Возможности профессиональной риэлторской фирмы при реализации поселка с высоким сроком экспозиции на рынке

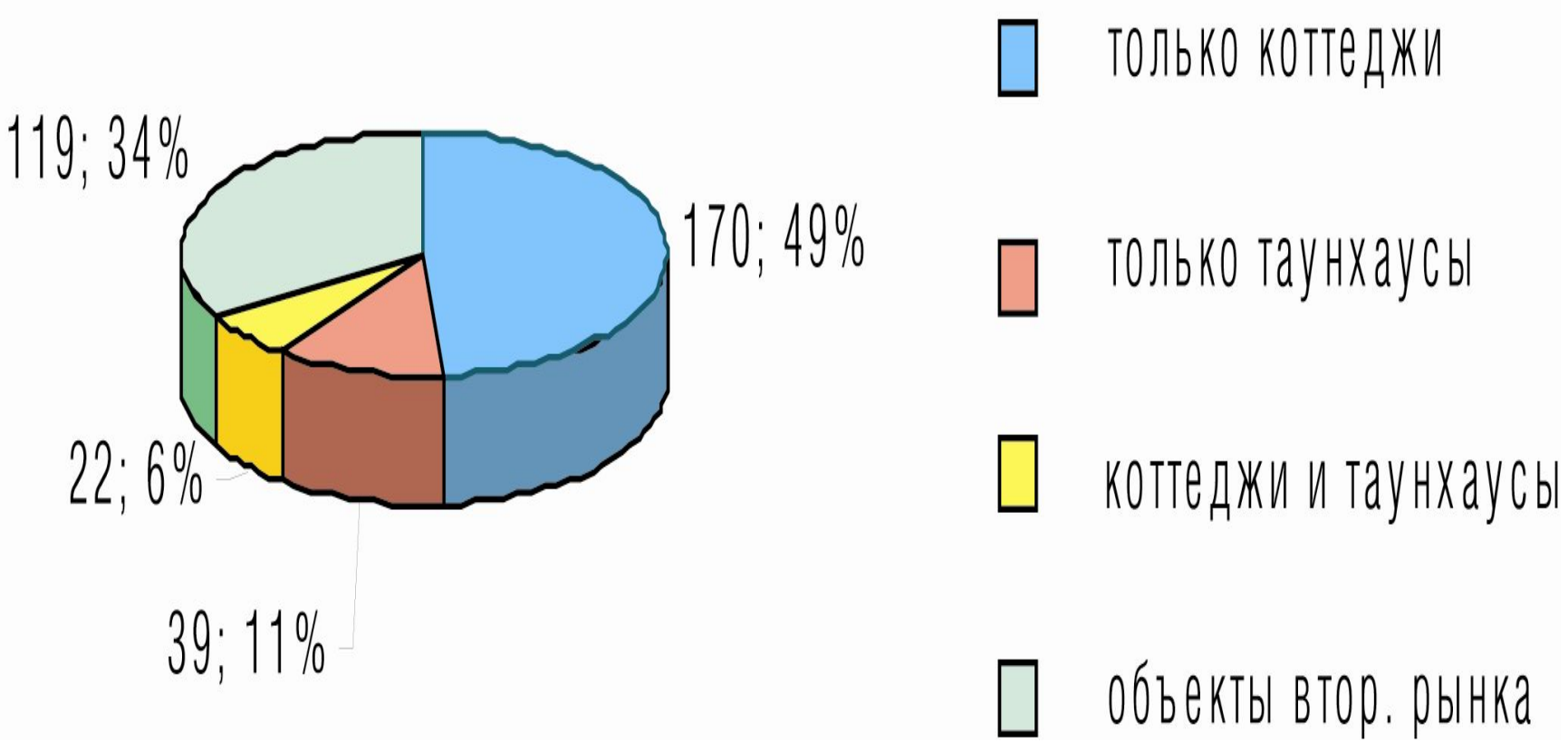
Докладчик: В.Н. Яхонтов
Заместитель директора
Управления Загородной Недвижимости

Характеристика рынка организованных коттеджных поселков

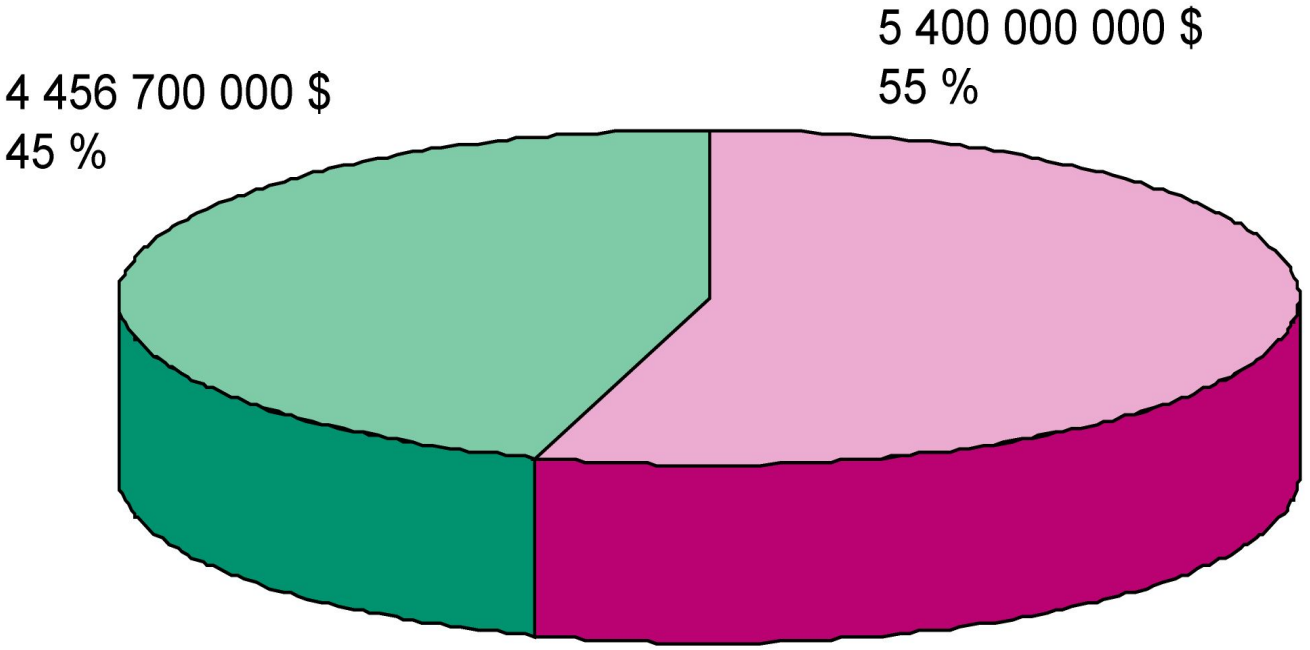
1. В настоящее время в Московской области, по данным Отдела экспертизы проектов УЗН Компании «МИЭЛЬ-Недвижимость», существует порядка 350 организованных коттеджных поселков.
2. Продажи коттеджей ведутся в 192 поселках.
3. Продажи таунхаусов ведутся в 61 поселке.
4. В 22 коттеджных поселках одновременно продаются и коттеджи и таунхаусы.

Таким образом, на рынке предлагаются коттеджи в 231 коттеджном поселке

Структура предложения объектов в организованных коттеджных поселках



Соотношение проданных и непроданных коттеджей в присутствующих на рынке поселках



нераспроданные коттеджи и таунхаусы,инвестиционные контракты и подряды на их строительство, находящиеся на рынке

реализованные объекты загородной недвижимости

На сегодняшний день на рынке подмосковной загородной недвижимости одновременно предлагаются коттеджи и таунхаусы общей стоимостью

$ 5.400.000.000

Какими бы ни были способы и источники

финансирования девелоперских проектов, окончательное

финансирование лежит на потребителях

Очевидно, что для успешного завершения девелоперских проектов, необходимо продать все коттеджи в поселках

Потребитель может выбирать из более чем 10.000 объектов, одновременно предлагающихся на рынке

59 поселков из 231, предлагающегося на рынке, обеспечивают до 60 % ежемесячных продаж

Информация о большей части поселков просто

не доходит до потребителя

Для успешного проекта время экспозиции поселка составляет 3 – 5 лет.

Такой разброс сроков экспозиции связан с различиями в размерах поселков.

Риски девелоперских проектов в области загородной недвижимости, которые возможно снизить при помощи риэлторов

1. Риски неправильного выбора месторасположения поселка.
2. Риски неправильного оформления юридических документов.
3. Риски неправильной архитектурной концепции.
4. Риски неправильного позиционирования поселка.
5. Риски неграмотного продвижения поселка.
6. Риски несоблюдения графика продаж, финансирования и, следовательно, строительства и сдачи поселка.

Главная задача риэлторов – облегчить потребителям выбор и обеспечить застройщикам привлечение рефинансирования

Возможности по взаимодействию риэлтора и застройщика

1. Помощь в приобретении участка и оформлении документов.
2. Создание маркетинговой концепции поселка.
3. Определение графика продаж.
4. Помощь в составлении договорной базы с клиентами.
5. Организация продвижения поселка.
6. Организация продаж

Спасибо

- Ответы на вопросы