

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Петрова М.Д. (Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный технический университет»),
Панфилова М.Д. (Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный технический университет»)
Научный руководитель – доцент, кандидат наук Двойнев А.В.
(Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный технический университет»)

В докладе рассмотрены стратегии поведения покупателей на рынке недвижимости и причины, влияющие на их формирование. Стратегии оказывают непосредственное влияние на принятие клиентом решение о покупке жилья, что ведет к росту или снижению продаж на рынке объектов недвижимости и динамики рынка страны в целом. Авторы предложили разработать адаптивную модель подхода к разным клиентам для поддержания экономической стабильности.

Рынок недвижимости является ключевым элементом экономики и частью национального богатства государства. Его роль обусловлена важностью удовлетворения потребностей общества в жилых и нежилых помещениях, мультипликативным эффектом воздействия на смежные отрасли и т. д. Сфера недвижимости в России лишь отчасти огосударствлена. В связи с чем, существует множество ненадежных агентств и сайтов по онлайн продаже жилья. Нет единого сервиса, отвечающего требованиям стремительно развивающегося общества и их потребностей.

Исторически позднее формирование частного сектора рынка недвижимости (1990 г.) привело к появлению “черных риэлторов”, занимающихся “двойными продажами” и другими махинациями со сделками с жильем. С связи с этим, пропало доверие клиентов к работе агентов недвижимости и появились стереотипы об их противозаконной деятельности.

Был учтен опыт Великобритании (платформа «Rightmove») и Германии (платформа «Immoverkauf»), которые предлагают не только широкий функционал в разработанных сервисах по поиску и приобретению недвижимости онлайн, но и дополнительные услуги, такие как проверка средней скорости интернета в понравившемся доме. Такие технологические решения приносят до 15% прибыли в экономиках этих стран.

Для того, чтобы улучшить сферу рынка недвижимости, было выдвинута идея создания прототипа многофункционального приложения для поиска жилья. Такое приложение можно сделать подходящим для всех категорий людей. На основе психологического анализа поведения потребителей на рынке недвижимости были выявлены типы покупателей и, с помощью этого можно создать единое приложение, которое будет учитывать особенности той или иной стратегии принятия решений касательно своего выбора.

Данная платформа, реализованная на государственном уровне, основанная на анализе психологических аспектов поведения потребителей на рассматриваемом рынке, предоставит ряд услуг:

- ипотечный калькулятор;
- юридический консультант;
- консультант рынка недвижимости;
- оценка объекта недвижимости;
- 3D показ;

- юридическая проверка документов;
- сопровождение сделки.

В докладе была описана практическая польза и значимость внедрения единой государственной платформы для сделок с недвижимостью.

Панфилова М.Д. (автор)

Подпись

Двойнев А.В. (научный руководитель)

Подпись