

Эпоха 360

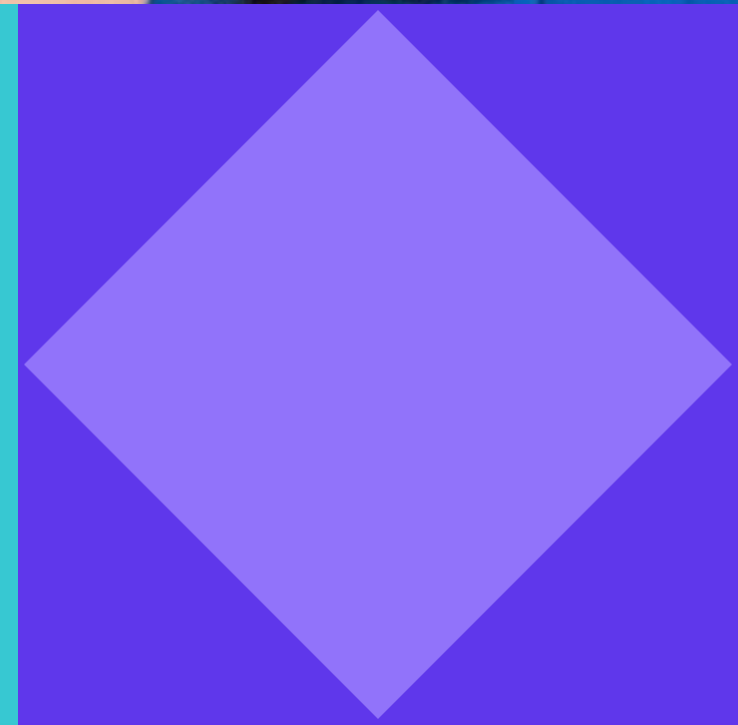
Смотреть, следить и успевать.
Тренды продаж новостроек

м² метр
квадратный



Марина Исакова

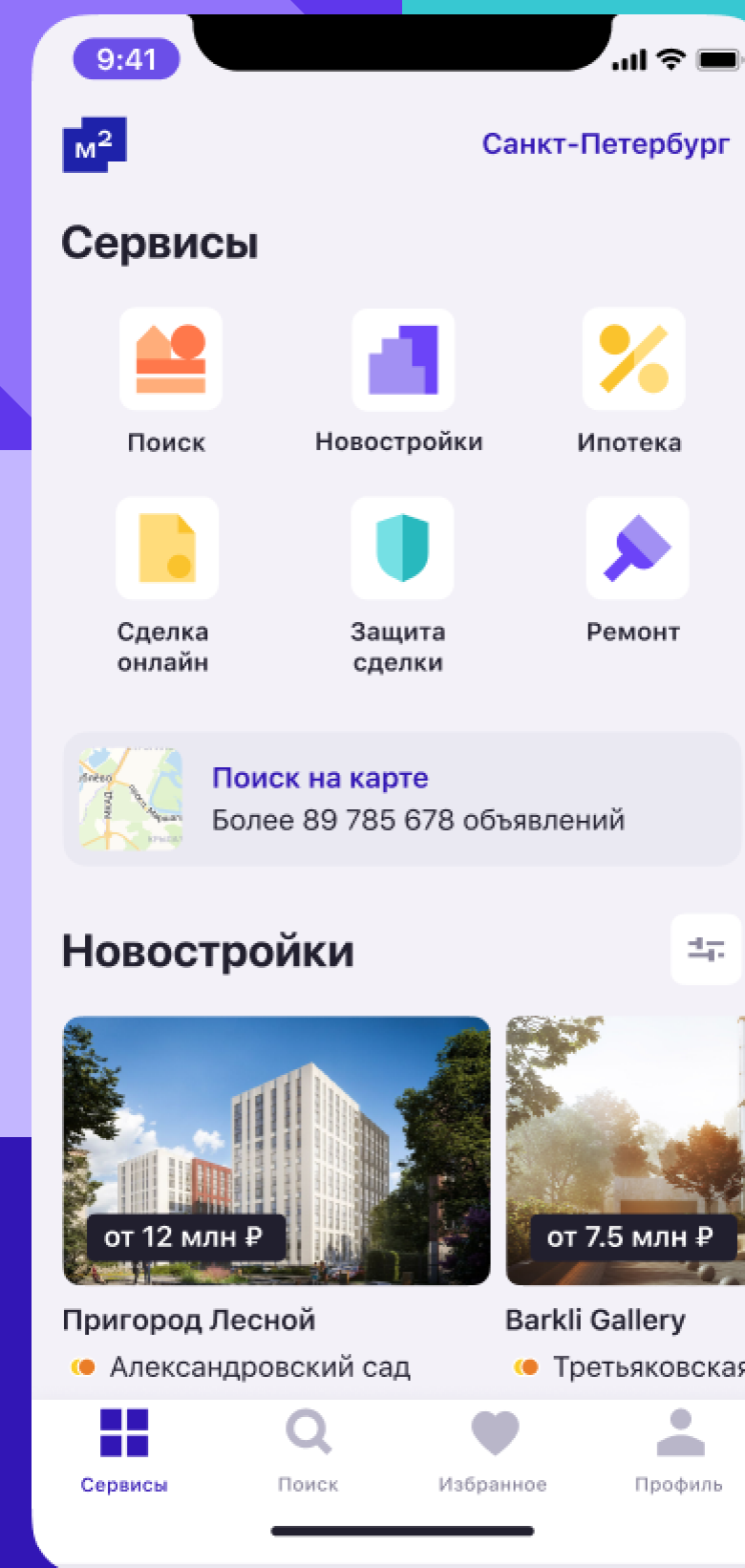
руководитель направления
по работе с регионом «Дальний Восток»



метр квадратный

все сервисы для операций
с недвижимостью на одной платформе

создаём условия для удобной
и эффективной работы наших партнёров



С нами уже работают

50 000+

частных риелторов

5 300+

застройщиков

14 700+

агентств
недвижимости

22%

сделок на первичном
рынке проходит
с сервисами M2



Тенденции рынка недвижимости сегодня*

*по данным аналитического центра M2
**по сравнению с 4 кварталом 2022 года



СТОИМОСТЬ

>80м²

площадь квартир, которые показали
наибольший рост стоимости в 2023 году
+4,5%**

спрос

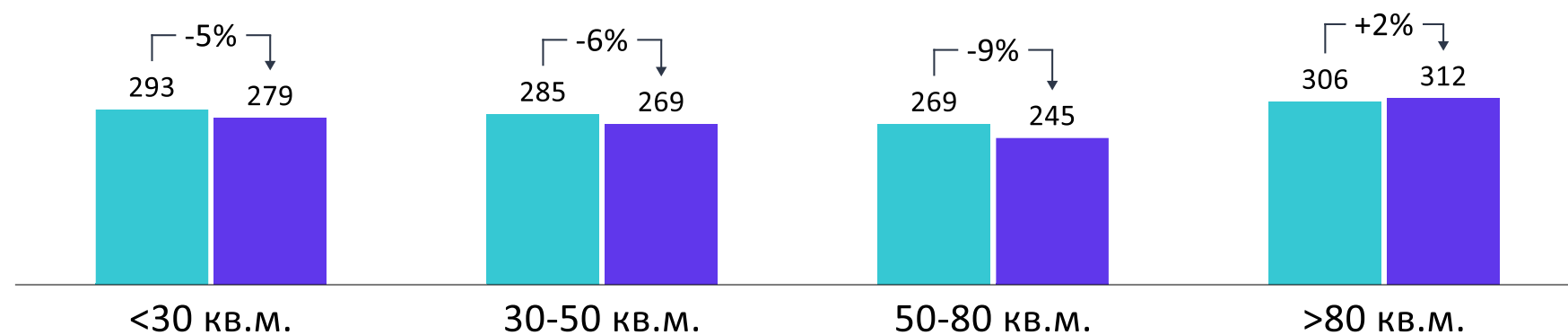
30-50м²

площадь квартир, которые пользовались
большим спросом среди клиентов**

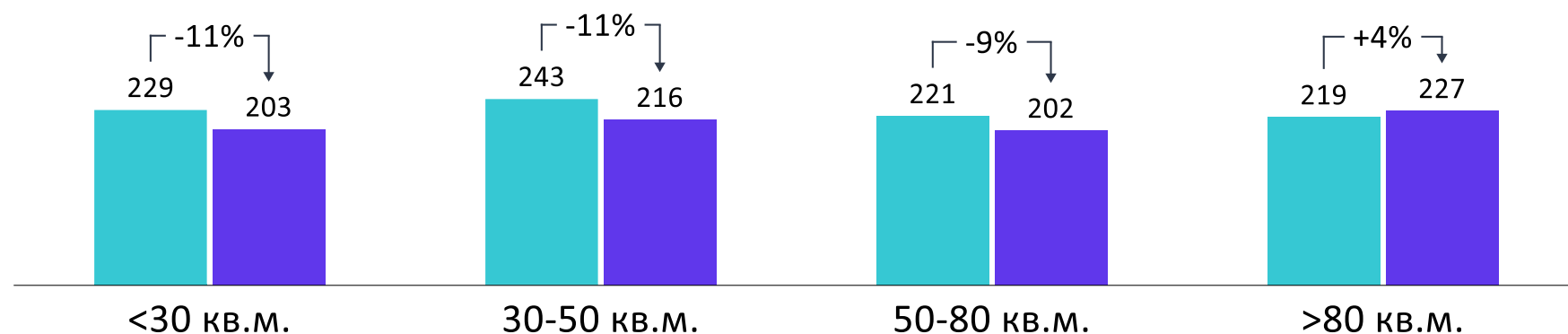
Тренд: рост стоимости квартир большей площади*



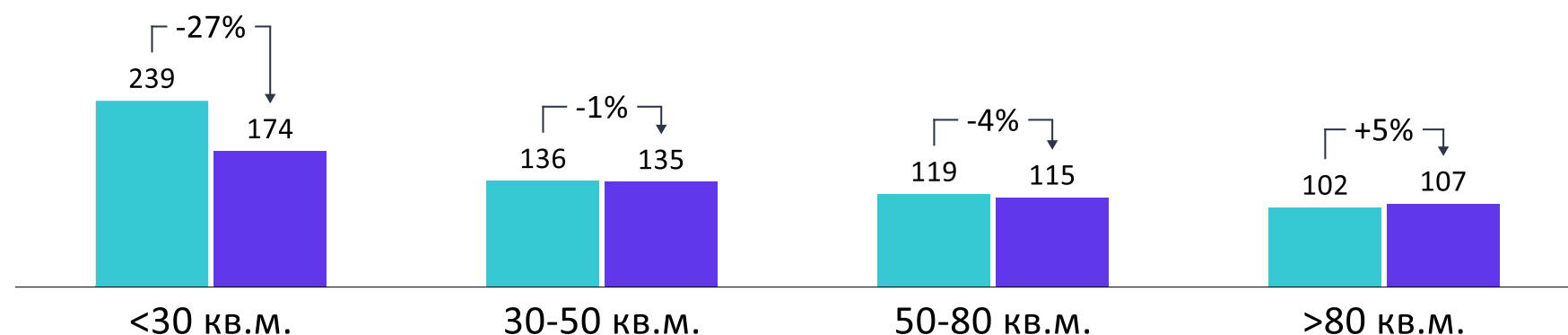
4Q'22 1Q'23 *по данным аналитического центра M2



Москва и МО



СПБ и ЛО



Другие регионы

Настроения покупателей

64%

россиян планируют
улучшить жилищные
условия в течение
3 лет*

+7 п.п. за год

23%

потенциальных
клиентов хотят купить
или построить жильё*

3,4%

рост реальных доходов
россиян

5,4%

рост зарплат россиян**

12,8

тысяч кредитов
в сегменте ИЖС
и готовых домов***

+18% за год

*по данным исследования НАФИ

**прогноз Минэкономразвития РФ

***по данным Frank RG



Требования клиентов*

в 2013 году

*из открытых источников СМИ
и исследований компаний

Возраст: 35-40 лет

Образование: высшее

Семейное положение: в браке

Должность: специалист

Средний доход: 50 000 ₽

Бюджет покупки в РФ: 2-2,5 млн ₽

Комнатность: однокомнатная квартира

Доступная цена: очень важно!

Важность локации: не приоритет

Транспортная доступность: сверхважно!

Социальная инфраструктура: умеренно

Ремонт: нет, потому что главное — цена

Отделка: новостройки без отделки, вторичка — «бабушкин ремонт»

Требования клиентов*

в 2023 году

*из открытых источников СМИ
и исследований компаний

Возраст: 25-45 лет

Образование: высшее

Семейное положение: в браке

Должность: специалист

Средний доход: 80 000 ₽

Бюджет покупки в РФ: 5-8 млн ₽

Комнатность: однокомнатная / евродвушка

Покупка онлайн: с осторожностью, только «бывалые»

Доступная
цена: важно

Доступная ипотека:
ежемесячный платёж

Ремонт:
важно

Сценарии жизни, или всё включено:
набирает популярность

Система умный дом:
преимущество

Срок сдачи объекта, если
новостройка: в пределах
двух лет

Транспортная
доступность:
сверхважно!

Социальная инфраструктура: умеренно

Этажность, планировка, отделка: приоритет

Известность и репутация застройщика: важно



Средняя сумма квадратного метра сегодня*



	Москва и МО	Санкт-Петербург	Владивосток
первичный рынок (квартиры)	325 300 ₹ -1,5 % за год	220 900 ₹ +7 % за год	145 700 ₹ +3,2% за год
вторичный рынок (квартиры)	291 000 ₹ -9 % за год	185 000 ₹ -8 % за год	119 300 ₹ +2,5% за год

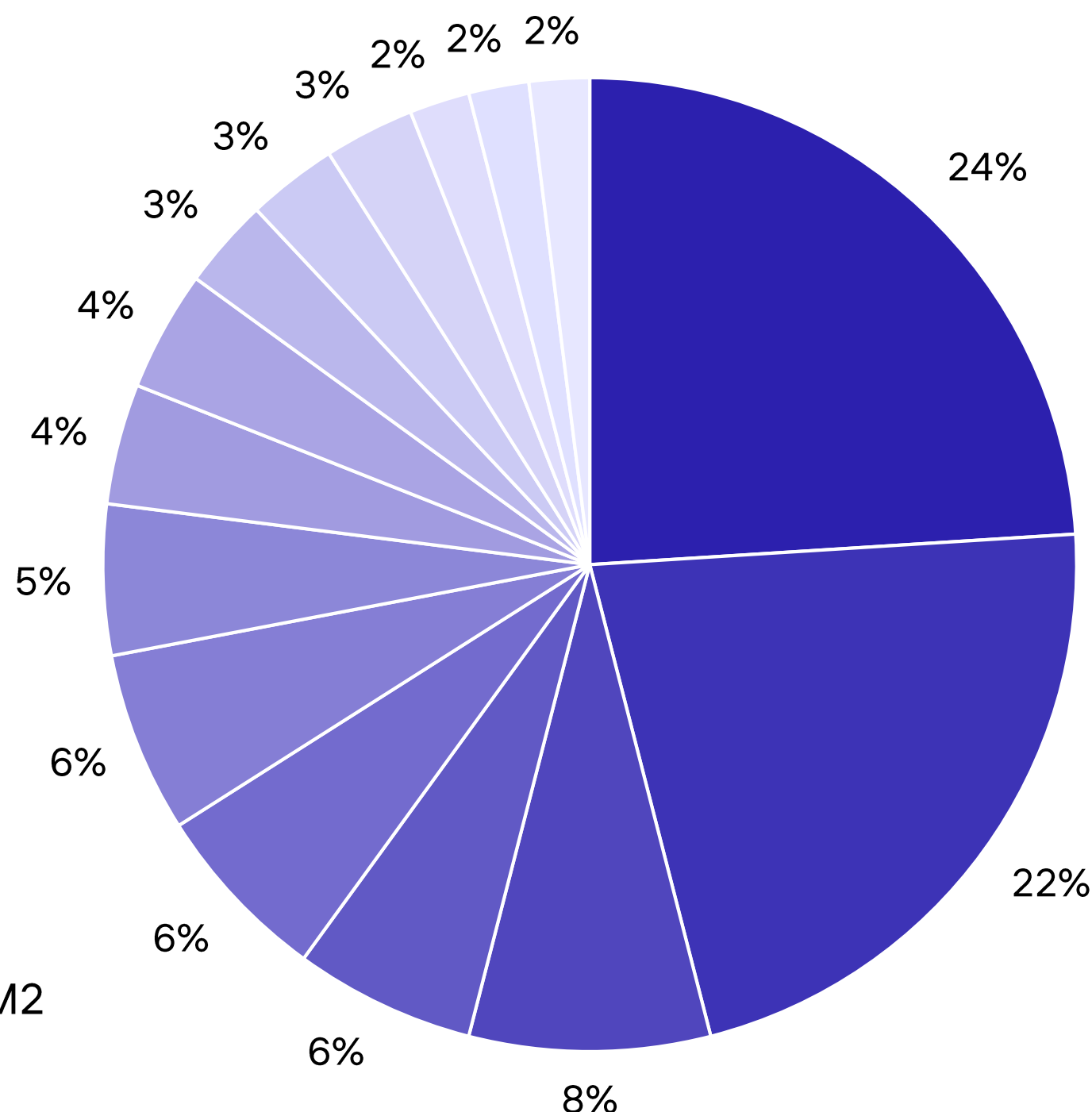
*данные участников рынка по итогам 1 квартала 2023 года



Региональные клиенты, купившие квартиры во Владивостоке*

53 региона

В лидерах:
Кировская область
Хабаровский край



ТОП-15 регионов

- Кировская область
- Хабаровский край
- Ленинградская область
- Амурская область
- Сахалинская область
- Камчатский край
- Республика Саха (Якутия)
- Краснодарский край
- Московская область
- Санкт-Петербург
- Забайкальский край
- Ростовская область
- Еврейская автономная область
- Москва
- Иркутская область

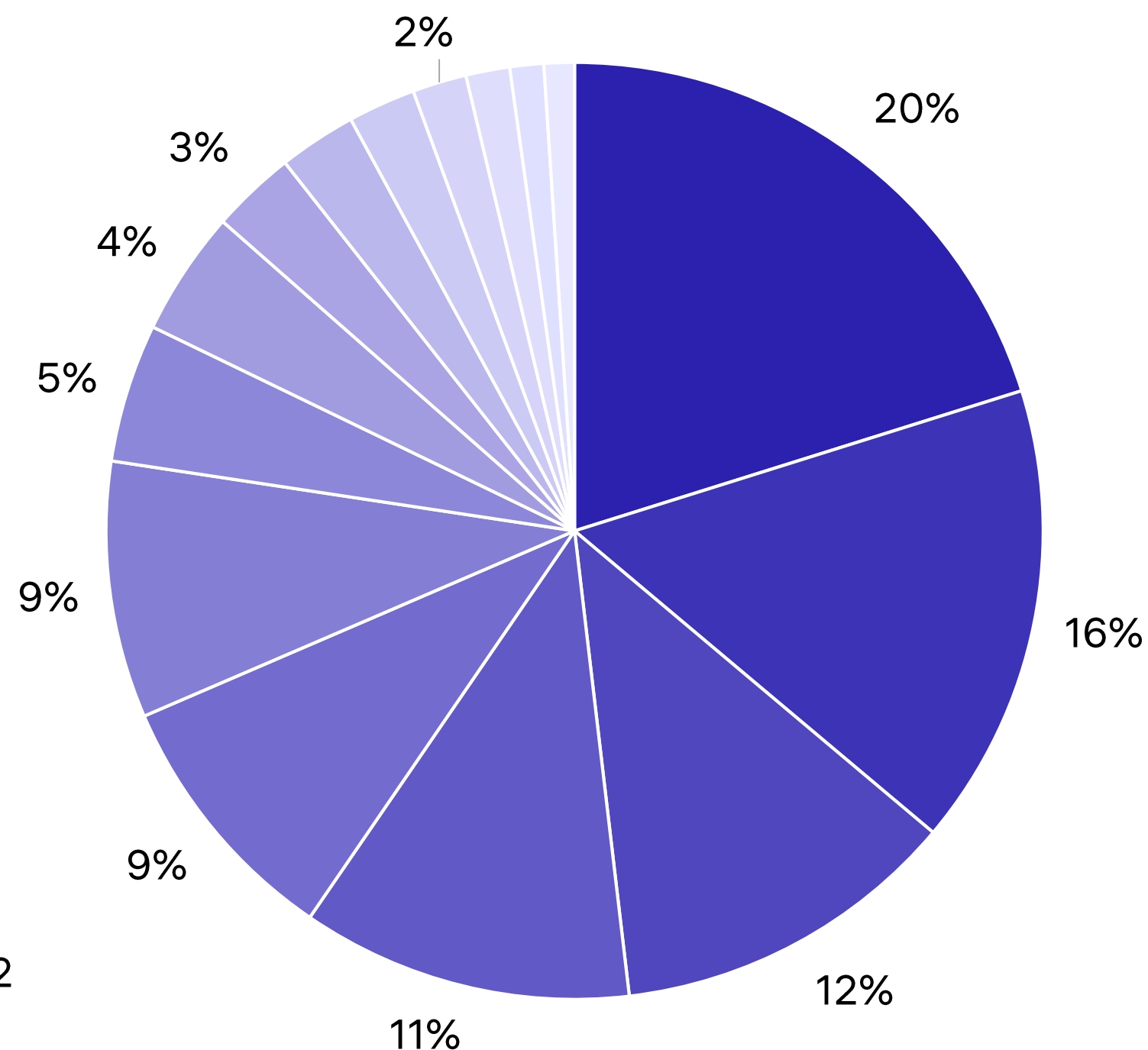
*по статистике сделок с участием сервисов M2 по итогам 2022 и 2 кварталов 2023 года

А где покупают жители Приморского края?*



43 региона

В лидерах:
Москва
Санкт-Петербург



ТОП-15 регионов

- Москва
- Свердловская область
- Санкт-Петербург
- Тюменская область
- Московская область
- Краснодарский край
- Республика Татарстан (Татарстан)
- Удмуртская Республика
- Ханты-Мансийский автономный округ – Югра
- Ленинградская область
- Нижегородская область
- Новосибирская область
- Калининградская область
- Республика Коми
- Самарская область

*по статистике сделок с участием сервисов M2 по итогам 2022 и 2 кварталов 2023 года

Назад ~~в будущее~~ к риелторам!



- ✓ > 85% сделок совершается с риелторами*
- ✓ есть клиенты с сформированными запросами
- ✓ роль финансового советника
- ✓ лояльность клиентов

*по данным аналитического центра Метра квадратного

Что мешает продавать новостройки?

Опрос
партнёров-риелторов
Метра квадратного



>50%

не успевают следить
за спецпредложениями
застройщиков

50%

не могут быстро найти
всю необходимую
информацию о ЖК

42%

риелторов неудобно
искать информацию
о ходе строительства

30%

риелторов не знают
регламент работы
с каждым застройщиком

37%

не успевают узнавать о цифровых
сервисах для проведения сделок

M2pro

новостройки

решаем задачи
застройщика



**Работаем с риелторами по всей РФ
напрямую**



**Обеспечиваем полную прозрачность
взаимодействия**

вы платите за клиента только после зачисления
средств на счёт эскроу



Повышаем вашу узнаваемость

с помощью собственных инструментов и маркетинга



**Продвигаем объекты застройщика
в личном кабинете агента**



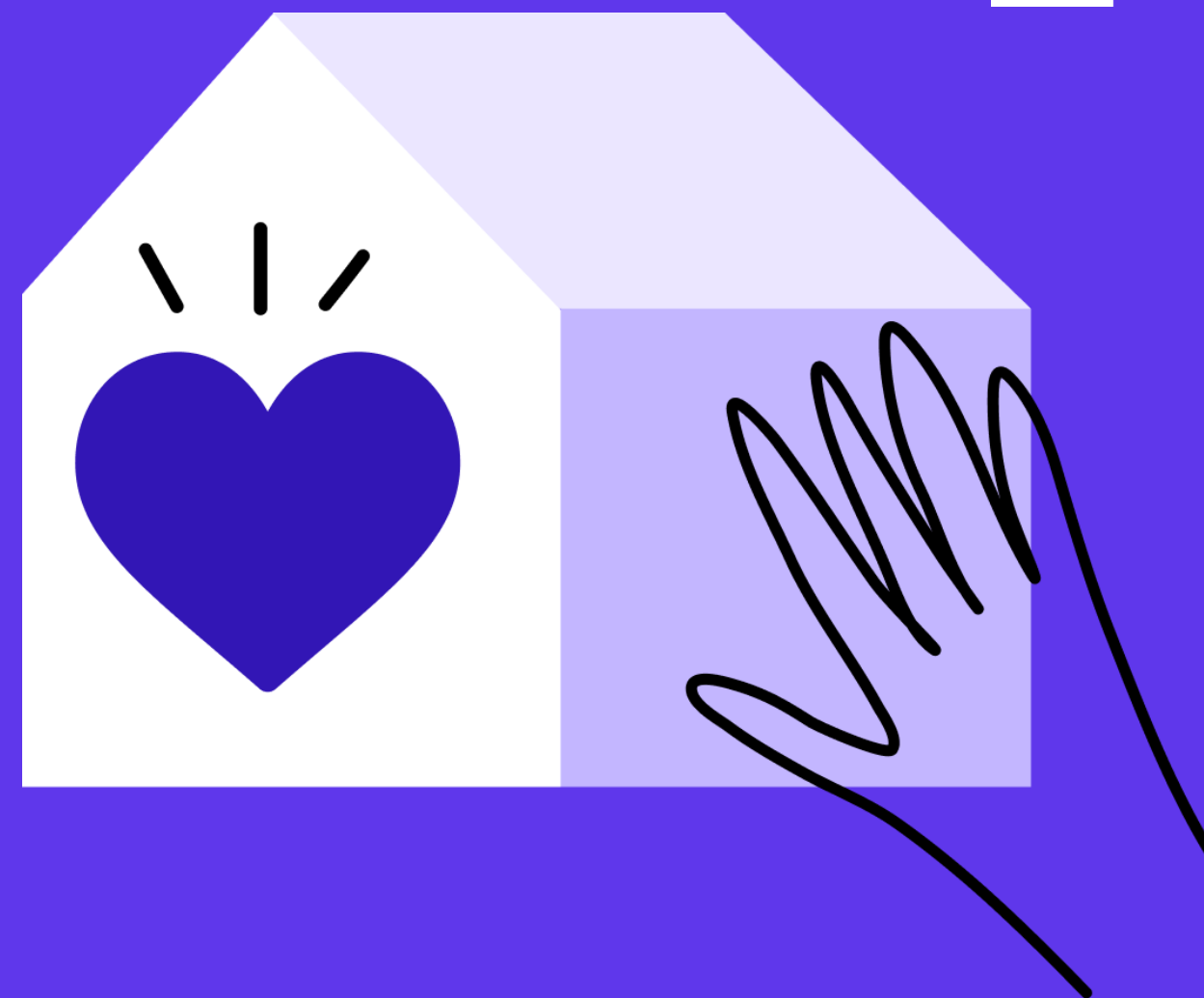
**Проводим мероприятия в любой
точке РФ**

онлайн и офлайн

А ещё мы можем

- ✓ Авансировать сделки и **выплачивать комиссию агентам** до того, как получим вознаграждение от вас
- ✓ Мотивировать риелторов на продажи: Метр квадратный регулярно **проводит конкурсы для агентов с интересными призами**
- ✓ Решать организационные вопросы **без вашего участия** или с минимальным включением
- ✓ Проводить сделки дистанционно

М²



Дистанционные сделки

заинтересовать клиента из регионов можно!

Всё онлайн



- ✓ сервис безопасных расчётов
- ✓ выпуск УКЭП по загранпаспорту
- ✓ электронная регистрация сделки



а как продать?

Платите только за конкретный результат

- ✘ не нужно платить за показы и переходы
- ✘ не нужно платить за процессы
- ✘ не нужно платить, пока клиент не купит

Начните без вложений и смс
Регистрация обязательна!





метр
квадратный

Марина
Исакова



+7 (914) 548-48-31



isakovamm@m2.ru

