



СТРАТЕГИЯ НА ВЫСОКО- ТУРБУЛЕНТНОМ РЫНКЕ REAL ESTATE

АРТЁМ ЗАГОРУЙКО

MR



MR В 2025 году

в сегменте бизнес и премиум
класса Московского региона

MR

№1

по кол-ву
заключённых ДДУ

16%

всех ДДУ
на рынке

50%

из них
оцифровано

Мы работаем на рынке
в любопытный момент

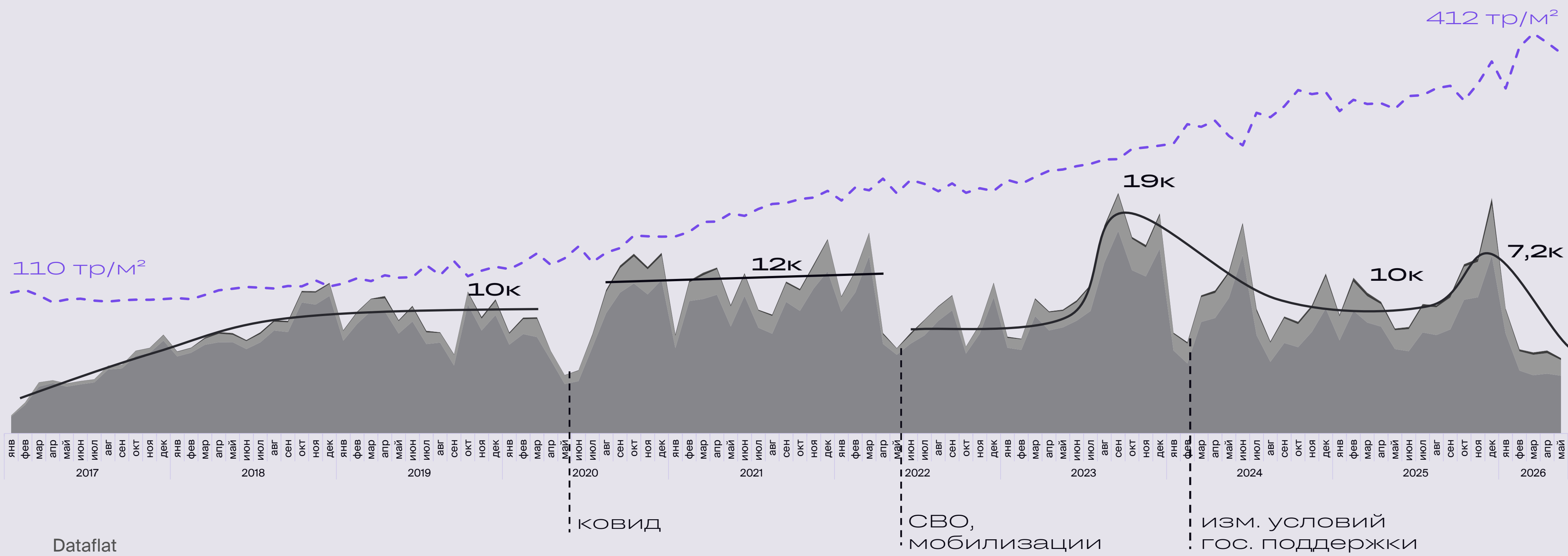
MR

Жильё по-прежнему
нужно всем

— 30% покупателей

Кол-во ДДУ в МСК регионе на 10-летней дистанции

■ Комфорт ■ Бизнес ■ Премиум ■ Де-люкс - - СВЦ, тыс. руб/м²



В кризисные моменты есть три стратегии



БЕГИ

Сокращать
все возможные
издержки

- + не потратишь лишнего, не уйдёшь в убыток
- риск потерять и SOM, и РРР

ЗАМРИ

Ничего
не менять, делать
всё по инерции

- + безопасно (краткосрочно), просто и понятно
- лапки вверх, не влияем на спрос и SOM

БЕЙ

Пытаться понять
новую реальность
и выиграть в ней

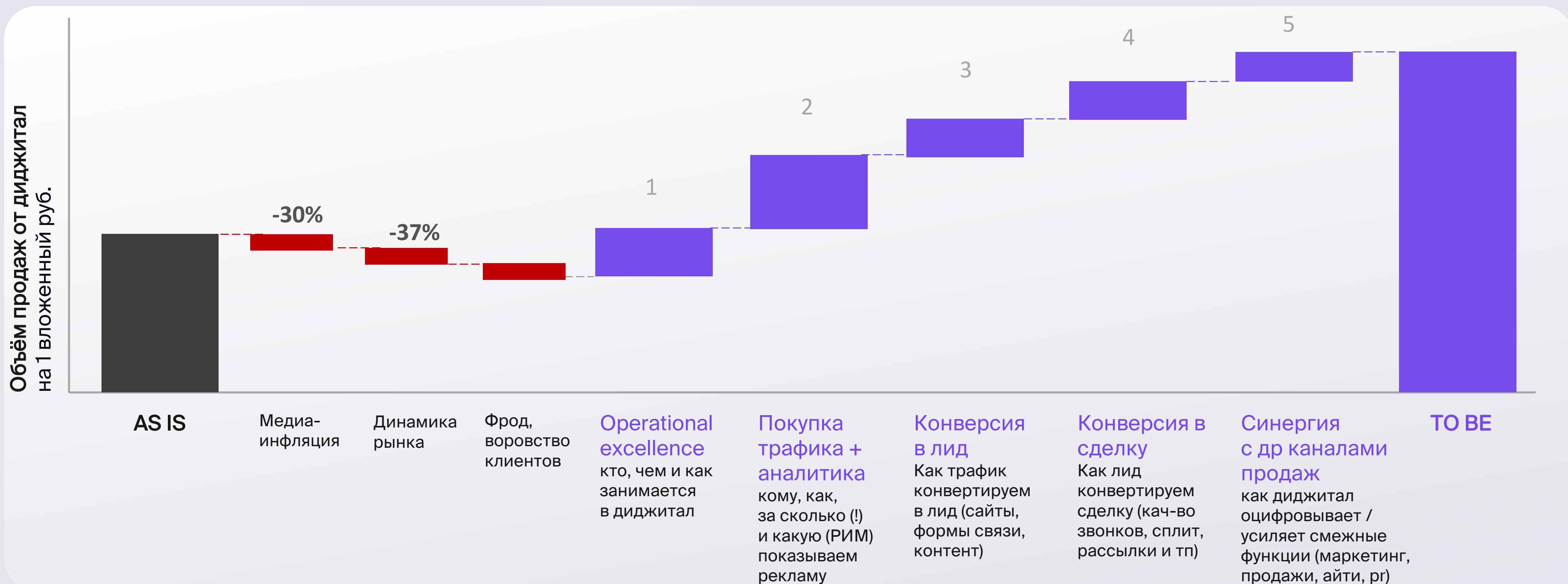
- + теор. возможность переиграть рынок + Δ SOM
- сложно! нет гарантии успеха – только затрат::
 - люди с мозгами, опытом и мотивацией;
 - гибкий майндсет;
 - бюджеты;
 - объём данных;
 - политическая воля и упрямство;
 - технологии и партнёры, играющие в долгую
 - ...

Наша стратегия 1,5 года



Маркетинг на службе
финансовой цели (Δ ROI)

Системно работает с драйверами
на пути клиента – на основе данных



Наша стратегия 1,5 года



Каждую идею, механику,
новый инвентарь, сегмент –
всё в неумолимые жернова
костэффективности

$$\text{ДРР} = \frac{\Delta \text{ЗАТРАТЫ} = \Delta \text{бюджета} + \Delta \text{цены закупки} + \text{цена технологии} + \Delta \text{ФОТ} + \Delta \text{АК} + \text{транзакционные издержки} + \text{оценка риска}}{\Delta \text{РЕЗУЛЬТАТЫ} = \Delta \text{контракция} * \text{коэф. доверия данным}}$$

Полгода методичной пахоты...

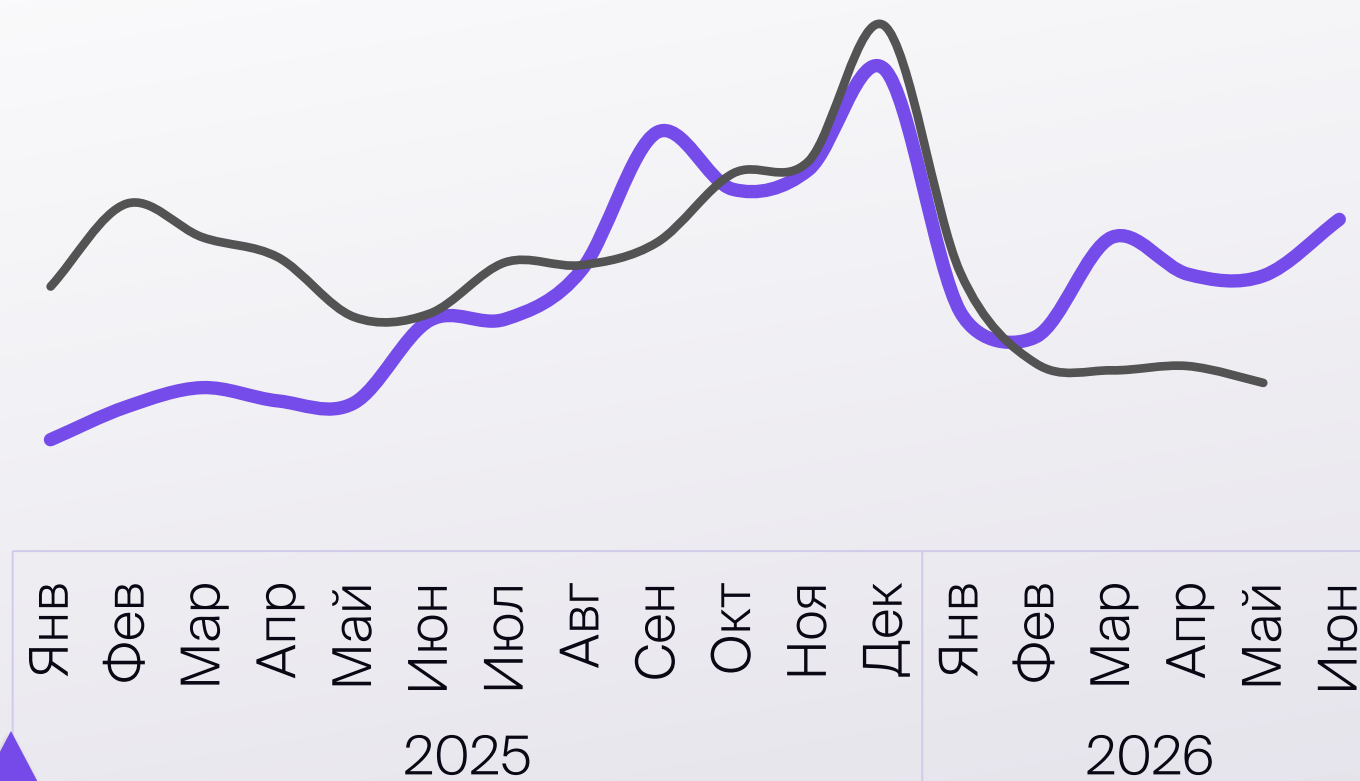
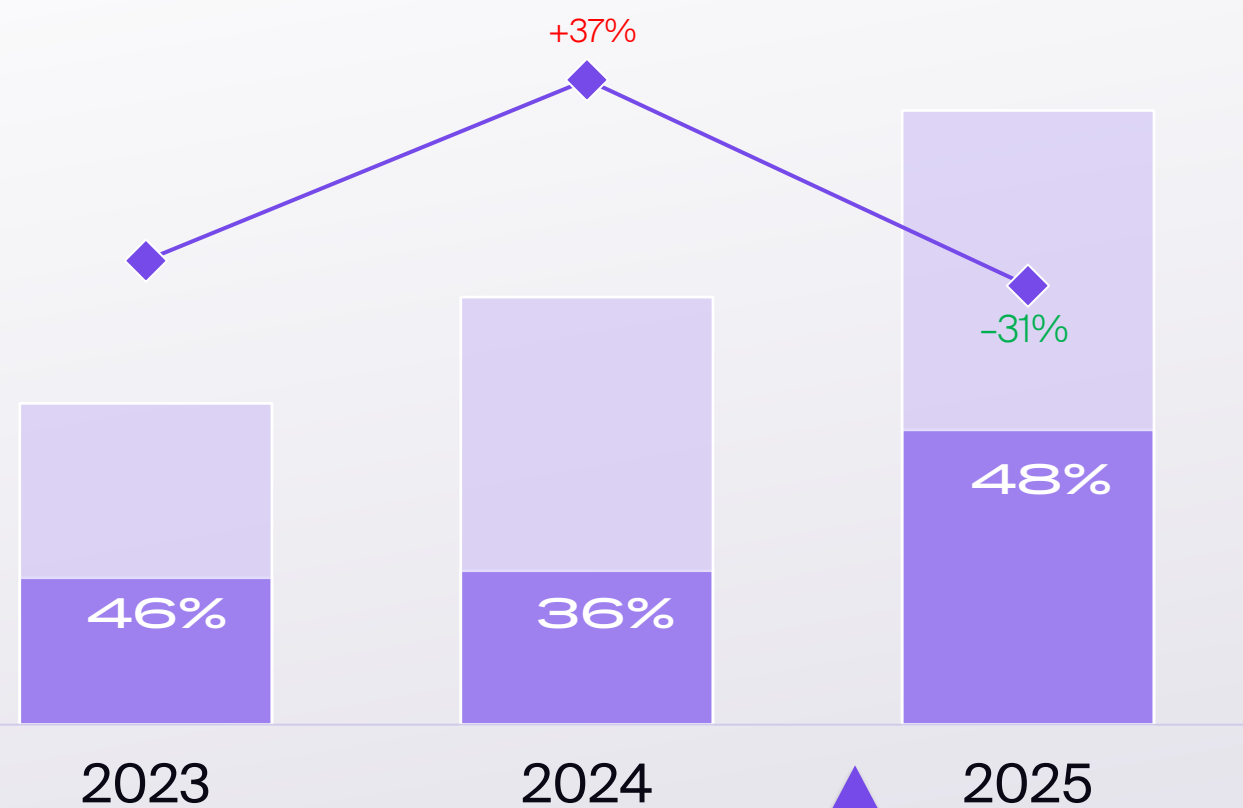
В итоге продажи с диджитала

+91% 2025 vs 2024

Лучше рынка
проходят кризис

■ Диджитал ■ Тотал ◆ ДРР диджитал

— MR — Рынок



Спасибо!
Давайте обсудим



MR