



MACON

A D V I C E

ИНСТРУМЕНТЫ

СКОЛЬКО ПРОДАЮТ ВАШИ КОНКУРЕНТЫ:
ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО
МОНИТОРИНГУ ОБЪЕМА ПРОДАЖ
КОНКУРЕНТОВ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

ИЮЛЬ 2020

Информацию о конкурентах собирают все: кто-то просматривает сайты, приходит под видом покупателя, немногие подходят к мониторингу основательно – ведут базы данных, следят за динамикой, стратегией, выходом новых проектов и темпами продаж, делают продуктовые матрицы. В разумных пределах эта информация может быть полезной при определении собственных позиций на рынке и построении стратегии с учетом успешного опыта конкурентов.

Ранее мы рассказывали о том, как [застройщику оценить рекламную активность компаний-конкурентов](#). В этом материале мы дадим пошаговое руководство по мониторингу динамики продаж в конкретных комплексах на первичном рынке (новостройках).

Если очень коротко, то схема такая (вы можете использовать эти пункты для навигации по документу):

1. [сбор базовой информации о конкурентах](#)
2. [мониторинг официальных сайтов конкурентов](#)
3. [сбор информации по данным Росрееста](#)

Обычно мониторинг конкурентов проводят ежеквартально, это оптимальный период для анализа темпов продаж.

СБОР БАЗОВОЙ ИНФОРМАЦИИ О КОНКУРЕНТАХ

Для начала нужно определиться с перечнем своих конкурентов, если вы этого не делали ранее, а если делали, то актуализировать этот список: добавить новые проекты, уточнить статус существующих. Для фиксации данных можно использовать наш [шаблон таблицы для мониторинга конкурентов](#), он сделан для учета числа сделок, но вы можете его адаптировать под свои задачи, таблица скачивается в редактируемом формате.

Определяем конкурирующие объекты по параметрам. Для новостроек в качестве базовых используют следующие характеристики:

- класс (элитный, бизнес, комфорт/комфорт+, стандарт)
- стоимость
- этажность (малоэтажная, многоэтажная)
- расположение
- УТП (элементы благоустройства, отделка, инфраструктура)

Дополнительно посоветуйтесь с отделом продаж, специалисты могут вам подсказать, кого упоминают чаще всего клиенты при сравнении вариантов. Для мониторинга важно выбрать именно жилые комплексы, а не строительные компании.

На этапе сбора информации о конкурентах важно корректно заполнить базовые данные по проекту. Используйте в качестве источника проектную документацию, которая в обязательном порядке есть на сайте застройщика или на сайте [наш.дом.рф](#). Данные, которые будут постоянными в таблице учета:

- юридическое лицо компании-застройщика
- кадастровый номер участка
- срок сдачи

- число продаваемых помещений (квартир, коммерческих, паркинга)
- комнатность квартир

Для определения периода реализации нужно найти информационные сообщения о старте продаж на сайте застройщика или в официальных аккаунтах в социальных сетях. При первичном мониторинге также нужно зафиксировать число реализованных объектов до момента фиксации.

С подготовленным файлом можно начинать собирать данные о продажах отдельно по каждой новостройке. Мы предлагаем это делать двумя способами, чтобы получить максимально объективную картину, так как у каждого есть доля погрешности. Например, данные о продажах из базы Росреестра можно получить только по строящимся домам, если новостройка сдана, вы не сможете узнать, сколько договоров и когда было зарегистрировано. В этом случае придется искать информацию на официальном сайте застройщика или обратиться в отдел продаж под видом потенциального покупателя.

МОНИТОРИНГ ОФИЦИАЛЬНЫХ САЙТОВ КОНКУРЕНТОВ

Сбор информации о проданных объектах можно начать с официальных сайтов конкурирующих проектов. Некоторые компании даже на небольших лендингах предоставляют возможность онлайн-выбора квартир и показывают актуальную шахматку. Вам останется лишь посчитать число проданных квартир по типам, вычесть результат продаж первичного мониторинга и зафиксировать цифру в соответствующем столбце таблицы.

Если задачи мониторинга расширены до отслеживания динамики ценовой политики и объема выручки, на сайте можно также собрать цены реализации.

Квартиры Комплексы Ипотека Акции и новости О компании Контакты

ЖК ПОМЕРА КВАРТИР

ИНФО | КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР: 1613 ЖК Выберите лифт

Лифт 2 ПОДЪЕЗД 5	Лифт 3 ПОДЪЕЗД 1	Лифт 3 ПОДЪЕЗД 2	Лифт 4 ПОДЪЕЗД 1	Лифт 4 ПОДЪЕЗД 2	Лифт 1 ПОДЪЕЗД 1
9 3 1 с 1 с 1 3 56,10 27,40 29,35 30,70 28,95 27,50 56,30	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05
8 3 1 с 1 с 1 3 56,10 27,40 29,35 30,70 28,95 27,50 56,30	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05
7 3 1 с 1 с 1 3 56,10 27,40 29,35 30,70 28,95 27,50 56,30	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05
6 3 1 с 1 с 1 3 56,10 27,40 29,35 30,70 28,95 27,50 56,30	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05
5 3 1 с 1 с 1 3 56,10 27,40 29,35 30,70 28,95 27,50 56,30	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05
4 3 1 с 1 с 1 3 56,10 27,40 29,35 30,70 28,95 27,50 56,30	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05
3 3 1 с 1 с 1 3 56,10 27,40 29,35 30,70 28,95 27,50 56,30	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05
2 3 1 с 1 с 1 3 56,10 27,40 29,35 30,70 28,95 27,50 56,30	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	3 с с с 2 2 50,05 23,30 23,20 50,25	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05	2 с с с 3 2 с с с 3 50,25 23,30 23,20 50,05 50,25 23,30 23,20 50,05
1 к 289,65	к к 75,05 85,83	к к к 75,05 85,83	к к к к 53,51 60,18 78,95 45,50	к к к к 53,51 60,18 78,95 45,50	к к к к 53,51 60,18 78,95 45,50

Площадь общая: 56,10 м²
 Кол-во комнат: 3
 Подъезд: 2
 Этаж: 8
 Секция: 2
 Лифт: 1
 Объект: ЖК

* указанные цены носят ознакомительный характер и не являются публичной офертой. За более подробной информацией о стоимости обращайтесь в отдел продаж

Пример онлайн-шахматки на сайте застройщика

Нужно быть осторожным и учитывать нюанс: у девелоперов есть практика сдерживания предложения на первых этапах реализации проекта. На старте более ликвидные объекты ставятся в резерв для того, чтобы можно было продать их позже по более высокой цене, когда повысится степень готовности объекта.

СБОР ИНФОРМАЦИИ ПО ДАННЫМ РОСРЕЕСТРА

95% новостроек в России возводится в соответствии с 214-ФЗ, а недвижимость в комплексах продается по договорам долевого участия в строительстве (ДДУ). Каждый такой договор регистрируется в Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестре) и хранится в онлайн-базе Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН).

Ведомство дает возможность получить информацию о всех зарегистрированных ДДУ в виде выписки из ЕГРН в электронном виде. Для подачи запроса нужно знать только кадастровый номер участка, на котором возводится проект и его точный адрес. Данные предоставляются по тем домам, которые еще не введены в эксплуатацию.

Этот метод сбора информации потребует не только вашего времени на обработку, но и небольшого бюджета на оплату государственной пошлины. Однако, некоторые регионы обрабатывают запросы совершенно бесплатно (Краснодарский край, Ростовская и Свердловская область).

Вы можете сделать запрос от имени физического или юридического лица через сайт Росреестра по ссылке. Обычно процедура предоставления для физлиц проходит быстрее (3 рабочих дня), да и стоимость услуги на порядок ниже.

После обработки запроса выписка по каждому проекту придет на электронную почту в отдельном файле.

5.10	реквизиты договора:	31.07.2018, Ц2-3/4/6, Договор участия в долевом строительстве жилого дома
	дата государственной регистрации:	07.08.2018
	номер государственной регистрации:	59:01:4410156:12-59/098/2018-177
	объект долевого строительства:	3-комнатная квартира №14, этаж №4, 111.98 кв.м
	участники долевого строительства:	ФИО покупателя
	сведения о залоге прав требования участника долевого строительства, ином ограничении его прав:	залог права требования участника долевого строительства по договору участия в долевом строительстве номер 59:01:4410156:12-59/098/2018-176 от 07.08.2018-08-07, 182 месяца с даты предоставления кредита Банк ВТБ (публичное акционерное общество), ИНН: 7702070139
	способ обеспечения исполнения застройщиком обязательств по договору:	договор страхования гражданской ответственности застройщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по передаче жилого помещения по договору участия в долевом строительстве, заключенный со страховой организацией Общество с ограниченной ответственностью «...» СИ № 3438 ИНН 7704216908 страховая сумма по договору страхования составляет ...
	сведения о банке, в котором в соответствии с договором участия в долевом строительстве должен быть открыт специальный счет эскроу для специального депонирования денежных средств в счет уплаты цены такого договора:	данные отсутствуют

Пример выписки из ЕГРН

Данные, которые содержатся в документе и могут быть полезны для анализа:

- тип и комнатность объекта (квартира, коммерция, паркинг)
- площадь объекта
- была ли совершена сделка с использованием ипотечного кредита
- какой банк выдал ипотеку

- дата регистрации (можно восстановить ретроспективу продаж)
- данные покупателя

Последний пункт важен для фильтрации данных о фактических сделках. Застройщики могут передавать часть квартир по бартеру юридическим лицам, выполняющим тот или иной вид работ на объекте (подрядчикам). Зачастую эти квартиры остаются в реализации у отдела продаж застройщика, который предлагает их обычным покупателям. Вычислить такие сделки можно по наименованию покупателя, обычно они регистрируются на юридическое лицо и сразу по несколько. Эти договоры нужно исключать из учета.

Таким образом мы получим адекватные данные относительно успехов конкурентов в продажах. Далее мы можем проводить анализ зависимости результатов от ценовой политики застройщиков, рекламной активности, качественных характеристик конкурирующих проектов, а также оценить объемы выручки и темпы реализации.



Г. КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНАЯ, 65, ОФИС 36

INFO@MACON-ADVICE.RU

MACON-ADVICE.RU

+7 861 210 11 55