



ИНВЕСТИЦИИ В ЗЕМЛЮ ПОД ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ

В УСЛОВИЯХ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТУРБУЛЕНТНОСТИ



- Ищете способ сохранения капитала в условиях нестабильности и рисков?
- Инвестируете в загородную недвижимость или только планируете начать?
- Вы хотели бы сохранить или увеличить доход от инвестиций в загородную недвижимость?
- Владаете земельным участком, но не получаете дохода?
- У вас есть негативный опыт в работе с загородной недвижимостью?
- Хотите стать одним из тех, кто зарабатывает на девелопменте загородного жилья?

ЭКСПОЗИЦИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Критерии:

- Локация: Московский регион (Московская область и территория Новой Москвы)
- Направления от Москвы: Юг, Юго-Запад, Запад, Северо-запад, Север
- Удаленность от МКАД: в пределах 50 км
- Назначение земли: ИЖС
- Площадь от 1 Га

Количественные показатели:

- В продаже около 270-280 участков
- Газифицированы 180-190 из них (ТУ не проверялись)
- Ценовой диапазон от 16 тыс. рублей до 22,5 млн. рублей за сотку
- Средняя цена участка с коммуникациями около 1,5 млн. рублей за сотку (включая РУШ, Новорижское и Ильинское шоссе)
- Средняя цена земли с коммуникациями без РУШ, Новорижского и Ильинского шоссе – 750-800 тыс. рублей за сотку



ЗЕМЛЯ И БУДУЩИЙ ПРОЕКТ

- Транспортная доступность (авто и общественный транспорт), удаленность от МКАД
- Расположение, окружение, экология, рекреационные ресурсы, специфика направления
- Правовой статус:
 - Правоустанавливающие документы, вид землепользования
 - Категория земель, целевое назначение и разрешенные виды пользования
 - Вид и форма права на земельный участок (право собственности, срочного пользования и т.д.)
 - Наличие ограничений, обременений и сервитутов
- Экономические характеристики:
 - Кадастровая стоимость
 - Рыночная стоимость
- Наличие инженерных коммуникаций, потенциальный срок на девелопмент ЗУ
- Состояние подъездных дорог (необходимость вложений в них)
- Площадь ЗУ, объем инвестиций и необходимость деления на очереди строительства
- Рельеф, растительность, строения под снос и/или редевелопмент (и другие специфические особенности)
- Прочие характеристики (геологические показатели, перспективная окружающая застройка, перспективы окружающей инфраструктуры и проч.)



ФУНКЦИИ ПРОДУКТОЛОГА

- Изучение спроса на основные форматы (загородной) недвижимости в динамике
- Изучение социально-демографических особенностей покупателей недвижимости
- Изучение и обобщение мирового опыта, контроль трендов в недвижимости
- Прогнозирование спроса (по объему и специфике)
- Прогнозирование появления новых форматов недвижимости
- Изучение свойств земельных участков, выявление закономерностей
- Анализ предложения на рынке недвижимости, анализ конкурентной среды
- **Формирование ПРОДУКТА с прогнозируемой ликвидностью**
- Работа с доходной частью финансовых моделей перспективных проектов
- Постановка задач архитекторам, проектировщикам, технологам, визуализаторам и проч.
- Авторский надзор
- Разработка маркетинговой «упаковки» продукта
- Корректировка стратегии реализации проектов по мере изменения рыночной конъюнктуры



ЧТО ВЛИЯЕТ НА ЦЕНУ И ЛИКВИДНОСТЬ

- Локация, окружение
- Архитектура
- Класс объекта
 - Территория, ландшафт
 - Безопасность
 - Места общего пользования
 - Высота потолков
 - Строительные и отделочные материалы
 - Технология строительства
 - Инженерия
- Парковка
- Места общего пользования, ландшафт
- Внутренняя и внешняя инфраструктура
- Транспортная доступность
- Срок сдачи/ заселения
- С отделкой/ без/ white box и прочее
- Площадь лота
- Наличие, размер и качество земельного участка
- Этажность домов (и этаж – для квартир)
- Планировка/ комнатность/ количество окон
- Площадь остекления/ инсоляция/ виды
- Удаленность от лифтов, количество квартир (жителей) на один лифтовый узел (для квартир)
- Политика застройщика/ девелопера
- Наличие дополнительных особенностей, недостатков или преимуществ объекта

ЭТАПЫ РАБОТЫ

- Анализ предложения земельных участков (на постоянной основе)
- Глубокая аналитика рынка жилья (загородного, также непрерывная):
 - Объем рынка и прогноз трендов
 - Конкурентная среда
 - Целевая аудитория и структура спроса
 - Ценовая структура рынка и ценообразование
- Best use (подбор варианта наилучшего использования земельного участка)
- Разработка концепции и проектирование поселка
- Получение аккредитации ведущих банков на самых выгодных условиях (ипотечное кредитование покупателей)
- Маркетинг и брендинг поселка, вывод на рынок
- Выстраивание эффективной системы продаж (с соблюдением заявленных финансовых моделей и сроков реализации)



НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ

Итог 2020 года:

- Ажиотажный спрос на недвижимость, особенно на загородную
- Покупателем «загородки» становится типичный «горожанин»
- Рост количества сделок на 30%, выручки – на 53% (данные KASKAD Недвижимость)
- Крупнейшие девелоперы городского многоэтажного формата намерены выйти в загородный сегмент в Московском регионе
- Девелоперы «малоэтажки» спешно пытаются продавать имеющиеся и готовить к выводу новые проекты, чтобы монетизировать ажиотажный спрос
- Землевладельцы оживились и пытаются продать все, что у них есть

Итог 2021 года:

- Спрос не удовлетворен, на рынок выходит недостаточно новых проектов
- Рынок земель под девелопмент все еще выглядит не сформированным
- Объем продаж стабилизировался приблизительно на уровне 2019 года
- Цены домов-новостроек выросли за год (май 2020- май 2021) на 25-35%, а с мая 2020 до конца 2021 – на 45%
- Цены строительных материалов и выросли еще сильнее
- Темпы роста (!) объема выдаваемых ипотечных кредитов замедляются, 80% покупателей рассчитывают на использование кредитных средств



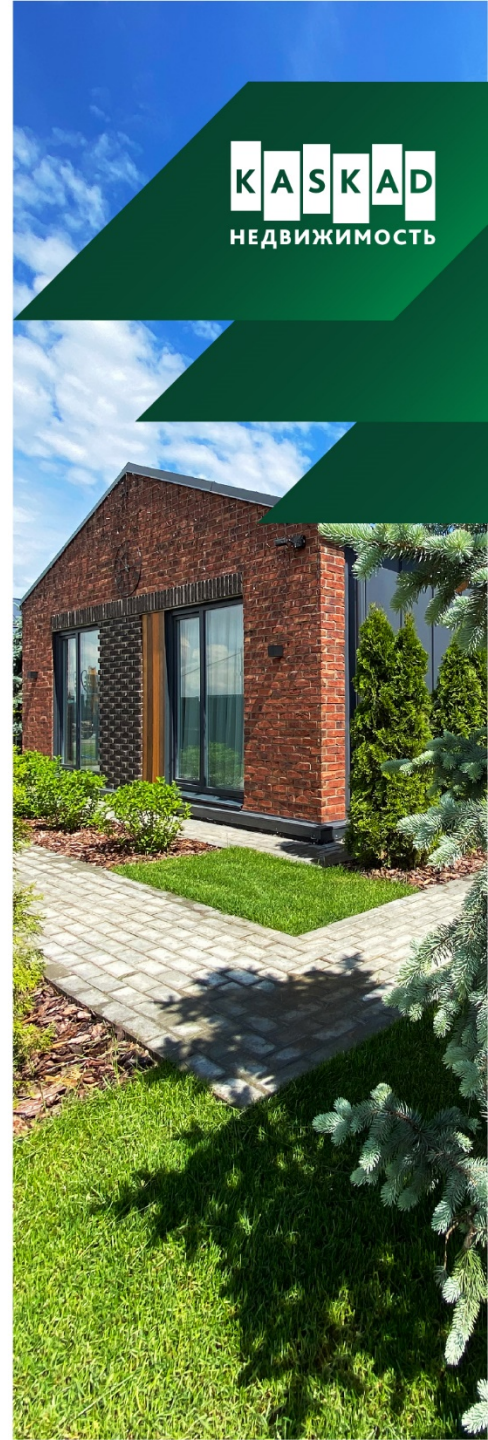
РЕАЛИИ ВЕСНЫ 2022

- Наступление периода жесткой экономической турбулентности
- Невозможность средне- и долгосрочного планирования
- Почти нет компаний-экспертов, опытных, надежных и достаточно крупных
- Большое количество проектов, продажи в которых происходили только на волне ажиотажного спроса осенью 2020 года
- Спрос в сегменте не удовлетворен, есть свободные или почти свободные ниши
- До сих пор лишь единицы гарантируют сквозное качество и «закрытый чек»
- Большинство типовых предложений – эстетически не привлекательны, архитектурные решения устарели
- Проекты массово создаются «от конструктива», а не от целевой аудитории
- Технологии «начинки» домов в мире ушли далеко вперед, а отечественные игроки массово застряли в прошлом
- ... не знаешь, что делать? Наделай участков без подряда! 😊



ТАК ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ?

- Критически оценивать землю и смотреть правде в глаза: не на всякой земле следует что-то строить прямо сейчас
- Всесторонне изучать и мониторить рынки земель и недвижимости, исследовать целевую аудиторию (всегда, даже когда нет нового проекта)
- **Оценивать землю с точки зрения ликвидности будущего проекта!**
- Смело смотреть в глаза новой целевой аудитории
- Экспериментировать с максимальной готовностью
- Не жалеть сил и времени на архитектуру, проектирование, инфраструктуру
- «Заболеть» новыми технологиями
- Размышлять над социальной составляющей и общественными пространствами
- «Подсмартивать» у лучших девелоперов Западной и Северной Европы
- Идти навстречу клиенту (насколько удобна покупка?)
- Делать концепцию не для сегодняшнего, а для послезавтрашнего покупателя
- Работать с финансовыми продуктами (ипотека, рассрочка, trade-in)
- **Сохранять спокойствие и избегать эмоциональных, необдуманных решений**





**ОЛЬГА
МАГИЛИНА**

**+7 495 222 58 58
o.magilina@kaskad-n.ru**

