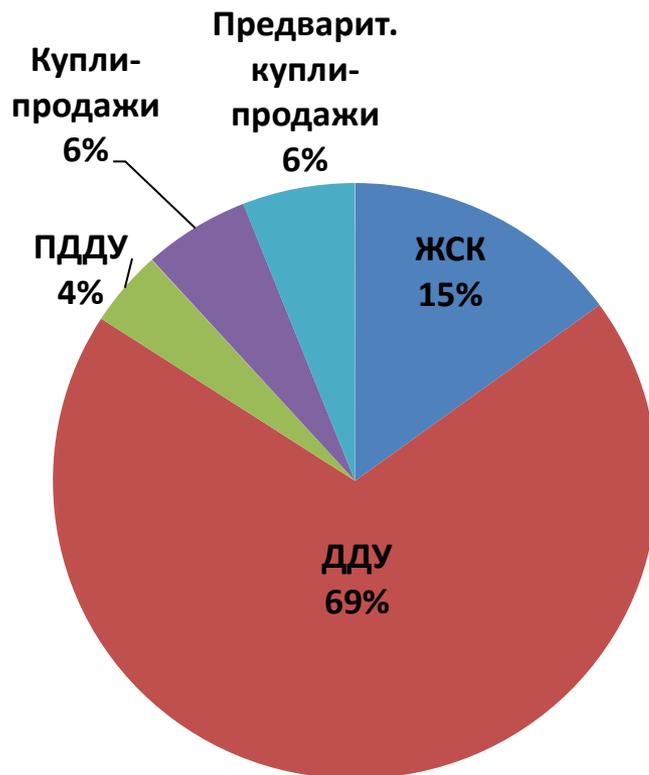
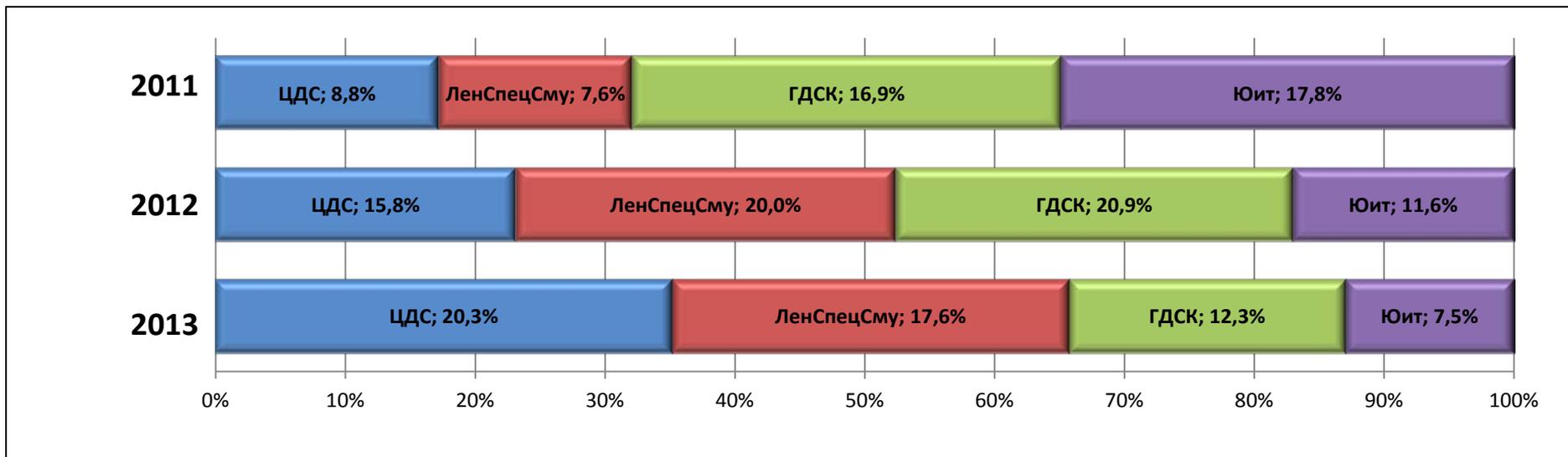


Диаграмма 13. Какие строительные компании являются лучшими, %.
Рейтинг.



Что дальше?

Прогнозирование

по Структурной динамической модели цены квадратного метра с экзогенными прогнозными переменными цена на конец 2013 года:

92 842 руб./кв. м.

по Параметрической статистической интегрированной модели авторегрессии — скользящего среднего цена на конец 2013 года:

92 450 руб./кв. м.

с 5% доверительным интервалом: 92 265 - 92 635 руб./кв. м.



Аналитика | Мониторинг | Исследования | Прогнозирование

Спасибо за внимание!

Будем рады предложить вам
свои знания и опыт.

www.norminfo.ru

