

Задача – разработать модель прогнозирования количества сделок по продаже жилья на первичном рынке в каждом из регионов присутствия застройщика «Унистрой». У нас ранее была разработана корреляционно-регрессионная модель, учитывающая только макрофакторы. В современных условиях российского рынка она не работает. Нам нужно разработать совершенно новую модель и составить комбинацию используемых факторов-предикторов, дающих высокую точность прогноза на уровне не менее 90%.

Вводные для разработки модели:

1. в дополнение к макрофакторам (условно уровень инфляции, ключевая ставка ЦБ, курс доллара, цена на нефть и пр.) нам целесообразно учитывать факторы мезоуровня, а именно конкуренции среди застройщиков жилья в каждом конкретном городе присутствия «Унистрой» (объем кв.м жилья в стройке, объем кв.м планируемых проектов в соответствии с горизонтом нашего прогнозирования, соотношение средней площади квартиры в наших жилых комплексах по сравнению со средней площадью квартир в жилых комплексах конкурентов);
2. видится целесообразным прогнозировать отдельно количество сделок по семейной ипотеке (по ней доступно приобретения жилья в новостройках по льготной ставке, существенно ниже чем рыночная ставка ипотеки) и по рыночной ипотеке;
3. может быть, целесообразно прогнозировать количество сделок отдельно по 1-комнатным, 2-комнатным, 3-комнатным квартирам для нас с учетом количества нераспроданных остатков по каждому типу квартир в наших проектах жилых комплексов и в проектах наших конкурентов в каждом конкретном регионе;
4. факторы, которые могут влиять, но не знаем, можем ли их сразу органично вписать в структуру модели: доля сделок, совершаемых не через отдел продаж застройщика, а через агентства недвижимости; процент комиссии, которую выплачивает застройщик агентствам недвижимости за сделку;
5. видится целесообразным учитывать соотношение средней цены за кв.м жилья в наших жилых комплексах и среднюю цену в жилых комплексах застройщиков-конкурентов;
6. целесообразно как-то учитывать половозрастную структуру населения в каждом конкретном регионе.
7. др.

Таким образом, мы видим два вектора при создании модели прогноза количества сделок:

1. Вариант 1: TOP-DOWN логика строится от прогнозирования количества сделок по покупке жилья на первичном рынке в конкретном регионе и нашей доли от этого емкости рынка.
2. Вариант 2: BOTTOM-UP логика строится от понимания конкретных проектов в нашем портфеле и портфеле конкурентов (строящиеся и планируемые в горизонте прогнозирования нашей модели)
3. Вариант 3: гибридная модель прогнозирования в соответствии с двумя вариантами TOP-DOWN и BOTTOM-UP.