ИНКОМ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Управление продажами на современном этапе развития рынка.

Лукинов Валерий Валентинович

Руководитель Подразделения «Преображенское»
ДЗН Корпорации ИНКОМ

Руководитель Комитета по ЗН РГР

Москва, июнь 2011 г.

Состояние Продаж у большинства Застройщиков:

Ситуация:

– Собственные отделы продаж в усеченном виде и неэффективны.
– Специалисты по маркетингу уволены в 2008-2009 г.

Причины низких темпов продаж:

- Цена (Ликвидность)
- (не соответствует спросу)
- Неактуальная Архитектурная и планировочная Концепция
  (не учитывающая формат поселка)
- Стратегия продаж
  Финансовые условия продажи,
  Рекламная компания (эффективность)
  Срок выхода на продажи, в зависимости от степени готовности проекта
  Конкурентное окружение
  (проигрывает рядом находящимся поселкам)
- Личные амбиции застройщика
  (не совпадающие с покупательским спросом)
- Отсутствие разрешительной документации.

- Индикатор Кризиса Стратегии продаж – когда их нет в течение 6 месяцев.

Вариант выхода из ситуации:

Анализ рынка для определения МАХ спроса по критериям:

- Цена предложения у поселков – конкурентов.
- Формат жилья, Планировка , Этажность.
- Площади участков и домов,
- Сильные и слабые стороны конкурентов и собственного поселка

- РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРОДАЖ

Выполнить мероприятия, нацеленные на увеличение продаж:

- -Ребрендинг (вывод поселка или его части под другим брендом)

- -Репозиционирование
- Формирование новых форматов (участки без подряда, дуплексы, таунхаусы (кп «Наполеон»))

- Профессиональное маркетинговое продвижение поселка;

Тенденции рынка 2011 года

- В ценовой политике

-Цены в 2011 вырастут от 15 до 25% в год.

-Рост цен наблюдается только в ликвидных поселках с высокой степенью готовности, или в поселках с высокой скоростью продаж.

- Предпочтения покупателей изменяются в пользу готовых домов и концептуальных поселков с подрядом.

- Минимальное количество ликвидных предложений на рынке.

Подтверждается «правило Парето»: 23% поселков делают 79% продаж.

- Маркетинг – решающий фактор при создании ликвидного поселка

-Неликвидные поселки – результат отсутствия профессиональной маркетинговой проработки.

Продажи в коттеджных поселках всего первичного рынка МО за второе полугодие 2010 г.

Продажи шт./6 мес.	Доля в продажах		Доля в поселках	
Нет (0)	0%	21%	44%	77%
< 5 шт.	21%		33%	
от 5 до 10	24%	79%	13%	23%
от 11 до 20	26%		6%	
> 20 шт.	29%		4%	

ИНКОМ НЕДВИЖИМОСТЬ

Количество поселков - 517

Выводы:

- **В 77 % поселков (ВЫСОКИЕ РИСКИ ПРИОБРЕТЕНИЯ):**

- **- В 44 % поселков отсутствуют средства для выполнения обязательств по инженерной и социальной инфраструктуре, погашении кредитов, а так же оплате персонала.**
- **- В 33 % поселков есть только средства для выполнения обязательств по оплате персонала, отсутствуют средства для выполнения обязательств по инженерной и социальной инфраструктуре, погашении кредитов.**
- **СЛЕДОВАТЕЛЬНО В ЭТИХ ПОСЕЛКАХ ВЫСОК РИСК НЕВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПОСЕЛКА НА 5-7 ЛЕТ, И ВОЗМОЖНА СМЕНА ЗАСТРОЙЩИКА ПОСЕЛКА**
- **В 13 % поселков (СРЕДНИЕ РИСКИ ПРИОБРЕТЕНИЯ):**

- **- В 13 % поселков есть МИНИМАЛЬНО НЕОБХОДИМЫЕ средства для выполнения обязательств по инженерной и социальной инфраструктуре, погашении кредитов, а так же оплате персонала.**

- **В 10 % поселков (НИЗКИЕ РИСКИ ПРИОБРЕТЕНИЯ):**

- **- В 10 % поселков есть НЕОБХОДИМЫЕ средства для выполнения обязательств по инженерной и социальной инфраструктуре, погашении кредитов, а так же оплате персонала.**

Единая классификация и региональный рейтинг Коттеджных поселков

- С целью систематизации рынка коттеджных поселков назрела необходимость в создании единой классификации коттеджных поселков.
- С целью информирования покупателя о коттеджных поселках, минимизации рисков при приобретении недвижимости, а так же популяризации опыта наиболее успешных проектов в регионе, в Московской области, Новосибирске, Екатеринбурге и Омске осенью этого года будут проведены ретинги (конкурсы) поселков. Основные параметры конкурса были разработаны Калюжновой Т. (ИРН) и Лукиновым В.
- Сейчас формируется рабочая группа по созданию единой классификации коттеджных поселков, адаптации параметров конкурса и проведению конкурса у себя в регионе.

Параметр	Вес параметра	Элит	Бизнес	Эконом
Местоположение	10	До 25 км от МКАД по Рублево-Успенскому, Новорижскому, Минскому, Калужскому шоссе, Ильинскому до 10 км от МКАД по Дмитровскому шоссе.	До 50 км от МКАД по Западному и Северо-Западному и Юго-западному направлениям, до 30 км от МКАД по остальным направлениям, кроме восточных и юго-восточных. Известные стародачные места.	Другое (хуже)
Природные характеристики	8	На берегу водохранилища, реки или находится в лесу или как минимум с трех сторон окружен лесом.	Как минимум с одной стороны примыкает к лесу	Другие (хуже)
Окружение	5	Однородная среда высокообеспеченных людей, фейс-контроль, отсутствие соседей с сомнительной репутацией. Поселок не примыкает к деревне, шоссе, стародачной застройке, а также к поселкам другого класса. В ближайшем окружении нет промышленных зон.	Однородная среда обеспеченных людей. В ближайшем окружении отсутствуют промышленные зоны.	Любое (хуже)
Средний размер участков для коттеджей	4	> 30	> 15	≤15
Срендняя площадь дома по поселку (кв.м.)	4	>500	>300	≤300
Материалы	5	Каркас - монолит, перекрытия – монолитный железобетон. Стены - кирпич, возможно с облицовкой натуральными высококачественными импортными материалами, оцилиндрованное бревно или клеенный брус пр-ва Финляндии.	Каркас – кирпич, перекрытия - железобетонные плиты. Стены – кирпич, оцилиндрованное бревно (качественное отечественное), брус с облицовкой, «сендвич» высокого качества, импортного производства.	Любой материал (кирпич, дерево, пенобетон, «сендвич»)
Безопасность	2	Огражденная территория, профессиональная вооруженная круглосуточная охрана в сочетании с техническими средствами (системы видеонаблюдения и контроля доступа, сигнализация)	Огражденная территория, охрана на КПП, патрулирование в ночное время охраной со спецсредствами, видеонаблюдение	Огороженная территория, охрана на КПП
Архитектурная концепция	3	Авторский проект, единый архитектурный стиль	Единая концепция, типовые и индивидуальные дома	Любая
Наличие коммуникаций	3	Все коммуникации центральные		Не все коммуникации центральные
Количество домовладений в поселке	1	<50	<200	>200

Ном.	Название округа	Площадь (км²)	Население (на 01.01.2009)[3]	Субъектов РФ	Административный центр
1	Центральный федеральный округ	652,800	37 121 812	18	Москва
2	Южный федеральный округ	416,840	14 686 261	6	Ростов-на-Дону
3	Северо-Западный федеральный округ	1,677,900	13 462 259	11	Санкт-Петербург
4	Дальневосточный федеральный округ	6,215,900	6 460 094	9	Хабаровск
5	Сибирский федеральный округ	5,114,800	19 545 470	12	Новосибирск
6	Уральский федеральный округ	1,788,900	12 254 976	6	Екатеринбург
7	Приволжский федеральный округ	1,038,000	30 157 844	14	Нижний Новгород
8	Северо-Кавказский федеральный округ	159,860	8 215 263	7	Пятигорск

Национальный Конкурс Коттеджных поселков Национальный Проект Года

Лучший коттеджный поселок в 4 номинациях по итогам года

РГР

Подведение итогов 1 полугодия в рамках RREF форума

Подведение итогов 2 полугодия в рамках RREF форума

Подведение итогов 1 полугодия по ЦФО и Московской области

Подведение итогов 1 полугодия по СЗФО (Ленинградской области)

Подведение итогов 2 полугодия по Московской области

Подведение итогов 2 полугодия по Ленинградской области

Подведение итогов 1 полуг. по У Ф О

Подведение итогов 1 полуг. по С Ф О

Подведение итогов 1 полуг. По Ю Ф О

Подведение итогов 2 полуг. по У Ф О

Подведение итогов 2 полуг. по С Ф О

Подведение итогов 2 полуг. По Ю Ф О

1 полугодие

2 полугодие

9

ЕЖЕГОДНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ СМОТР КОНКУРС
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ГОДА»

СВИДЕТЕЛЬСТВО

Решением Экспертного Совета

Является участником ежегодного национального Смотра-Конкурса "Национальный Проект Года".

Председатель Экспертного Совета

Лукинов В. В.

COTTEGE.RU

Спасибо за внимание!

Лукинов Валерий Валентинович

Руководитель Подразделения «Преображенское»
ДЗН Корпорации ИНКОМ

Руководитель Комитета по ЗН РГР

Контакты: 363 04 34
2231963@mail.ru

11