



SEZAR GROUP

Как меняются предпочтения покупателей?

ИЗМЕНЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.
ЧТО ЖДАТЬ ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОРУ?

Третий Российский
Ипотечный Конгресс
«Новые тренды ипотечного бизнеса»
Москва, 2017



SEZAR GROUP



О ТРАНСФОРМАЦИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ



SEZAR GROUP

ВЧЕРА

25%

ЖК «Николин парк»
Комфорт-класс

«КАБАЛА»

СЕГОДНЯ

35%

ЖК «Рассказово»
Комфорт-класс

?%

ЖК «Династия»
Бизнес-класс

«ФИНАНСОВЫЙ
ИНСТРУМЕНТ»

Доля
ипотечных сделок

ОТНОШЕНИЕ
ПОКУПАТЕЛЕЙ

ИПОТЕКА



SEZAR GROUP

ВЧЕРА

Доля в проекте
20-30%

Цель
«ЗАРАБОТАТЬ»
Однокомнатные
Малый метраж
как преимущество

«ЦЕНА/МЕТРАЖ»

Инвестиционные
сделки

САМЫЕ
ПОКУПАЕМЫЕ

КЛЮЧЕВЫЕ КРИТЕРИИ

СЕГОДНЯ

Доля в проекте
10%

Цель
«СОХРАНИТЬ»
Двухкомнатные
На комфорте
не стоит экономить

«РАЗУМНОСТЬ» ПРОЕКТА;
ЕГО ЛИКВИДНОСТЬ
И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ;
НАДЕЖНОСТЬ/ГАРАНТИИ
ДЕВЕЛОПЕРА,
ОБЪЕКТИВНОСТЬ ЦЕНЫ

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ



SEZAR GROUP

ВЧЕРА

Эконом-класс:
малометражные однокомнатные
квартиры, студии

Бизнес-класс и выше:
«гигантомания»

«СТЕКЛЯННЫЕ» ДОМА

Западные стандарты:
минимализм в архитектуре,
объединенные кухни-гостиные,
отсутствие коридоров

СЕГОДНЯ

Возвращение
к нормам комфорта

Рациональная
оценка метража

СТЕНА ДОЛЖНА БЫТЬ СТЕНОЙ

Победа российского менталитета:
фасады, органичные
«картинке из детства»,
кухня — отдельно,
гостиная — еще одна комната,
коридор — граница, которая нам нужна

ФАВОРИТЫ СПРОСА



SEZAR GROUP

ВЧЕРА

КУХНИ **9** м²

КОМНАТЫ **14-16** м²

Раздельный санузел

ПЛАНИРОВКА
«РАЗ И НАВСЕГДА»

ОСТЕКЛЕНИЕ, БАЛКОН/ЛОДЖИЯ
В СООТВЕТСТВИИ СТАНДАРТАМ

«Мой дом» — от железной двери
в квартире

СЕГОДНЯ

СТОЛОВЫЕ **12-14** м²

СПАЛЬНИ **10-12** м²

Дополнительный санузел
не роскошь

КВАРТИРА
ДОЛЖНА «ПОДСТРАИВАТЬСЯ»
ПОД ПОТРЕБНОСТИ СЕМЬИ,
А НЕ НАОБОРОТ

ПЛОЩАДЬ ОСТЕКЛЕНИЯ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ,
ЛОДЖИЯ — ПРОСТОР ДЛЯ КРЕАТИВА

«Мой дом» — вся территория комплекса

ТРЕБОВАНИЯ К КВАРТИРЕ



SEZAR GROUP

О ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОЦЕССА «ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ В КРЕДИТ»



SEZAR GROUP



ДЕВЕЛОПЕР

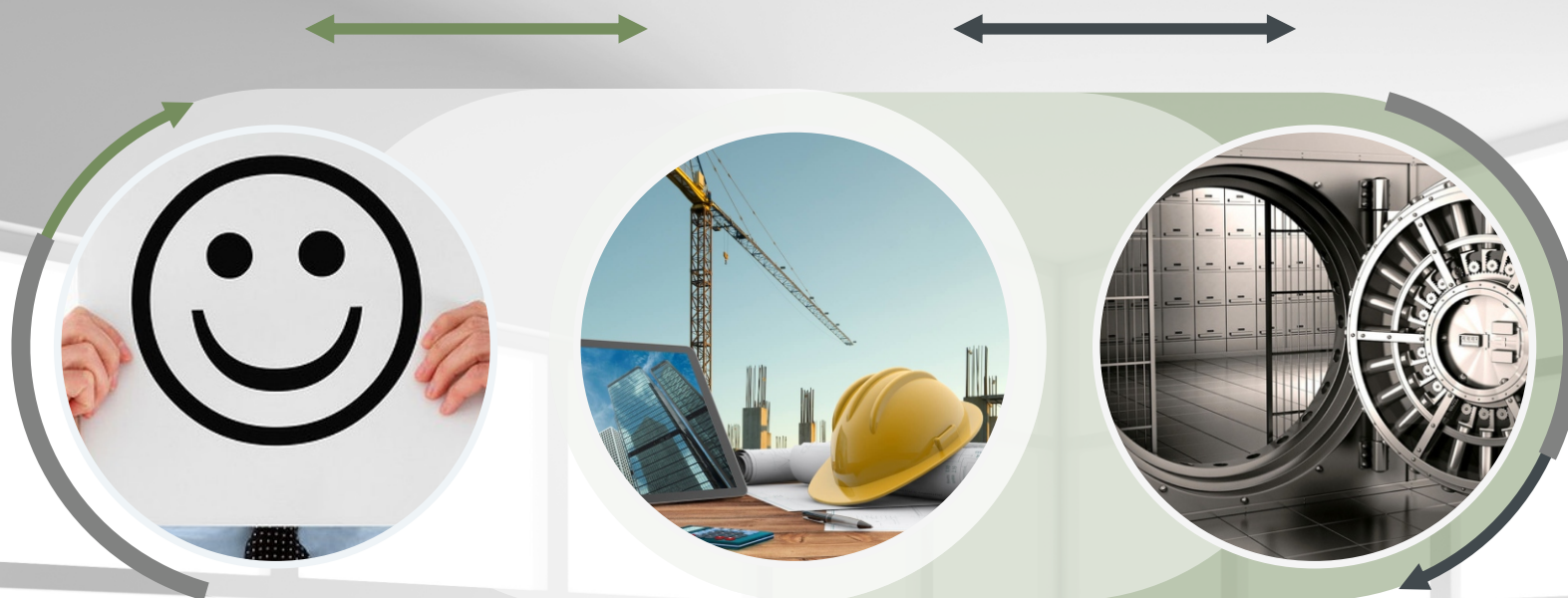


КЛИЕНТ



БАНК

ВЧЕРА



КЛИЕНТ

ДЕВЕЛОПЕР

БАНК

СЕГОДНЯ



ДОКТОР



ПЕРЕВОДЧИК



ПСИХОЛОГ



РОЛЬ ИПОТЕЧНОГО БРОКЕРА



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Виктор Прокопенко,
директор по продажам SEZAR GROUP



SEZAR GROUP