


Аналитика жилой и коммерческой недвижимости



Аналитика. Консалтинг

высокая точность и технологии

глубокая экспертиза

актуальность

инновации для бизнеса

Сбер2В – система бизнес-сервисов



Объединяем экспертизу и технологии Сбера,
создавая фундамент для роста бизнеса и развития регионов

Наша специализация



Аналитика



Автоматизация



ЭДО



Таргетинг



Искусственный
интеллект



Онлайн-продажи

50+

собственных
решений для бизнеса

1,2+ млн

клиентов малого
бизнеса

400+

партнеров с лучшими
практиками рынка

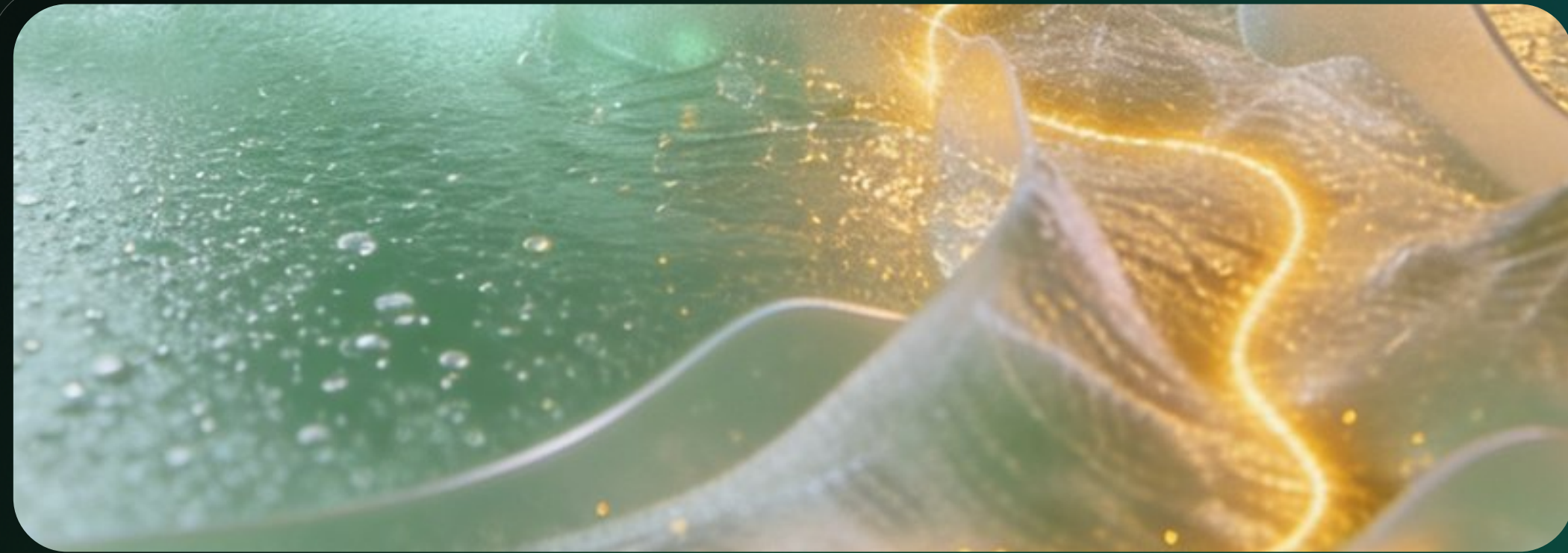
2,5 тыс.

клиентов крупного
бизнеса и госсектор

Преимущества

- Полное сопровождение проектов: от консалтинга до разработки
 - Масштабируемые и устойчивые продукты
 - Решения, проверенные на реальных бизнес-задачах
 - Адаптация под потребности бизнеса и разные отрасли
- Продукты и сервисы, входящие в реестр отечественного ПО

Полное покрытие данными по России



млн 11

физических лиц

1,1 тыс.

городов России

6 млн

юридических лиц

7,7 млн

торговых точек

10 млн

терминалов,
более 6 млн
с эквайрингом Сбера

Все

регионы России

2500
Клиентов

В различных отраслях
бизнеса и госсектора

70+
Источников
данных

Обогащение собственных данных
из внешних источников и данными
Экосистемы

65
Месяцев глубина
аналитики

Ретроспектива данных
с ежедневной детализацией
ключевых бизнес-показателей

ГЛУБОКАЯ ЭКСПЕРТИЗА
ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ

- Ритейл
- FMCG
- Туризм
- Недвижимость
- Исследования B2B

ВЫСОКАЯ ТОЧНОСТЬ
И ТЕХНОЛОГИИ

- Big Data
- Запатентованные алгоритмы
- Еженедельное обновление данных

РАЗЛИЧНЫЕ ВАРИАНТЫ
ПРЕДСТАВЛЕНИЯ
ИССЛЕДОВАНИЙ

- Инфо-панели
- Презентации
- Дата-сети



Аналитика потребителя

- Изучение целевой аудитории
- Переключение спроса
 - Динамика рынка
- Выбор оптимальной локации
- Опросы респондентов
- Анализ ассортимента
- Рекламные компании



Аналитика бизнеса

- Анализ деятельности конкурентов
- Изучение потенциала территории
- Подбор потенциальных клиентов и поставщиков
- Проверка контрагентов на благонадёжность



Аналитика жилой и коммерческой недвижимости

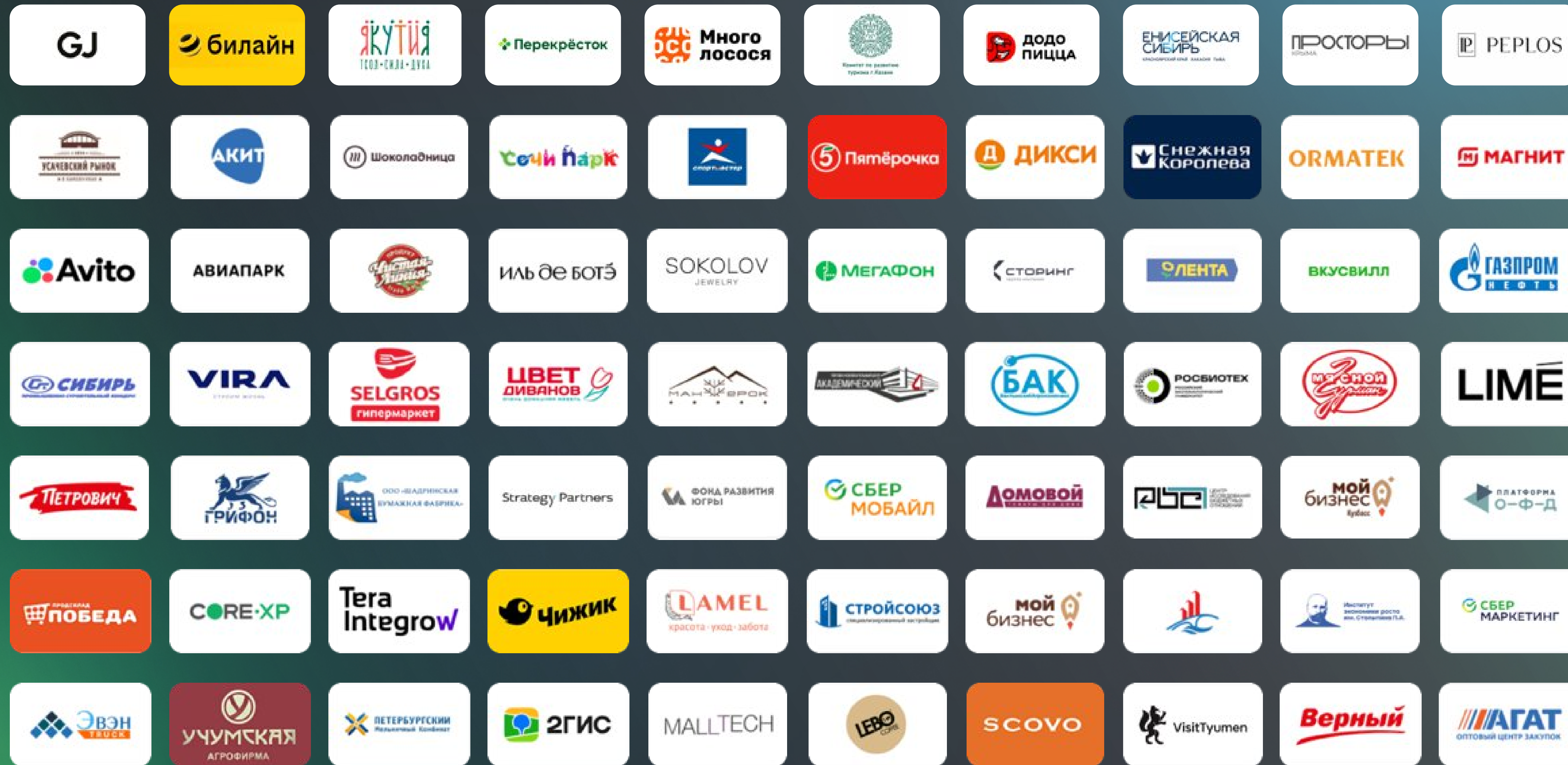
- Портрет жителя
 - Портрет локации/новостроек
- Аналитика торговых центров
 - Консалтинг градостроительной перспективы и инвестиционной привлекательности



Платформа интеллектуального управления данными

- BI-платформа

Наши клиенты



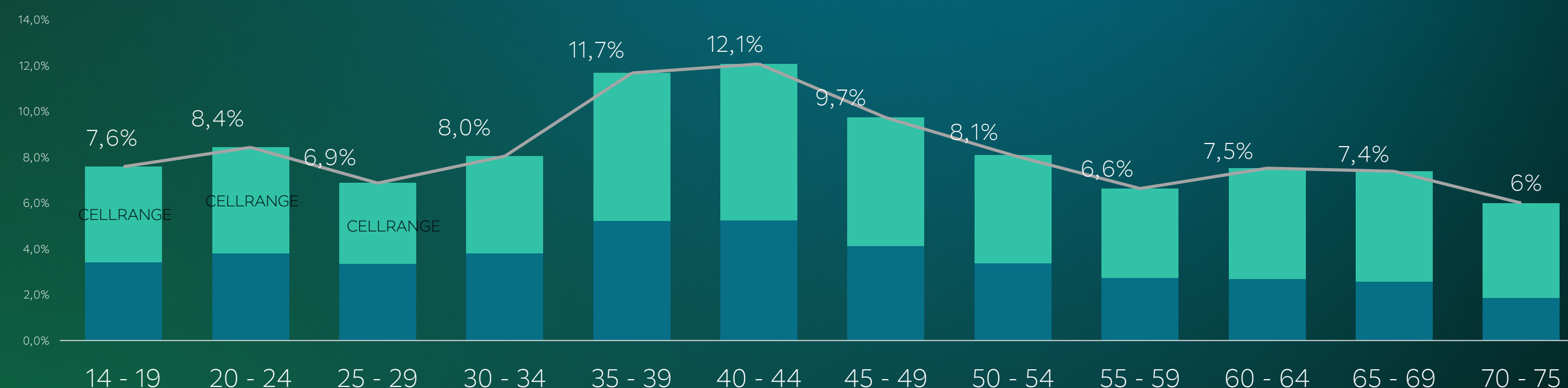
Портрет жителя: социально-демографический профиль

Красноярск

632+
тыс.

Экономически активных жителей в 2025 г.
52% от Росстата: 1 212 тыс. чел.¹

Половозрастной состав населения



Экономически активные жители

постоянное население территории исследования в возрасте от 14 до 75 лет регулярно совершающее банковские транзакции

Гендерный состав населения



Период исследования

2025 год



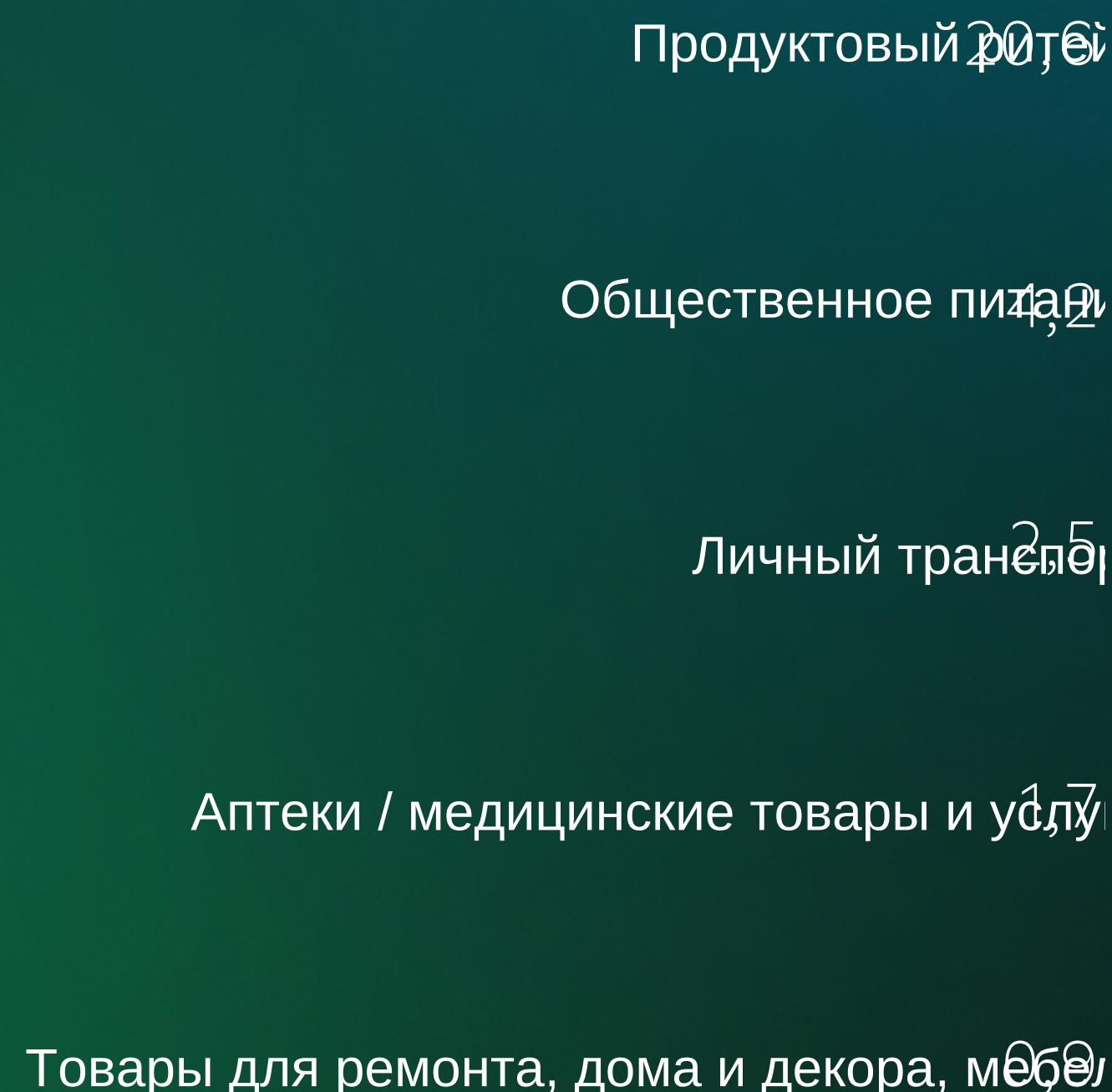
¹ Оценка численности населения г. Красноярск на 1 января 2025 г.

Портрет жителя: траты

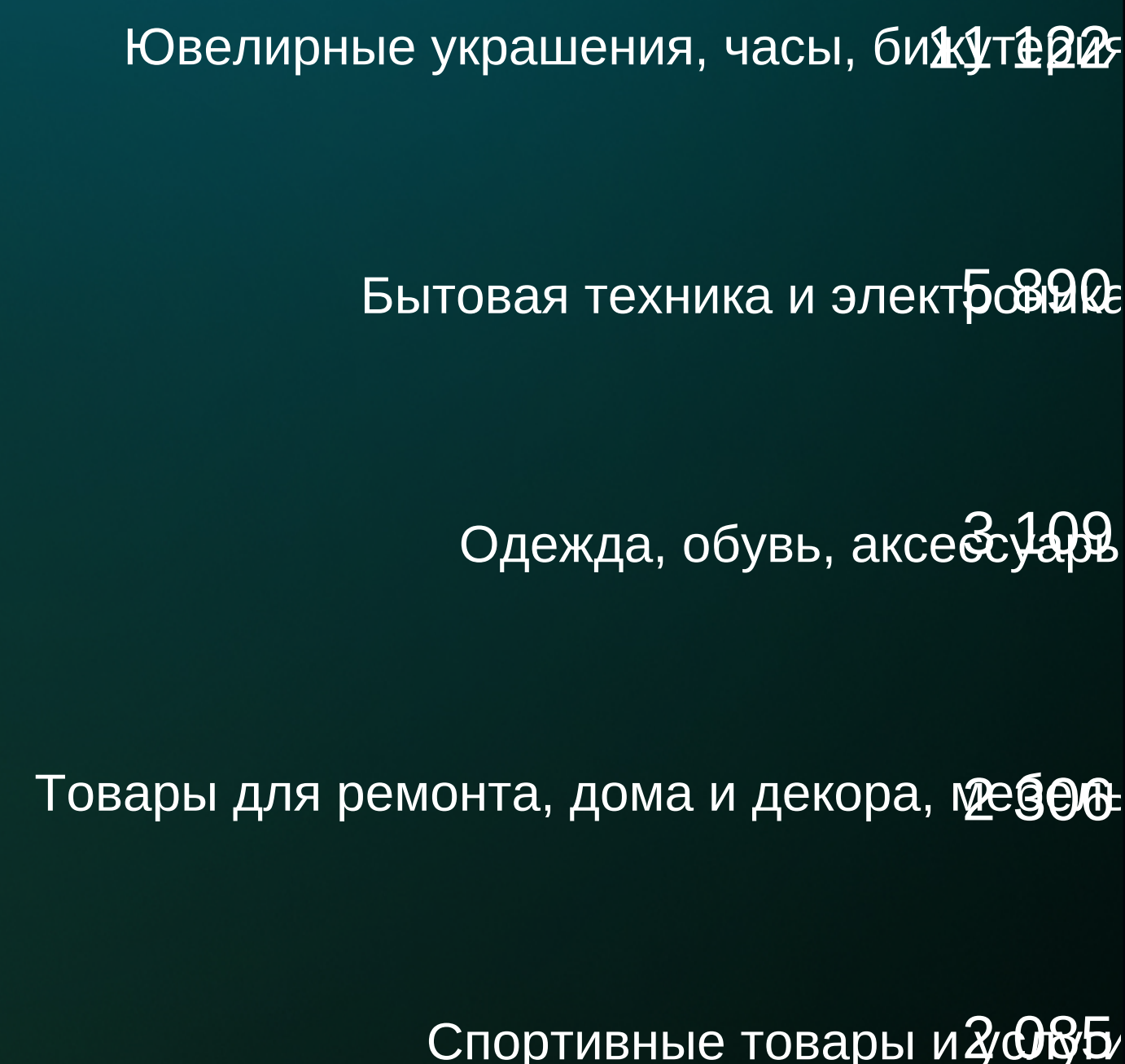
Топ-10 категорий по объему трат, млрд руб.



Топ-5 категорий по среднемесячной частоте трат, шт.

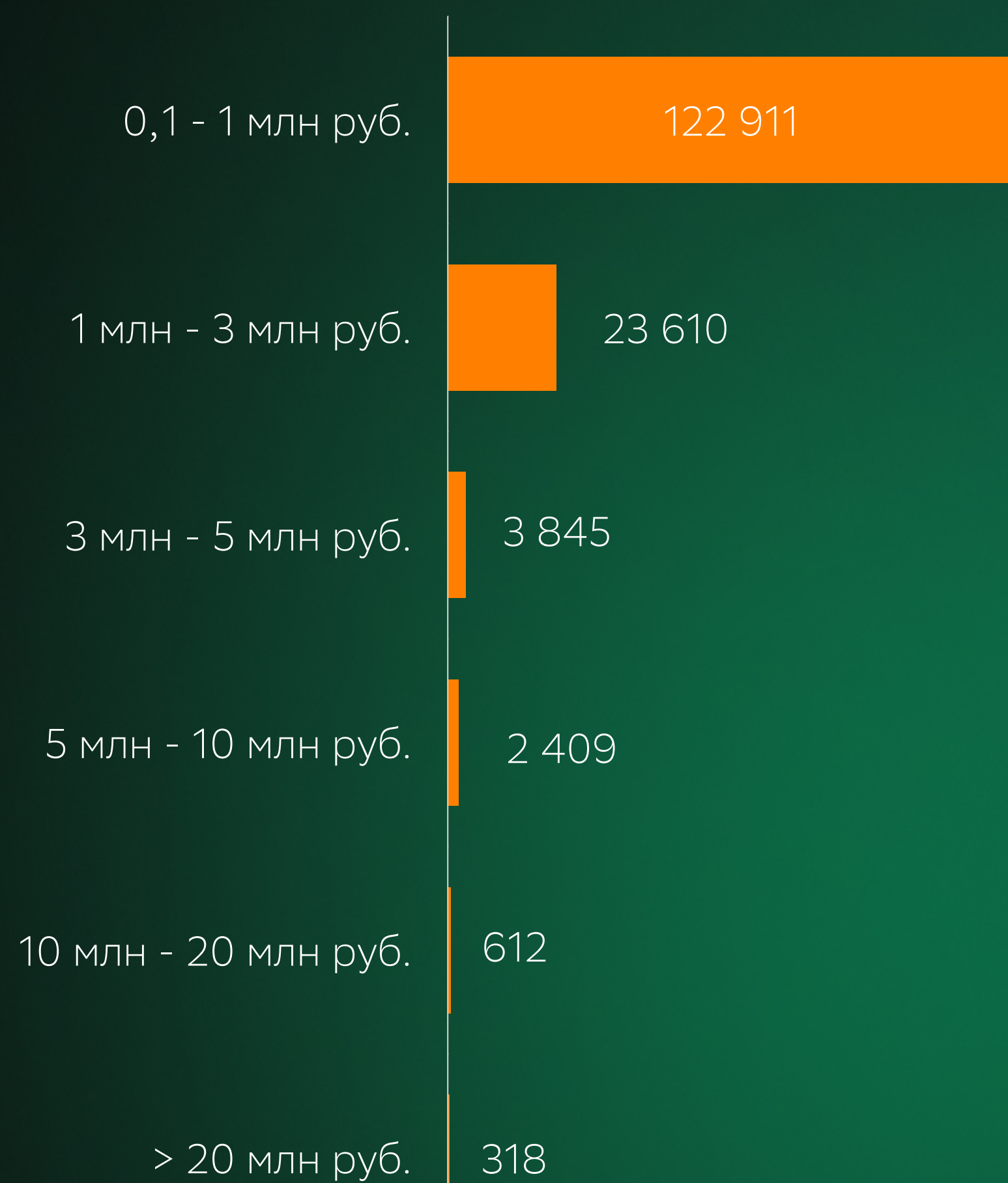


Топ-5 категорий по величине среднего чека, руб.

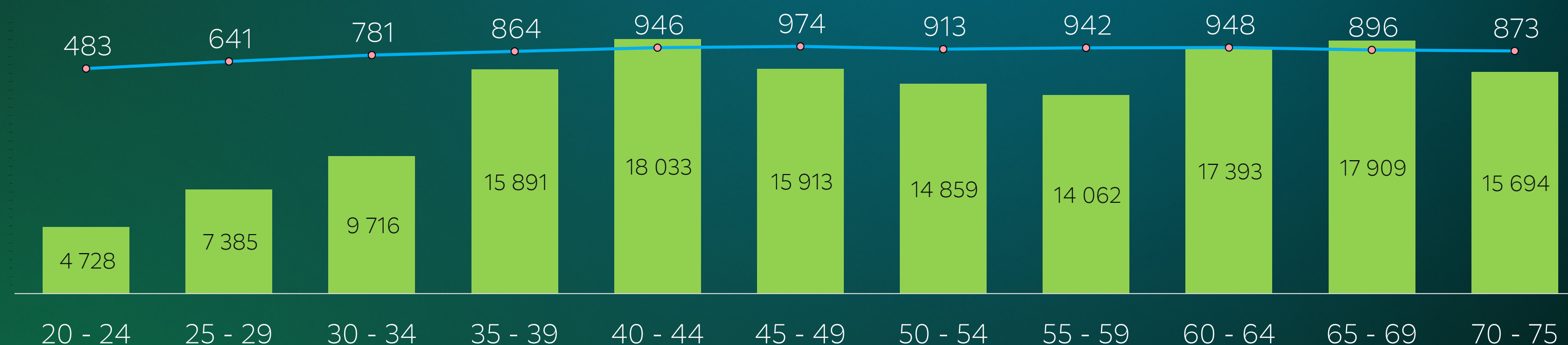


Портрет жителя: сбережения

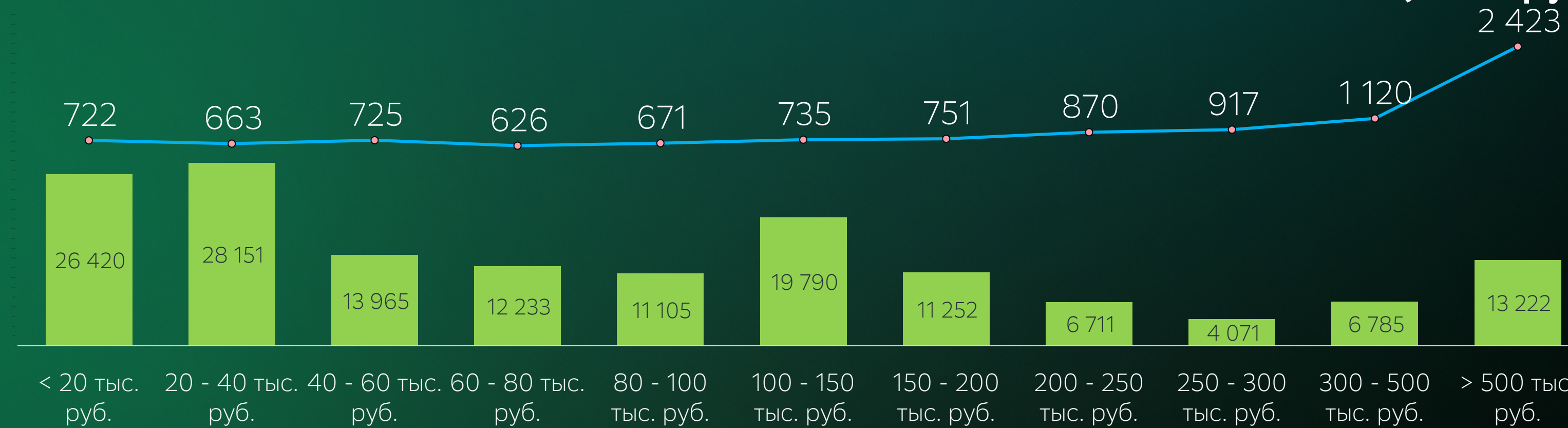
Распределение экономически активного населения по размеру сбережений, чел.



Распределение средней суммы сбережений по возрастным группам с учетом их численности, тыс. руб.

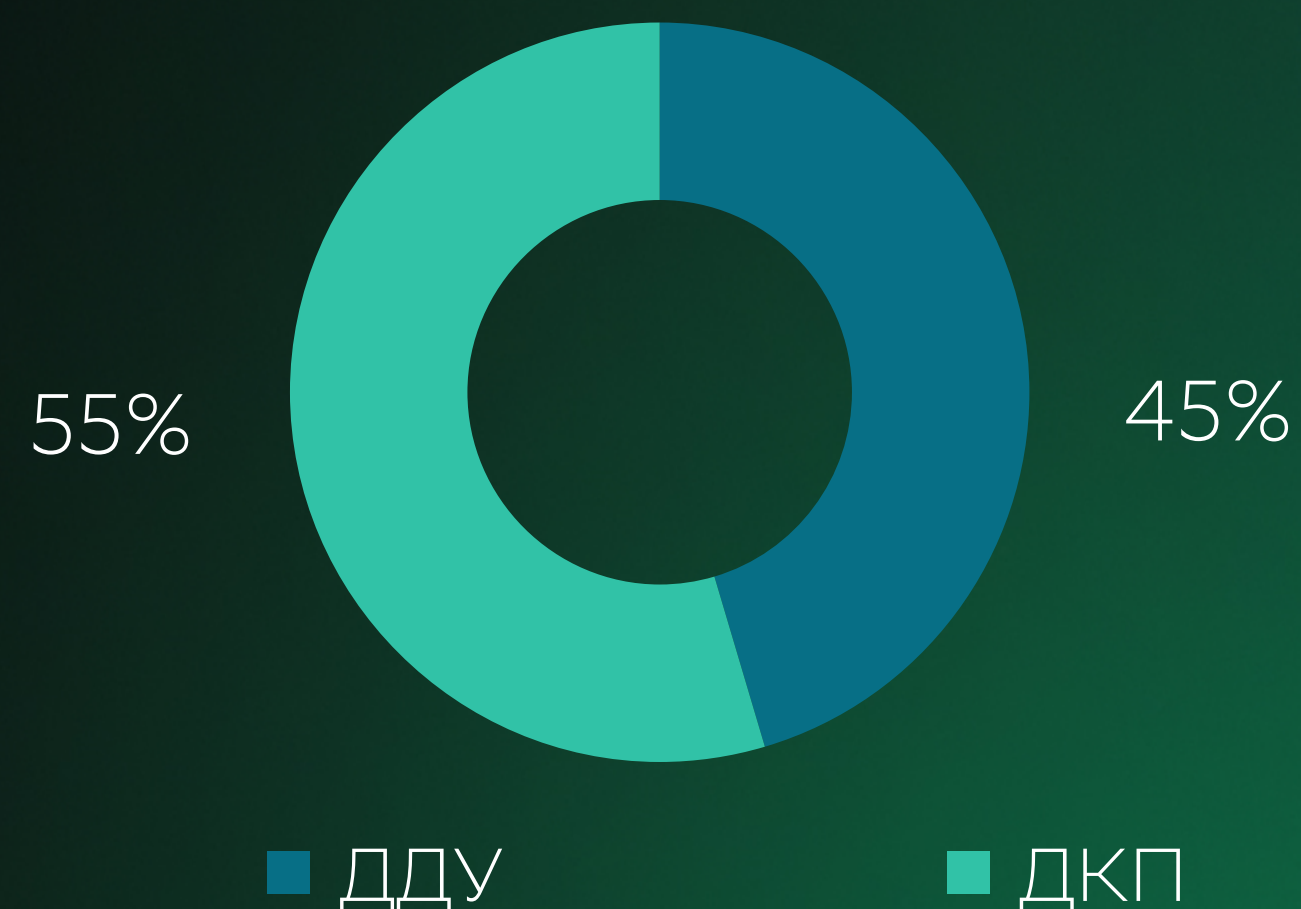


Распределение средней суммы сбережений по доходным группам с учетом их численности, тыс. руб.

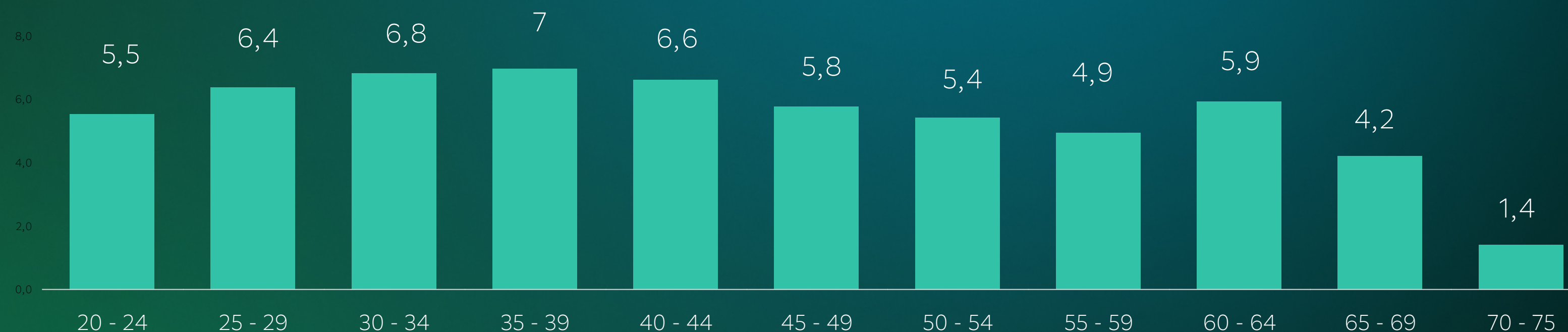


Портрет жителя: приобретённое жильё

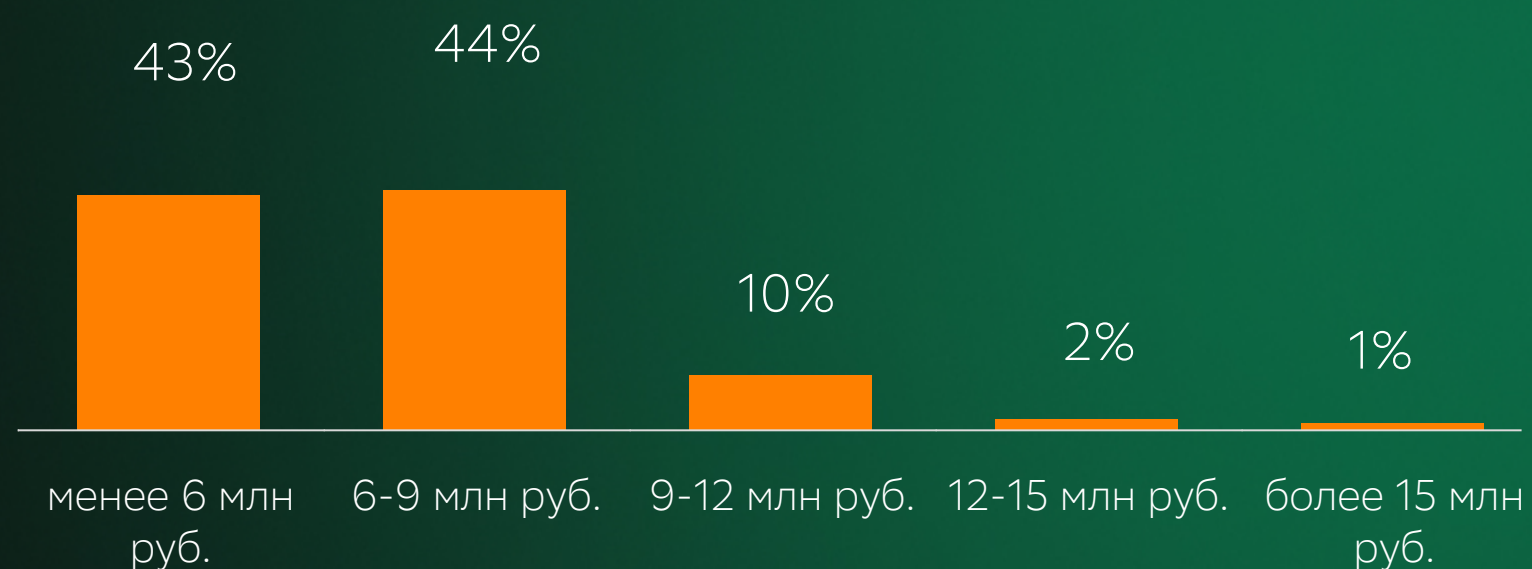
Тип недвижимости



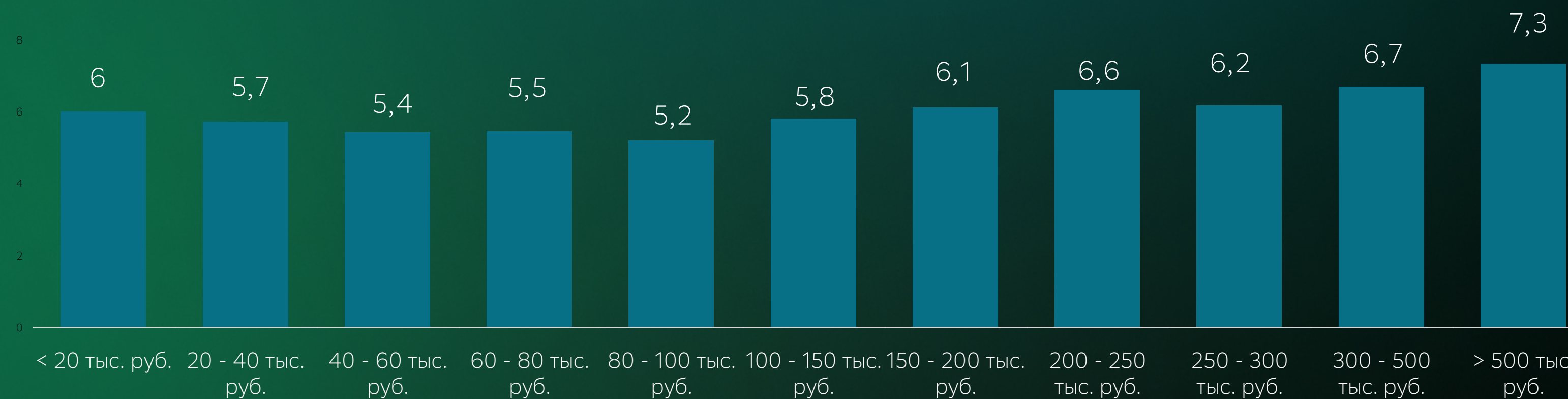
Распределение средней стоимости жилья по возрастным группам, млн руб.



Распределение приобретенных объектов недвижимости по стоимости жилья, %

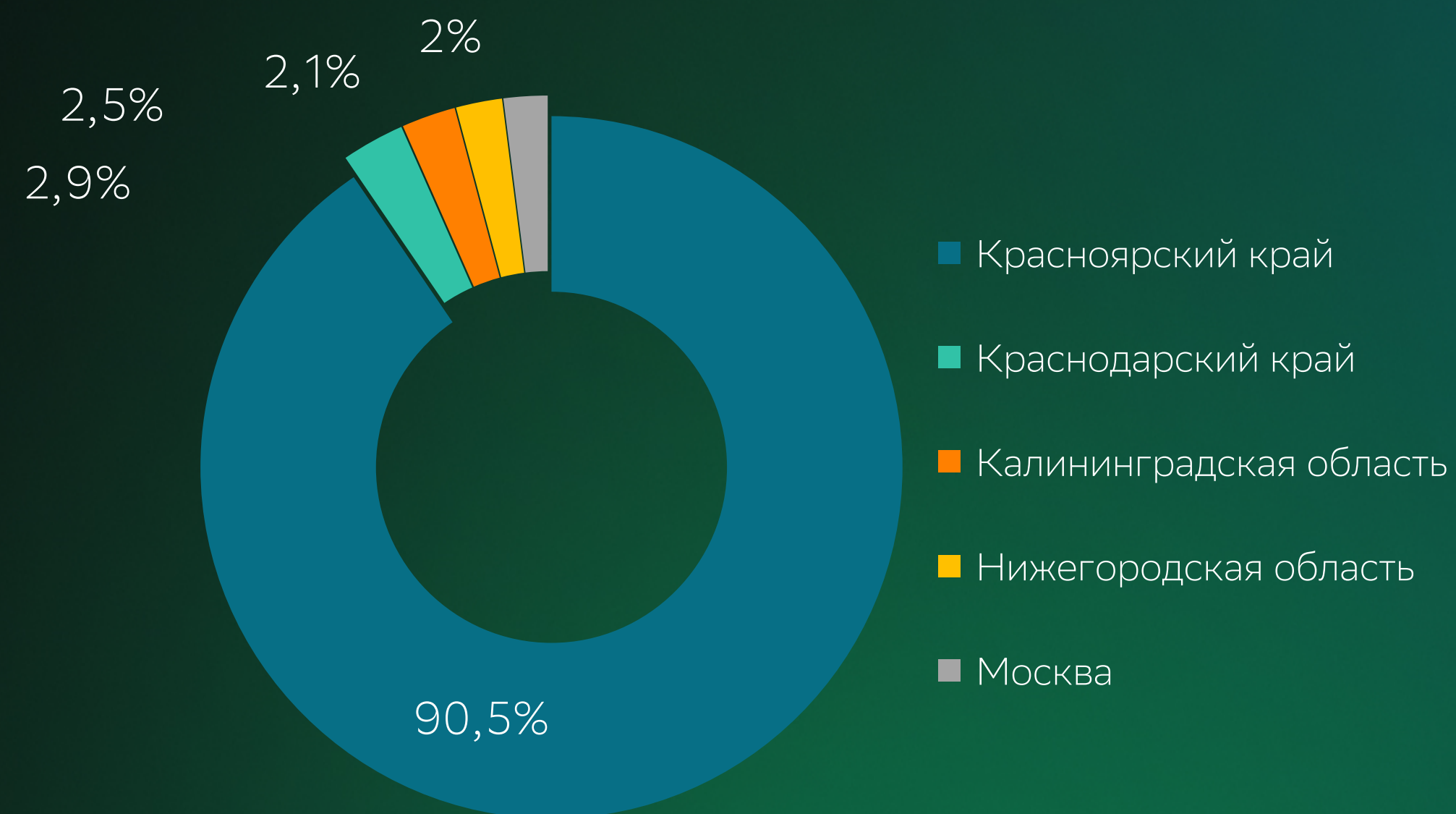


Распределение средней стоимости жилья по доходным группам, млн руб.

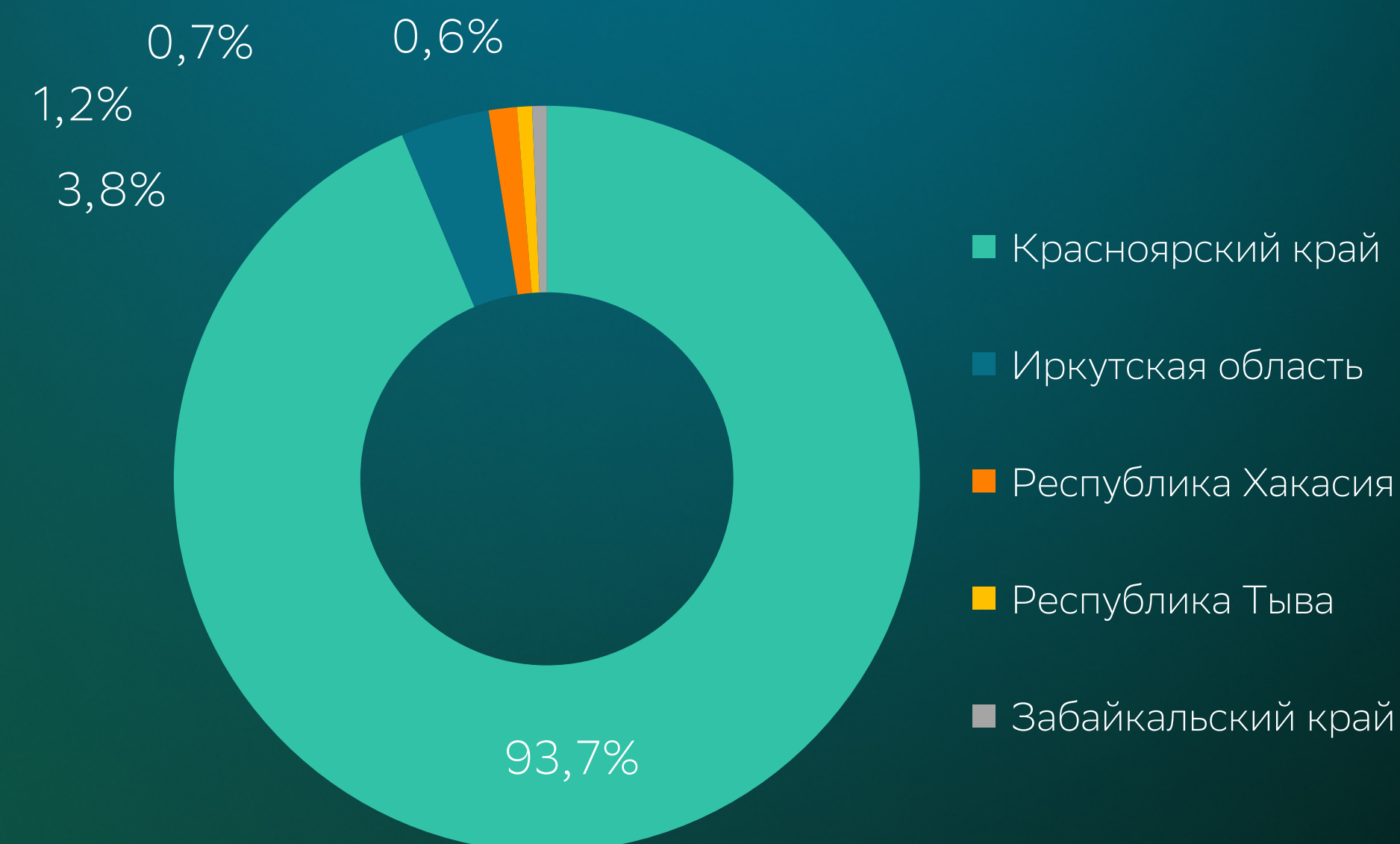


Портрет жителя: география ипотек

Где покупали жилье жители Красноярска в 2025 г.



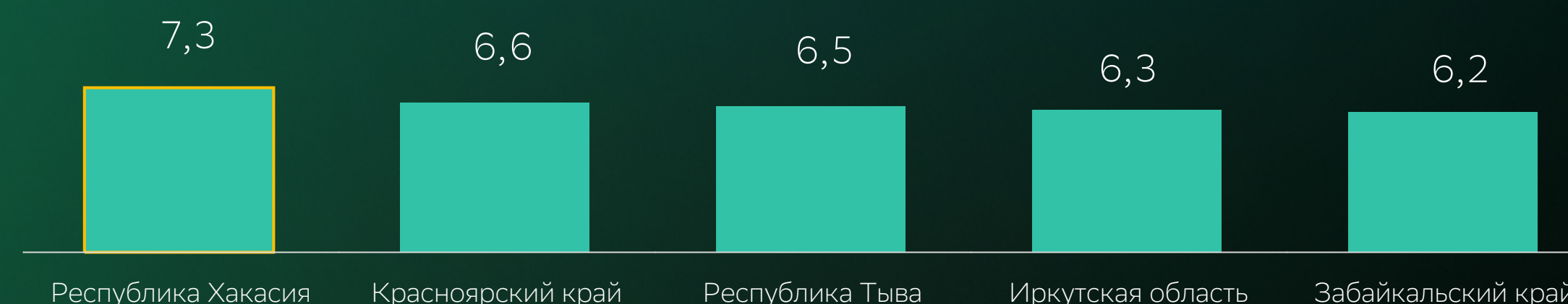
Из каких регионов покупатели жилья в Красноярске в 2025 г.



Распределение средней стоимости жилья по регионам покупки жилья, млн руб.



Распределение средней стоимости жилья по регионам покупателей, млн руб.



Основной спрос
внутри региона

90,5% сделок
проводится в
домашнем регионе.

55% сделок
приходятся на новое
жилье

Основной спрос внутри региона

90,5% сделок
проводится в
домашнем регионе.

55% сделок
приходятся на новое
жилье

Жители выбирают оставаться в домашнем регионе, что говорит о хорошей экономической ситуации. Тем не менее, при выборе недвижимости, почти половина выбирают вторичное жилье. Даже при значительной разнице в программах покупки.

Это может быть связано с ненасыщенностью предложения в регионе, удаленностью новых районов или с другими специфическими факторами.

Итоги исследования

Основной спрос
внутри региона

Квартира —
семейная
покупка

90,5% сделок
проводится в
домашнем регионе

55% сделок
приходятся на новое
жилье

52% жителей
города воспитывают
детей

38,6% владеют
машиной

Основной спрос внутри региона

90,5% сделок
проводится в
домашнем регионе

55% сделок
приходятся на новое
жилье

Квартира — семейная покупка

52% жителей
города воспитывают
детей

38,6% владеют
машиной

Семейная ипотека как главный драйвер продаж новостроек. При этом близятся изменения в господдержке и это может негативно повлиять на спрос у застройщиков.

При этом среди кросс-продаж важно уделить внимание парковочным местам и удобным подъездам к дому при планировании внутренней инфраструктуры дома.

Итоги исследования

Основной спрос
внутри региона

90,5% сделок
проводится в
домашнем регионе

55% сделок
приходятся на новое
жилье

Квартира —
семейная
покупка

52% жителей города
воспитывают детей

38,6% владеют
машиной

Переход от
индивидуального
потребления к
семейному

Чаще жилье покупают
не в инвестиционных
целях, а для жизни

Наши решения

3 интерактивных сервиса

Панель «Портрет
жителя»⁰¹

Панель «Портрет
локации»⁰²

Панель «Торговый
центр»⁰³

10+

разновидностей
аналитических отчетов



Транзакционная активность
клиентов Сбера



Различные
витрины Сбера

**Базы
данных**

подготовка датасетов
под нестандартные
запросы



Данные из ЕГРН
Росреестра

Комплексное решение по анализу профиля жителей

на основе больших данных позволит:

- Понять социально-демографический портрет населения
 - Выявить портрет потенциальной аудитории для покупки жилья
- Повысить качество маркетинговых кампаний за счёт лучшего понимания аудитории
- Моделировать параметры будущего проекта, исходя из макроэкономической ситуации в городе, финансового состояния и потребностей населения

СберАналитика располагает информацией о денежных потоках:

111 млн

активных частных клиентов

45%

доля кредитных карт

68%

доля безналичных платежей

Источники данных*



Сбербанк



Дочерние компании



Открытые данные



Партнеры*

* 100% обезличенные агрегированные данные

** Телеком, маркетинговые и аналитические агентства, консалтинг и т.д.



Оставить заявку
на бесплатную консультацию

Контакты

Поможет ответить на вопросы застройщика и внедрит использование аналитики в бизнес-процессы

Сулима
Елена Юрьевна

Главный специалист по аналитике девелопмента

Электронная почта
sulima.e@sberanalytics.ru

Телефон
+7 (999) 582-9491

