

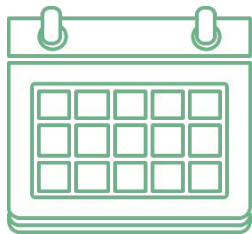
# Особенности пути к покупке квартиры и поисковая аналитика Google

Павел Березовский, Индустриальный аналитик Google



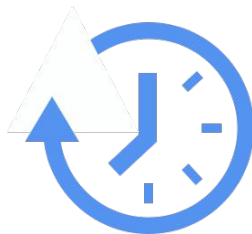
08/2019

# Покупатели квартир в среднем 2 месяца ищут информацию онлайн, посещая десяток сайтов



Среднее количество  
активных дней онлайн

60



Среднее количество  
чистого времени  
онлайн

16ч 50м

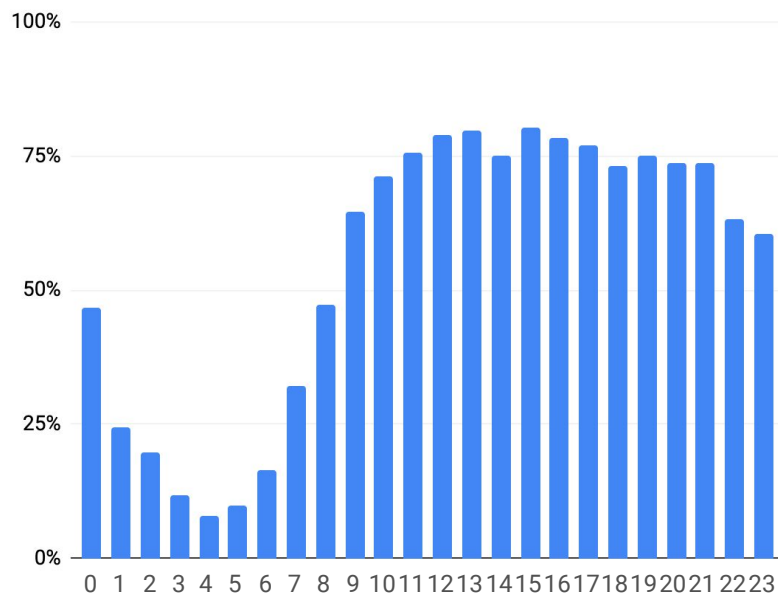
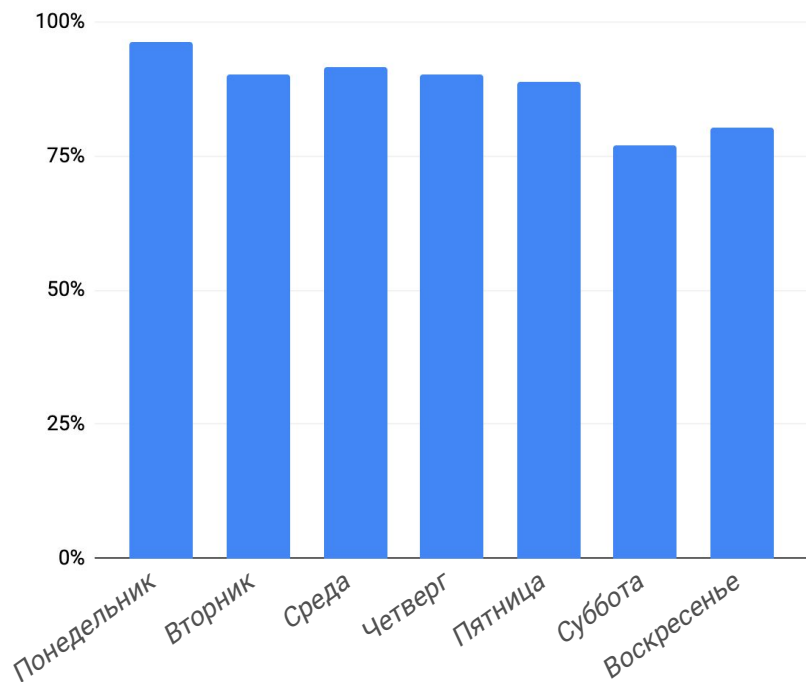


Среднее количество  
посещенных веб-  
сайтов

11

# Покупатели квартир активны онлайн в течение всей недели и всего светового дня

## % аудитории, активный в этот день / час



# Подавляющее большинство покупателей квартир используют поисковые системы



Использовали  
поисковые системы

92%

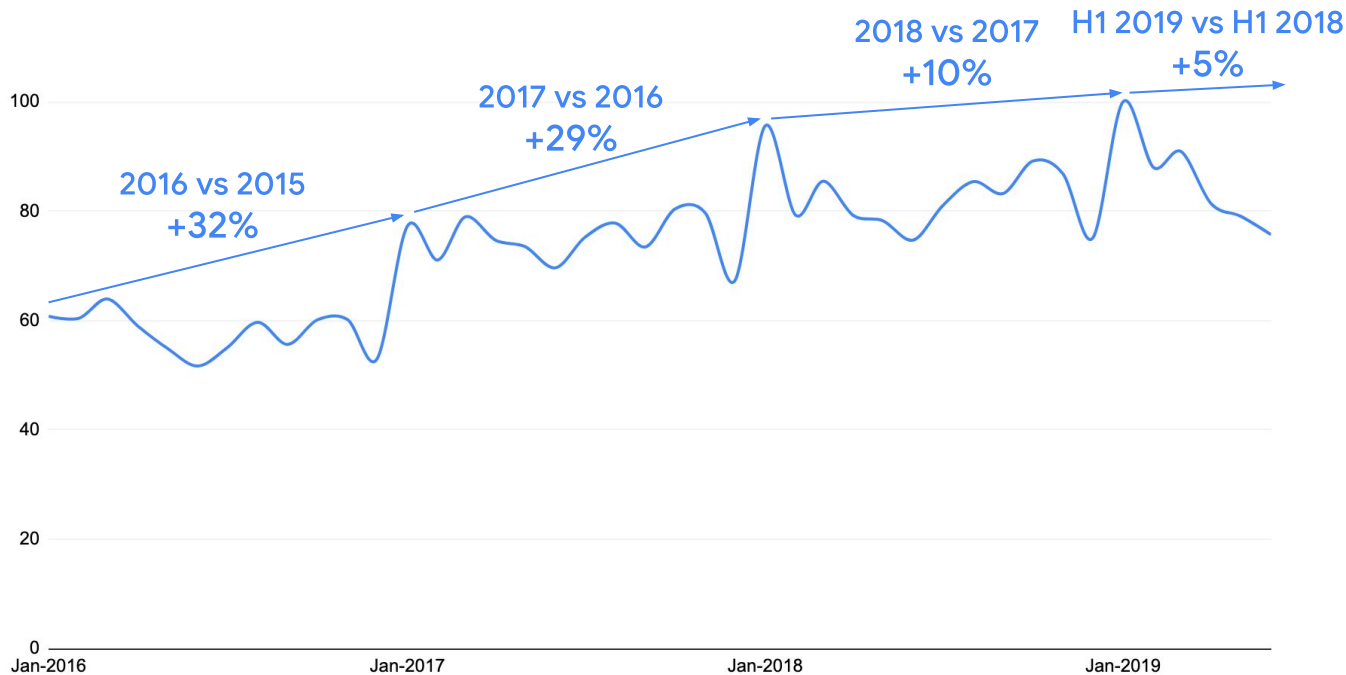


Среднее количество  
поисковых запросов

41

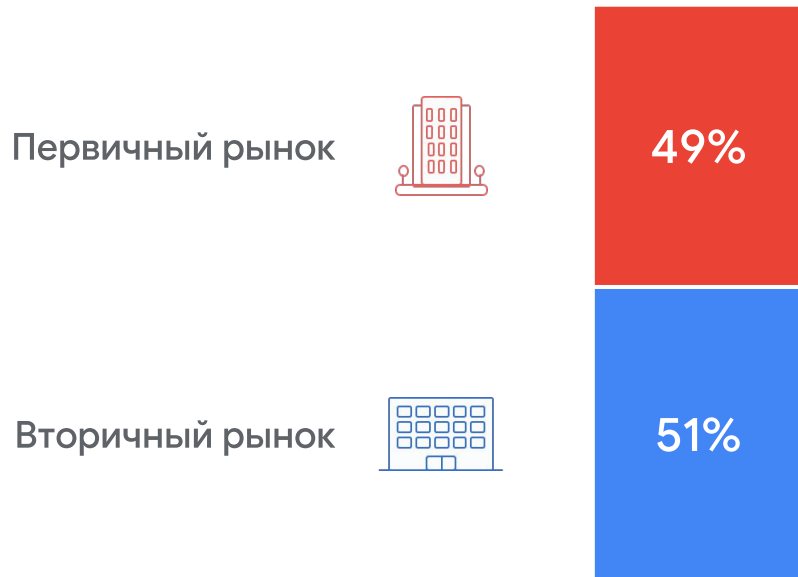
Однако, продолжать ехать на волне растущего интереса будет сложнее

## Количество запросов о покупке недвижимости в России



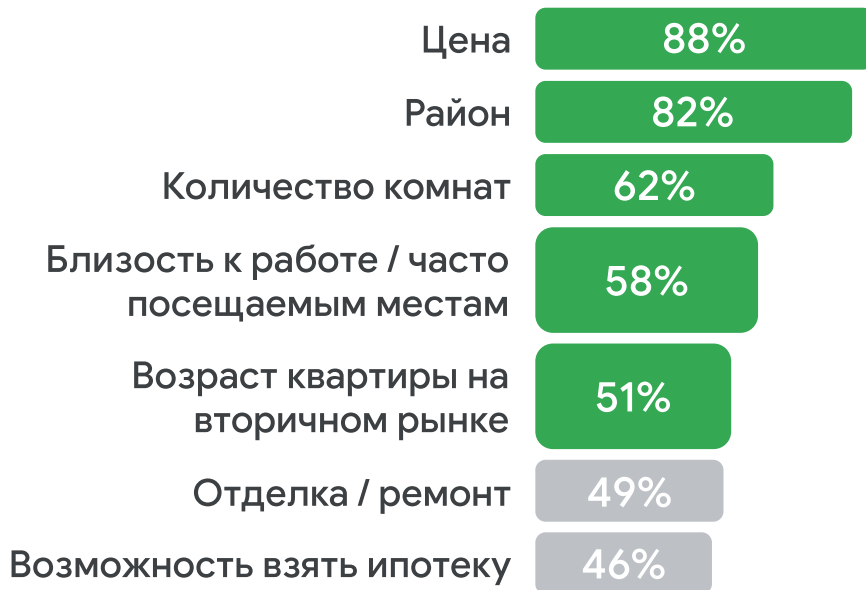
Пирог замедлил свой рост

# Новостройки так же популярны, как и жилье на вторичном рынке



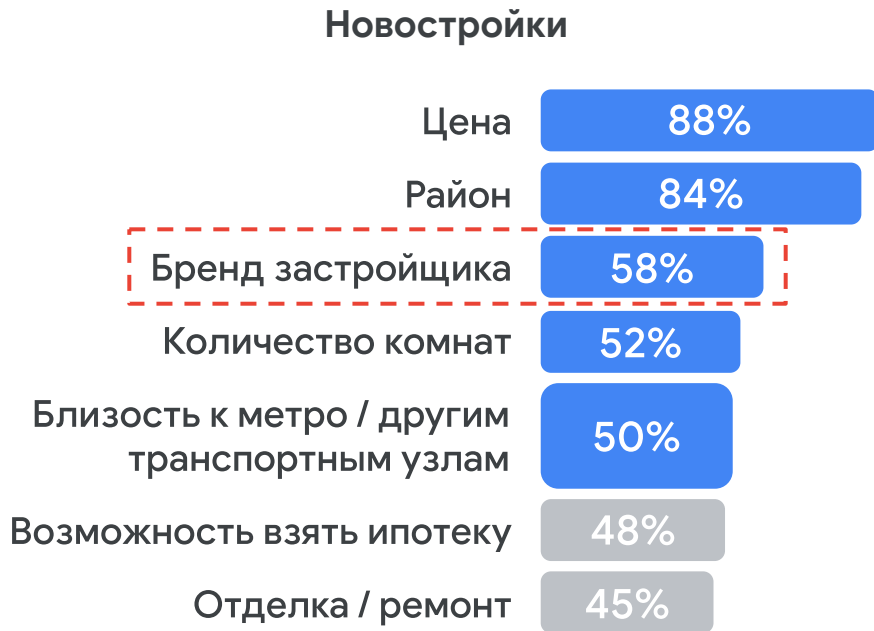
# На вторичном рынке, помимо цены и района, покупателей интересует количество комнат и близость к работе

## Вторичный рынок





# Для новостроек бренд застройщика является третьим по популярности фактором после цены и района



# Бренд застройщика является одним из ключевых факторов при выборе квартиры



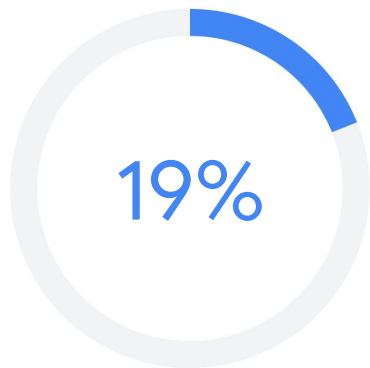
Респондентов указали **бренд застройщика** в качестве ключевого фактора при выборе квартиры на первичном рынке

Источник: Опрос о покупке квартир, Россия, города 500 тыс.+, мужчины и женщины, 18-64 года, которые купили квартиру в новостройке за последние 12 месяцев. N=98

Вопросы: Что было для Вас КЛЮЧЕВЫМ при выборе и покупке квартиры? Пожалуйста, отметьте ТРИ самых важных пункта.

Укажите, пожалуйста, какие из этих параметров Вы определили для себя изначально перед началом поиска и покупки квартиры?

# А для части покупателей решение о конкретном бренде является первым в процессе выбора и покупки



Респондентов указали **бренд застройщика** в качестве ключевого фактора при выборе квартиры на первичном рынке



Респондентов определили для себя **бренд застройщика** перед началом поиска и покупки квартиры

Источник: Опрос о покупке квартир, Россия, города 500 тыс.+, мужчины и женщины, 18-64 года, которые купили квартиру в новостройке за последние 12 месяцев. N=98

Вопросы: Что было для Вас КЛЮЧЕВЫМ при выборе и покупке квартиры? Пожалуйста, отметьте ТРИ самых важных пункта.

Укажите, пожалуйста, какие из этих параметров Вы определили для себя изначально перед началом поиска и покупки квартиры?

Работайте с потенциальными клиентами  
задолго до того, как они начали активно  
искать и выбирать квартиру

# Большинство покупателей квартир на первичном рынке изучают Ваши веб-страницы

## Что покупатели квартир на первичном рынке искали про застройщиков?

Информацию о самих застройщиках  
на их веб-сайтах

59%

Информацию о самих застройщиках  
на тематических форумах

47%

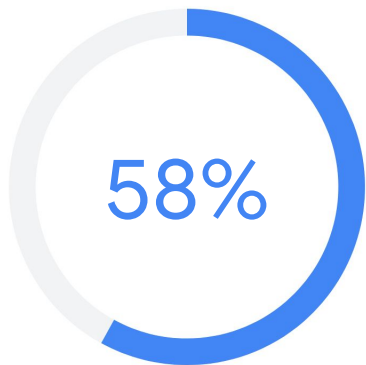
Юридическую информацию  
о застройщиках

46%

Упоминания о застройщиках  
в новостях

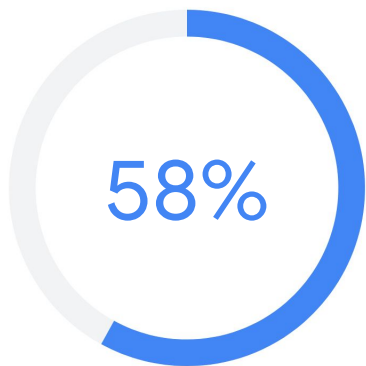
29%

# Удостоверьтесь, что Ваши сайты удобны и функциональны на мобильных

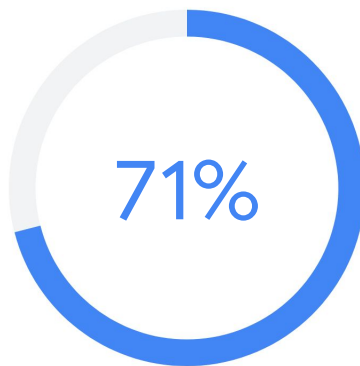


**Брендовых запросов  
о застройщиках и ЖК приходится  
на мобильные устройства**

# Удостоверьтесь, что Ваши сайты удобны и функциональны на мобильных



**Брендовых запросов**  
о застройщиках и ЖК приходится  
на мобильные устройства

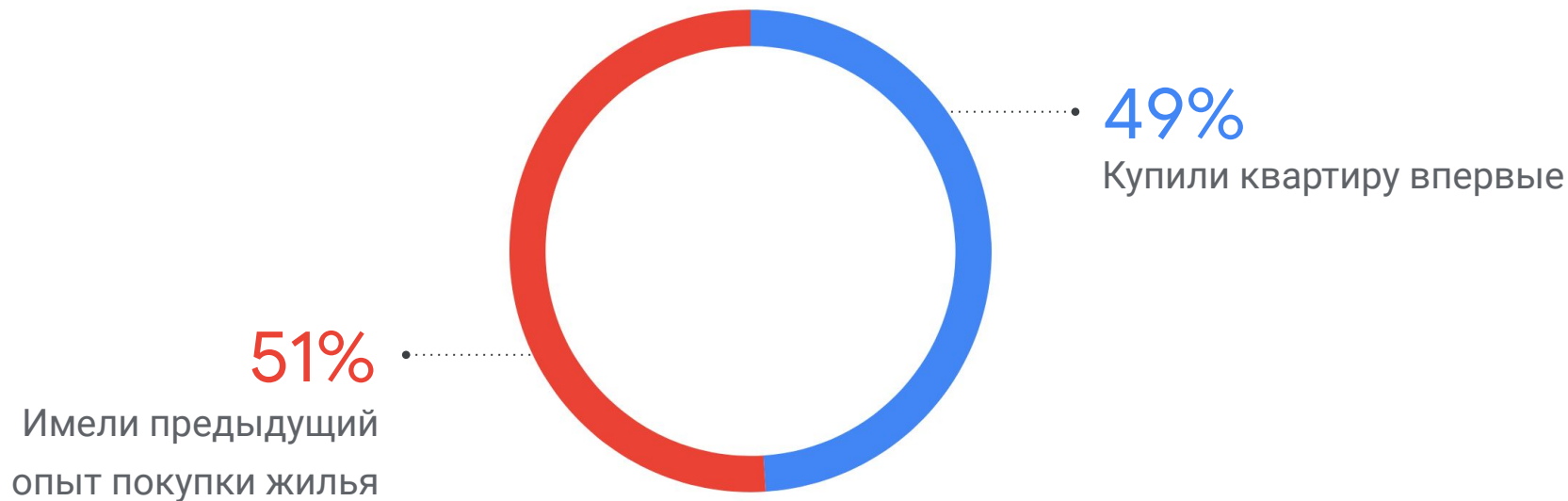


**Общих запросов**  
про покупку недвижимости приходится  
на мобильные устройства

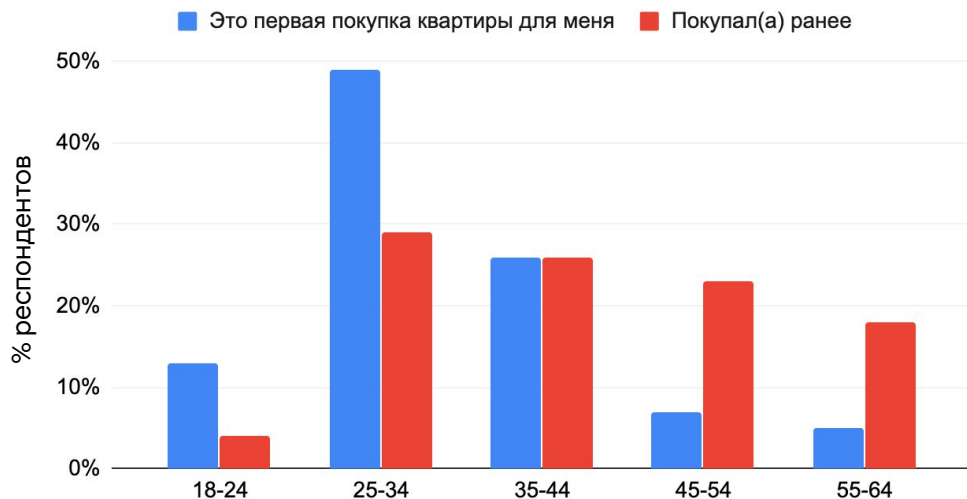
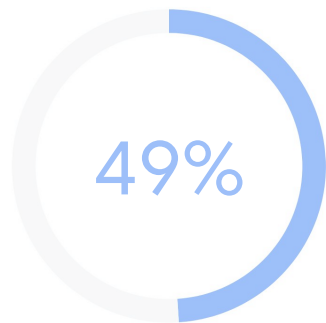
Быстрый и функциональный  
мобильный сайт - первый приоритет



# Половина респондентов купили квартиру впервые



# Те, кто купил квартиру впервые, в среднем моложе и больше интересуются возможностью взять ипотеку

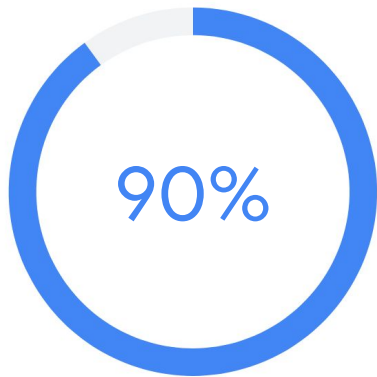


# До покупки следующей квартиры обычно проходит менее 10 лет

## Как давно покупали предыдущую квартиру



# Купившие квартиру сейчас будут покупать новую квартиру в будущем



Купивших квартиры в новостройках планируют приобрести новую квартиру в будущем

Не забывайте про  
Ваших бывших клиентов

# Пирог замедлил свой рост, поэтому:

- Работайте с потенциальными клиентами задолго до того, как они начали активно искать и выбирать квартиру
- Быстрый и функциональный мобильный сайт - первый приоритет
- Не забывайте про Ваших бывших клиентов

Спасибо!