

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ СПРОСА И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВНЫХ РЫНОЧНЫХ НИШ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТОВ



Сериков Денис Андреевич,

к.э.н., доцент кафедры мировой экономики, Кубанский государственный университет; 350040, Краснодарский край, Краснодар, ул. Ставропольская, 149
deenis@mail.ru



Морусов Сергей Александрович,

соискатель кафедры менеджмента и маркетинга, Белгородский государственный национальный исследовательский университет; 308015, Белгородская обл., Белгород, ул. Победы, 85
morusov_sa@bk.ru

В современной научной литературе практически отсутствуют подробные и значимые исследовательские работы по изучению структуры спроса на строящееся жилье, привлекательности для внедрения в перспективные проекты. Отдельные исследования изучают только укрупненные группы планировок, что не позволяет использовать их результаты в формировании маркетинговой концепции и планировочных решений перспективных жилых проектов. При проектировании и реализации жилых комплексов службы маркетинга сталкиваются с актуальной проблемой поиска оптимальных и востребованных планировок квартир, незанятых рыночных ниш в этом сегменте, прогнозирования скорости реализации имеющегося непроданного объема предложения. Оптимальная квартирограмма – это базовый и наиболее важный фактор успешности реализации маркетинговой стратегии и стратегии продаж любого жилого комплекса наряду с местоположением.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия на рынке недвижимости; квартирограмма исследование спроса; рыночная ниша; маркетинговая концепция проектов.

Спрос является основополагающим элементом любого рынка. Именно потребители задают основные направления развития рынка. Только понимание спроса поможет сформировать корректную стратегию развития и, как следствие, увеличить продажи предприятия. И далеко не всегда нужно тратить много времени и сил на то, чтобы пытаться угнаться за конкурентами. Анализ спроса позволяет получить достоверную и структурированную информацию об объеме потребления товаров и услуг на рынке, их динамике, трендах в потребительских предпочтениях [1].

Все это определило актуальность проведенного исследования структуры спроса и объемов экспозиции первичного рынка жилой

недвижимости. При этом для придания максимальной практической ценности в работе были изучены не только категории спроса и предложения, но и сопоставлены скорости продаж и планируемого поглощения отдельных групп планировок, что может быть использовано при принятии управленческих решений в процессе проектирования планировок квартир жилого проекта. Исследование проводилось на примере города Краснодара – одного из самых конкурентных и динамично развивающихся рынков жилья в России.

Основным методом анализа являлся частотный анализ, проведенный на массиве первичных данных в программной среде SPSS 16.0. Основным источником данных являлась консолидиро-

ванная информация Росреестра о числе и характеристиках заключенных ДДУ (договоров долевого участия, сделок), агрегированная в системе bnmар.pro.

Актуальность информации: начало августа 2020 года. Период изучения разбит на два этапа – укрупненные данные по спросу за прошедшие 2 года (2018–2019 гг.) и детальный анализ по итогам января – июля 2020 года.

Генеральная совокупность: строящиеся жилые комплексы г. Краснодара на момент января 2020 года. Выборка исследования: 226 строящихся жилых комплексов, что составляет около 92% генеральной совокупности. Это позволяет сделать высоко вероятностные выводы о текущей структуре спроса на локальном рынке жилья.