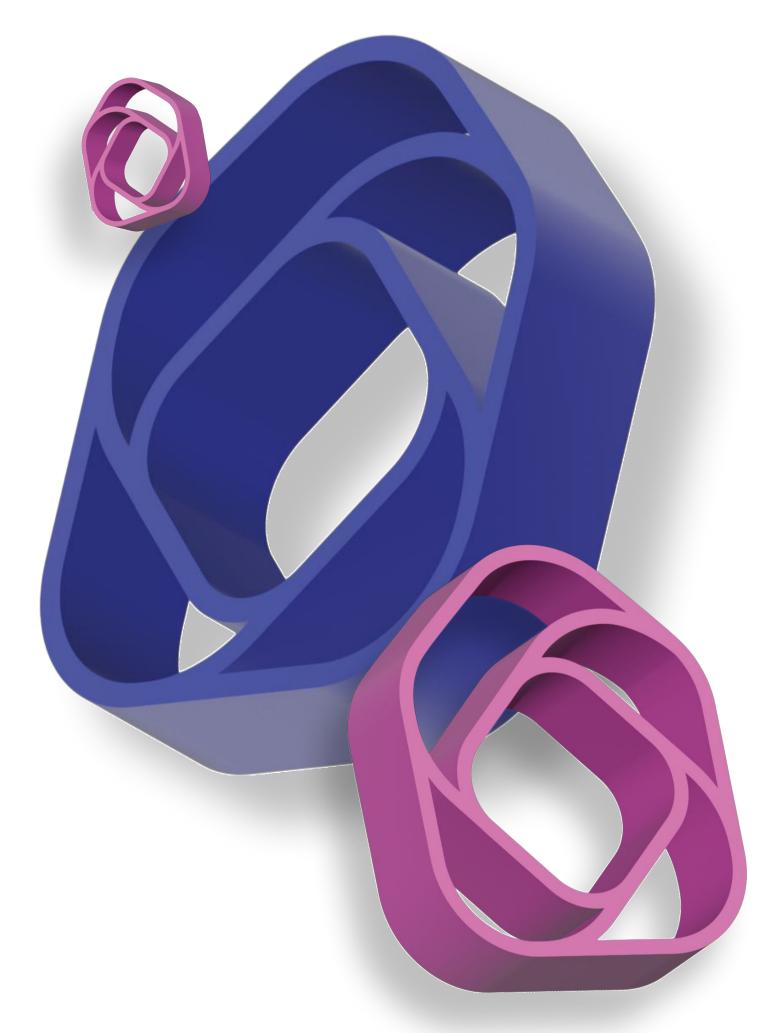


Сервис цифровой аналитики "ОБЪЕКТИВ.РФ"

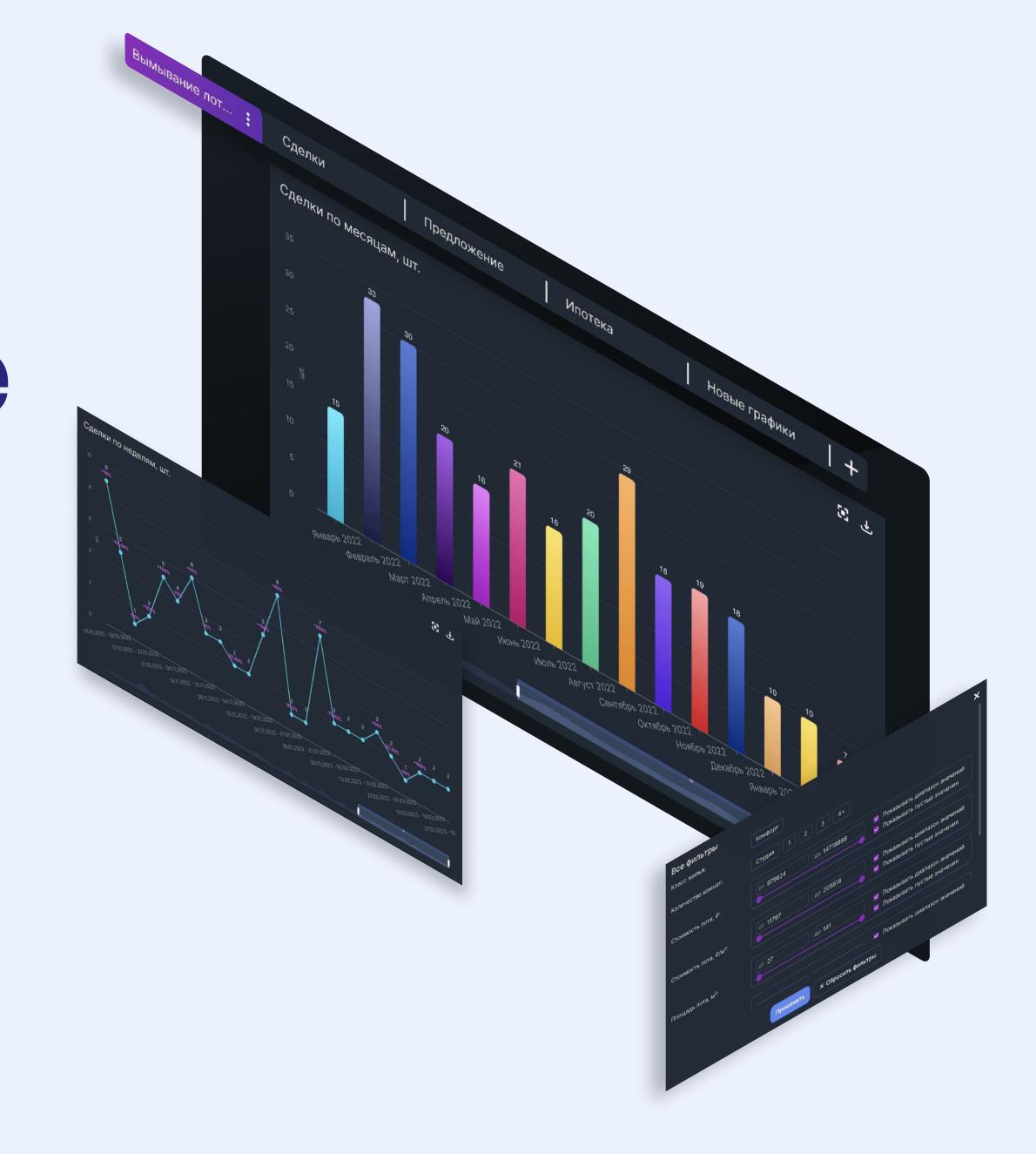
Центр маркетинговых исследований

- Собственная экспертная команда
- Широкий спектр решаемых задач
- Функции аутсорс-отдела аналитики
- Исследования для любой стадии жизненного цикла проекта
- Каждое исследование может быть кастомизировано





Какие базовые аналитические задачи решает каждый застроищик?





Какие базовые аналитические задачи решает каждый застройщик?

Ежемесячные ключевые показатели

Ценообразование

Бюджетирование

Квартирография

Стартовый прайс-лист

Разработка стратегии продаж

Любые другие задачи, требующие визуализации данных



С какими проблемами сталкивается каждый застройщик?

- Низкая квалификация специалистов
- Дефицит времени для стратегических задач
- Отсутствие ставки для аналитика
- Человеческий фактор
- Сложность интерпретации результатов без визуализации
- Необходимость сбора данных из разных источников
- Работа системы ДЦО основанная на внутренних данных





С какой проблемой столкнулись мы, когда стали строить систему аналитики для девелоперов?

Застройщик **№**1

Можем вместо линейной диаграммы сделать столбчатую?

Застройщик №2

В нашей методологии мы перевзвешиваем цены, можем ли реализовать такой механизм?

Застройщик №3

А можно сделать отчёт, в котором будет информация сначала о сделках до ввода, а потом о вымываниях?

Застройщик №4

Коллеги, неудобно считывать информацию, когда месяцы расположены по горизонтали, можем транспонировать все отчёты?

Застройщик №5

Можем сделать диаграмму, на которой будут сделки и цена по проектам в динамике?

Застройщик №6

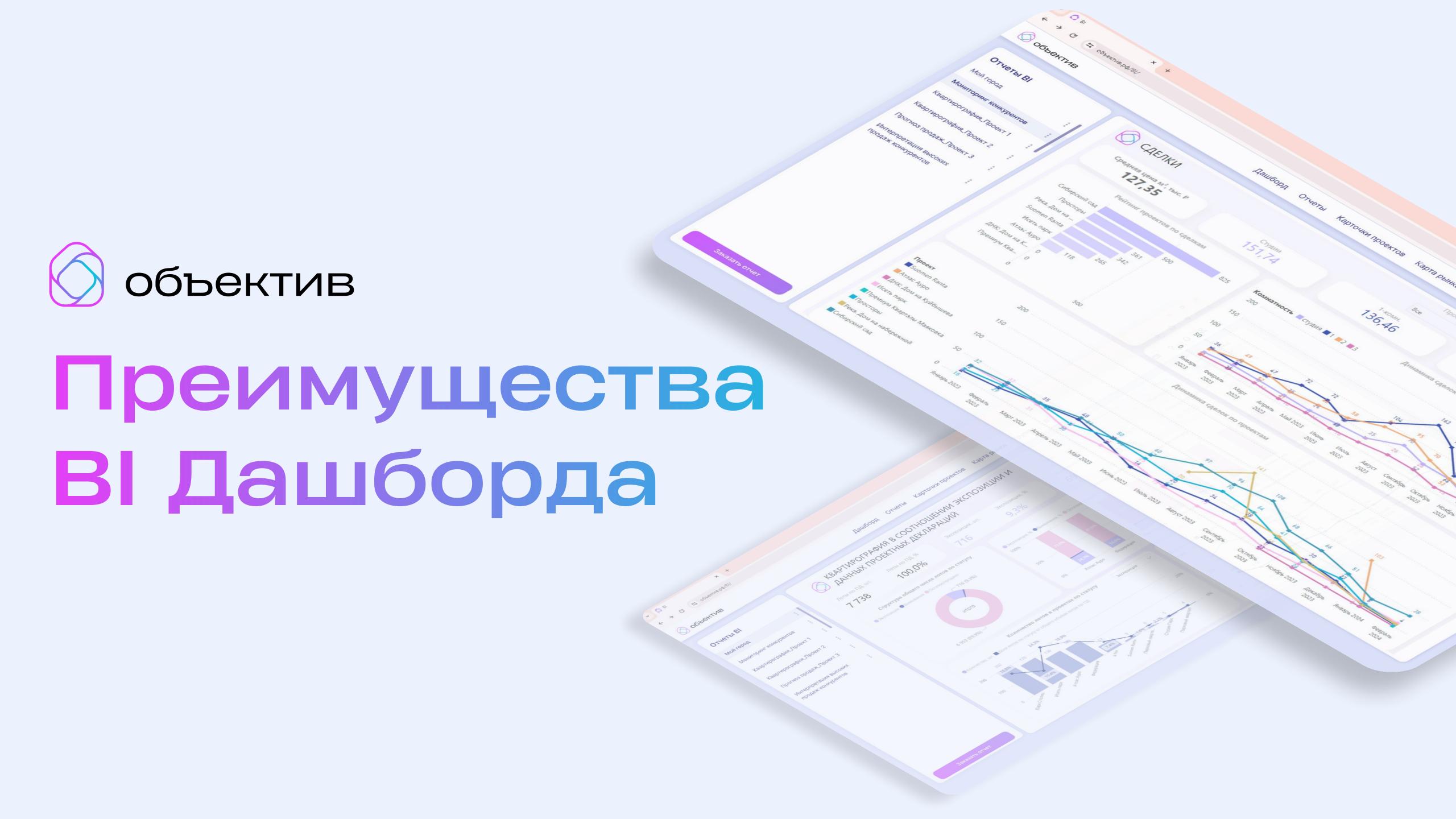
А могу я выгрузить отчёт по предложению за период, а не на конкретную дату?

К каким выводам мы пришли?

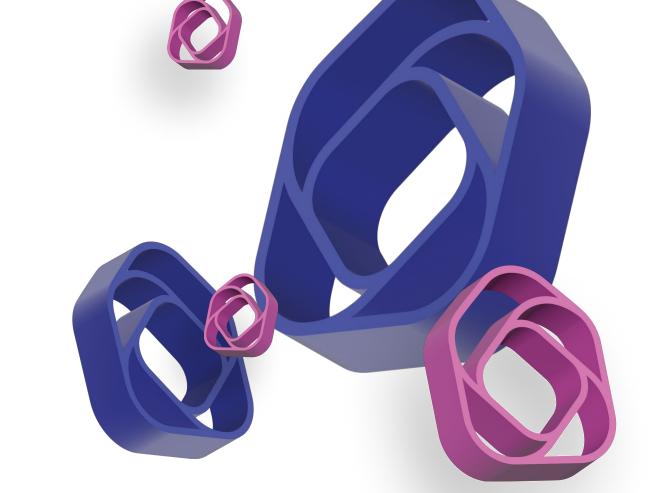
- Полное шаблонирование даже базовых задач невозможно
- Будущее за простой и понятной цифровизацией, не потому что модно, а потому что быстро
- Решение 90% базовых задач девелопера должно быть универсальным, но персонализированным

ВЫХОД: построить индивидуальный дашборд – систему метрик и показателей, максимально удобную для оперативной интерпретации





Преимущества ВІ Дашборда

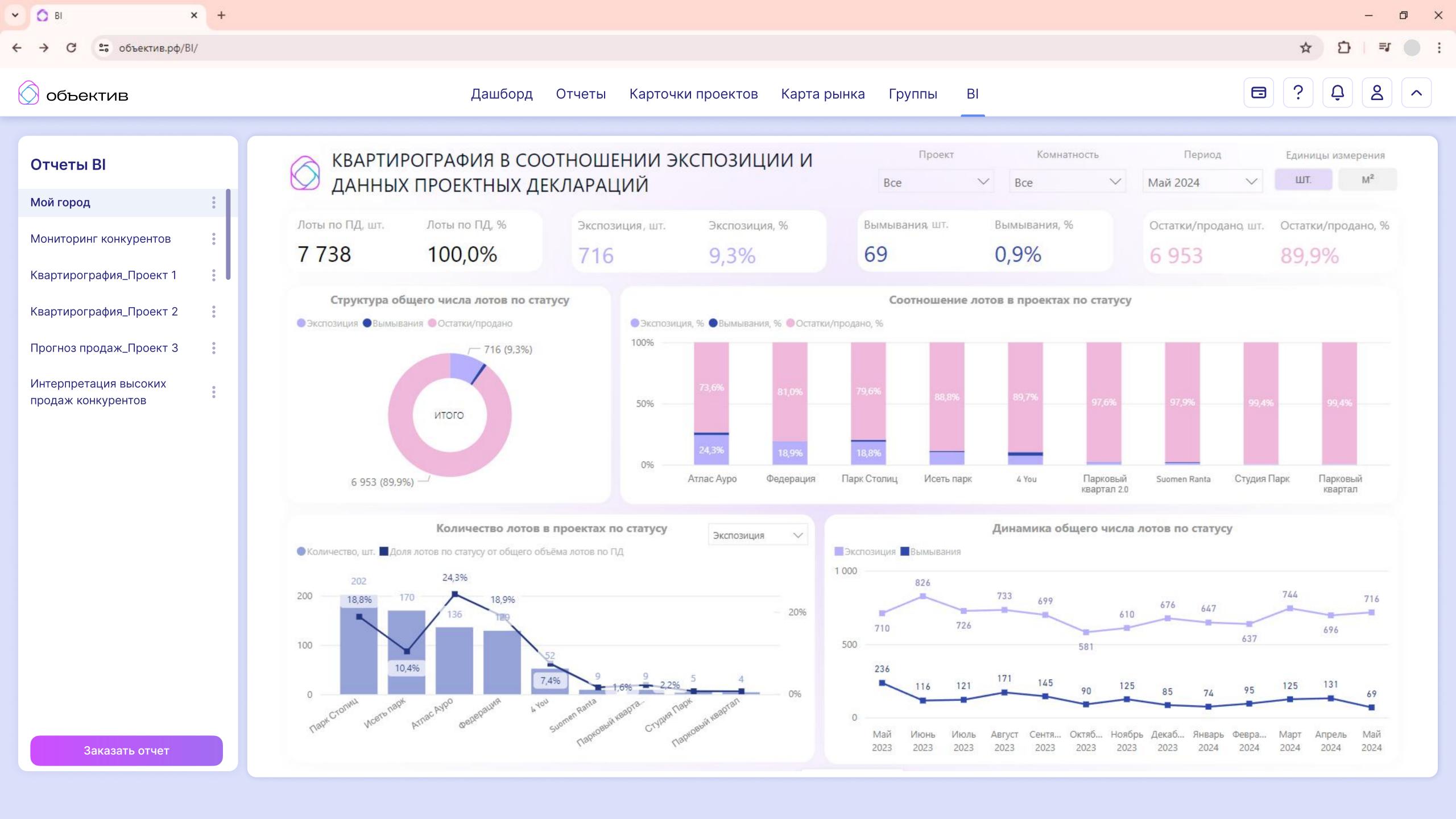


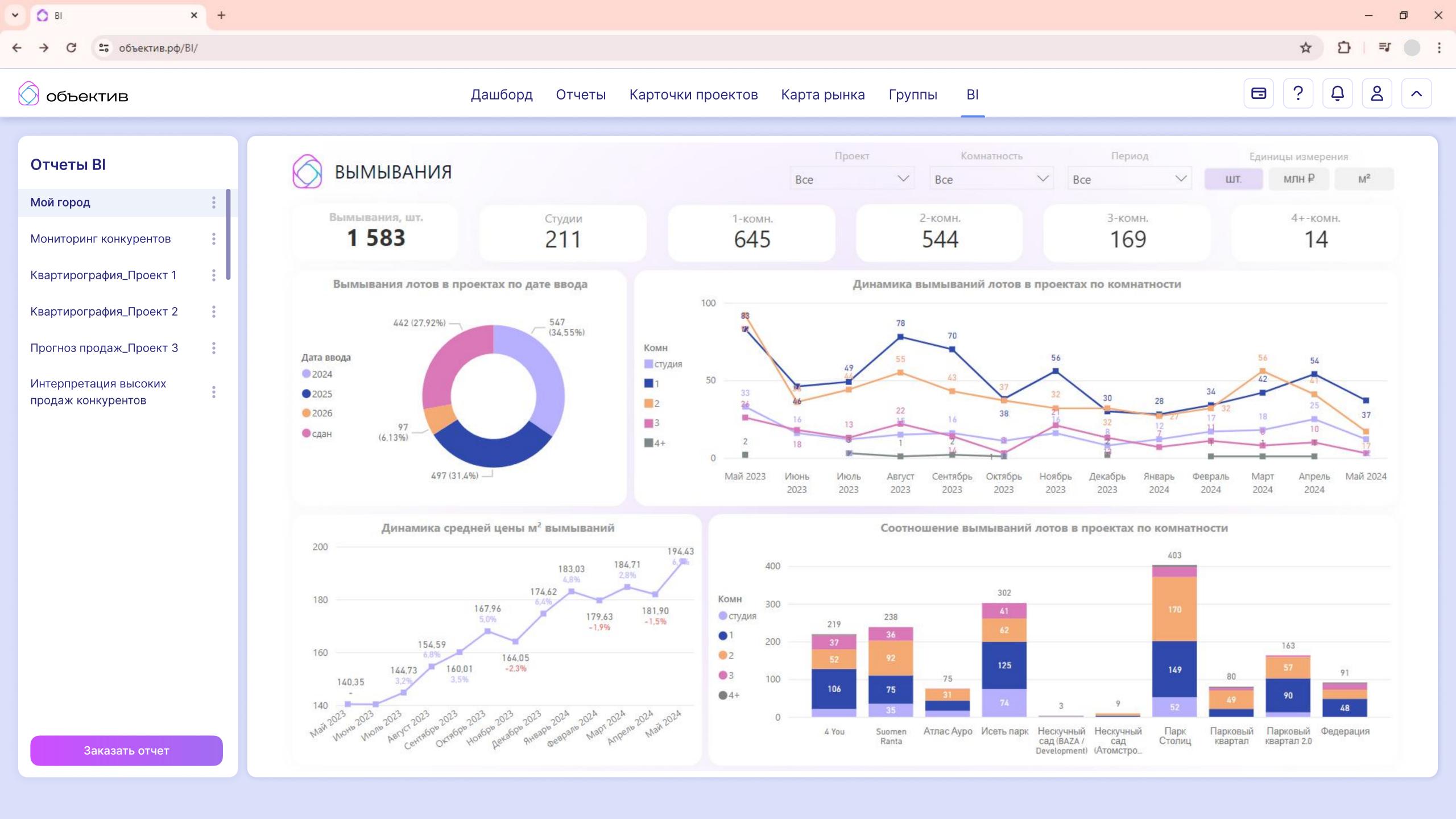
- Интеграция информации из любых источников без дополнительной обработки
- Обновление не более одного рабочего дня
- Только релевантные метрики
- Понятная визуализация
- Исключение человеческого фактора
- Экономия времени для решения стратегических задач
- Стоимость от 40 000 руб./ежемесячно

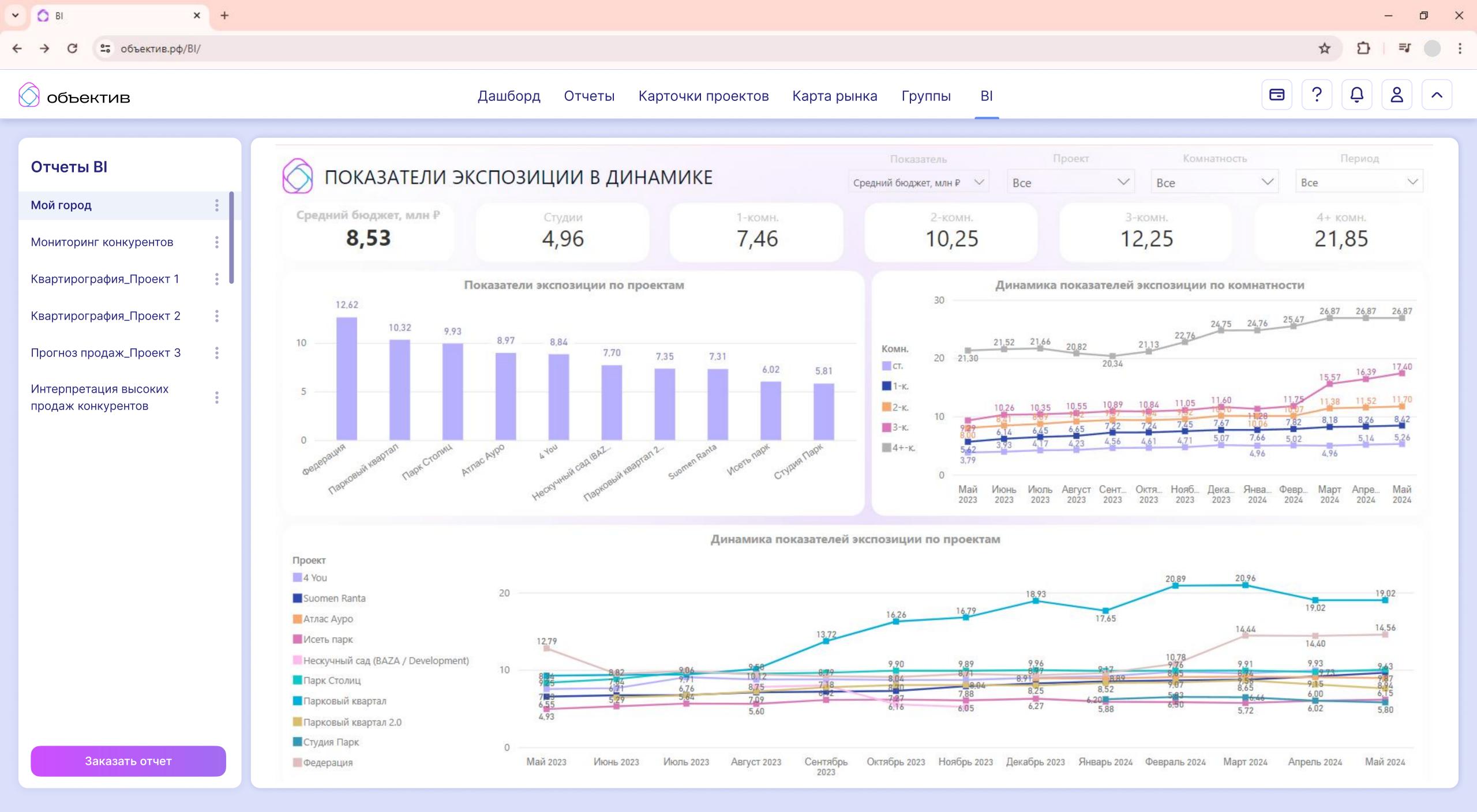


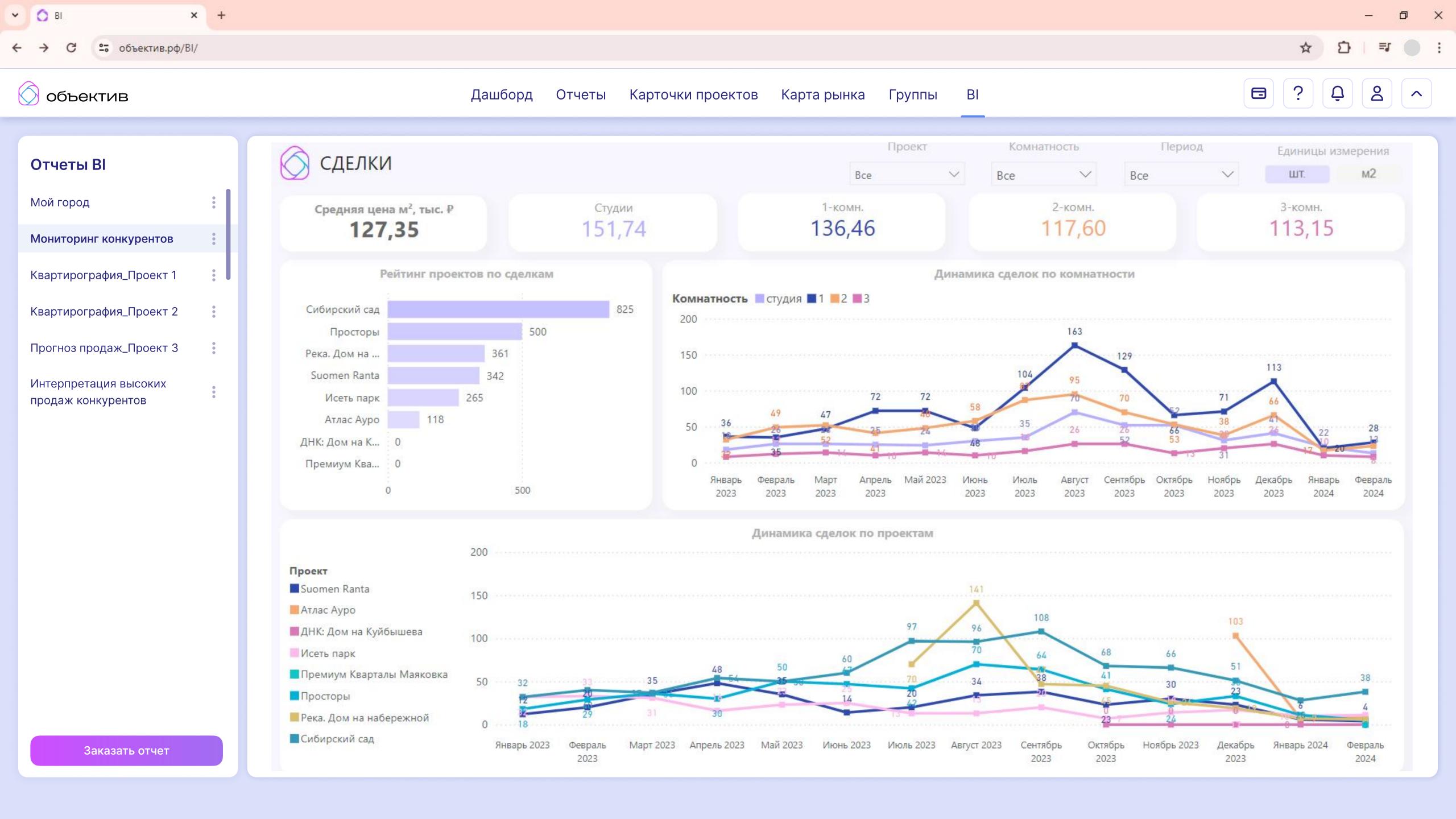


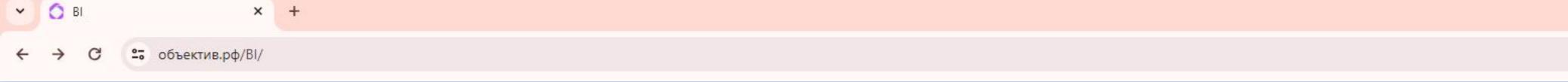
Наши кейсы. Как выглядит структура базового дашборда девелопера











☆ ひ ■



Дашборд Отчеты Карточки проектов Карта рынка Группы BI





2		^

Отчеты BI

Мой город

Квартирография_Проект 1

Мониторинг конкурентов

Квартирография_Проект 2

Прогноз продаж_Проект 3

Интерпретация высоких продаж конкурентов

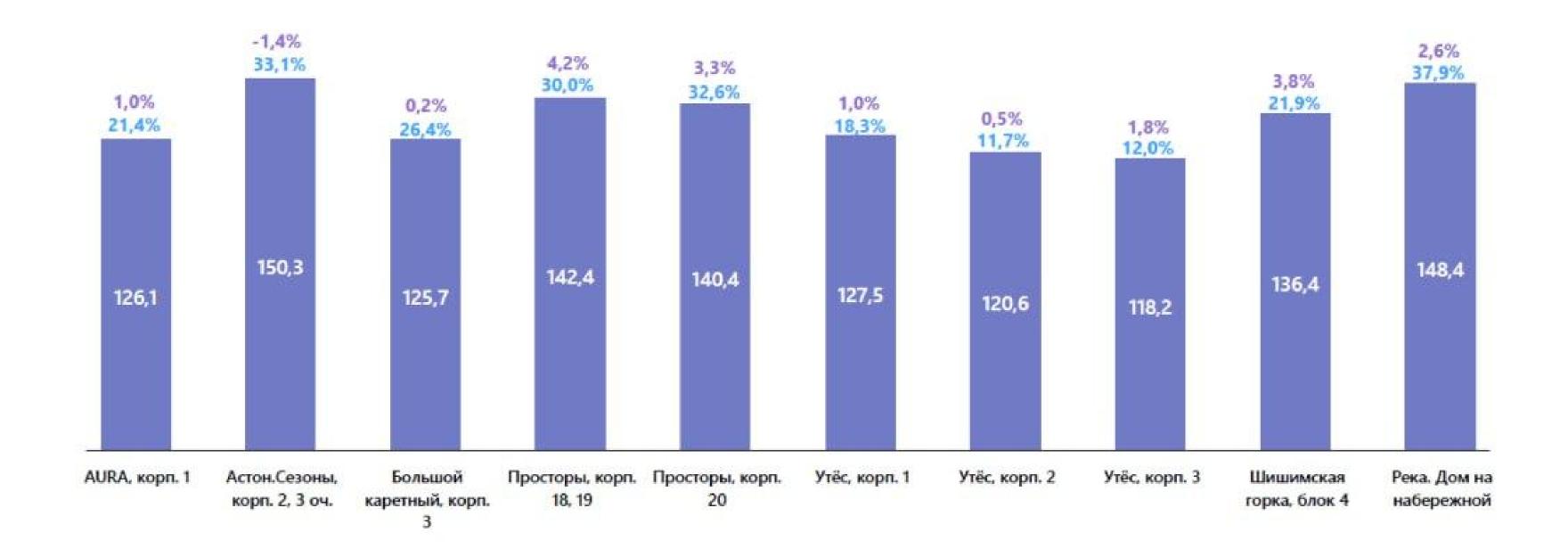
КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ В ЛОКАЦИИ УКТУС

Динамика средней цены м² экспозиции

Средняя цена, тыс. ₽/м² динамика средней цены м² к прошлому месяцу

динамика средней цены м² с начала года/с начала реализации

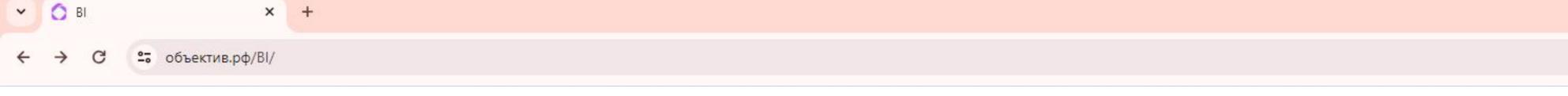
Динамика	Екатеринбург	Локация	Конкурентная группа					
к прошлому месяцу	0,52%	2,17%	1,65%					
с начала 2023 года	21,52%	19,18%	23,49%					

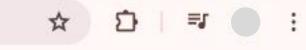


Увеличение средней цены конкурентного окружения в локации Уктуса составило 1,7%, что превышает городской показатель, который составил 0,5%. Наибольший рост средней цены в локации в проекте «Просторы», корп. 18, 19 (+4,2%), что связано с близкой датой ввода в эксплуатацию и низким процентом остатков (в остатках проекта менее 9% лотов).











Дашборд Отчеты Карточки проектов Карта рынка BI Группы

Река. Дом на

набережной

Шишимская горка,

блок 4

Утёс, корп. 3





Отчеты BI Мой город Мониторинг конкурентов Квартирография_Проект 1 Квартирография_Проект 2 Прогноз продаж_Проект 3 Интерпретация высоких продаж конкурентов

Заказать отчет

ПРОДАЖИ ПО ТИПАМ КВАРТИР КОНКУРЕНТНОГО ОКРУЖЕНИЯ В ЛОКАЦИИ УКТУС

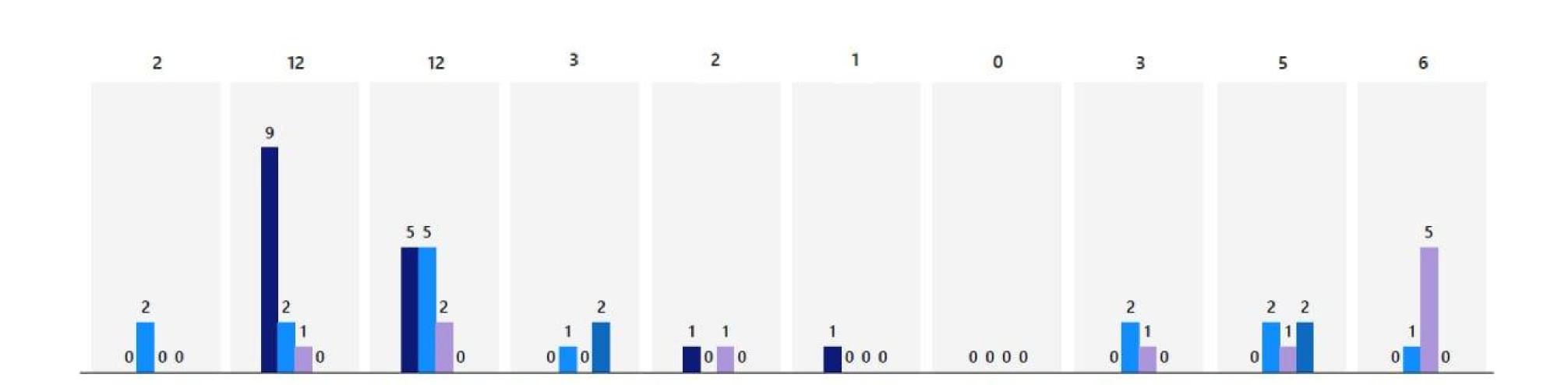
3-комн.

Объём продаж на первичном рынке, шт.

Астон.Сезоны, корп.

2, 3 04.

AURA, корп. 1



Лидерство по количеству продаж в КО принадлежит ЖК «Большой каретный», что связано с умеренным повышением цен. Наибольшее количество проданных лотов, аналогично прошлому месяцу, пришлось на диапазоны до 30 м2 (7 лотов), вторая строчка у лотов 35-40 м2 и 60-65 м2 (по 5 штук).

Утёс, корп. 1

Утёс, корп. 2

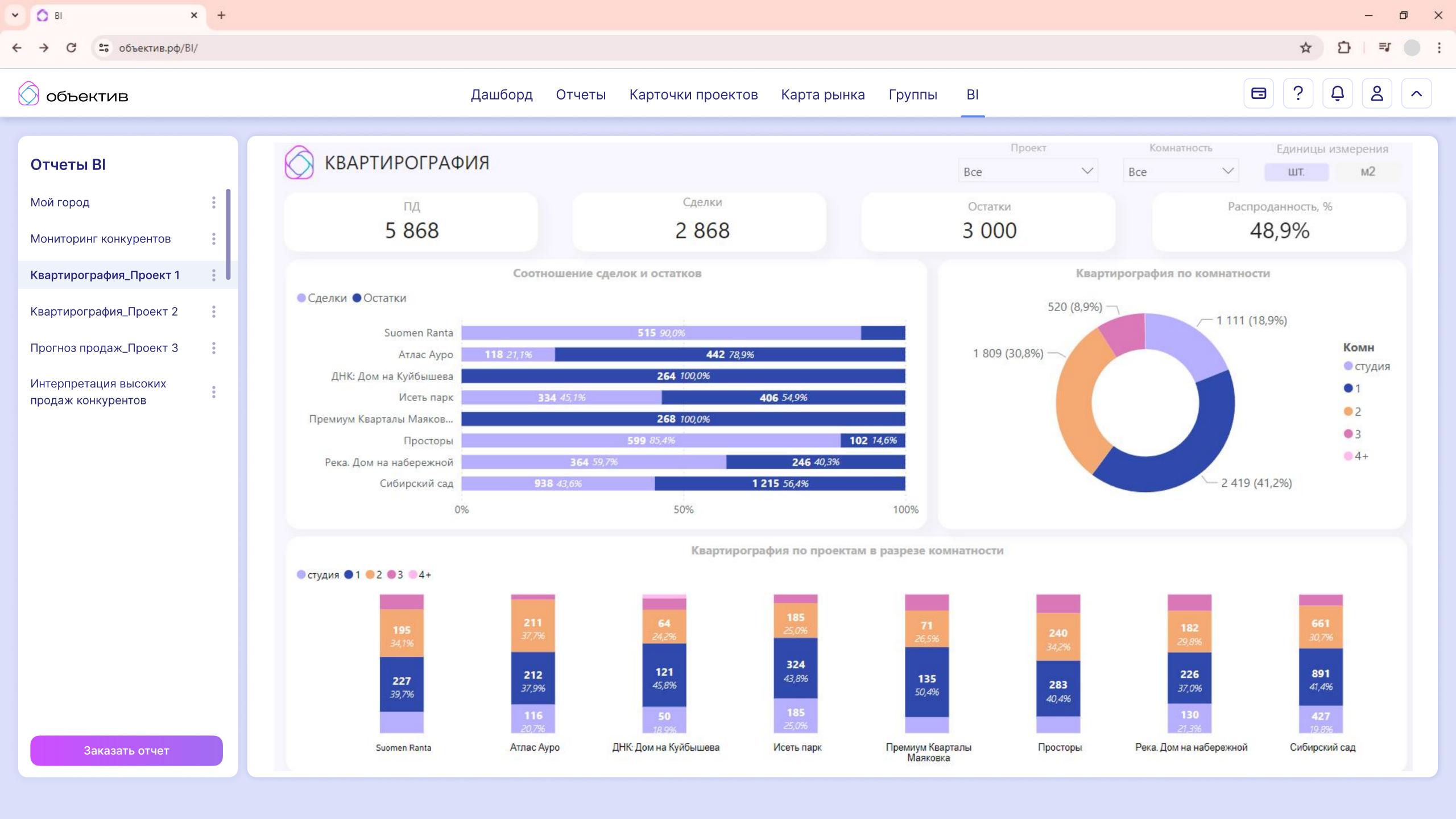
Просторы, корп. 18, Просторы, корп. 20

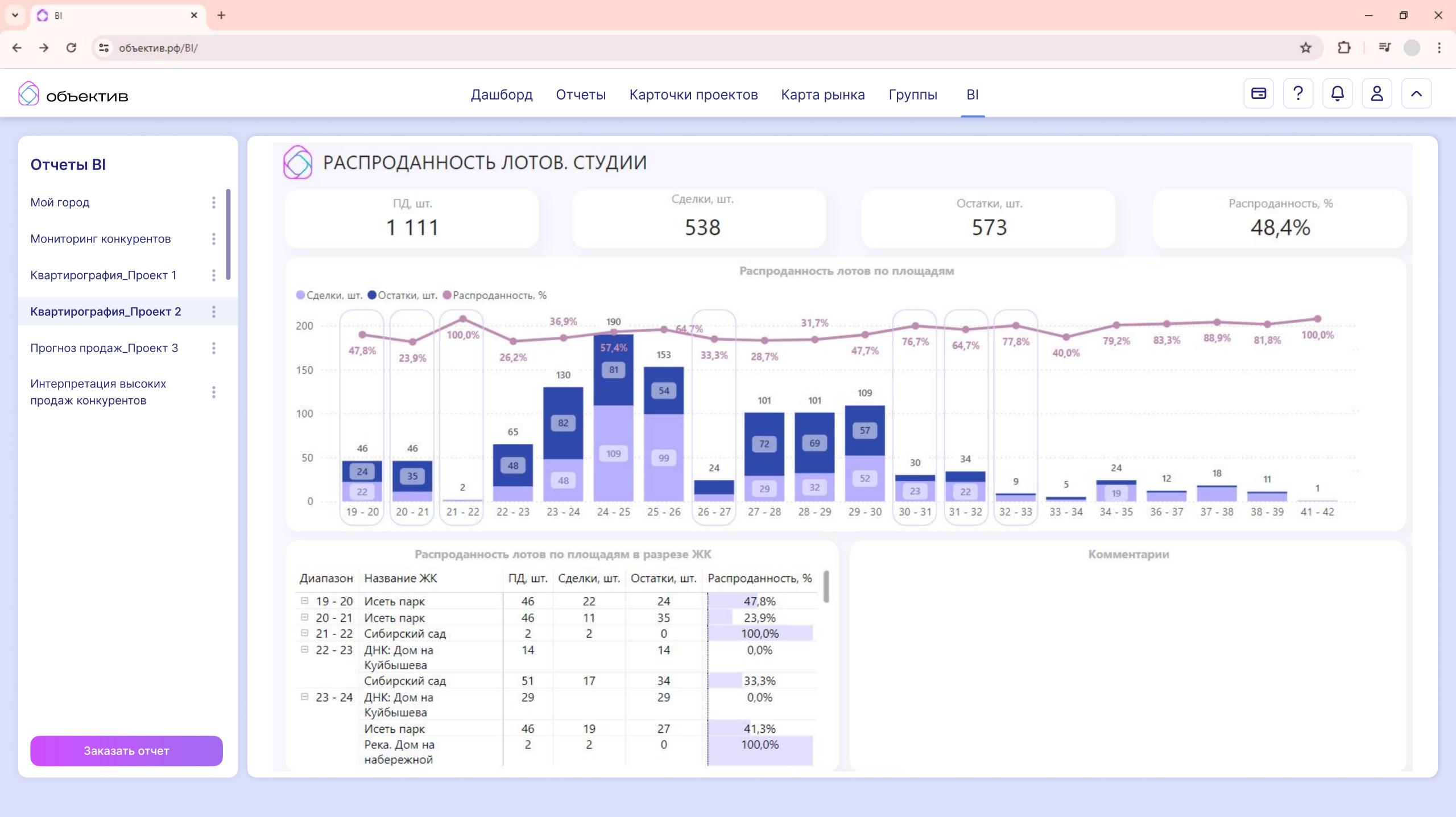
Для проекта «Астон.Сезоны» представлена информация о вымываниях ввиду продаж по ДКП.

Большой каретный,

корп. 3

Информация о сделках представлена на основании данных Росреестра на 01.03.2024г.







° объектив.рф/ВІ/

☆ ひ ■ ■

объектив

Дашборд Отчеты

Карточки проектов

Карта рынка

BI

Группы

Bce



Комнатность



Отчеты BI

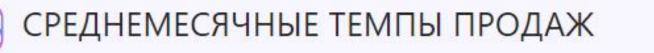
Мой город
Мониторинг конкурентов

Квартирография_Проект 1

Квартирография_Проект 2

Прогноз продаж_Проект 3

Интерпретация высоких продаж конкурентов







Темпы продаж проектов по площадям, шт.																													
Проект	Корпус	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	4
□ Suomen Ranta	6 этап										1,13					1,38				1,25						2,69			
	C4									0,52	0,84	0,36	0,04		0,28	0,48	0,56	0,76	0,44	0,40		0,16	0,28	0,72	0,56	0,80	0,04	0,36	
🗆 Атлас Ауро	1,2,3									2,33	3,67	1,33									3,00	2,67	6,67	0,67	0,67	1,67	0,67	0,67	
□ Исеть парк	4	1,38				0,81	0,88							1,50	1,38	0,81	0,06	1,31	0,38				0,94					1,19	(
	6	0,92				0,50		0,58							1,50	0,75	0,50	0,58	0,42					0,58			0,25	0,42	
Просторы	18	Electronic Control																					0,75	0,88					
	19												0,56	0,75					1,00	0,38						2,81		0,63	(
	20						0,06			0,56	0,31								0,19	0,69	0,06		1,19	0,88		0,56	3,06	1,38	
□ Река. Дом на набережной	1				0,25		4,00	2,38	1,63			0,13		0,75		0,13				0,13	2,38	2,75		0,25	6,88		2,38		2
□ Сибирский сад	1 этап		0,06	0,31	0,06	2,63	3,06	3,13							0,44	0,06	0,13	2,00	3,31	2,19	1,88	0,69		0,75	0,94	0,38	3,38		(
	2 этап			0,88	0,88	0,88	1,13	0,13	1,38	0,75	0,50	1,50	0,63	0,50	0,13	1,75	1,25	4,00	1,75	2,13	1,75	0,63	2,25	1,00	0,50	1,25	0,63	1,13	(

Заказать отчет

