

LifeDeluxe

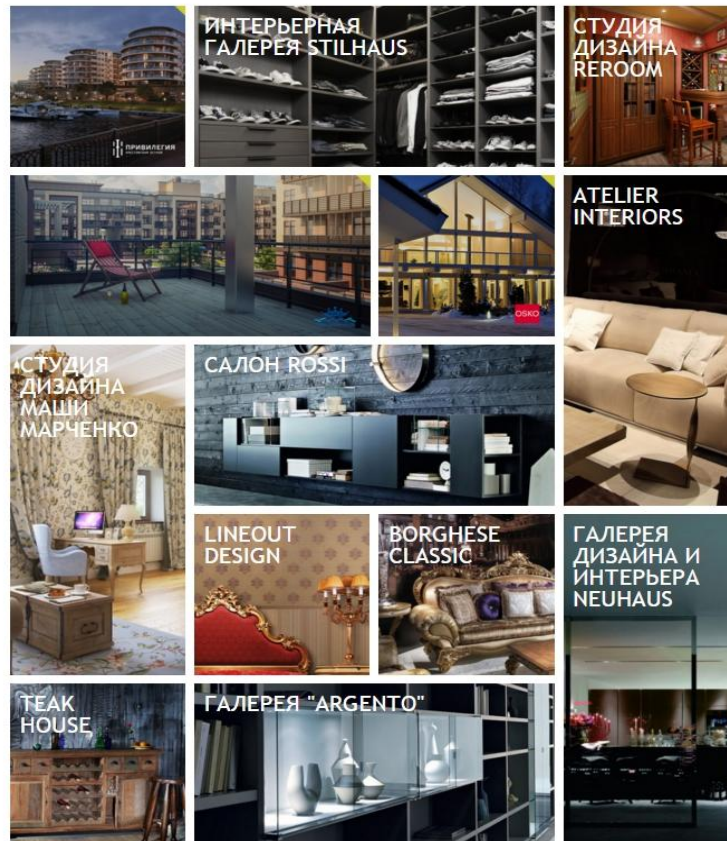
Элитная недвижимость Петербурга

цифры
2014-2016

Новое на lifedeluxe.ru в 2015

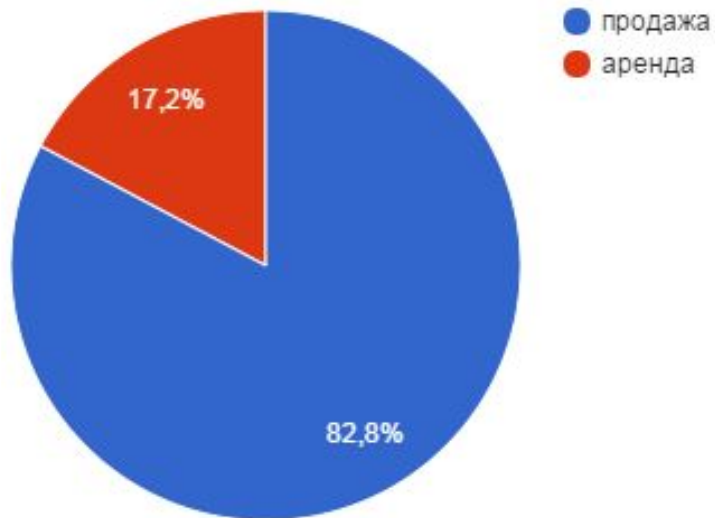
1. Раздел “Дизайн и декор”
2. Раздел “Авто”

Автомобили премиум-класса

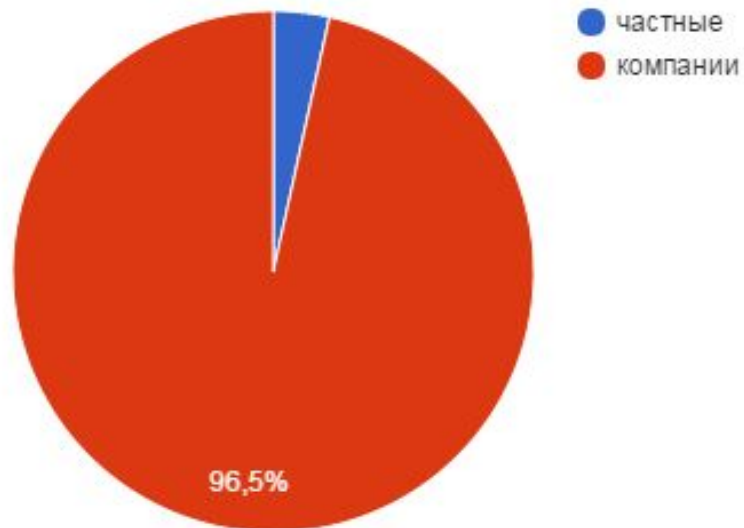


Распределение обращений

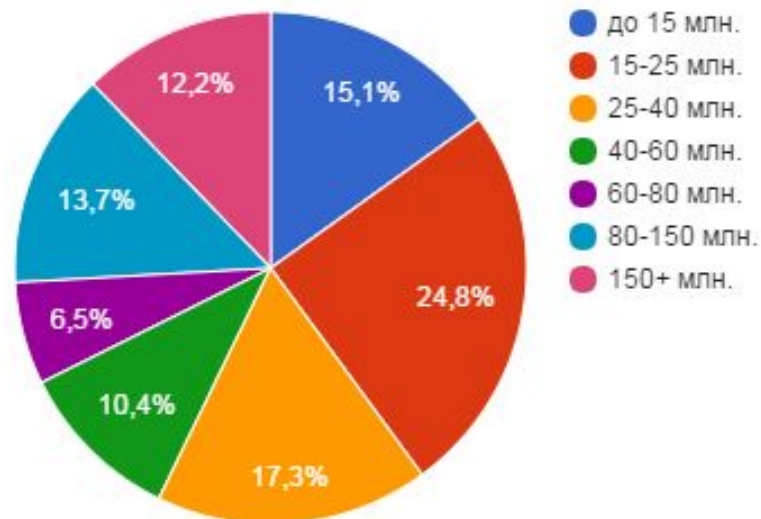
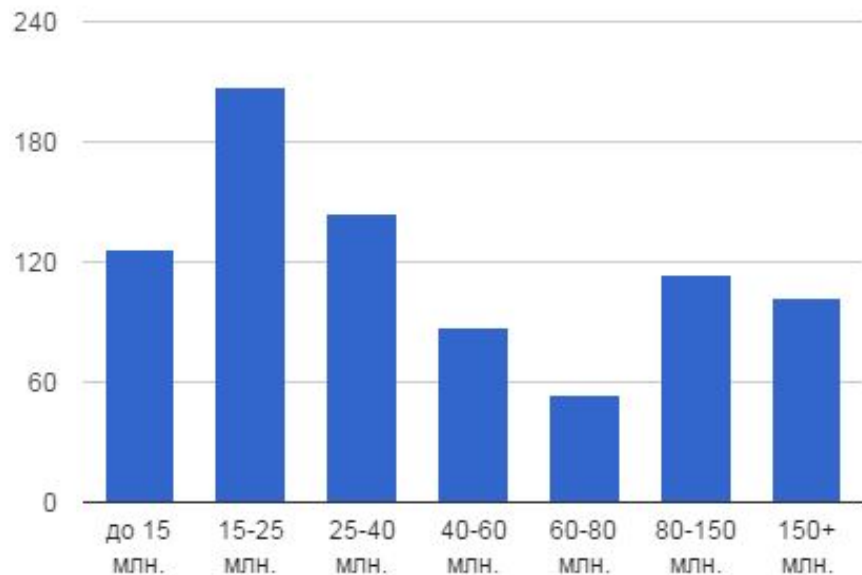
по типу сделки



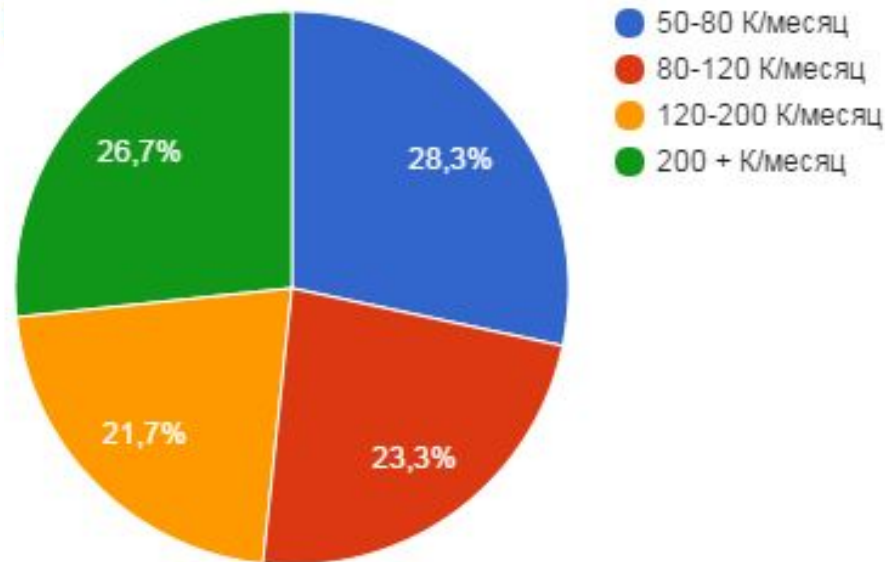
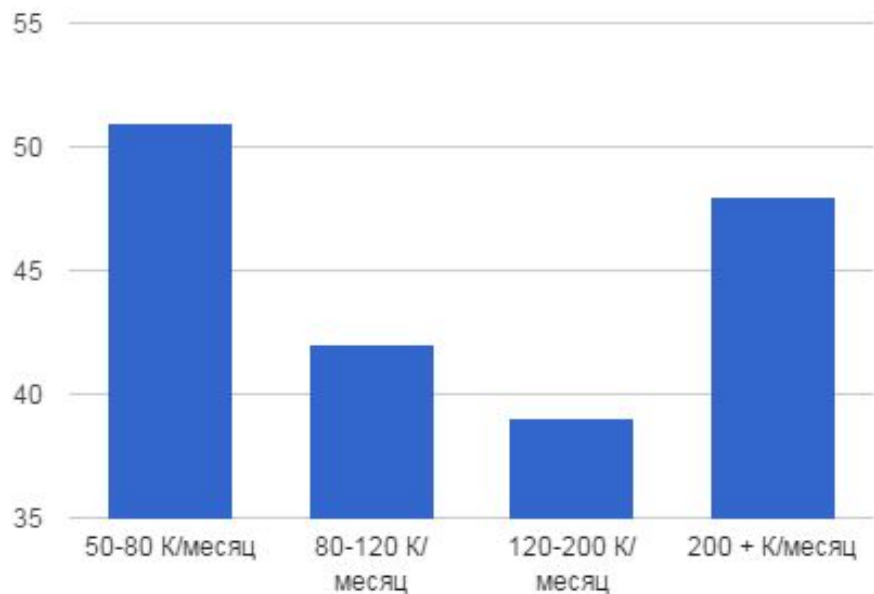
по субъекту



Распределение обращений по стоимости (продажа)

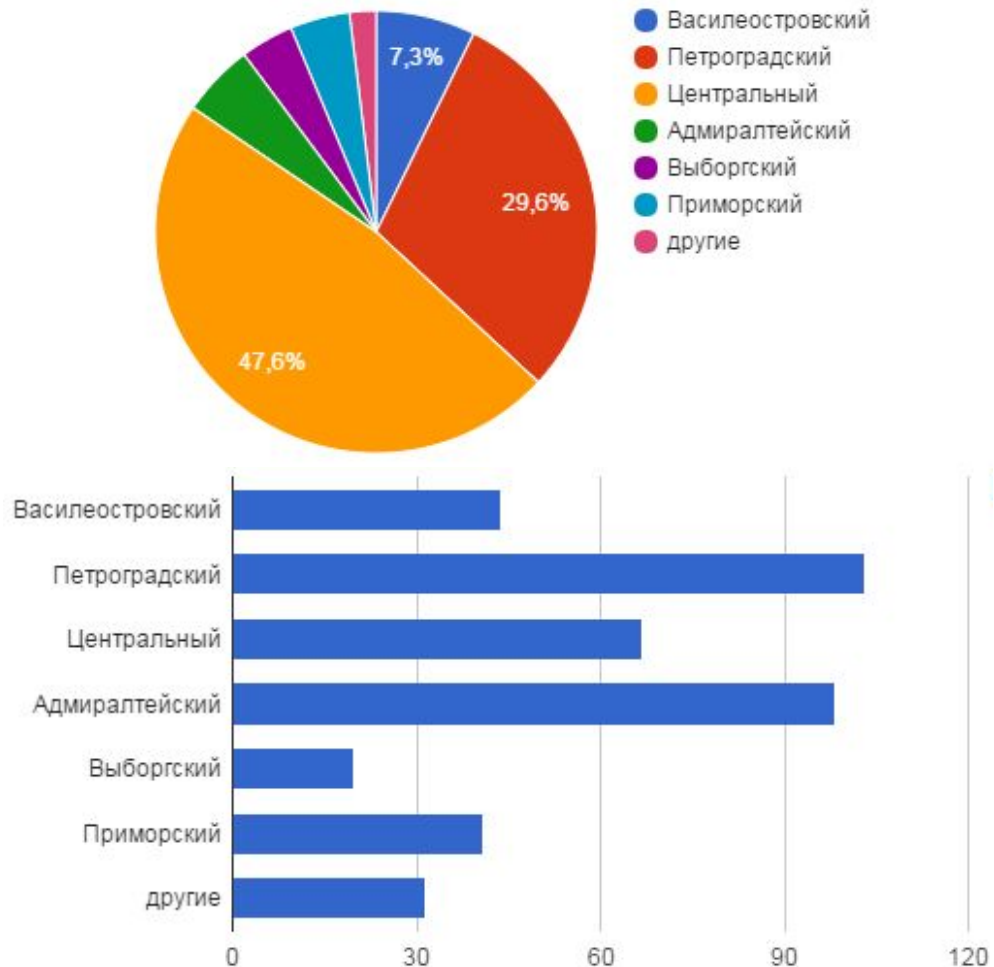


Распределение обращений по стоимости (аренда)



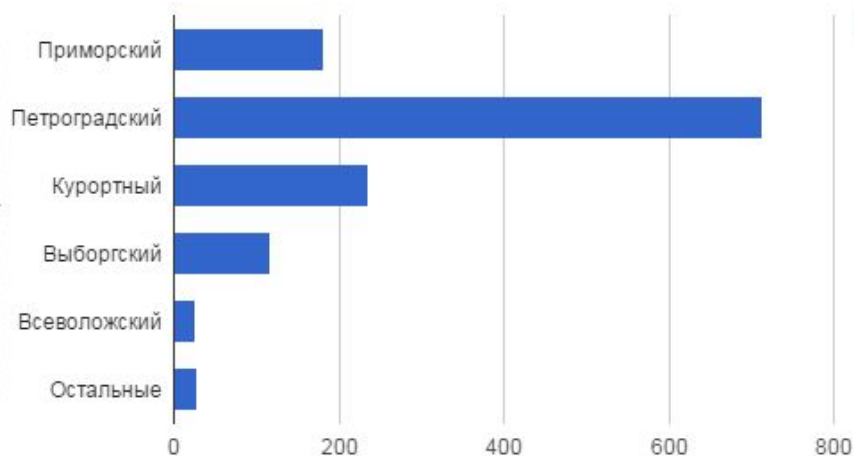
“Вторичка”. Продажа

район	обращений	средняя цена
Василеостровский	45	43,7
Петроградский	183	103
Центральный	294	66,7
Адмиралтейский	33	98,4
Выборгский	24	19,7
Приморский	27	41
другие	12	31,5



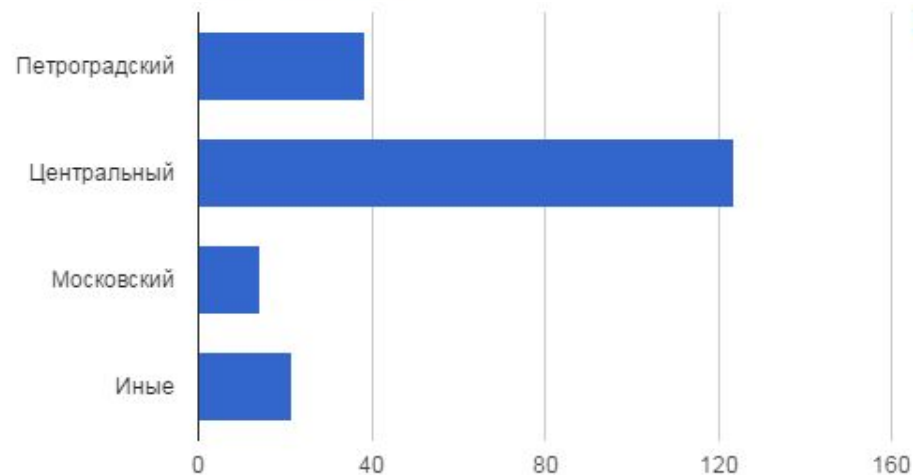
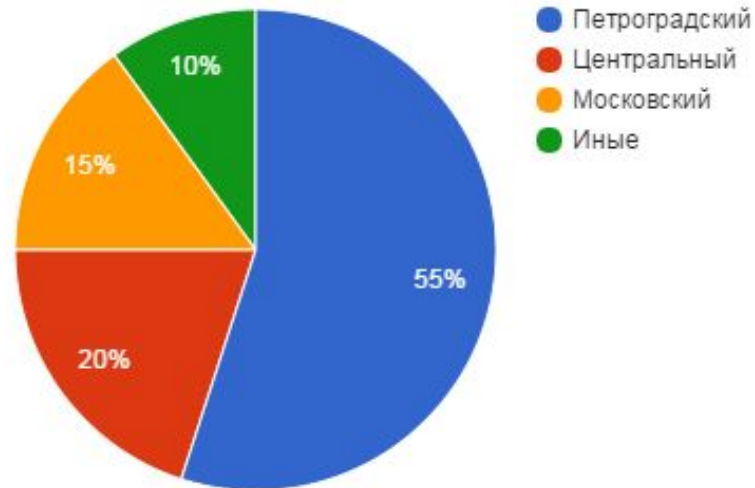
Дома. Продажа

район	обращений	миллионов рублей
Приморский	24	180,7
Петроградский	18	713,3
Курортный	36	234,7
Выборгский	27	115,8
Всеволожский	39	25,7
Остальные	15	27,8



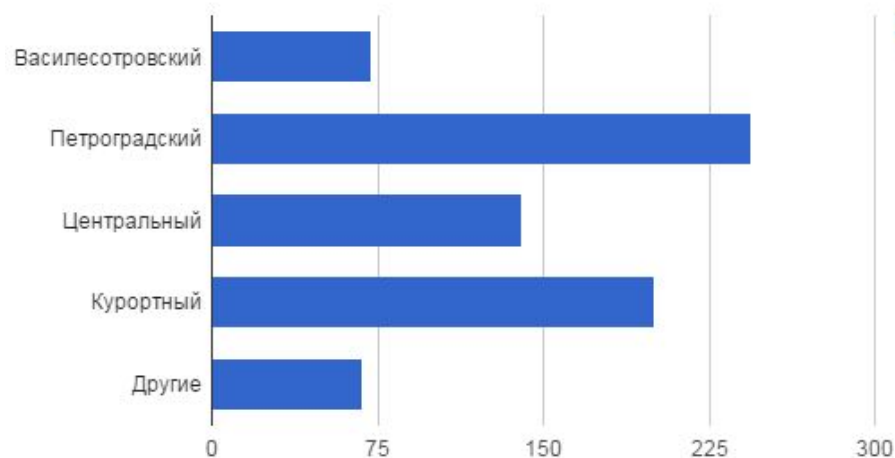
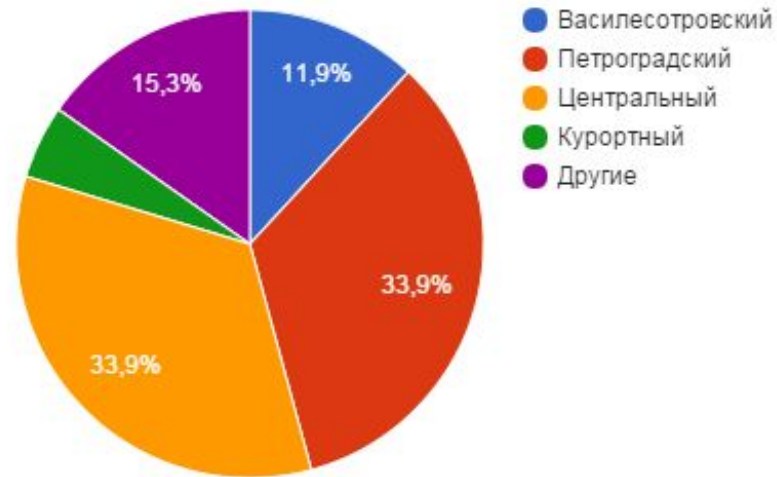
“Первичка”. Продажа

район	обращений	миллионов рублей
Петроградский	33	38,4
Центральный	12	123,5
Московский	9	14,2
Иные	6	21,5



Аренда

район	обращений	тыс. руб. / месяц
Василеостровский	21	72
Петроградский	60	244
Центральный	60	140
Курортный	9	200
Другие	27	68,5



Обратная связь. Динамика обращений

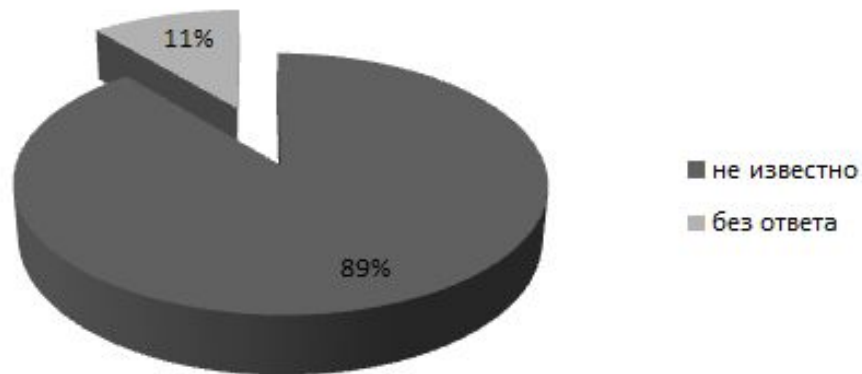
LifeDeluxe
Элитная недвижимость Петербурга

Обработка заявок продавцами

За конец 2015 - начало 2016 года не поступило ни одной жалобы на то, что продавец не ответил на запрос.*

* (это не означает, что на все заявки действительно ответили)

2014
заявки с lifedeluxe.ru



Динамика обращений (май 2014-февраль 2016)



Планы развития 2016

1. Видоизменение раздела строящейся недвижимости:
(изменяются правила представления объектов, ужесточится работа с “дублями” и т.д.)
2. Новые рекламные форматы
Больше индивидуальных, нестандартных форматов, адаптаций под проект или объект партнеров.
3. Развитие околотематических разделов
для повышения лояльности аудитории

Life Deluxe

Элитная недвижимость Петербурга

Все данные получены путем анализа письменных обращений пользователей через форму связи с продавцом объекта в карточках объектов на lifedeluxe.ru

В исследовании не учитывались данные по звонкам (в виду отсутствия точных цифр), но по усредненным данным, письменные заявки составляют только от 5% до 20% от всех обращений.

Период исследования: апрель 2014 - февраль 2016

Контакты:
Дмитрий Лобов,
коммерческий директор.
+79523924032
ldreklama@gmail.com