

DOI 10.58880/DKU.2023.03.013

МРНТИ 06.81.55

УДК 339.187

## **ПЕРВИЧНЫЙ И ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ МЕДЕУСКОГО РАЙОНА**

Л.В. Дизаматова, Д.С. Досмагамбетова, Д.К. Байшакова

Казахстанско-Немецкий университет  
Алматы, Казахстан

### **Аннотация**

В данной статье рассматривается рынок недвижимости Медеуского района в городе Алматы в 2023 году, исследование различных аспектов влияния внешних экономических факторов, а также поведение потребителей в результате количественного и качественного методов исследования. Целью является определение влияния факторов 4Р (продукта, цены, рекламного продвижения и места расположения) жилых комплексов на покупательское поведение. В результате исследования был выявлен низкий процент осведомленности жителей рынком недвижимости, недостаток структурированной информации для его базового понимания, а также для респондентов были важны факторы внешнего вида ЖК, их планировка и этажность.

**Ключевые слова:** Медеуский район, рынок недвижимости, количественное исследование, качественное исследование, анкетирование, опрос, фокус-группа.

**Главная цель** данного исследования: определить влияние факторов 4Р (продукта, цены, рекламного продвижения и места расположения) жилых комплексов на покупательское поведение.

Для указанной цели необходимо было решить представленные ниже задачи:  
— анализ рынка недвижимости Медеуского района города Алматы;

- оценка поведения потребителей/покупателей ЖК по прошлому опыту покупки;
- оценка поведения потребителей/покупателей ЖК по цене приобретения и места расположения;

В качестве первого метода исследования был выбран метод анкетирования, позволяющий охватить широкий спектр потребителей (жильцы, а также потенциальные клиенты) и получить достоверные результаты. Анкета составлена с помощью онлайн-сервиса Google Forms. Исследовательская группа состоит из 68 человек. Целевая аудитория – владельцы квартир жилых комплексов Медеуского района. В качестве второго метода исследования был выбран метод проведения фокус-группы.

Объектом исследования являются жилые комплексы (ЖК), расположенные в Медеуском районе города Алматы.

Предмет исследования – жильцы Медеуского района.

**Теоретическое исследование.** В основу теории был взят материал проверенных источников, что находятся в открытом доступе сети Интернет.

Медеуский район - самая крупная по площади административная единица Алматы, основной промышленный и культурный центр города. Площадь района составляет 25 340 га. Количество населения – 218 345 человек. Плотность населения – 863 на кв. км. Площадь жилого фонда – 710 974,5 кв. м. Медеуский район считается самым престижным в городе. В его составе сосредоточены различные достопримечательности и важные объекты инфраструктуры.

Границы района проходят от пр. аль-Фараби на север по восточной стороне ул. Фурманова до пр. Райымбека; по южной стороне пр. Райымбека на восток до реки Малая Алматинка; по восточной стороне реки Малая Алматинка на север до границы города; по границе города до пересечения с дорогой на санаторий Коктобе до пр. аль-Фараби; по пр. аль-Фараби на северо-восток до ул. Фурманова, включая микрорайоны Атырау, Думан, Коктобе, Коктобе-2, Жана-Коктобе, Бутаковка, Тау-Самал, урочище Медеу, Шымбулак, включая мкр. Алатау [1].

В Медеуском районе имеется 784 многоквартирных жилых дома и насчитывается 536 дворов. За последние 4 года капитальный ремонт произведен в 336 дворах (63%) с охватом более 130 тыс. жителей. В 2020 году капитальный ремонт проведен на 18 дворовых территориях с охватом около 12 тыс. жителей. Также проведены работы по текущему ремонту 22 дворовых территорий с охватом 15 тыс. жителей. На 2021 год запланирован текущий ремонт 60 дворов с охватом 25 тыс. жителей [2].

Среди крупных строительных компаний Медеуского района можно выделить 6 главных, обзор которых будет представлен далее.

SABA GROUP KZ – казахстанская группа строительных компаний, созданная в 2013 году. В составе группы три строительные компании ТОО "СеАй KZ", ТОО "ТемирПром XXI", ТОО "ЕСЕНТАЙ СТРОЙ" и проектная ТОО "СК Мега". Данная компания предоставляет качественное жилье в центральных районах по доступным ценам. Многие виды работ выполняются без привлечения посредников, что оптимизирует себестоимость, помогая снизить конечную стоимость готовых квартир и коммерческих помещений. Успешные кейсы группы компании на территории Медеуского района - ЖК «Центральный» на Тулебаева [3].

Atamura Engineering представляет жилые комплексы комфорт класса – жилой комплекс «Атмосфера» и жилой комплекс Arlan. Компания на рынке Казахстана существует с 2011 года и зарекомендована в качестве строительства коттеджных городков и таунхаусов. Все архитектурные решения жилых комплексов разработаны совместно с итальянскими архитекторами. Успешный ЖК в Медеуском районе является ЖК Monarch [4].

AV-Construction Казахстанско-литовская компания – активный участник строительного рынка Республики с 2014 года. В 2015 году агентство получило премию Kazakhstan Architecture Award, победив в трех номинациях: «Лучший общественный интерьер», «Лучшая вилла» и «Лучший экологический дизайн». Компания занимается проектированием объектов жилой и коммерческой недвижимости. Знаковыми объектами являются ЖК Esentai City, Esentai River Townhouse, Esentai City Villas 3/4 [5].

Используя опыт местных и иностранных специалистов, компания «Атрикстрой», основанная в 2002 году, вышла на уровень строительства элитных высокотехнологичных зданий, отвечающих современным требованиям и стандартам. При реализации проектов компания отдает предпочтение безопасности и комфорту построенных зданий, использует передовые строительные технологии и применяет качественное сырье и материалы. Успешное строительство на территории Медеуского района – «Клубный дом на Жамакаева» [6].

«Элитстрой» – это группа из нескольких компаний, которая прошла путь от застройщика, бравшегося за маленькие частные проекты, до одного из крупнейших участников казахстанского рынка, который берется за застройку целых участков, кварталов, городков. Компания основана в 1999 году. В последнее время специализируется на строительстве элитных жилых комплексов, в меньшей мере – на жилье класса «комфорт» и «бизнес», а также на проектировании и создании офисных комплексов «А»-класса. ЖК на территории Медеуского района – Салем [7].

Строительная компания Nayat Construction Group начала свою деятельность со строительства коттеджного городка Alatau Village в 2018 году. Проект получил высокую оценку рынка и к концу 2020 года было полностью

распродано 144 дома. Известным объектом на территории Медеуского района является ЖК Nayat Meliora [8].

Таким образом, проведенный анализ рынка недвижимости Медеуского района позволил более достоверно провести количественное и качественное исследование. Первым было проведено количественное исследование в формате анкетирования. Опрос был проведен на тему “Покупка недвижимости жилых комплексов Медеуского района города Алматы” с целью выяснить влияние факторов 4Р ЖК на покупательское поведение. В качестве метода было использовано анкетирование через платформу Google Forms. Анкета распространялась в таких социальных сетях как Discord, Instagram, Telegram, ВКонтакте (через сообщества, каналы и личные страницы) в период с 6 по 19 февраля 2023 года. Целевая аудитория – люди возрастом 20 лет и старше, которые заинтересованы в покупке квартиры в жилых комплексах Медеуского района в ближайшие 7 лет. Финансово состоятельные люди, увлекающиеся любой деятельностью и занимающие высокооплачиваемые рабочие места. Люди, которые хотят жить красиво и комфортно, в более экологически чистом районе, со свежим воздухом. Анкета состояла из 5 блоков: покупательское поведение, отношение к продукту, отношение к цене, рекламное продвижение, отношение к месту расположения.

В опросе было получено 68 ответов, из них приняли участие в прохождении полного опроса 44 человека. Первым вопросом был отсеивающий вопрос (см. рисунок 1) о заинтересованности в покупке жилья в ближайшие 7 лет.

Среди респондентов большую часть составили женщины – 55%, а 45% респондентов составили мужчины. Большинство респондентов были в возрасте до 25 лет, они составили 59%. 21% составили молодые люди в возрасте от 25 до 35 лет. Остальным респондентам было больше 35 лет. При ответе на вопрос о доходах семьи 32% респондентов указали свой доход в размере от 200 до 400 тыс. тенге. Доход в размере от 400 до 600 тыс. тенге указало 30% опрошенных. 12% респондентов ответили, что их доход составляет 600-800 тыс. тенге и столько же процентов указали свой доход в размере более 1 млн. тенге. Только 9% ответивших отметили, что их доход ниже 200 тыс. тенге.

Далее участникам опроса был представлен первый блок вопросов, который направлен на выяснение поведения потребителей и прошлый опыт покупки. Участникам было предложено описать свое отношение к покупке ЖК, к услугам риэлтора, стоимости. Среди опрашиваемых наибольшее количество респондентов готовы купить жилье не только в ЖК. Далее респондентам был представлен вопрос об опыте покупки ЖК, где исходя из результатов большая часть не имела подобного опыта – 59,1%. Всего 13% человек ответили, что имели опыт покупки квартиры в ЖК. В следующем вопросе участникам было предложено описать отношение к услугам риэлторов. Большинство респондентов отметили, что нейтральны к использованию услуг риэлтора –

50%. 9% и 27% опрошенных отметили, что не предпочли бы использовать услуги риэлтора. Только 4,5% и 9% людей ответили, что использовали бы услуги риэлтора. На вопрос про удовлетворенность опытом покупки всего 15% опрошенных ответили, что они абсолютно довольны своим опытом покупки. 27% ответили, что они вполне довольны своим опытом покупки. Далее респондентам было предложено отметить, насколько хорошо они владеют информацией о строительных компаниях.

Я хорошо владею информацией о строительных компаниях  
44 ответа

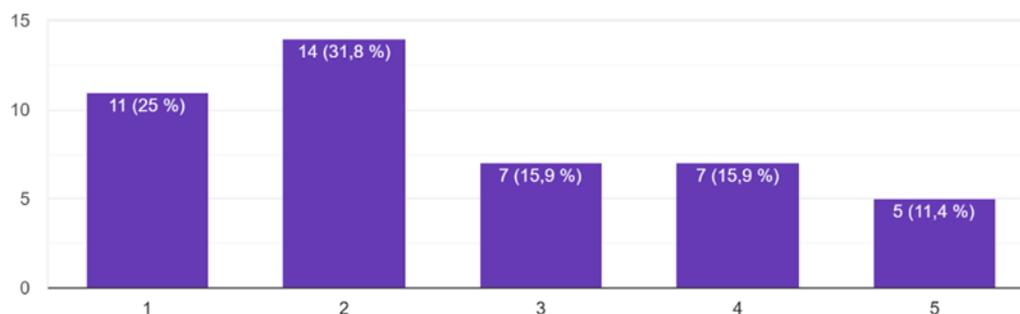


Рисунок 1 – Осведомленность о строительных компаниях.

32% и 25% ответивших считают, что не владеют достаточной информацией о строительных компаниях. На вопрос об осведомленности о нынешней ситуации на рынке недвижимости, 32% респондентов отметили, что не слишком разбираются в этой сфере, почти 30% отметили, что владеют некоторой информацией о нынешней ситуации, только 11% ответили, что разбираются в информации в сфере недвижимости, остальные ответили, что совершенно не владеют информацией о нынешней ситуации на рынке недвижимости. Затем респонденты отвечали на вопрос, на сколько они доверяют локальным строительным компаниям. Большинство ответили, что нейтрально относятся к локальным стройкомпаниям – они составили 41%. 36% опрошенных недоверчивы, 14% совершенно не доверяют. Почти 5% людей ответили, что доверяют местным стройкомпаниям.

Я доверяю локальным строительным компаниям  
44 ответа

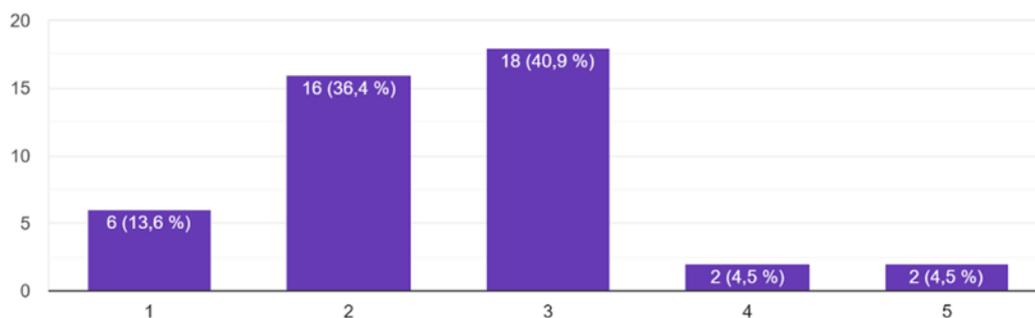


Рисунок 2 – Доверие к локальным строительным компаниям

Далее вопрос был о доверии к риэлторам, на него большинство ответило, что недоверчиво относятся к услугам риэлторов – 41%. Почти 30% ответили, что нейтральны к услугам риэлторов, почти 21% опрошенных отметили, что совершенно им не доверяют.

Я доверяю риэлторам  
44 ответа

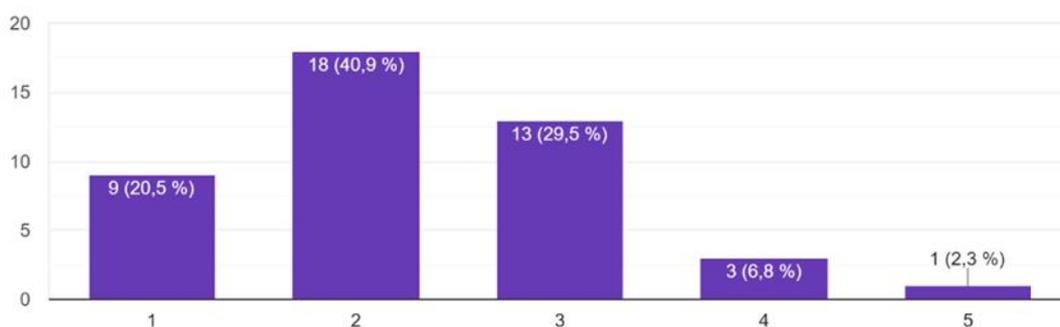


Рисунок 3 – Доверие к риэлторам.

Последний вопрос первого блока вопросов был об удобстве использования услуг риэлтора при покупке жилья. Почти 32% ответивших отметили, что они не считают покупку жилья с помощью услуг риэлтора удобной и простой. 27% отметили, что они нейтрального мнения. 18% ответили, что считают услуги риэлторов полезными.

Далее респондентам был предложен второй блок вопросов об их отношении к качеству застройки, архитектуре, планировке, этажности ЖК. 45,5% и 18,2% респондентов не считают, что качество постройки ЖК в РК очень хорошее, так как возможны факты коррупции в пользу незаконных строителей и сноса укрепляющих стен в смену обстановки жилых и нежилых помещений. Более 80% опрошиваемым важна планировка при выборе ЖК,

надежная и устойчивая даже при сейсмической опасности планировка является одним из самых важных факторов при выборе ЖК.

Для меня важна «планировка» при выборе ЖК

44 ответа

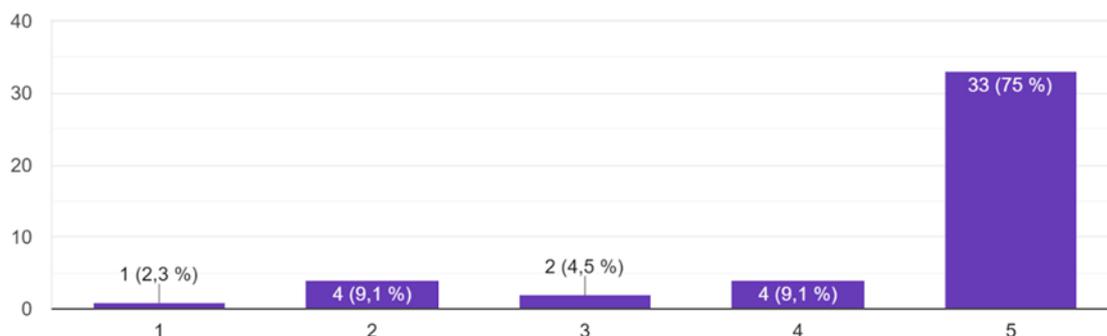


Рисунок 4 – Важность планировки при выборе ЖК.

В третьем блоке вопросов опрашиваемым было предложено описать свое отношение к цене жилья в ЖК, цене услугам риэлторов, отношению к ипотеке. 56,8% опрашиваемых считают риэлторские услуги завышенными по цене.

Считаю, что риэлторские услуги завышены

44 ответа

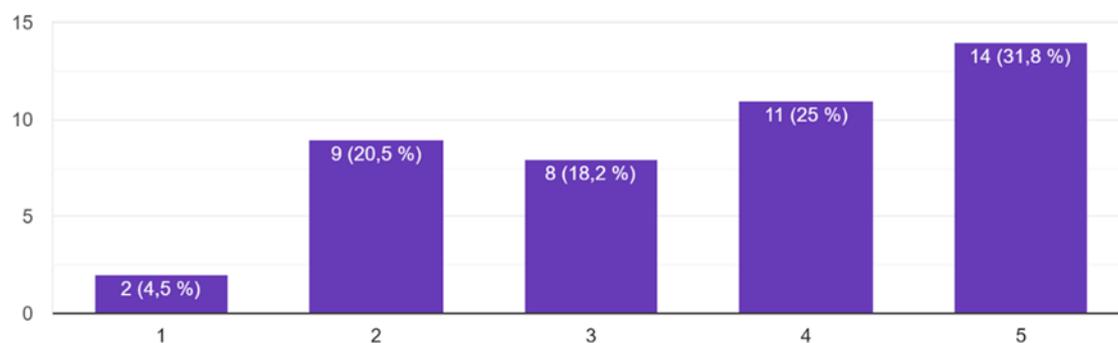


Рисунок 5 – Стоимость риэлторских услуг.

74,9% согласны с тем, что стоимость квартир ЖК в последнее время завышена в связи с миграцией из России в Казахстан из-за мобилизации и повышением спроса на жилье.

Считаю, что стоимость ЖК завышена  
44 ответа

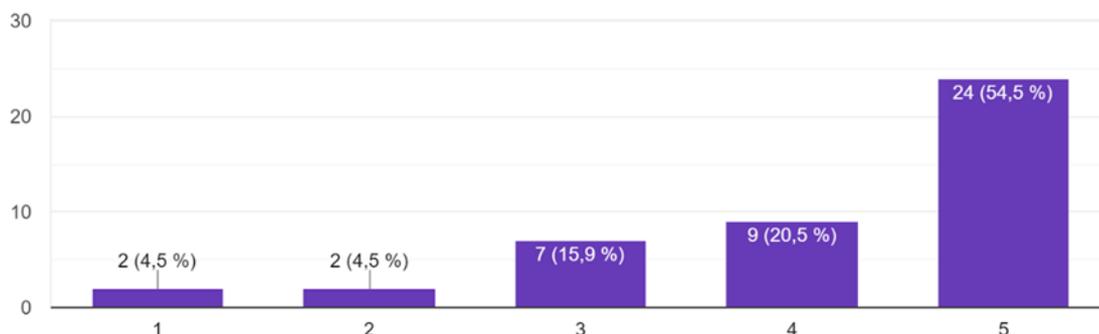


Рисунок 6 – Стоимость ЖК.

В четвёртом блоке респонденты описывали свое отношение к рекламному продвижению ЖК, достаточной ли информацией они владеют, достаточно ли информации в рекламе в Интернете и оффлайн (баннеры, билборды, постеры и другое).

Часть опрошиваемых (27,3%) считает, что информации о имеющихся и строящихся ЖК не доступна в интернете полноценно, приходится дополнительно получать информацию непосредственно прямым звонком в компанию, когда 47,7% считают, что информации в интернете предостаточно. Большинство в виде приблизительных 50% считают баннерную рекламу ЖК эффективной (например: реклама в метро, на улицах).

Далее респонденты отвечали на пятый блок вопросов, в котором описывали свое отношение к расположению, насколько им важна шаговая доступность транспорта, детских садов, школ, тренажерных залов, магазинов и других услуг. 40,9% опрошенным важно местоположение квартиры в ЖК в центре города, вблизи основных объектов – торговых центров, культурных мест и офисов. Для 75% опрошиваемых комфортность проживания зависит от района. Покупатели считают определенные районы более безопасными и инфраструктурно содержательными, чем остальные. В топ-3 входят Бостандыкский, Медеуский и Алмалинский районы.

Я считаю, что комфортность проживания зависит от района

44 ответа

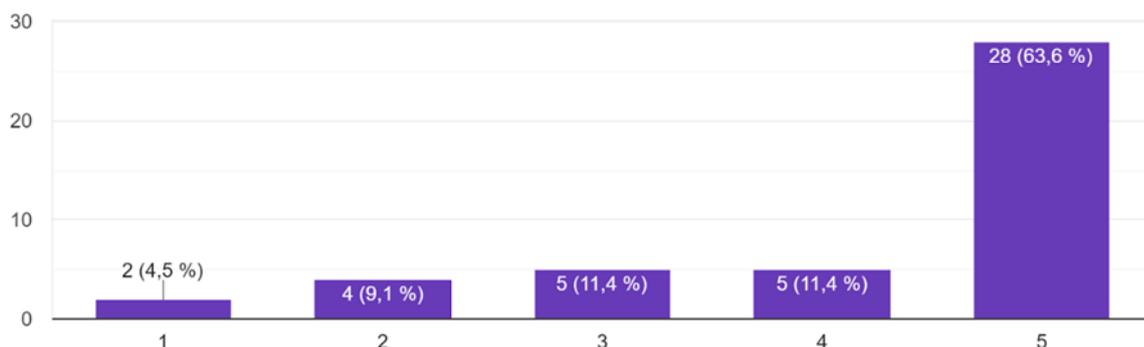


Рисунок 7 – Комфортность проживания в зависимости от района.

Таким образом, проведя анкетирование и собрав все возможные данные в аспектах покупательского поведения, отношения к продукту, отношение к цене, рекламного продвижения и отношения к месту расположения, можно сделать вывод, что люди не осведомлены о рынке недвижимости в достаточной мере, и недоверчиво относятся к местным строй компаниям и услугам риэлторов. Людям очень важны такие аспекты как архитектура ЖК, доступность важной инфраструктуры (например детсады, школы, магазины, салоны, тренажерные залы и другое), шаговая доступность транспорта.

Далее, после количественного исследования, было проведено качественное исследование. В ходе проведения качественного исследования в формате фокус-группы, целью которого являлось определить, какие факторы влияют на покупательское поведение потребителей рынка недвижимости было опрошено 5 респондентов. Участники фокус-группы – студенты из Алматы, проживающие в Медеуском районе. При этом каждый участник имеет различные познания о сфере недвижимости и опыте проживания в Медеуском районе.

### Профайл участников

№	Имя участника	Характеристики
1	Керекбаев Аслан	23 года. Студент. В теме недвижимости не слишком силен. Знает только примерные ориентиры: нормы стоимости и как обстоят дела на рынке.
2	Любарский Михаил	23 года, Студент. Проживал в нескольких районах города Алматы. Не имеет больших

		познаний о рынке недвижимости, но имеет опыт и может дать сравнительную характеристику.
3	Ермакова Мария	20 лет. Студентка. На данный момент арендует жилье в Медеуском районе и находится в поисках квартиры, которую можно купить. Следит за рыночными тенденциями, но уровень знаний о недвижимости поверхностный.
4	Харлов Константин	22 года. Студент. Низкий уровень знания в области недвижимости. В основном жил всегда в одном месте.
5	Гимпель Эвелина	21 год. Студентка. Часто переезжала по разным районам Алматы. Имеет средние знания по поводу ситуации на рынке недвижимости. В основном о нормах стоимости.

Опрос состоял из 3 блоков вопросов:

1. Как на ваш выбор недвижимости влияют такие факторы, как внешний вид, планировка и этажность?
2. Влияет ли на ваш выбор покупки качество постройки ЖК? Если да, то каким строительным компаниям вы доверяете и, в целом, как относитесь к нашим застройщикам?
3. Как по вашему мнению должна формироваться цена, доступна ли она на данный момент? Доступно ли жилье для всех людей, все ли равны? Вероятно, по вашему мнению цена завышена или занижена?

На 1 блок вопросов 4 из 5 респондентов отметили, что такой фактор как внешний вид, планировка и этажность играют немаловажную роль при выборе ЖК.

2-й блок вопросов вызвал менее однозначную реакцию, однако большинство участвующих относятся к застройщикам положительно, отмечая свой опыт с такими известными компаниями, как BAZIS-A и Rams. Отрицательные мнения касаются коррупции и некачественного строительства, при котором отсутствовали должные документы. Также говорилось о том, что нельзя судить о качестве и стойкости построек, не выждав несколько лет.

Что касается 3 блока вопросов, здесь все участники выразили единое мнение о необоснованно завышенных ценах в Медеуском районе. Такие факторы, как экологичность, расположение и инфраструктура имеют высокое влияние на формирование цены за кв.метр, но респонденты считают, что цена не должна зависеть от этих факторов, так как их наличие должно быть по стандарту. Также респонденты отмечают, что предпочли бы на тех же условиях

поселиться в другом районе, чем платить такие большие и необоснованные суммы. Даже оформив ипотеку и имея помощь родителей, очень трудно накопить на квартиру именно в Медеуском районе. Сравнение цен в Медеуском и других районах как никогда показывает разницу между богатым и средним классами населения.

По итогу проведения фокус-группы можно сказать, что в среднем люди не осведомлены о ситуации на рынке недвижимости в Медеуском районе. Участники отмечали, что не понимают отчего цена на жилье в Медеуском районе настолько сильно завышена, так как считают, что жилье должно быть доступно всем слоям населения, ведь жилье – это не привилегия только для богатых, это самая базовая потребность человека. Также респонденты ответили, что не считают, что цена на квартиру должна зависеть от расположения инфраструктуры, экологичности района, близости общественного транспорта и других подобных факторов, ведь это все должно быть по стандарту. Участники считают, что качество застройки зависит от строительной компании, и некоторым компаниям, таким как Bazis-A, Rams, они доверяют и считают, что эти компании используют качественные материалы, а также репутация у них высока, а дизайн ландшафта, экстерьера и интерьера привлекают.

По окончании проведения исследования рынка недвижимости Медеуского района в городе Алматы можно сказать, что большинство людей не разбираются в рынке недвижимости, не следят за ситуацией, не доверяют местным риэлторам и застройщикам, считают, что информации в открытом доступе недостаточно для того, чтобы без проблем следить за рынком недвижимости, разбираться и иметь базовые знания в этой области. Люди хотят знать, что происходит в этой сфере, хотят, чтобы все было прозрачно и доступно для населения. Для них важны такие факторы как внешний вид, планировка и этажность при выборе ЖК. Цены за недвижимость в Медеуском районе и риелторские услуги же им считаются необоснованно завышенными, в связи с чем, люди предпочли бы выбрать другие районы на тех же условиях, но за более выгодную цену.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Итоги социально-экономического развития Медеуского района за 2020 год - 2021. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://vecher.kz/itogi-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-medeuskiego-rayona-za-2020-god> (2 декабря 2023)

2. “Топ 5 жилых комплексов Медеуского района Алматы” 2017–2023. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://pandaland.kz/articles/idei-dlya-doma/dom-i-sad/top-5-zhilyh-kompleksov-medeuskogo-rajona-almaty> (2 декабря 2023)
3. Saba Group KZ. Официальный сайт. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://sabagroup.kz/> (2 декабря 2023)
4. Застройщики Алматы - 2023. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://homsters.kz/developers/almata> (2 декабря 2023)
5. AV-Construction. Официальный сайт. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://homsters.kz/too-av-construction> (2 декабря 2023)
6. Atrix Group. Официальный сайт. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://atrixgroup.kz/> (2 декабря 2023)
7. Элитстрой. Официальный сайт. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.elitstroy.kz/company> (2 декабря 2023)
8. Новостройки Медеуского района - 2023. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://korter.kz/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B9%D0%BA%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%83%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD-%D0%B0%D0%BB%D0%BC%D0%B0%D1%82%D1%8B> (2 декабря 2023)

## References

1. Itogi social'no-ekonomicheskogo razvitiya Medeuskogo rajona za 2020 god - 2021. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://vecher.kz/itogi-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-medeuskogo-rayona-za-2020-god> (2 dekabrya 2023)
2. “Топ 5 жилых комплексов Медеуского района Алматы” 2017–2023. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://pandaland.kz/articles/idei-dlya-doma/dom-i-sad/top-5-zhilyh-kompleksov-medeuskogo-rajona-almaty> (2 dekabrya 2023)
3. Saba Group KZ. Oficial'nyj sajt. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://sabagroup.kz/> (2 dekabrya 2023)
4. Zastrojshchiki Almaty - 2023. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://homsters.kz/developers/almata> (2 dekabrya 2023)
5. AV-Construction. Oficial'nyj sajt. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://homsters.kz/too-av-construction> (2 dekabrya 2023)
6. Atrix Group. Oficial'nyj sajt. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://atrixgroup.kz/> (2 dekabrya 2023)

7. Elitstroj. Oficial'nyj sajt. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://www.elitstroy.kz/company> (2 dekabrya 2023)
8. Novostrojki Medeuskiego rajona - 2023. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://korter.kz/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B9%D0%BA%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%83%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD-%D0%B0%D0%BB%D0%BC%D0%B0%D1%82%D1%8B> (2 dekabrya 2023)

## Summary

### **PRIMARY AND SECONDARY REAL ESTATE PURCHASE MARKET OF RESIDENTIAL COMPLEXES IN MEDEU DISTRICT**

L. V. Dizamatova, D. S. Dosmagambetova, D. K. Baishakova  
Kazakh-German University  
Kazakhstan, Almaty

This article examines the real estate purchase market of Kazakhstan residential complexes of Medeu district in Almaty city in 2023, the study of various aspects of the impact of external economic factors, as well as consumer behaviour as a result of quantitative and qualitative research methods. The aim is to determine the influence of 4P factors (product, price, promotion and place) of residential complexes on consumer behaviour. The research revealed a low percentage of residents' awareness of the property market, lack of structured information for its basic understanding, and the factors of the appearance of residential complexes, their layout and number of storeys were important for the respondents.

**Key words:** Medeu district, real estate market, quantitative research, qualitative research, questionnaire, survey, focus group.

## Түйіндеме

### **МЕДЕУ АУДАНЫНДАҒЫ ТҰРҒЫН ҮЙ КЕШЕНДЕРІНДЕГІ ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІКТІ САТЫП АЛУДЫҢ БАСТАПҚЫ ЖӘНЕ ҚАЙТАЛАМА НАРЫҒЫ**

Л. В. Дизаматова, Д. С. Досмагамбетова, Д. К. Байшакова

Қазақ-неміс университеті  
Қазақстан, Алматы

Бұл мақалада Қазақстандағы жылжымайтын мүлікті, 2023 жылы Алматы қаласының Медеу ауданындағы тұрғын үй кешендерін сатып алу нарығы, сыртқы экономикалық факторлардың әсер етуінің әртүрлі аспектілері, сондай-ақ сандық және сапалық зерттеу әдістері нәтижесінде тұтынушылардың мінез-құлқы қарастырылады. Мақсат – сатып алу тәртібіне тұрғын үй кешендерінің 4Р факторларының (өнім, баға, жылжыту және орналасу) әсерін анықтау. Зерттеу тұрғындардың жылжымайтын мүлік нарығы туралы хабардар болуының төмен пайызын, оны негізгі түсіну үшін құрылымдық ақпараттың жоқтығын анықтады, сонымен қатар респонденттер үшін тұрғын үй кешендерінің сыртқы түрі, олардың орналасуы мен қабаттарының саны маңызды факторлар болды.

**Түйінді сөздер:** Медеу ауданы, жылжымайтын мүлік нарығы, сандық зерттеу, сапалық зерттеу, сауалнама, сауалнама, фокус-топ.

**Научный руководитель:** Абдунурова А.А., доцент, доктор PhD в области маркетинга, Казахстанско-Немецкий Университет (DKU)