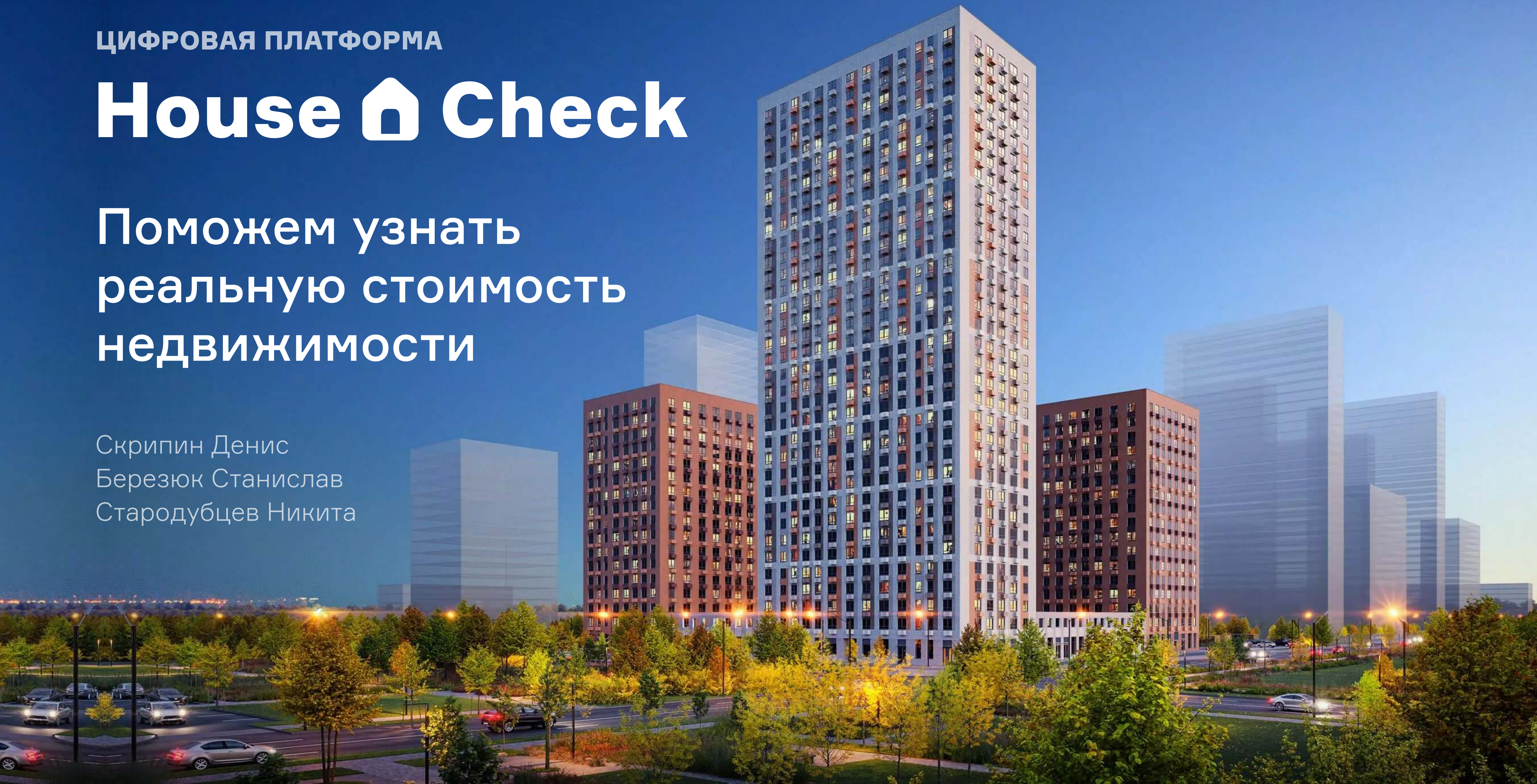


ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА

House Check

Поможем узнать
реальную стоимость
недвижимости

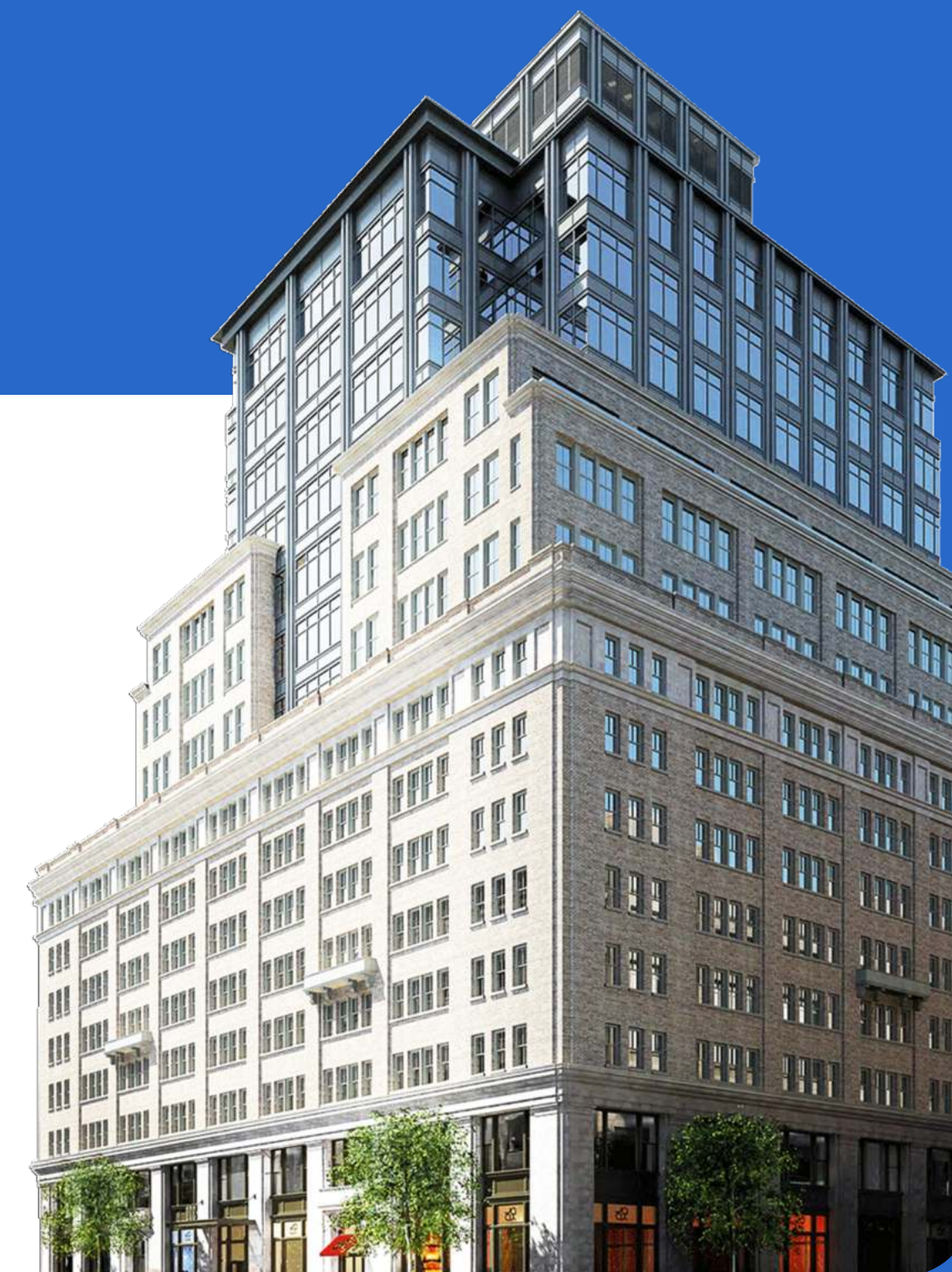
Скрипин Денис
Березюк Станислав
Стародубцев Никита



Концепция проекта

House Check

цифровая платформа для онлайн-скоринга рынка первичной и вторичной недвижимости



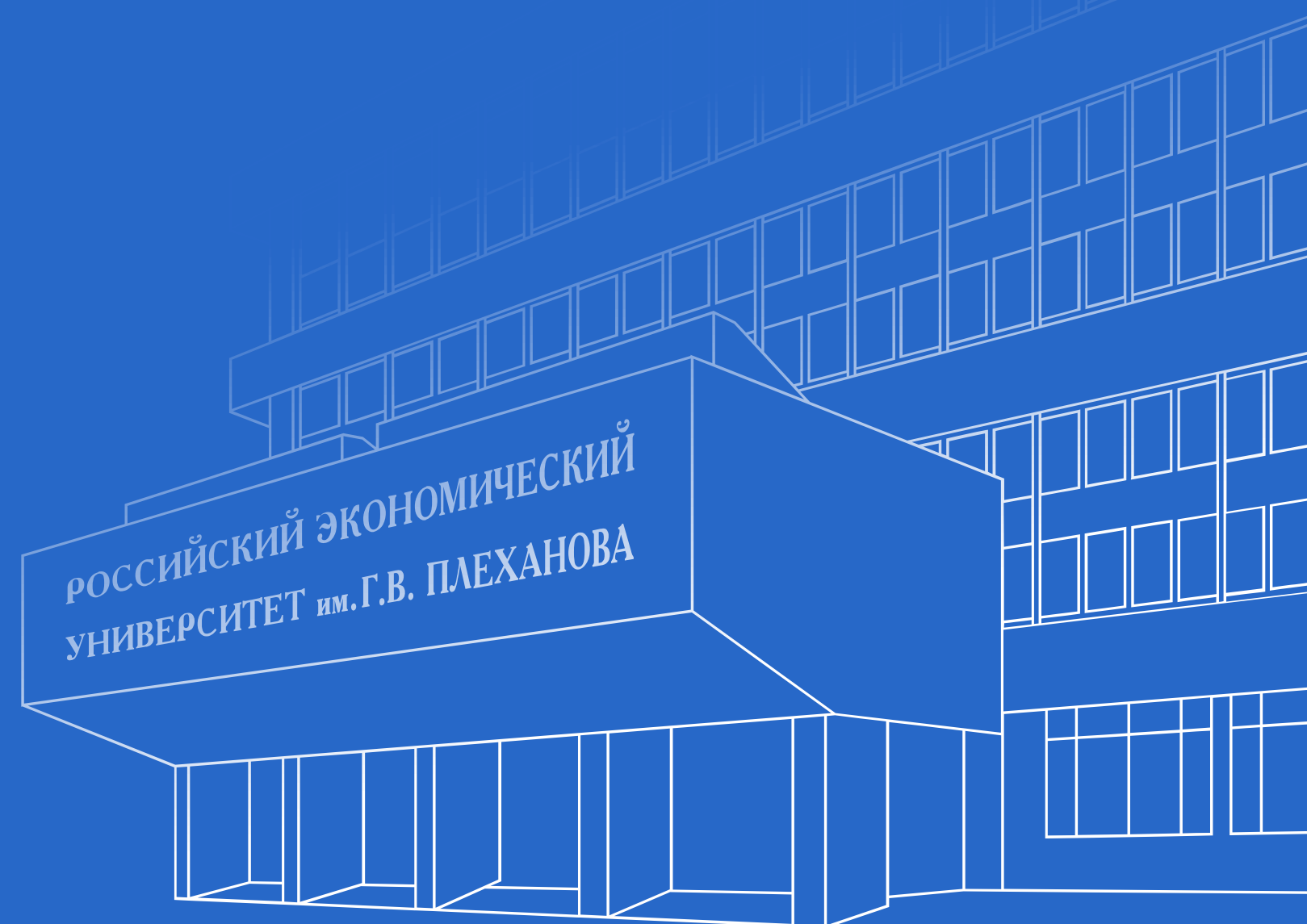
Революция на рынке недвижимости

С помощью антифрода и AI-моделей, обученных на реальных сделках, помогать определять справедливую стоимость активов

Цели проекта

Ключевая цель

Создание и развитие онлайн-платформы для скоринга рынка вторичной и первичной недвижимости



Критерии достижения

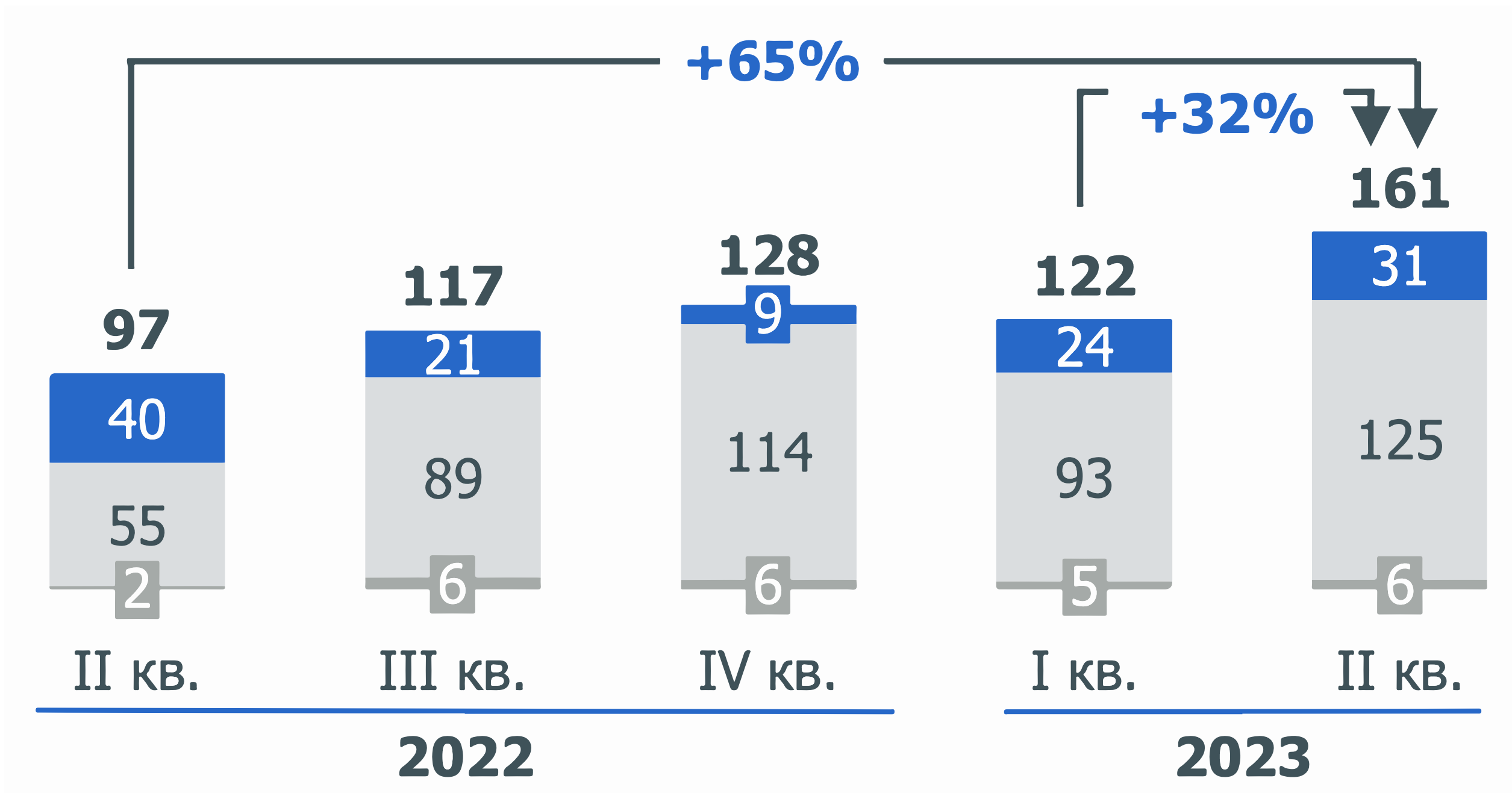
- успешное прохождение опытной эксплуатации платформы по результатам **2 МЕСЯЦЕВ** работы
- производительность системы – одновременное исполнение более **100 ТЫС. ЗАПРОСОВ** в секунду
- достижение MAU в **3 МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ** к концу 1-го года работы сервиса
- реализованы ключевые функции системы (система авторизации, скоринговая модель, антифрод, импорт объявлений с различных источников, интеграции с платёжными системами)

Задачи проекта

Задача	Критерии
Разработка веб-сайта и мобильного приложения	Наличие сервиса для авторизации пользователей, наличие сервиса уведомлений, наличие личного кабинета, наличие сервиса для формирования прогнозной аналитики, наличие платёжного модуля, наличие разделов в зависимости от бизнес-потребности пользователей.
Разработка и обучение ML-модели для оценки рынка недвижимости	Работающая модель, обученная на данных с агрегаторов (Циан, Авито, Домклик) и способная на основе входных параметров формулировать прогнозные цены на лоты, также дополнительно анализировать фродовые данные с учётом риска искажения показателей
Проектирование базы данных платформы	Структура связанных таблиц (таблица с информацией о пользователях, таблицы с информацией о недвижимости по данным агрегаторов)

Анализ рынка

Рынок недвижимости бьёт рекорды – в 2Q 2023 продажи в новостройках выросли на треть по сравнению с 1Q 2023

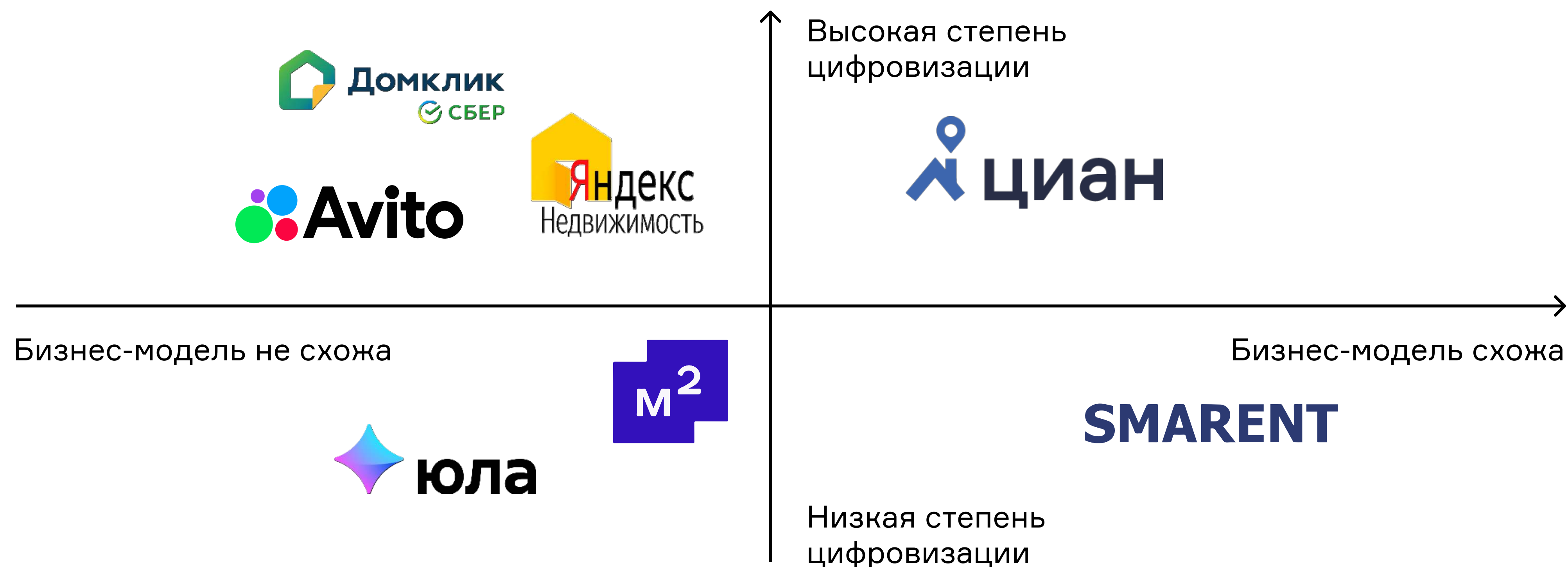


■ за наличные
■ льготная ипотека
■ рыночная ипотека

тысяч зарегистрированных населением ДДУ на жил. помещения

Анализ конкурентов

В настоящий момент в России не существует отдельных сервисов скоринга цены и фрод-аналитики рынка недвижимости. Существует ряд микросервисов внутри приложений лидеров рынка для классификации подозрительных объявлений. Нашими ближайшими конкурентами являются:



PESTEL-анализ

Политические

- Геополитическая стабильность
- Мобилизация, военное положение

Экономические

- Доступность ипотеки, ужесточение ДКП
- Рецессия рынка недвижимости в России
- Изменение реальных доходов населения

Социальные

- Отток населения, снижение рождаемости
- Изменение доверия к недвижимости как активу

Технологические

- Доступность оборудования (сервера, ЦОДы, инфраструктура для развития)
- Наличие доступа к передовым технологическим решениям вендоров

Экологические

- Экологичность производства потребляемой электроэнергии

Правовые

- Ужесточение законодательства для ИТ

Аудитория проекта



B2C: Покупатели с целью личного использования

Преимущественно мужчины и женщины в возрасте от 25 до 50 лет, проживающие в крупных городах с населением от 500 тыс. чел.

Зачастую не готовы оплачивать регулярную подписку на сервис, хотят получать аналитику в разрезе текущих периодов по стоимости лотов на рынке, упор на индекс надёжности застройщика



B2B: Банки, агентства недвижимости и риэлторы

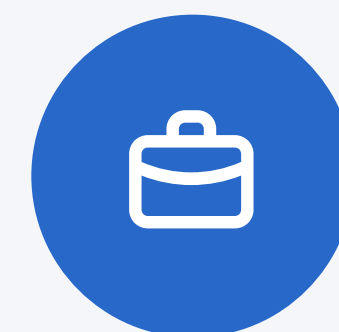
Готовы оплачивать коробочное решение для интеграции в действующие бизнес-процессы посредством открытого API, потребность в полноценной аналитике рынка во всех периодах



B2C: Покупатели с целью инвестиций

Преимущественно мужчины в возрасте от 30 до 50 лет, проживающие в крупных городах с населением от 1 млн. чел.

Готовы оплачивать регулярную подписку на сервис, хотят получать точную аналитику в разрезе будущих периодов по стоимости лотов, упор на индекс инвестиционном потенциале



B2G: Госструктуры в сфере строительства и недвиж-ти

Готовы оплачивать как коробочные решения, так и расширенную подписку для B2G с расширенной предективной аналитикой, системой рекомендаций и контролем качества застройщиков

SWOT-анализ

Сильные стороны

- объективная модель формирования цен на представленные лоты
- сокращение времени на анализ рынка
- удобство использования платформы, лучший пользовательский опыт
- экономия времени конечного пользователя

Слабые стороны

- отсутствие человеческого взаимодействия
- трудность использования взрослым поколением (60+)
- ограничение использования в отдаленных регионах страны
- зависимость от цифровых вирусов

Возможности

- соответствие общерыночным трендам
- достижение 100% точности в прогнозах
- возможность формирования кросс-продаж
- единое хранилище в сфере недвижимости

Угрозы

- риск ошибки в прогнозном моделировании
- низкое доверие к сервису
- риск кибератак на сервера и базы данных
- ошибки при аутентификации клиентов

Техническая модель

Факторы для антифрода

- Отклонение цены лота от средней по рынку
- Дублирование фотографий в разных объявлениях
- Наличие у застройщика эскроу / долгостроев
- Интегральный индекс риска продавца / агента
- Несоответствие типа продажи (ДКП, переуступка)

Факторы для скоринговой AI-модели

- Ликвидность объекта, возможность быстрой продажи
- Наличие точек роста, инвестпривлекательность
- CSI жильцов дома и рейтинг УК / застройщика
- Наличие нескольких собственников
- Индекс качества строительства

AI-модель и антифрод – технологические УТП сервиса



Требования к сайту

Дизайн

- Вёрстка сайта должна быть адаптивной (десктоп, планшет, смартфон)
- Все иконки должны иметь расширение файла .svg
- Проектирование сайта должно соответствовать модульной сетке
- Оформление сайта должно быть консистентным брендбуку
- Референсы стилистики сайта приложены во вложении

Функциональная часть

- Сайт должен предоставлять пользователям возможность просматривать каталог недвижимости в рамках регионов РФ
- На сайте должны быть реализованы критерии фильтрации и сортировки объектов
- AI-система скоринга цены и антифрод должны быть интегрированы с сайтом через API
- Информация об оплате услуг сервиса (подписка) должна быть простой и понятной
- На сайте должен быть разработан личный кабинет пользователя / организации

Проект сайта портала

[Посмотреть прототип](#)

Монетизация проекта

ПОДПИСОЧНАЯ МОДЕЛЬ

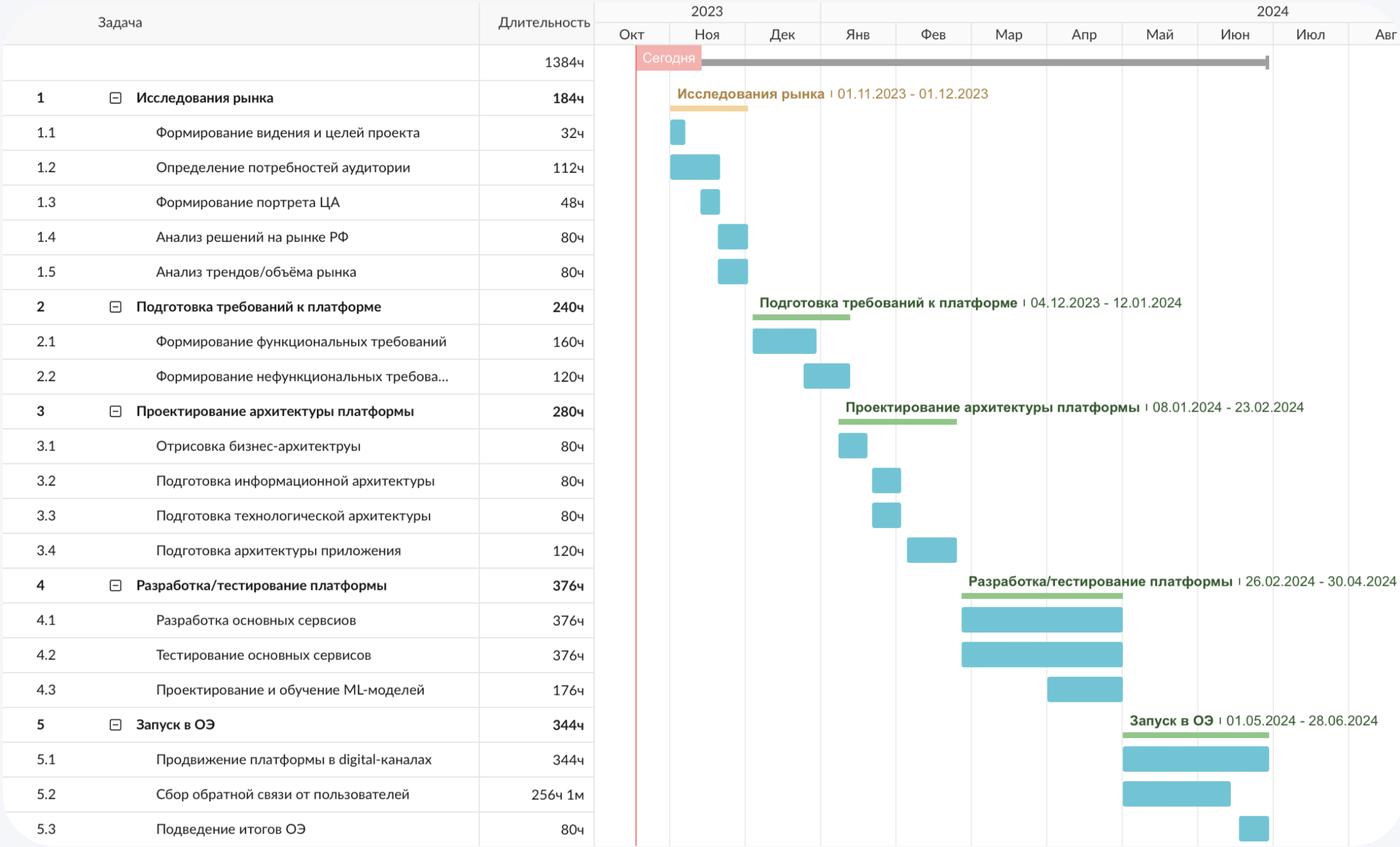
Включает в себя две категории подписок – базовая (B2C), расширенная (B2C, B2B, B2G). При приобретении подписки будет отсутствовать отвлекающий контент (баннерная реклама, просмотр видео и т.д.). Также будет доступна более точная версия предиктивной аналитики **SmartAnalytics 2.0**

РЕКЛАМНАЯ МОДЕЛЬ

Пользователь не платит за использование платформы, но при этом на ней размещаются рекламные материалы (баннеры, видео, текстовые объявления). Доступна менее точная модель предиктивной аналитики **SmartAnalytics 1.0**



Основные вехи проекта



Семантическое ядро

☒ Фразы		Прогноз запросов	Объём трафика
☒ <u>купить квартиру</u>		10 951 450	100
	<u>изменить</u>		85
	<u>уточнить</u>		62
	<u>подобрать</u>		9
			5
☒ <u>продать квартиру</u>		480 830	100
	<u>изменить</u>		85
	<u>уточнить</u>		62
	<u>подобрать</u>		9
			5
☒ <u>купить загородный дом</u>		19 051	100
	<u>изменить</u>		85
	<u>уточнить</u>		62
	<u>подобрать</u>		9
			5
☒ <u>продать загородный дом</u>		640	100
	<u>изменить</u>		85
	<u>уточнить</u>		62
	<u>подобрать</u>		9
			5
Итого на 30 дней:		11 451 971	
иск фраз ▶			

11.5 млн

Общий объём целевых запросов в месяц на площадках Яндекса

На основе данных Wordstat по РФ, сентябрь 2023

Оценка бюджета на покрытие

Чтобы провести РК в Яндекс.Директе по всем ключевикам, понадобится 86.1 млн руб / мес.

Концепция бренда

Суть бренда

Найдем ликвидный актив по хорошей цене

Личность бренда

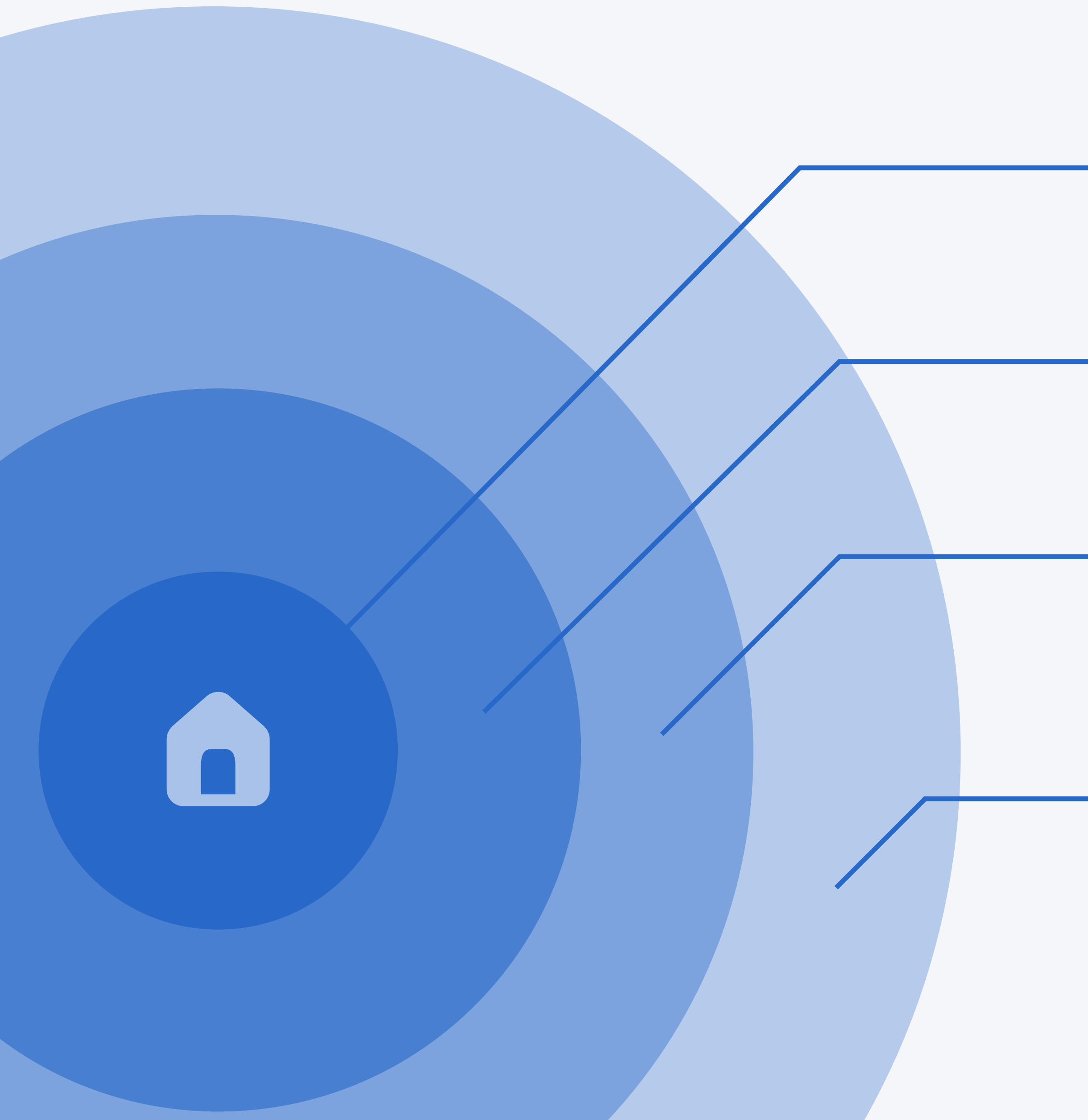
Надёжный партнёр, которому можно доверять

Выгоды бренда

Уверенность за свои деньги, прозрачные процессы, отсутствие тревожности в процессе поиска

Атрибуты бренда

Эксперт в недвижимости, хороший переговорщик, успешный инвестор с системным мышлением, готовый поделиться опытом



Ценности бренда

лёгкость

профессионализм

доверие

уверенность

прозрачность

свобода

радость

технологичность

Характеристики бренда

Функциональные выгоды

- Экспресс-анализ цены доступных лотов
- Прозрачная статистика по сделкам
- Оценка перспективных точек роста
- Обзор инвестиционной привлекательности

Эмоциональные выгоды

- Радость от прозрачности расчётов
- Удовольствие от процесса поиска объектов
- Удовлетворенность и спокойствие
- Лёгкость в принятии решения

МИССИЯ БРЕНДА

Улучшать качество жизни,
помогая находить лучшую
недвижимость в рамках
вашего бюджета

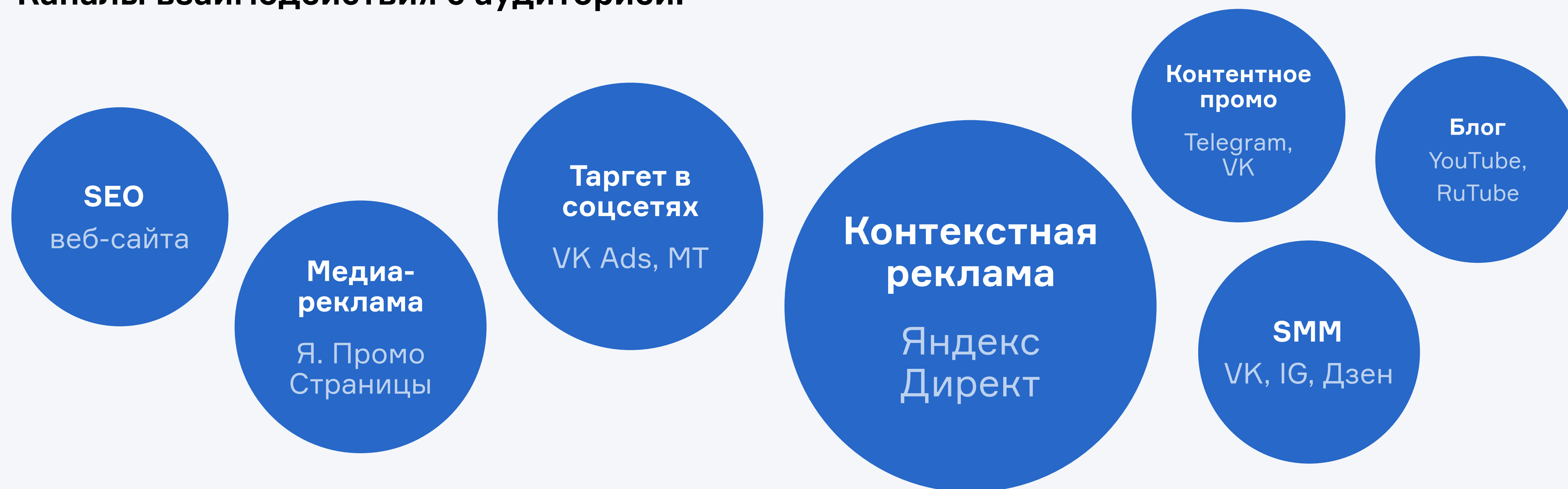


Стратегия продвижения

Направления на реализацию двух глобальных задач:

- повышение узнаваемости платформы на рынке (формирование бренда)
- повышение трафика на сайте и в мобильном приложении

Каналы взаимодействия с аудиторией:



Финансовая модель



Подписки
B2C, B2B, B2G

Расчёт выручки
от подписочной модели
монетизации платформы

К старту промышленной
эксплуатации платформы
планируется привлечь:

- 1000 розничных клиентов;
- 9 компаний (банки, агенства);
- 3 гос. структуры (Росреестр, ГKN, Минстрой России)

Инвестиции в проект:
250 млн руб

Модель расчёта дохода от подписок SaaS

Выручка_Сегмент B2C								
	Ед.изм.	2024 6M	2024 7M	2024 8M	2024 9M	2024 10M	2024 11M	2024 12M
SaaS подписка								
Средний доход на одного клиента B2C	руб.	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Общее число клиентов B2C		1 000,00	1 050,00	1 102,50	1 157,63	1 215,51	1 276,28	1 340,10
Всего доход в сегменте B2C	руб.	10 000 000,00	10 500 000,00	11 025 000,00	11 576 250,00	12 155 062,50	12 762 815,63	13 400 956,41
Выручка нарастающим итогом	руб.	10 000 000,00	20 500 000,00	31 525 000,00	43 101 250,00	55 256 312,50	68 019 128,13	81 420 084,53
Выручка_Сегмент B2B								
	Ед.изм.	2024 6M	2024 7M	2024 8M	2024 9M	2024 10M	2024 11M	2024 12M
SaaS подписка								
Средний доход на одного клиента B2B	руб.	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00
Общее число клиентов B2B		9,00	10,00	11,00	12,00	13,00	14,00	15,00
Всего доход в сегменте B2B	руб.	18 000 000,00	20 000 000,00	22 000 000,00	24 000 000,00	26 000 000,00	28 000 000,00	30 000 000,00
Выручка нарастающим итогом	руб.	18 000 000,00	38 000 000,00	60 000 000,00	84 000 000,00	110 000 000,00	138 000 000,00	168 000 000,00
Выручка_Сегмент B2G								
	Ед.изм.	2024 6M	2024 7M	2024 8M	2024 9M	2024 10M	2024 11M	2024 12M
SaaS подписка								
Средний доход на одного клиента B2G	руб.	1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00
Общее число клиентов B2G		3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Всего доход в сегменте B2G	руб.	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00
Выручка нарастающим итогом	руб.	3 000 000,00	6 000 000,00	9 000 000,00	12 000 000,00	15 000 000,00	18 000 000,00	21 000 000,00