

Техническое задание для заказа маркетингового исследования для продажи коттеджного посёлка в Московской области

1. Цель исследования

Определение потенциального спроса на земельные участки и участки с домами в КП Солнечногорского, Клинского района. Изучение предложений на земельные участки и участки с домами в КП Солнечногорского района . Определение запросов на на земельные участки и участки с домами в КП Солнечногорского, Клинского района, Северный и Северо-Западный административные районы г.Москвы, а также портрета потенциального покупателя. Определение концепции нового коттеджного поселка в Солнечногорском районе Московской области для успешной реализации коттеджей и земельных участков.

География исследования

Северный и Северо-Западный административные районы г.Москвы, Солнечногорский ,Клинский районы, д. Шахматово. Московская обл.

Прилегающие районы, влияющие на спрос и конкуренцию.

Объекты исследования

КП Солнечногорского района , Клинского района, менеджеры по продажам, покупатели и потенциальные покупатели земельных участков и домов для загородного отдыха с возможностью круглогодичного проживания.

2. Задачи исследования

1. Анализ предложений на рынке:

- по видам объектов в продаваемых посёлках: земельные участки без подряда, с подрядом, готовые домовладения.
- по удаленности посёлков от МКАД и направлениям (шоссе): Анализ предложений на расстоянии от 40км до 90км от МКАД по Ленинградскому, Пятницкому шоссе, Рогачёвскому
- по количеству участков в посёлках: Количество предлагаемых участков без подряда/с подрядом/готовые домовладения, (процентное отношение)
- по цене и площади участков: Диапазон цен и площадей предлагаемых участков и домов в КП.
- по инфраструктуре: Описать наличие и качество инфраструктуры в поселках

2. Анализ спроса на рынке:

Опросник

Анализ спроса в организованных коттеджных поселках

1. Возраст_____
2. Пол_____
3. Образование_____
4. Состав семьи_____
5. Уровень дохода_____
6. Хобби, увлечения, спорт(семьи)_____

7. Цель покупки загородной недвижимости:

- постоянное проживание
- сезонное проживание
- сдача в аренду
- другое

8. Предпочтение покупки земельного участка

- Участок без подряда
- Участок с подрядом
- Участок с готовым домом
- Площадь участка _____
- **Площадь дома _____**

9. Какую сумму планируется потратить на приобретение недвижимости (млн. руб)

10. Основные средства для приобретения недвижимости:

- ипотека
- собственные накопления;
- продажа другой недвижимости;
- потребительский кредит.

11. Типология жилья

- этажность _____
- площадь _____
- количество сан.узлов _____ спален _____
- технология строительства (каркасная, СИП, фахверк, камень, брус)
- гараж _____

12. Что важно для покупателей недвижимости в организованных коттеджных поселках

- Благоустроенная территория, озеленение;
- Развитая социальная инфраструктура;
- Центральные коммуникации **(газ, вода, канализация, электричество, всё);**
- Обслуживание, эксплуатация;
- Безопасность;
- Социальная жизнь поселка, мероприятия;
- Продажа от юр.лица, юридическая чистота сделки;
- Наличие программ льготной/семейной ипотеки;
- Единая социальная среда;
- Простота получения ипотеки;
- Рассрочка от застройщика.
- Управляющая компания

13. Требования к степени готовности поселка

- Обжитой поселок
- Закончена инженерная подготовка территории
- Вся инфраструктура поселка работает
- Построены демо-дома

14. Требования к транспортной доступности

- Удаленность от МКАДа в км.
- Удобный выезд на шоссе
- Наличие остановок ОТ
- Наличие ж/д станции
- Скоростное шоссе

15. Требования к локации

- Лес
- Водоем рядом
- Не нужны лес и водоем
- Водоем на территории

16. Требования к внешней инфраструктуре:

- Медучреждения
- Школы
- ТЦ
- Детские сады
- Спортивные учреждения
- Доп.образование
- Рестораны, кинотеатры и пр.

17. Требования к внутренней инфраструктуре:

- Магазины
- Ночное освещение
- Озеленение
- Детские площадки
- Прогулочная зона
- Школа
- Променады
- Спортплощадки
- Доступ к водоему
- Парк
- Детский сад/клуб
- Место проведения досуга

18. Какие посёлки вы уже рассматривали или рассматриваете для покупки ЗУ

3. Сравнение спроса и предложения:

- Выявление расхождений между спросом и предложением.
- Определение наиболее востребованных характеристик участков, домовладений и инфраструктуры.

4. Прогнозирование развития рынка:

- Анализ ситуации на рынке ИЖС. Статистика в цифрах(развитие, стагнация за 2023-2024 гг.). Актуальные тренды в ИЖС(концентрация по на Московской обл.)

- Разработка прогнозов и диаграмм, отражающих динамику продаж и объём рынка на загородную недвижимость на 2025-2027 гг на Северо-Западе МО.
- Оценка перспектив развития сегмента: участков без подряда, с подрядом, готовых домовладений в Солнечногорском районе.

5. Оценка конкурентной среды:

- Анализ существующих коттеджных посёлков и выявление их сильных и слабых сторон. Инфраструктура, удалённость от МКАД, транспортная доступность, назначение земли, площадь участков и домовладений, стоимость участков и домовладений, архитектурный стиль, характеристика архитектуры, наличие коммуникаций, стадия реализации.
- Сравнение с предложениями в других районах Московской области.

6. Рекомендации по продвижению:

- Разработка стратегий продвижения и ценовой политики.
- Формирование уникального торгового предложения (УТП) для различных сегментов рынка.
- Предложения по улучшению инфраструктуры и дополнительных услуг.

7. Исследование демографии региона:

- Определить возрастную структуру населения, средний доход, образование, семейное положение.
- Формирование портрета покупателя. Социально-демографический портрет потенциальных покупателей (пол, возраст, семейное положение, образование, уровень дохода, основные средства приобретения (ипотека, собственные накопления), хобби, наличие детей, их хобби)
- Потребительские ценности и ожидания (Что важно для покупателей недвижимости в организованных коттеджных поселках)
- Источники получения информации о загородной недвижимости

3. Методология исследования

- Анализ данных: Использование базы данных аналитических компаний, включающих более 5 000 запросов по подмосковным объектам.
- Опросы и интервью: Проведение телефонных, онлайн и личных опросов, а также экспертных и глубинных интервью с потенциальными покупателями и покупателями земельных участков и домов в коттеджных поселках в ближайшем окружении (в радиусе до 40 км), менеджерами по продаже коттеджных поселков.
- Мониторинг СМИ и рынка: Регулярный мониторинг СМИ и конкурентной среды. (Статьи, интервью, обзоры рынка загородной недвижимости и т.п.)

4. Ожидаемые результаты

- Отчёт, включающий анализ рынка, спроса и предложения, описание подробного портрета клиента, прогнозы развития и рекомендации по продвижению.
- Визуализация данных в виде диаграмм и графиков.
- Выводы о текущем состоянии и перспективах рынка загородных земельных участков без подряда в Солнечногорском районе.
- Выводы о наиболее перспективных направлениях развития рынка и рекомендации по формированию УТП.
- Разработка стратегий продвижения и ценовой политики.
- Рекомендации по оптимизации предложения и повышению привлекательности коттеджного поселка для потенциальных покупателей.

5. Сроки и этапы выполнения

- Подготовительный этап: Определение целей и задач, выбор методологии (1 неделя).
- Сбор данных: Проведение опросов, интервью и анализ данных (4 недели).
- Анализ данных и подготовка отчёта: Обработка информации, формирование выводов и рекомендаций (3 недели).
- Презентация результатов: Представление отчёта заказчику и ответы на вопросы (1 неделя).

6. Бюджет и стоимость

- Определение стоимости исследования на основе объёма работ и выбранных методов.
- Включение возможных скидок на пакетные решения и дополнительные услуги.

7. Форма предоставления результатов

- Электронный отчёт с подробным анализом и визуализациями.
- Видео и аудиоматериалы, подтверждающие результаты исследования.
- Возможность актуализации данных по запросу.

1. Проверка способов анализа рынка потребителя. Целевая аудитория КП "Татищев парк"

Анализ рынка потребителей и понимание целевой аудитории являются важными этапами при проектировании коттеджного поселка. Для проведения такого анализа используем следующие шаги:

Шаг 1: Сбор общих данных о рынке:

1. Исследование демографии региона:
 - Определите возрастную структуру населения, средний доход, семейное положение и другие социально-демографические показатели.
 - Используйте данные государственной статистики, аналитические отчеты и исследования независимых агентств.
1. Оценка спроса на загородную недвижимость:
 - Изучите текущие тенденции на рынке загородной недвижимости: сколько людей покупают коттеджи, какие типы жилья наиболее востребованы (одноэтажные, двухэтажные, с участком земли и т.д.).
 - Проанализируйте цены на аналогичные проекты в регионе, чтобы понять ценовой диапазон, приемлемый для потенциальных покупателей.
1. Анализ конкурентов:
 - Исследуйте существующие коттеджные поселки в районе, их предложения, цены, инфраструктуру и дополнительные услуги.
 - Определите сильные и слабые стороны конкурентов, чтобы найти свою нишу на рынке.

Шаг 2: Определение целевой аудитории:

1. Сегментация рынка:
 - Разделите рынок на сегменты по различным критериям: возраст, доход, социальное положение, интересы и предпочтения.
 - Например, молодые семьи с детьми, пенсионеры, бизнесмены, любители активного отдыха и т.д.
1. Портрет целевой аудитории:
 - Создайте подробный портрет каждой группы целевой аудитории: кто они, чем занимаются, какие у них потребности и желания.
 - Учтите такие факторы, как наличие детей, хобби, предпочтения в стиле жизни и жилье.
1. Опросы и интервью:
 - Проведите опросы среди потенциальных покупателей, чтобы узнать их мнение о предпочтительных характеристиках коттеджного поселка.
 - Интервью с экспертами рынка помогут получить более глубокое понимание потребностей и ожиданий целевой аудитории.

Шаг 3: Анализ предпочтений и потребностей:

1. Типология жилья:
 - Определите, какие типы коттеджей будут наиболее востребованы: одноэтажные, двухэтажные, с мансардой, с гаражом и т.д.
 - Узнайте, какие площади и планировки предпочитают покупатели.
1. Инфраструктурные требования:
 - Выясните, какая инфраструктура важна для вашей целевой аудитории: школы, детские сады, магазины, спортивные сооружения, зоны отдыха и т.д.
 - Обратите внимание на доступность транспортных магистралей и общественного транспорта.

1. Дополнительные услуги и удобства:

- Узнайте, какие дополнительные услуги и удобства могут привлечь покупателей: охрана, уборка территории, ландшафтный дизайн, спортзалы и бассейны.

Шаг 4: Формулировка выводов и рекомендаций:

1. Итоговый отчет:

- Сформируйте итоговый отчет, содержащий все собранные данные и выводы.
- Включите рекомендации по типу жилья, инфраструктуре, дополнительным услугам и ценовой политике.

1. Презентуйте отчет:

- Подготовьте презентацию, где наглядно покажете результаты анализа и предложите стратегию продвижения проекта.

Этот процесс поможет вам лучше понять потребности и предпочтения ваших потенциальных клиентов, что позволит создать привлекательный и конкурентоспособный проект коттеджного поселка.