

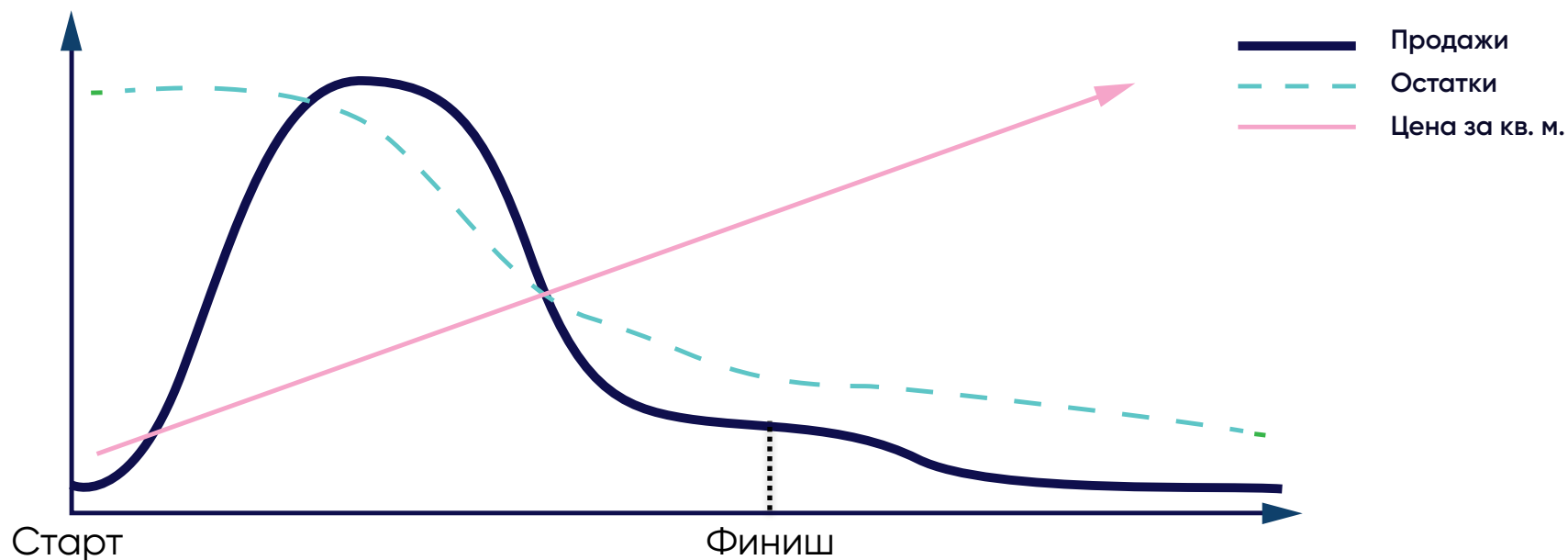
**Profitmax – инструмент  
прибыльного девелопмента.  
Динамическое ценообразование**



# Динамическое ценообразование



## Ценообразование в девелопменте



Рост цены в течение жизненного цикла проекта

Зависимость цены от ликвидности лотов

Меньше площадь – выше цена кв.м.

## Сложности «ручного» использования модели

Можно реагировать только на фактические продажи в конце периода, а может быть уже **ПОЗДНО**

Есть таблицы с большим объемом цифр, которые необходимо заполнять ежедневно по факту продаж, а **ВРЕМЕНИ НЕТ**

При применении рычагов приходится составлять многостраничные прайсы для менеджеров отдела продаж, и велик **РИСК ОШИБКИ**

Анализ занимает много времени и усилий нескольких человек, а **ВСЕ ЗАНЯТЫ** текущими обязанностями

Сложно быстро проконтролировать, **ОТСУТСТВУЕТ СИСТЕМНОСТЬ**, что приводит к хаотичному повышению цен

Продукт

Новый

Наследство

Упаковка

Классная

Так себе

Классная

Так себе

Ком. блок

Обучение Нет

Обучение Нет

Обучение Нет

Обучение Нет

Контроль

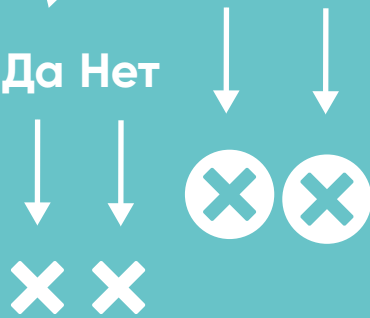
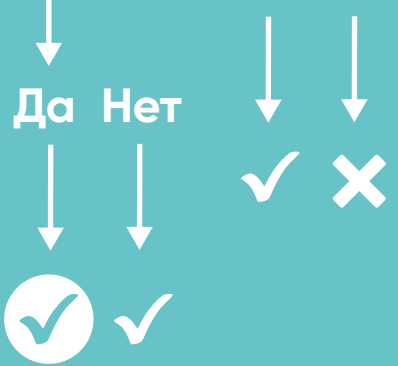
Да Нет

Да Нет

Да Нет

Да Нет

Да Нет



# Сложности «ручного» использования модели

Можно реагировать только на фактические продажи в конце периода, а может быть уже **ПОЗДНО**

Есть таблицы с большим объемом цифр, которые необходимо заполнять ежедневно по факту продаж, а **ВРЕМЕНИ НЕТ**

При применении рычагов приходится составлять многостраничные прайсы для менеджеров отдела продаж, и велик **РИСК ОШИБКИ**

Анализ занимает много времени и усилий нескольких человек, а **ВСЕ ЗАНЯТЫ** текущими обязанностями

Сложно быстро проконтролировать, **ОТСУТСТВУЕТ СИСТЕМНОСТЬ**, что приводит к хаотичному повышению цен



МАНН, ЧЕРЕМНЫХ  
И ПАРТНЕРЫ



# Profitmax

Модуль максимальной прибыльности

# Работаем в едином инфополе

Profitmax интегрируется с:

amoCRM.

pb



Excel

Bitrix24 ⌚



## В итоге:

- все участники продаж видят единую картину
- данные автоматически синхронизируются во всех системах
- изменения цен, условия продаж и другие факторы обновляются моментально
- коммерческий директор видит актуальную картину продаж в любой момент из любой точки мира



# Финансовая модель



## Настройки плана продаж

Дата старта продаж:	31 окт. 2017	
Дата окончания продаж:	30 дек. 2018	
Дата сдачи дома:	16 янв. 2024	
Стоимость за м <sup>2</sup> по фин. модели:	50 000	
Фактическая средняя стоимость за м <sup>2</sup>	114 440 руб.	

# Отчёты

Период

30 сент. 2018



27 янв. 2019



шт.

м<sup>2</sup>

руб.

[Очистить фильтр](#)

Фактическое поступление денег за период 30 сент. 2018 по 19 янв. 2019



Наименование	Поступило денег	Средняя цена за м <sup>2</sup>	Отклонение от базовой стоимости за м <sup>2</sup>	Прибыльность по сравнению с базовой стоимостью	Стоимость остатка по ценам из модели
<b>Итого:</b>	<b>82 777 459,00</b>	<b>47 343,61</b>	<b>2 343,61</b> <sup>5,2%</sup>	<b>4 097 659,00</b> <sup>5,2%</sup>	<b>187 036 955,00</b> <sup>11,9%</sup> 50 346,42
A1 - 1 ком 36,81	0,00	0,00	0,00 <sup>0,0%</sup>	0,00 <sup>0,0%</sup>	0,00 <sup>0,0%</sup>
A1 - 1 ком 38,03	12 466 559,00	46 829,79	1 829,79 <sup>4,1%</sup>	487 109,00 <sup>4,1%</sup>	5 932 680,00 <sup>15,6%</sup> 52 000,00
A1 - 1 ком 36,18-81	3 292 380,00	45 500,00	500,00 <sup>1,1%</sup>	136 180,00 <sup>1,1%</sup>	3 706 680,00 <sup>13,3%</sup> 51 000,00

Спрос

Темп продаж

# Темп продаж Profitmax

с 30.09.18 по 27.01.19

Наименование	Темп продаж за выбранный период (шт./мес.)	Темп продаж на текущий день (шт./мес.)	Прогноз реализации при текущих темпах продаж До конца реализации осталось: 14,1 мес	Прибыльность на м <sup>2</sup>
<b>Итого:</b>	–	–	–	<b>47 344</b> 5,2%
A1 - 1 ком 36,81	0,0	0,3	0,0	0
A1 - 1 ком-38,03	1,8	2,0	1,7	46 830 4,1%
A1 - 1ком 36,18-81	0,5	0,5	3,9	45 500 1,1%
A2 - 2 ком 54	1,3	1,3	4,7	47 700 6,0%
A2 - 2 ком 66	0,8	0,8	3,9	47 500 5,6%
A2 - 2-ком 56	0,3	0,3	3,9	45 500 1,1%
A+1 - 1ком 36,18-81	3,6	4,1	4,2	47 822 6,3%
A+2 - 2-ком 56	1,0	1,0	6,8	46 750 3,9%
B1 - 1 ком-38,03	0,0	0,0	0,0 	0
B2 - 2 ком 54	0,0	0,0	0,0 	0 

# Группа А



МАНН, ЧЕРЕМНЫХ  
И ПАРТНЕРЫ

Быстрореализуемые и  
высокодоходные активы  
(«легкие деньги»)



Квартиры, доступные по  
стоимости (особенно на  
старте продаж)



Квартиры с лучшими  
планировочными решени-  
ями (большой кухней, сан.  
узлом, местом под шкаф в  
прихожей и пр.)



Квартиры, обладающие  
хорошими видовыми  
характеристиками

Квартиры на лучших  
этажах

# Группа В





МАНН, ЧЕРЕМНЫХ  
И ПАРТНЕРЫ



Квартиры средней площади (продается обычно после того, как распродана группа А)



Медленно реализуемые и среднедоходные активы («средние деньги»)

Квартиры, уступающие группе А по своим характеристикам (той же площади, но, например, рядом с лифтовой шахтой)



# Группа С



Труднореализуемые и  
мало доходные активы  
(«тяжелые деньги»)



Невостребованные у  
клиентов по  
предпочтениям  
(например, первый этаж)



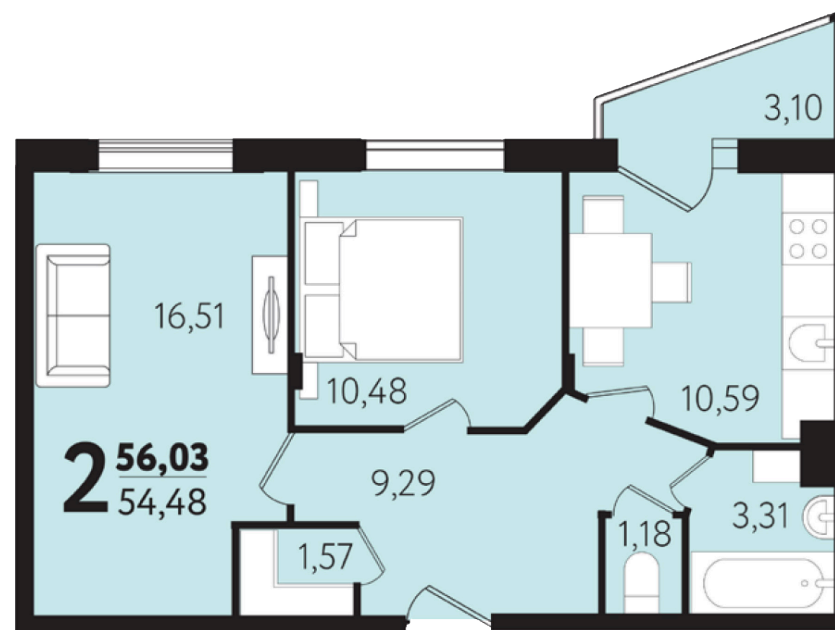
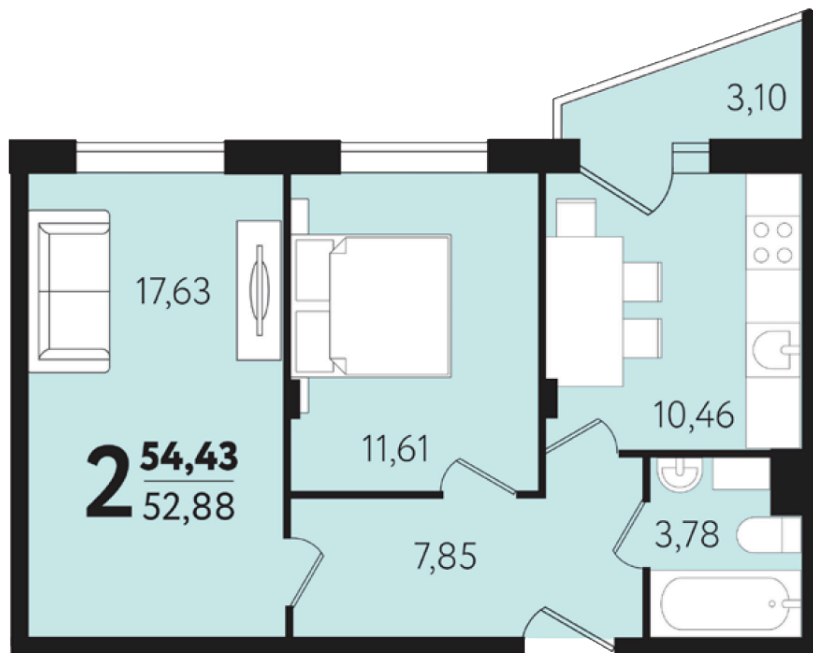
Квартиры с явными не-  
удобствами относительно  
квартир категорий А и В

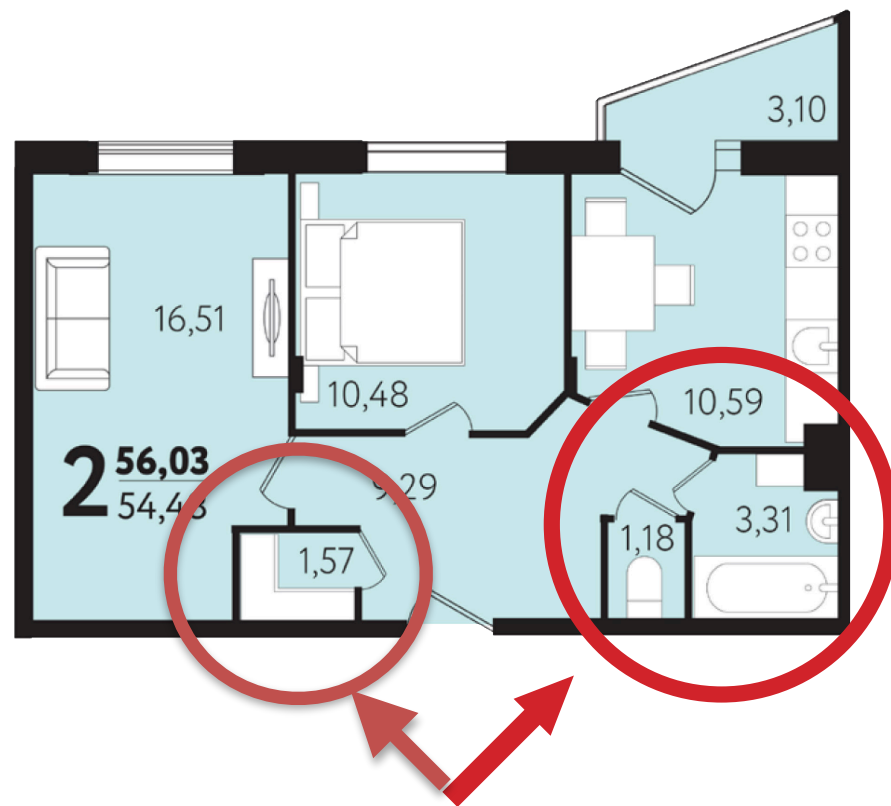
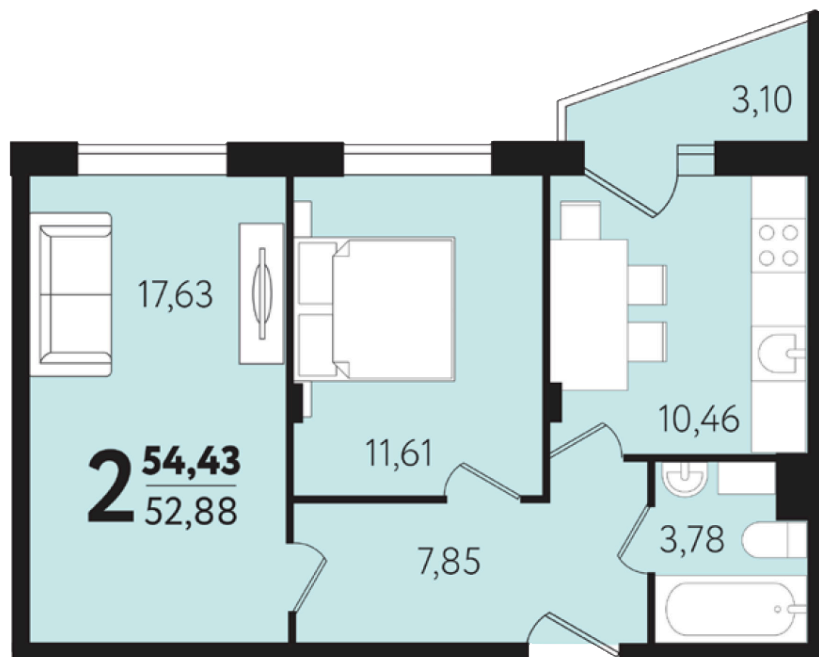
Большой объем однотоп-  
ных квартир, увеличива-  
ющих срок реализации  
при текущих продажах

Квартиры большой площади (для семей с  
2-3 детьми, которые хотят сократить издержки  
во время строительства и готовы  
приобретать на последнем этапе)

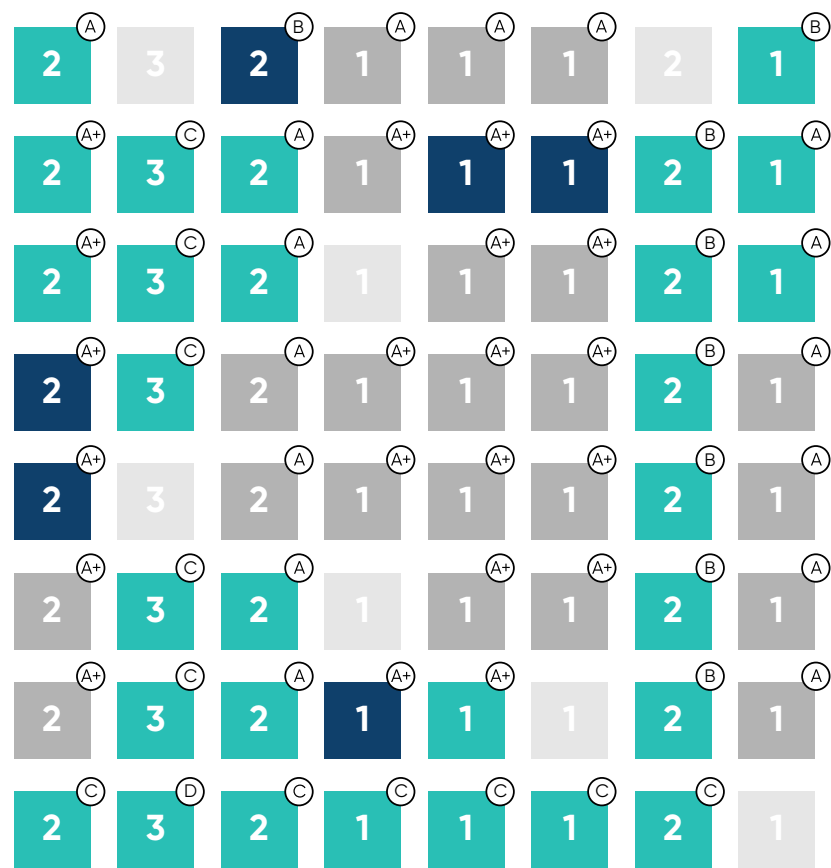
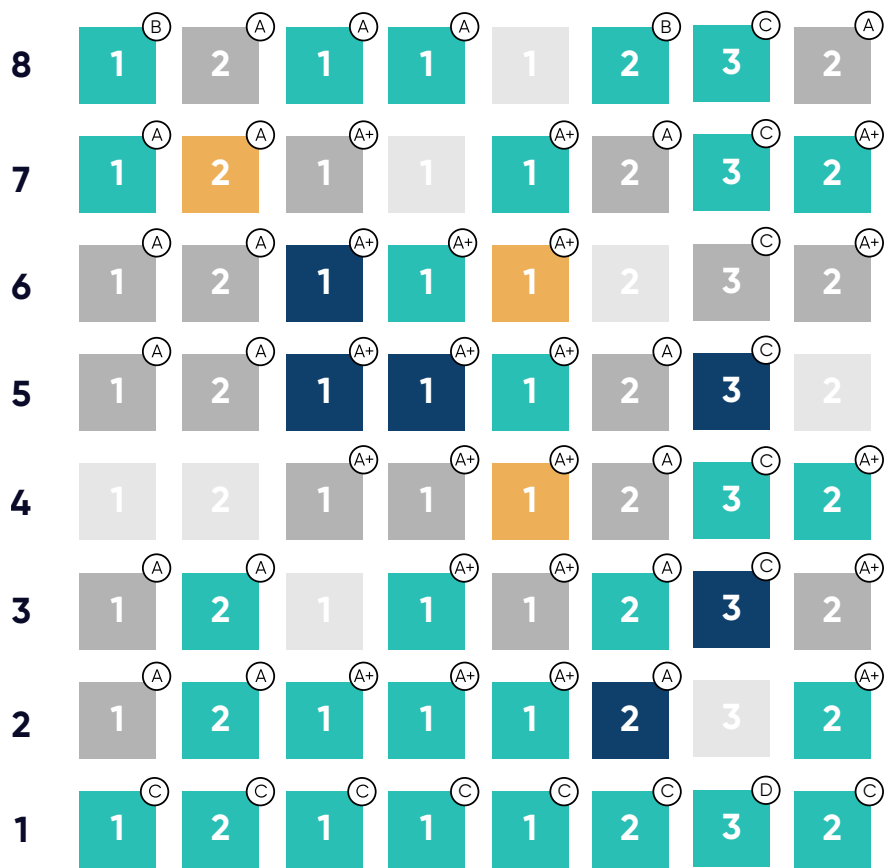


26





# Profitmax



# Кейс

23 000 000

плюсом к прибыли

за 2 месяца

**Гипотеза на старте:**  
43 000 за кв.м.

При помощи распределения квартир применили 43 000 руб. как самую нижнюю границу для категории С, а для категории А установили стоимость 50 000 руб./кв.м.

**Результат:**  
дополнительная прибыль  
23 млн. руб. за 2 месяца.





Темп  
продаж



Скорость  
реагирования  
на спрос



Прогноз  
продаж

# Триггеры

Классификация	Типология	Площадь, м <sup>2</sup>	Свободно, шт.	Лимит, шт.	Факт, шт.	План, шт.	Всего продано, шт.	Темп продаж
A	13	60.81	5	5	0	3	4	0,29
A	_1	65.67	24	24	0	1	78	5,57
A	Окна на Юг	81.80	0	0	0	1	7	0,50

- ▶ По достижению лимита
- ▶ По достижению плана продаж
- ▶ По достижению остатков
- ▶ По недостижению лимитов
- ▶ По дате окончания продаж
- ▶ По дате окончания отчетного периода
- ▶ По дате планового повышения цен

# Коэффициенты ?

## Кейс

Тула

Премиум класс

Центр

Старт продаж – 76 000р/м.кв.

Средняя цена по городу – 57 000р/м.кв.

Через 3 месяца – 100 000р/м.кв.

# Этажность



## Кейс

Ижевск

Комфорт +

Центр

По этажности - 58 400р/м.кв.

Средняя цена по городу - 53000-56000р/м.кв.

По модели Рmax - 59 500р/м.кв.

537 кв.м. = 537 000 рублей

# РЫЧАГИ

# Рычаги Profitmax

При 100% ✕	Срок рассрочки ✕	Удорожание ✕	Коэффициент АН ✕	Коэффициент ОП ✕	Подарок клиенту ✕	Какаой-то новый ✕
- %	6	1000 ₹	1 %	1 %	кепка	0
-1 %	9	500 ₹	1 %	2 %	кладовка	0
-2 %	12	1000 ₹	2 %	1 %	пылесос	0

# Кейс

г. Санкт-Петербург

Апартаменты

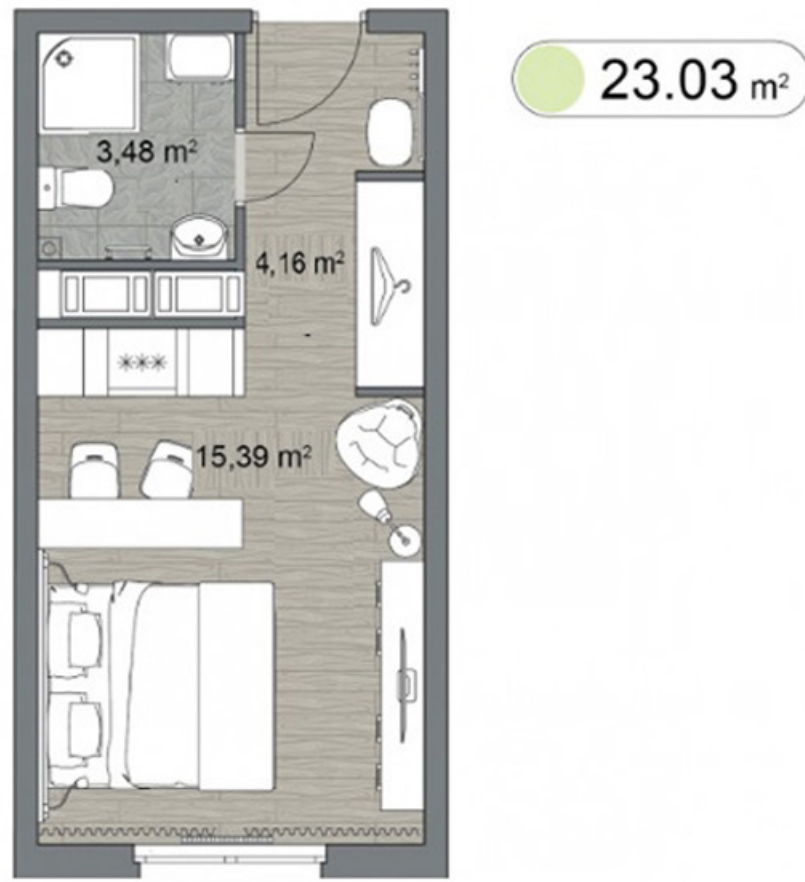
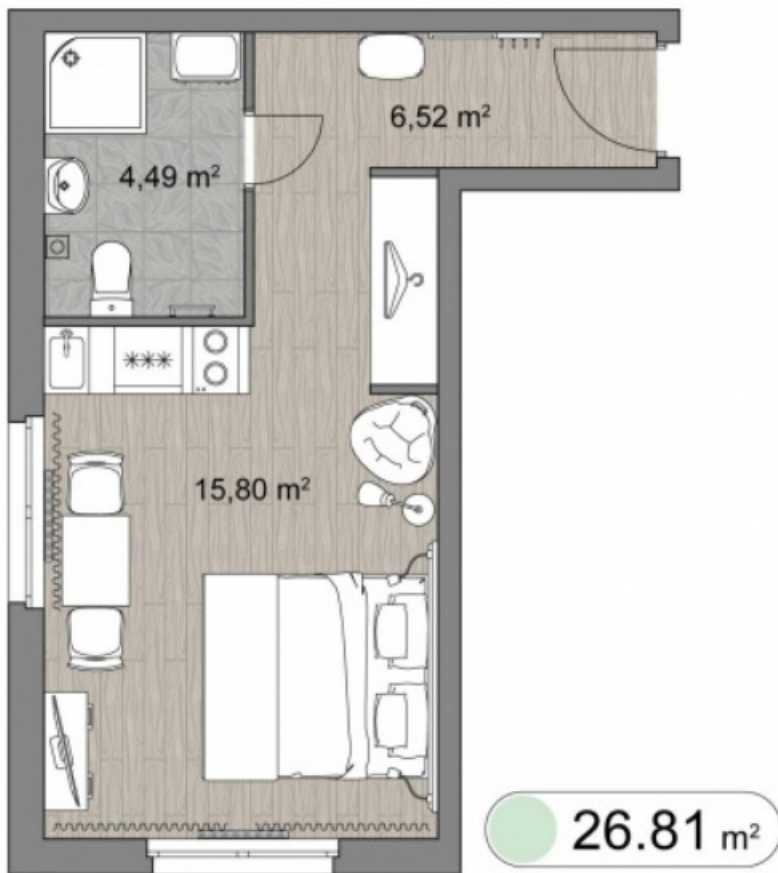
м.Купчино

Прогноз продаж 26 кв.м. = 86 мес

Рычаг – Бонус менеджерам ОП

Срок – 1 месяц

Прогноз продаж = 16 мес



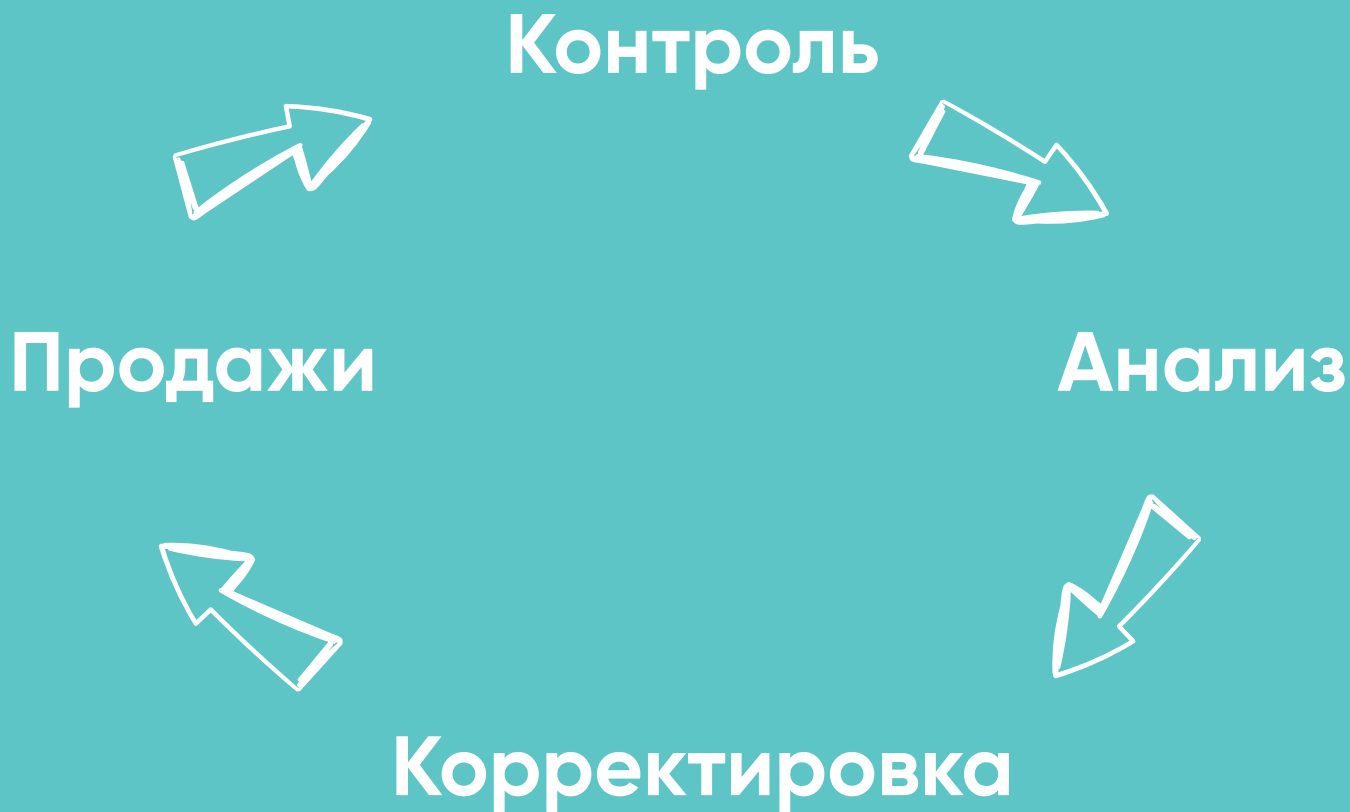


# Рычаги отображаются менеджерам

Скриншот интерфейса системы управления недвижимостью. В верхней части отображены метаданные: «Ключ - II Очередь» и «Екатеринбург Главный проспект 2». В центре — панель поиска с фильтрами «Спецпредложения», «Р от до» и кнопкой «ПОИСК». Ниже — панель с категориями: «Плитка +», «Фасады», «Этажи», «Планировки». В нижней части — таблица с фильтрами «Оформление документов», «Проданные», «Недоступные» и таблица этажей (23-18) с цветными ячейками, обозначающими статусы объектов.

Справа — панель «Profitmax» с параметрами:

Первоначальный взнос	40 %
<b>1 380 000 Р</b>	
Срок рассрочки	
<b>12</b>	
При рассрочке	3 %
<b>103 500 Р</b>	
При 100 %	90 %
<b>3 105 000 Р</b>	
Коэффициент АН	15 %
<b>517 500 Р</b>	
Коэффициент ОП	5 %
<b>172 500 Р</b>	
Подарок клиенту	
<b>Кухонный гарнитур</b>	



Этап №1 - Конфигурация

Этап №2 - Классификация

Этап №2 - Классификация

Отчёты

История

Период

23 апр. 2018



Период

11 мар. 2019



Формат

шт.

М<sup>2</sup>

руб.

Очистить фильтр

Фактическое поступление денег за период 23 апр. 2018 по 11 март. 2019

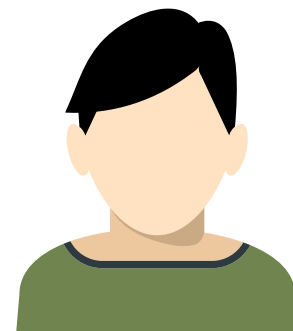
Наименование	Кол-во на начало периода, шт	Продано, шт	Остаток, шт	Забронировано, шт	Оформление документов, шт
<b>Итого:</b>	<b>312,0</b>	<b>0,0<sup>0,0%</sup></b>	<b>312,0</b>	<b>44,0</b>	<b>0,0</b>
A1 - 1-38,15	8,0	0,0 <sup>0,0%</sup>	8,0	2,0	0,0
A1 - 1-39,45	34,0	0,0 <sup>0,0%</sup>	34,0	3,0	0,0
A1 - Ст-23,72	0,0	0,0 <sup>0,0%</sup>	0,0	0,0	0,0
A1 - Ст-23,87	1,0	0,0 <sup>0,0%</sup>	1,0	1,0	0,0
A1 - Ст-25,21	5,0	0,0 <sup>0,0%</sup>	5,0	4,0	0,0
A1 - Ст-27,17	5,0	0,0 <sup>0,0%</sup>	5,0	1,0	0,0



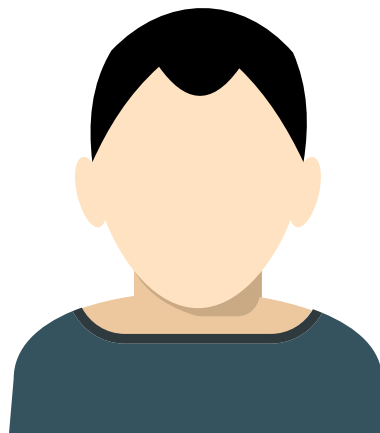
**Собственник**



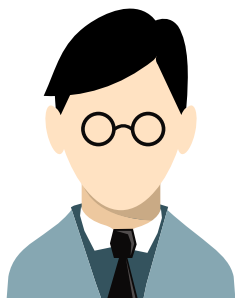
**Генеральный  
Директор**



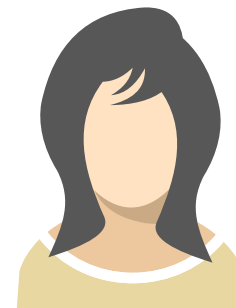
**Финансовый  
Директор**



**Коммерческий  
Директор**



**Руководитель  
Отдела продаж**



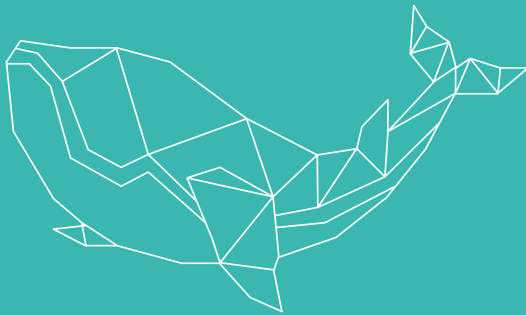
**Руководитель  
Отдела маркетинга**

# Мы считаем, что самое важное в работе:

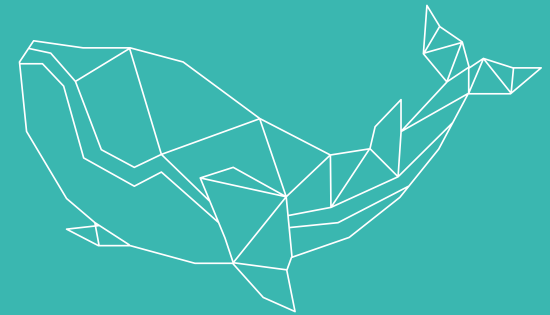
**Знать,  
что делать**



**Взять,  
и сделать**



**Знать,  
как делать**



# Давайте делать



# На быстрой связи:



## **Ангелина Радько**

Партнер практики  
«Продажи»

+ 7 (905) 475-35-49  
angelina@mchep.ru