+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Бизнес-план портала по инициации альтернативных обменных сделок с недвижимостью

https://marketpublishers.ru/r/P36D5E77167RU.html
Дата: 22.01.2019
Страниц: 73
Цена: 27 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)
Артикул: P36D5E77167RU

Описание

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ

***

Идея проекта: развитие рекламного информационного портала по инициации альтернативных обменных сделок с недвижимостью в Российской Федерации.

Рыночная ситуация:

Успех альтернативных сделок

Зависит от состояния цен на рынке вторичной недвижимости. Самым выгодным является период, когда цены на рынке стабильны и отсутствуют резкие колебания валюты

Общий объём рынка альтернативных сделок

***

Целевая аудитория проекта

*** чел.

Процент альтернативных сделок на вторичном рынке недвижимости

***%

Наибольший процент альтернативных сделок на рынке недвижимости по региону

***% в Московском регионе, где действуют завышенные цены и населению выгоднее обменять квартиру, нежели рисковать потерять часть денег из-за возможных колебаний валют во время поиска нового жилья или же на выплату процентов по кредиту

Главный стимул для инвестирования людей в недвижимость в 2018-2019 гг.

Уровень инфляции, который по данным «Росстата» в 2019 году составит около 3% , может стать стимулом для инвестирования людей в недвижимость, и если на первичном рынке цены сразу же пересчитываются, то на рынке вторичного жилья тенденции предыдущих лет сохраняются дольше, а значит и цены остаются более выгодными с точки зрения покупателя

Сезонность

Высоким спросом альтернативные сделки пользуются в весенний и осенний периоды. Стагнация наблюдается в зимний и летний периоды

Главные тенденции

В 2019 году прогнозируется осуществление «отложенного спроса» на рынке вторичного жилья, ***% от которого приходится на альтернативные сделки

Конкурентное окружение:

Основные конкурентные сервисы: «***»,«***»,«***». Отличие этих сервисов от рекламного информационного портала в том, что они не делают акцент на альтернативных сделках, а являются платформами для подачи объявлений о продаже недвижимости.

Выдержки из исследования

Рынок альтернативных сделок

Сегодня альтернативная сделка – один из самых популярных видов сделок на вторичном рынке недвижимости. Согласно статистике, ***% сделок с квартирами – альтернативные («ГОРБЮРО недвижимости»), поэтому они считаются самым популярным механизмом решения проблемы с жильём в России.

Подобные тенденции присутствуют на рынке всегда (есть люди желающие съехаться, мечтающие о более просторном жилье, или, те, кто в силу обстоятельств вынужден искать себе квартиру с меньшей площадью ради доплаты). Высокий процент таких сделок на рынке вторичного жилья вызван тем, что участник не обязан выплачивать сразу полную сумму. Владелец может сперва продать жилье, а на средства, вырученные от продажи, сразу купить новую квартиру. Собственные накопления в таком случае задействуются только в качестве доплаты для улучшения жилищных условий, но в ***% таких случаев используются заемные средства (это осложняет проведение сделки).

На 2019 год прогнозируется осуществление «отложенного спроса» на рынке вторичного жилья. Общий объём «накопленного» спроса на вторичном рынке недвижимости городов-миллионников (с 2015 года) сегодня составляет ***% («Инком») потребности граждан в решении жилищных вопросов. ***% от этого «отложенного спроса» составляют альтернативные сделки (продавцы, которые за прошедшие годы не смогли продать свою недвижимость, чтобы купить новую квартиру).

В то же время, найти информацию о точном количестве альтернативных сделок невозможно, потому, что главная доля продаж названых в начале «свободными», на самом деле, оказываются «альтернативами». При условиях высокой конкуренции между продавцами и недостаточного спроса многие собственники специально искажают сведения об объекте продажи, таким образом пытаясь обратить на него внимание потенциальных покупателей. Ниже представлена сравнительная таблица количества и доли заявленных продавцами альтернативных и свободных продаж в Москве.

Таблица 1. Количество и доля заявленных продавцами альтернативных и свободных продаж, Москва, 2014-2017 гг.

****

Факторы влияния на успех альтернативных сделок

Успех альтернативных сделок зависит, в первую очередь, от ситуации на рынке недвижимости. Ниже в таблице представлены основные ценовые факторы рынка недвижимости и их влияние на успех альтернативных сделок.

Таблица 2. Факторы влияния на успех альтернативных сделок

****

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Целевая аудитория проекта

Рекламный информационный портал предназначен как для людей продающих или покупающих недвижимость для собственного пользования, так и для агентств или риелторов, поэтому основной аудиторией по проекту являются:

B2B: на конец 2017 года в России численность риелторов составила порядка *** тыс. и ещё примерно *** тыс. человек, которые занимаются этим не официально. Согласно тенденциям 2018 года и прогнозам на 2019 год к началу 2020 года количество риэлторов будет составлять не более *** тыс. человек.

B2C: в отличии от целевой аудитории рынка первичной недвижимости, где классифицировать и описать потребительские портреты потенциальных клиентов довольно сложно (ведь купить квартиру в новостройке может каждый, кому больше 18 лет и позволяет финансовое положение), на рынке «вторички», а точнее альтернативных сделок, можно более точно проследить сегментацию среди людей, заключающих договора (в большинстве случаев это люди, которые заинтересованы в продаже собственного и приобритении нового жилья как можно быстрее и менее затратно), поэтому классификация аудитории будет выглядеть следующим образом:

одинокий молодой человек (мужчина или женщина), который хочет жить отдельно от родителей;

молодая семья с детьми, младшему из которых меньше 6 лет;

молодая семья с детьми, младшему из которых больше 6 лет;

пожилые супруги (старше 45 лет) с детьми;

пожилые супруги, дети которых уже покинули родной дом;

одинокий пожилой человек (мужчина или женщина), зачастую вдовец или вдова.

По итогам 2017 года на вторичном рынке недвижимости объем предложения по большинству региональных центров составляет от *** до ***квартир. Без учёта Санкт-Петербурга и Москвы, в России 83 региональных центра, это *** предложений на рынке.

Согласно данных «Росстат» на одного жителя в среднем приходится *** кв. м, таким образом, учитывая, что средняя цена на рынке вторичного жилья составляет *** тыс. руб./кв. м *, объем рынка в денежном выражении составит *** тыс. млрд. руб.

Поскольку количество альтернативных сделок на рынке вторичного жилья составляет ***%, то количество альтернативных сделок составит ***.

Таблица 3. Расчёт целевой аудитории

***

Анализ поисковых запросов

WordStat Yandex

Ссылаясь на WordStat Yandex можно проследить тенденцию повышения интереса людей к альтернативным сделкам.

Согласно статистике (которая приведена ниже), заметно повышение интереса к квартирам (на конец 2018 года количество запросов выросло на ***% по сравнению с итогами 2016 года).

Диаграмма 1. История показов фраз «купить дом» и «купить квартиру»

***

Запросов о покупке дома почти вдвое меньше, чем запросов о покупке квартиры. Количество запросов «купить дом» остаётся практически неизменным.

На основе этих данных (за последний год) ниже представлена ожидаемая сезонность по загрузке проекта (в процентном соотношении показано количество запросов о «продаже квартиры» за каждый месяц). Эти значения будут использоваться при разработке финансовой модели к данному бизнес-плану.

Диаграмма 2. Количество запросов, %

***

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план портала по инициации альтернативных обменных сделок с недвижимостью

Product link: https://marketpublishers.ru/r/P36D5E77167RU.html

Цена: 27 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service: info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page https://marketpublishers.ru/r/P36D5E77167RU.html

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:

Фамилия:

Email:

Компания:

Адрес:

Город:

Zip code:

Страна:

Tel:

Факс:

Your message:

**All fields are required

Custumer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at https://marketpublishers.com/docs/terms.html

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970