



корпорация

перспектива®



перспектива

**Критерии успешности девелоперского проекта
на рынке загородной недвижимости
(на примере г.Перми)**

**Руководитель аналитического центра
Корпорации «Перспектива», Пермь**



Особенности загородной недвижимости

Загородная недвижимость

- Рынок представлен объектами, имеющих значительных территориальный разброс
- Сегмент объединяет разные типы объектов: земля, дачи, дома и коттеджи
- В рамках одного типа объекты значительно дифференцированы по качеству, типовые практически отсутствуют.
- Это рынок в равной степени и физических, и юридических лиц
- Рынок имеет видимые пределы: «Покупайте землю, ее больше не производят».

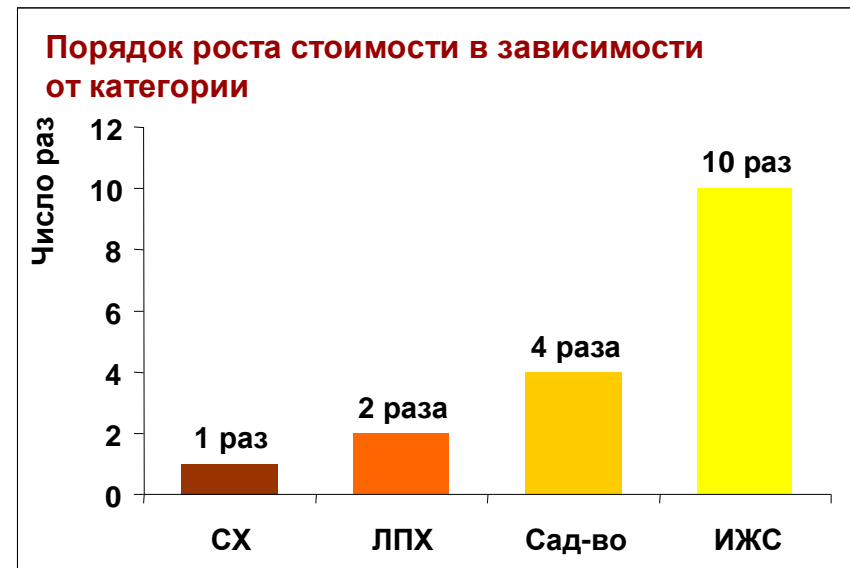


Стадии жизненного цикла по сегментам. Пермь

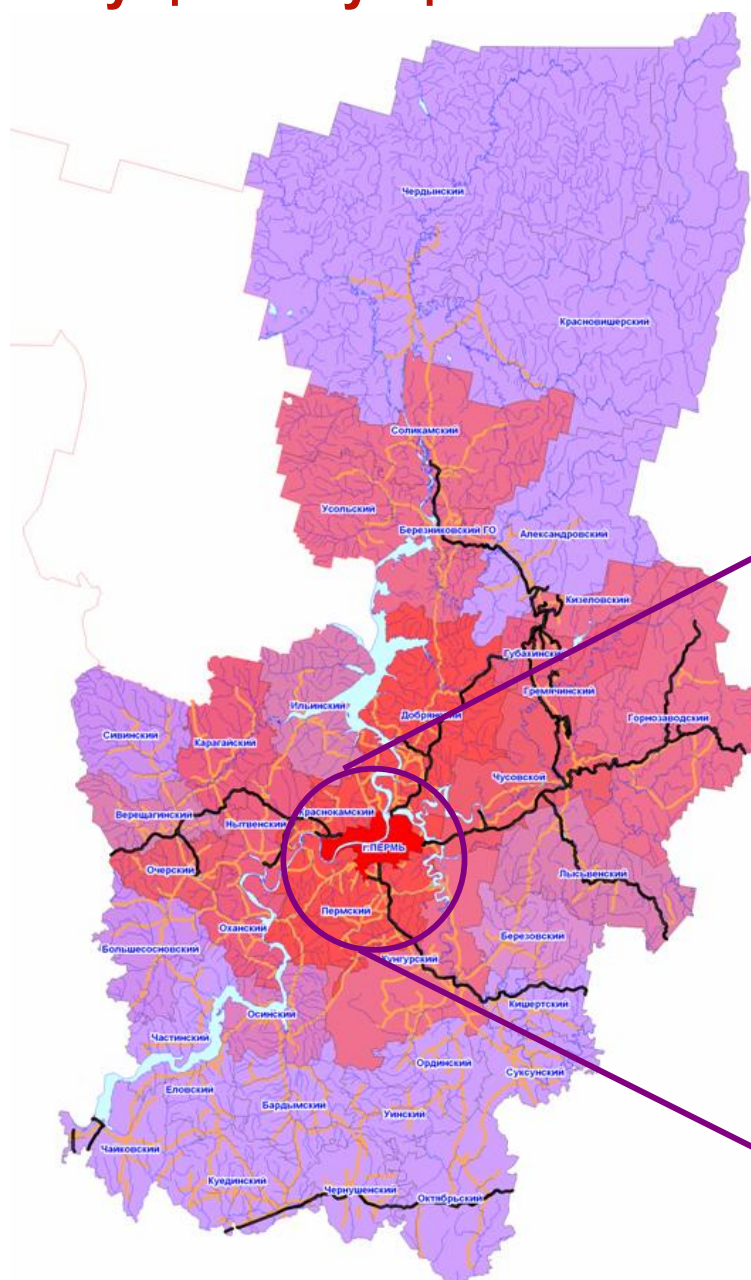
Год	Городская жилая
1993	Формирование
1998	Рост умеренный
2004	Рост интенсивный
2007	Рост интенсивный
2009-2010	Рост затухание
2011-2015	Зрелость

Эволюция рынка загородной недвижимости

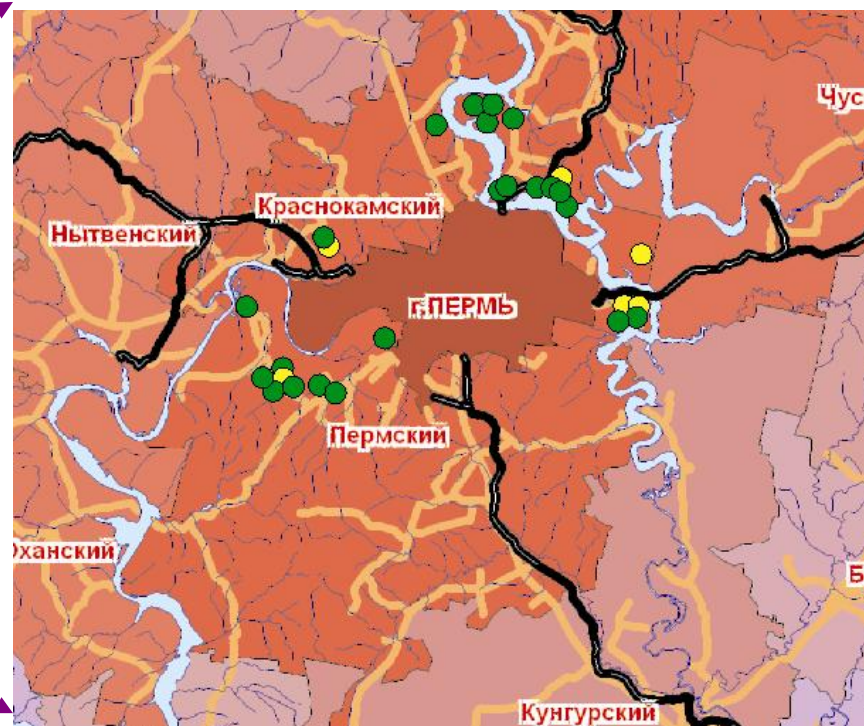
Рынок загородной недвижимости в своем развитии проходит несколько стадий



Текущая ситуация



- в оборот вовлечено 800 000 Га земли
- рост цен составляет в среднем 65-85% в год
- 35 поселков, порядка 30 – на стадии разработки



Краткая характеристика предложения организованных поселков



Общее число **строящихся** поселков – **35 объектов**.

Средняя площадь территории поселка:

Таунхаусов – 6Га

Отдельно стоящих домов – 28,8Га

Общее число: **330 квартир в таунхаусах**

3730 домов

Средняя цена 1 сотки (включая коммуникации):

Земли населенных пунктов – **96,3**

тыс.рублей

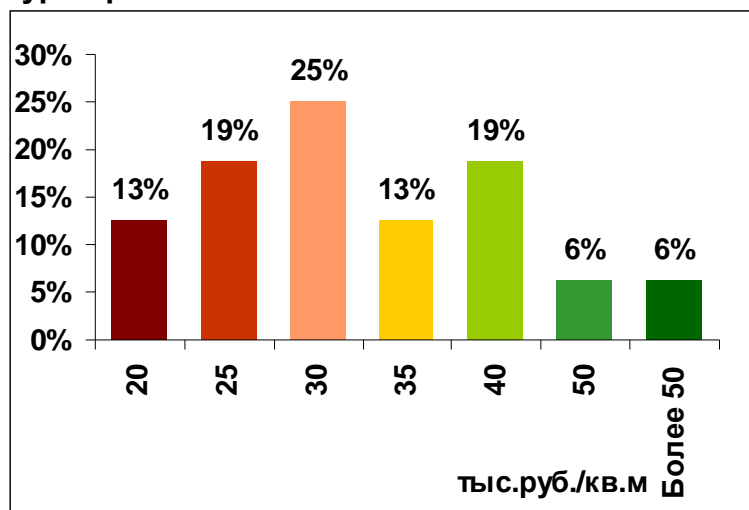
с/х назначение – **90 тыс.рублей**

Средняя цена 1 кв.м в коттедже – **36,6тыс.руб.**

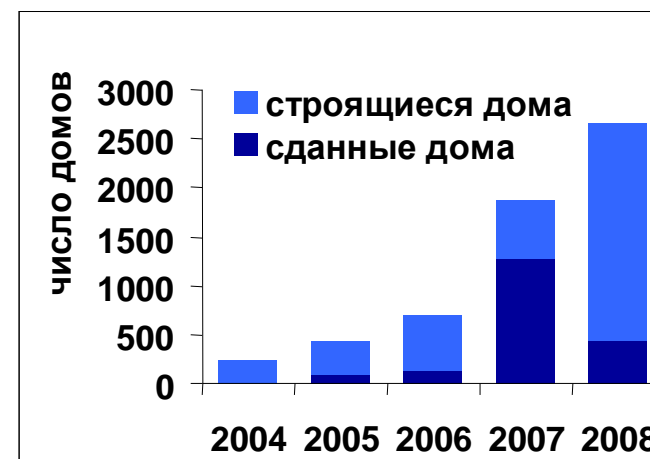
Средняя цена 1 кв.м в таунхаусе – **33,8 тыс. руб.**

Средняя стоимость объекта – **7 780 тыс.рублей**

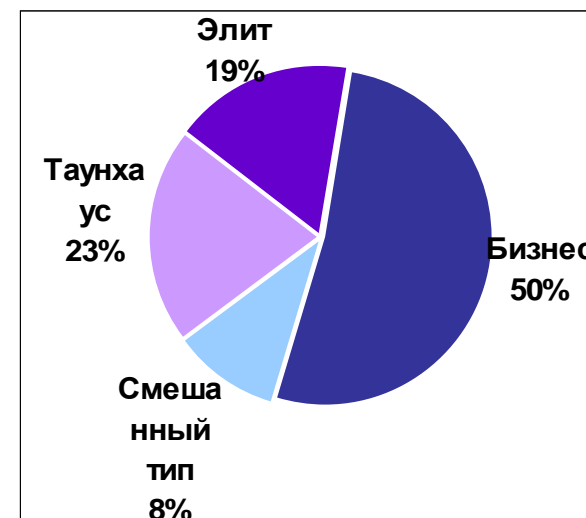
Структура организованных поселков по стоимости 1 кв.м



Динамика строящихся организованных поселков



Структура организованных поселков по классности, июнь 2008



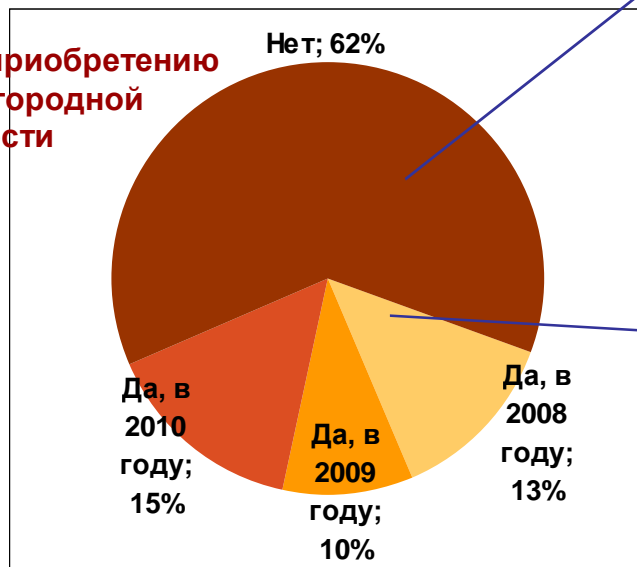
Планы по приобретению загородной недвижимости

! 62% респондентов в ближайшие 3 года не планируют приобретение загородной недвижимости.

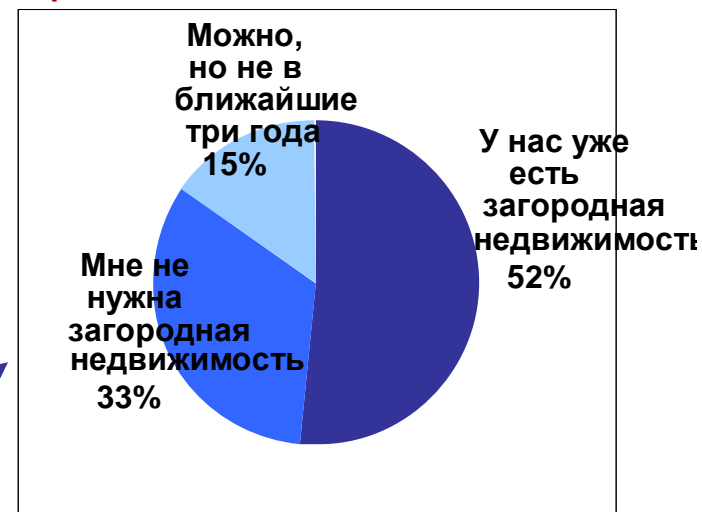
Ключевые параметры спроса

- **Каждый третий** из платежеспособной аудитории планирует сделку на рынке загородной недвижимости. Емкость рынка на 2008-2010гг составляет **5 780 человек** в год.
- 64% аудитории планирует использовать загородную недвижимость для **постоянного проживания**
- стоимость объекта должна составлять **не более 5 млн. рублей (89% аудитории)**, земля – не более 1,5 млн.рублей

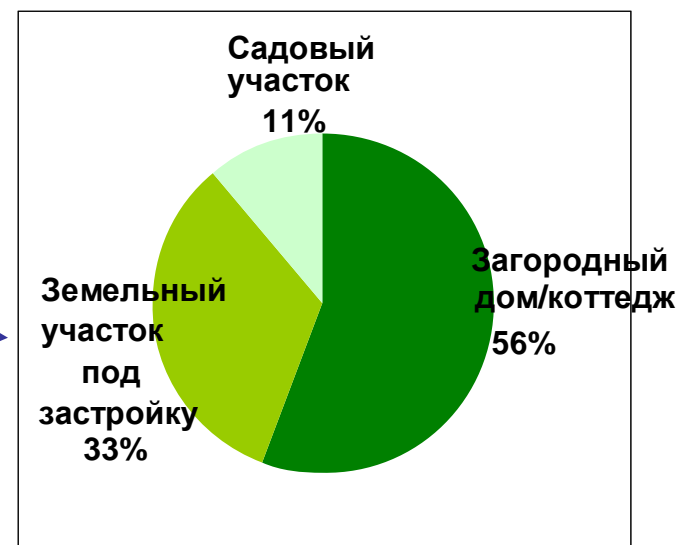
Планы по приобретению объекта загородной недвижимости



Причины отказа



Объект покупки



I этап. Передел собственности, спекулятивный рынок

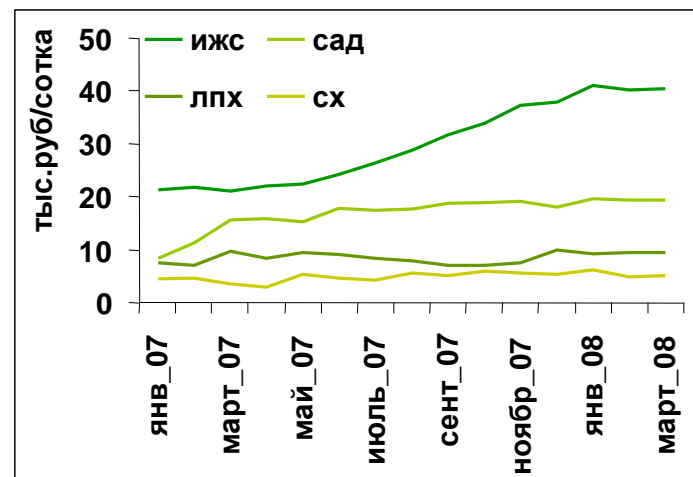
Нагрузка на сотку земли при подведении всех коммуникаций составляет от 80 000 рублей, в среднем 100 000 – 120 000 рублей.

Согласно спросу, население предпочитает покупать земельный участок 12-15 соток и готов тратить не более 1,5 млн.рублей.

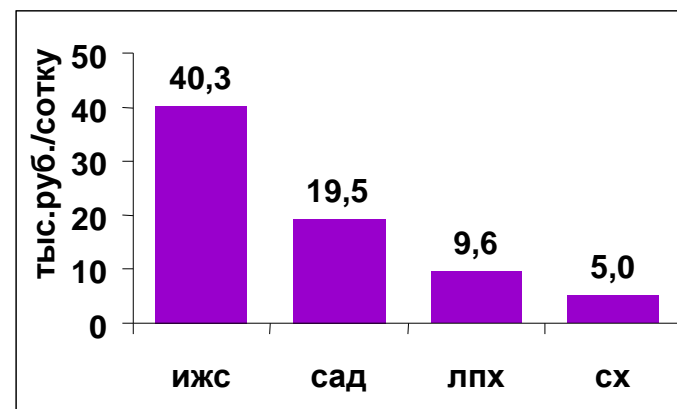
Поэтому начальная цена покупки земли не должна превышать 45 000 рублей за сотку, без учета прибыли. Если заложить рентабельность 30% годовых, начальная стоимость земли составляет 18 000 рублей за сотку, тогда как средняя по рынку уже составляет 23 000 рублей.



Динамика средней цены сотки земли



Средняя цена сотки земли





II этап. Изменение категории земель

При существующем предложении и спросе, обеспеченность каждого из панирующих почитать загородную недвижимость составляет 45Га, что чрезмерно.

Если посчитать на перспективу, максимальная емкость на город составляет не более 40 000Га, что в 20 раз меньше существующего предложения.

Выигрывать будут те предприниматели, земельные участки которых имеют выгодное расположение и по потребительским характеристикам максимально приближены к требованиям спроса.

III этап. Подвод коммуникаций

Одним из конкурентных преимуществ выступает наличие всех коммуникаций. Однако сейчас абсолютное большинство девелоперов сталкиваются с трудностями.

Одной из существенных - это отсутствие технической возможности подвести к участку сети. Ближайшим годом решения вопроса озвучивается 2012 год. Принимая во внимание различные сложности, реальный срок может сдвинуться еще не на 1 год.

IV этап. Строительство



Данный этап рынок загородной недвижимости Пермского края проходит в настоящий момент.

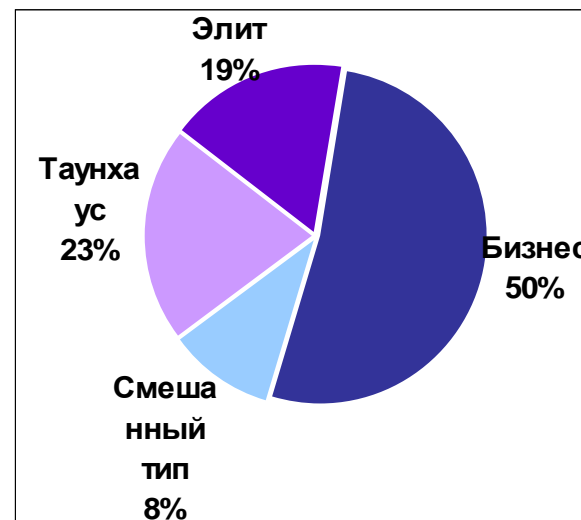
Следует отметить, что с увеличением числа возводимых поселков существенно снижается скорость реализации объектов.

Если в 2006 году было реализовано в среднем 65% домов в организованных поселках, то в 2007 году, уже 45%.

Освоение данного сегмента началось со строительства поселков высокого ценового и качественного уровня, которые были ориентированы на сегмент бизнес и элит класса.

С 2002 года ситуация практически никак ни изменилась. В Пермском крае отсутствуют поселки эконом-класса. Вы можете отметить, что 23% в общем объеме предложения составляют поселки таунхаусов и в теории данный тип жилья относится к эконом-классу. В пермском практике площади квартир строящихся поселков не соответствуют параметрам экономичного жилья. Площади таунхаусов в среднем составляют от 175 до 300 кв.м, а стоимость начинается от 6 млн. рублей.

Структура организованных поселков по классности, июнь 2008



Резюме



Таким образом, учитывая особенности рынка, деятельность с каждым годом усложняется.

Уже сейчас заложены предпосылки пресыщения рынка. Причем учитывая интенсивность развития, критический момент может наступит очень скоро.

Однако это не означает отказ от инвестирования в рынок загородной недвижимости, а говорит о том, что данный сегмент требует более внимательного подхода.

Основанием для принятия решения должны выступать не успешный опыт коллег, а результаты мониторингов рынка, анализа конкурентов, социологических исследований спроса, и профессионального маркетингового подхода, включающий в себя разработку конкурентных преимуществ каждого из возводимых объектов.