БК

Маркетинг
360°



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ *консалтинг*

МАРКЕТИНГ 360 ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
АНАЛИТИКА. ИССЛЕДОВАНИЯ. ОТЧЁТНОСТЬ

БК

РАЗРАБОТКА КОММЕРЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ *и бизнес-планов для девелоперов*

Мы создаем независимые финансовые и маркетинговые отчеты, которые гарантируют одобрение проектного финансирования в банках и защищают застройщика от коммерческих ошибок.

3 СЦЕНАРИЯ, КОГДА НУЖЕН ОТЧЁТ:



ДЛЯ БАНКА: ГАРАНТИРОВАННОЕ ПОЛУЧЕНИЕ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

БК

- **В чем суть:** Сегодня стройка идет на миллиардные кредиты под эскроу-счета. Банк выдаст деньги только тогда, когда увидит независимый, экономически обоснованный отчет.

- **Как использовать:** Вы сдаете наш меморандум в банк вместе с заявкой на кредит.

- **Выгода:** Банк видит четкие аналитические данные, подтверждающие ваши стартовые цены и темпы продаж. Проект одобряют быстрее и без лишних вопросов.

ДЛЯ АРХИТЕКТОРОВ: ГОТОВОЕ ТЗ, КОТОРОЕ ЭКОНОМИТ МИЛЛИОНЫ РУБЛЕЙ

- **В чем суть:** Архитекторы часто проектируют «красиво», но не всегда практично. Мы же считаем каждый метр продаваемой площади.

- **Как использовать:** Наш раздел с квартирографией и концепцией вы передаете архитектурному бюро в качестве обязательного ТЗ.

- **Выгода:** Вы не тратите деньги на «раздутые» коридоры и непродаваемые планировки. На выходе получаются квартиры, которые рынок раскупит в первую очередь.

ДЛЯ ИСПРАВЛЕНИЯ СИТУАЦИИ: АНТИКРИЗИСНЫЙ АУДИТ, ЕСЛИ ПРОДАЖИ УПАЛИ

БК

- **В чем суть:** Если строящийся объект продается хуже плана, мы проводим глубокий операционный аудит и находим слабые места.

- **Как использовать:** Руководство получает пошаговый план действий по трем направлениям:
  - **Маркетологам:** Показываем технические ошибки сайта, из-за которых сливается рекламный бюджет.
  - **Отделу продаж:** Подсвечиваем ошибки менеджеров (плохо отрабатывают возражения, не дожимают до брони).
  - **Генеральному директору:** Даем точное обоснование для запуска спецпрограмм (рассрочки, ипотека, скидки) на основе анализа конкурентов.

- **Выгода:** Вы перестаете терять деньги на рекламе, возвращаете темпы продаж в плановое русло и обгоняете конкурентов.

ИССЛЕДОВАНИЯ
и анализы

БК МАРКЕТИНГ

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ЛОКАЦИИ И АУДИТ УЧАСТКА

Консультанты не просто смотрят на карту, они оценивают градостроительный и коммерческий потенциал земли:

- **Градостроительный аудит:** проверка ПЗЗ (правил землепользования и застройки), ГПЗУ, ограничений по высоте, плотности застройки и наличия охранных зон.
- **Транспортная и пешеходная доступность:** замеры трафика, оценка будущих станций метро, ТПУ, развязок и зон видимости объекта.
- **Глубокий анализ конкурентов:** разбор строящихся и заявленных проектов в радиусе охвата (объемы, квартирография/планировки, динамика реальных продаж, цены и скидки).
- **Портрет покупателя/арендатора:** определение целевой аудитории (ЦА), ее доходов, мотивов и неудовлетворенного спроса в этой локации.

АНАЛИЗ BEST USE (НАИЛУЧШЕЕ И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ)

Это математический выбор функции для участка (что строить: ЖК, БЦ, ТЦ, склады или mix-use — совмещенный формат):

- **Генерация сценариев:** разработка 3–5 альтернативных вариантов застройки участка.
- **SWOT-анализ по функциям:** выявление плюсов и рисков для каждого назначения (например: «офисы здесь не окупятся из-за избытка предложения, а жилье комфорт-класса даст максимальную маржу»).
- **Матрица выбора:** экспертное взвешивание рисков, сроков реализации и доходности каждого сценария.

РАЗРАБОТКА КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ (ПРОДУКТОЛОГ)

Когда функция выбрана (например, жилой комплекс), консультанты создают детальное **техническое задание для проектировщиков и архитекторов:**

- **ТЭПы (технико-экономические показатели):** расчет общей площади (GBA) и продаваемой/арендуемой площади (GLA).
- **Квартирография / Нарезка площадей:** точное соотношение студий, 1-, 2-, 3-комнатных квартир; для коммерческой недвижимости — сетка колонн, глубина этажа, нарезка офисов или блоков складов.
- **Инфраструктурное наполнение:** расчет коммерческих первых этажей (сколько метров отдать под ритейл, общепит, аптеки), детских садов, паркингов (коэффициент машиномест).
- **Позиционирование и класс:** обоснование класса объекта (бизнес, комфорт, премиум) и его уникальных фишек (плейхабы, коворкинги для жителей, эксплуатируемая кровля).

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ (ФИНОМОДЕЛЬ)

Цифровой двойник будущего проекта для девелопера и банков (под проектное финансирование):

- **График инвестиций (CAPEX):** оценка затрат на расселение, снос, проектирование, строительство, подключение к сетям и благоустройство.
- **Прогноз темпов и цен продаж/аренды:** построение помесячной или поквартальной кривой роста цен по мере строительной готовности.
- **Расчет ключевых метрик:** IRR (внутренняя норма доходности), NPV (чистый дисконтированный доход), EBITDA, сроки окупаемости (Payback Period).
- **Стресс-тестирование (Анализ чувствительности):** проверка устойчивости проекта при падении цен на 10-20%, росте себестоимости материалов или повышении ставки по проектному финансированию.

БК

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РЕАЛИЗАЦИИ И МАРКЕТИНГ

План вывода объекта на рынок, который минимизирует кассовые разрывы:

- **Фазирование (Этапность):** разбивка крупного проекта на очереди строительства для оптимизации финансирования.
- **Стратегия ценообразования:** расчет стартовых цен на котловане, шагов повышения цен и объемов скрытых скидок.
- **Управление рисками:** разработка плана «Б» на случай падения спроса (например, перевод части пула квартир в сервисные апартаменты).

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

- Пошаговый план вывода или корректировки объекта на рынке. Фазирование (этапность) строительства очередей для оптимизации финансирования. Разработка плана «Б» на случай падения спроса. Формирование плана-графика поддерживающих мероприятий с фиксацией конкретных инструментов (стимулирование спроса, скидки за повторную покупку, рассрочки, работа со ставками банков, брокер-туры для агентств недвижимости) и ожидаемых эффектов
- Анализ сайта, классифайдов, Рекламных кампаний

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Определение и параметры конкурентной зоны

- Обоснование границ локального рынка (районы, округа).
- Жесткие критерии отбора проектов-аналогов: географическая общность, единый формат недвижимости (исключение или добавление апартаментов/квартир), масштаб застройки (точечная или квартальная), класс (комфорт, бизнес, премиум), стадия строительной готовности и объем активного предложения на первичном рынке (например, от 20 лотов в экспозиции).
- Интерактивная карта локации с нанесением всех строящихся и заявленных объектов-конкурентов.
- Картографический анализ методом радиусов доступности и транспортных узлов; фильтрация базы данных строящихся объектов по ТЭПам и классу для отсечения нерелевантного окружения.

Сравнительный обзор показателей основных конкурентов

- Сводная аналитическая матрица (таблица), включающая: девелопера, класс, формат и тип отделки (без отделки, white box, чистовая), стадии готовности по корпусам, объем остатков, площади лотов (min/сред/max), цены за кв. м, бюджеты предложения и средние темпы продаж (лотов/мес.). Раздельные таблицы по жилой функции, машино-местам и помещениям коммерческого назначения (ПСН).
- Прайс-листы и шахматки на сайтах девелоперов, выгрузки из систем парсинга недвижимости (Пульс Продаж, Циан.Аналитика, bnMAP.pro).
- Статистическое усреднение (расчет средневзвешенной цены лота и квадратного метра по очередям), сопоставление ценовых полок конкурентов с учетом скрытых скидок и акций.

Динамика и темпы продаж (План-Факт)

- Ретроспективный анализ поглощения рынка (в кв. м и штуках лотов) по годам и месяцам.
- Расчет доли реализованного объема от общей проектной мощности.
- План-фактный анализ темпов продаж и финансовой выручки текущего проекта.
- Структура сделок по типам оплаты: ипотека, рассрочка (зачисленная/незачисленная), 100% оплата собственными средствами.
- Помесячный трендовый анализ; расчет коэффициентов эластичности спроса по цене; анализ наполняемости счетов эскроу по сравнению с остаточной ссудной задолженностью (соотношение Эскроу/ОСЗ) для фиксации рисков кассовых разрывов.

Структурный аудит ассортимента и квартирографии

- Структура предложения конкурентов в разрезе диапазонов площадей (шаг 2 кв. м) и комнатности.
- Графики «вымывания ассортимента» — сопоставление запроектированных объемов и реально проданных лотов по каждому типу метража.
- Комбинаторный анализ структуры спроса; выявление дефицитных и профицитных (зависших) планировочных решений на рынке.

Краткий SWOT-анализ проекта по итогам выезда на локацию

- Жесткая матрица сильных/слабых сторон, возможностей и угроз объекта с учетом его физического окружения (наличие ТЭЦ во дворе, близость парков, МЦК, состояние дорог) и внутренних факторов (договорной статус с УК, рейтинги задержек строительства).
- Метод экспертных оценок, взвешивание рисков влияния внешних угроз на темпы коммерческой реализации.

РЕШЕНИЯ ДЛЯ КАЖДОГО *типа бизнеса*

ЗАСТРОЙЩИКИ И ДЕВЕЛОПЕРЫ

Помогаем выводить новые проекты на рынок, увеличивать продажи объектов и формировать узнаваемость бренда.

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Разрабатываем маркетинговые решения для проектов в других странах: Дубай, Кипр, Бали и другие направления.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ

Разрабатываем стратегию продвижения, усиливаем позиционирование и создаем стабильный поток клиентов.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Помогаем привлекать арендаторов и покупателей офисных, торговых и промышленных объектов.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

Помогаем упаковывать предложения и привлекать заинтересованную аудиторию.

АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ И БРОКЕРЫ

Создаём системы привлечения клиентов, повышаем качество обращений и помогаем масштабировать продажи.

БК

BK MARKETING

BK MARKETING — независимое агентство полного цикла, специализирующееся на проектах в сфере недвижимости.

Более 25 лет мы сопровождаем девелоперов, агентства недвижимости и компании премиального сегмента, объединяя исследования, стратегию, маркетинг и продажи в единую систему.

Когда исследования, стратегия и маркетинг работают как единая система.

На рынке более

25 лет



НАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ

1000+

Успешных кейсов

B2B-компании и сложные продукты

10+ млрд. руб.

За 2025 год

Объем сделок клиентов

50+ млн. руб.

Бюджеты

В управлении ежемесячно

НАМ ДОВЕРЯЮТ











































БК

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

01

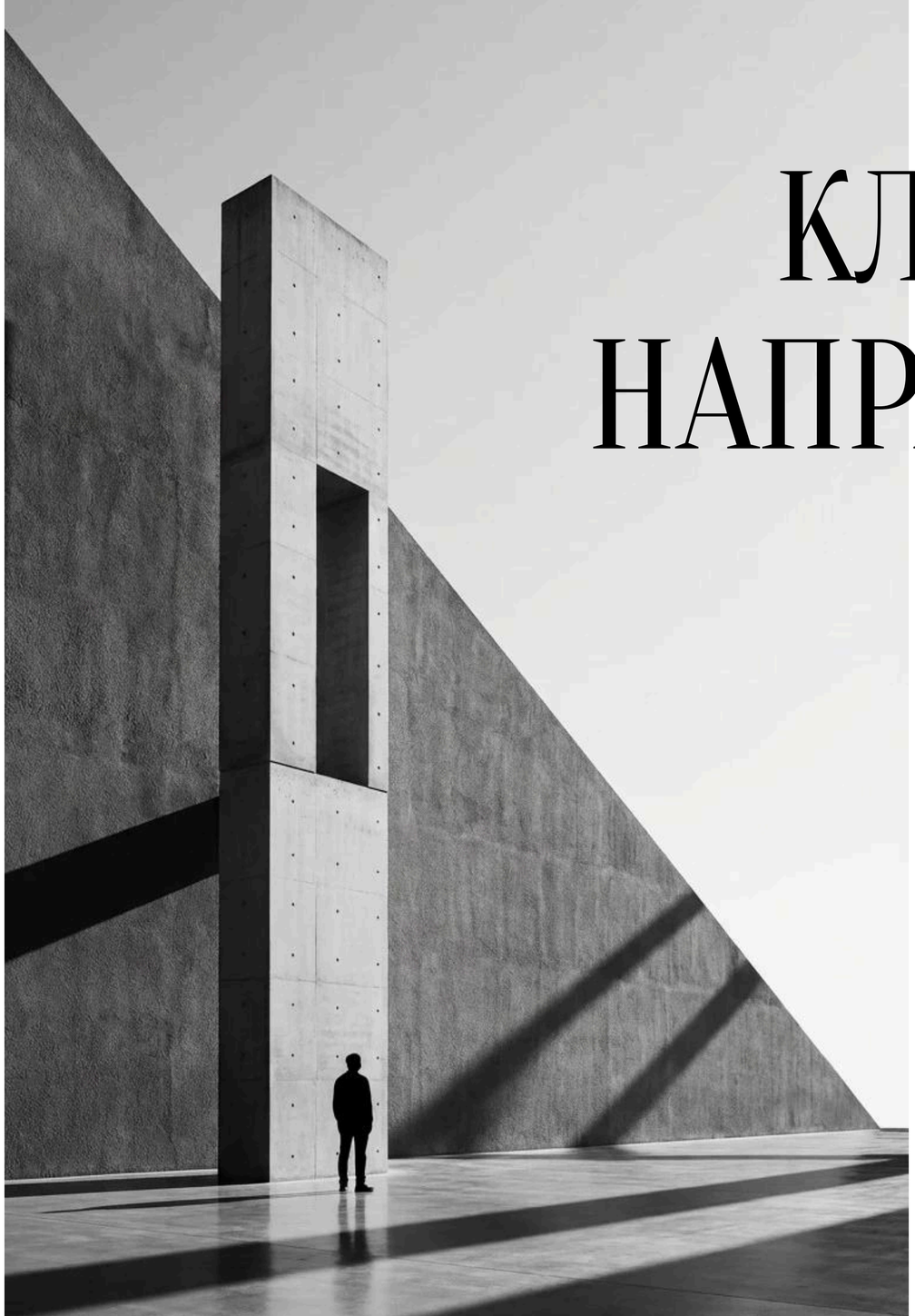
МАРКЕТИНГОВЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ
И АНАЛИТИКА

02

УПАКОВКА БИЗНЕСА
И ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ

03

МАРКЕТИНГ
И КОНСАЛТИНГ



БК

ПРИНИМАЙТЕ РЕШЕНИЕ
на основе проверенных данных

Проведем детальный анализ вашего проекта,
а также спроса, цен и темпов продаж конкурентов в нужной локации.

Подготовим необходимую документацию для кредитных организаций.

www.bk-marketing.ru
+7 (495) 019-50-69
info@bk-marketing.ru

Мы работаем с теми, кто привык мыслить стратегически и считать деньги.

БК Маркетинг 360°