КОМСТР

Смешение форматов на рынке загородного жилья - вызов времени

- Смешение «классов» жилья в коттеджных поселках
- Концептуальное смешение форматов в загородных поселках
- Поиск новых форматов на загородном рынке
- Тенденции и перспективы развития

Реалии загородного рынка

- Начальный этап развития рынка - моноформатность.
- Настоящая стадия развития: переход от «рынка продавца» к «рынку «покупателя».
- У многих поселков возникают проблемы с реализацией.
- 2/3 предложения - бизнес-класс; «эконом»-класс - около 20 % .
- «Эконом» не приносит прибыли, сравнимой с «бизнес» и «элит»-классами, и поэтому менее привлекателен для девелоперов.
- Подавляющий спрос – в пределах 30 км от МКАД.

.

Мультиформатность - смешение «классов» жилья в коттеджных поселках

Концепция «Коттеджи + таунхаусы»

Появление апартаментов в элитном КП («Зеленый мыс»)

- Проявился спрос на небольшое жилье для сезонного проживания, связанного с курортным отдыхом.
- Некоторые участки воспринимаются потенциальным покупателем как менее престижные
- Условия позволяли: ТУ и инфраструктура были заранее запроектированы с избытком.

Генплан КП «Зеленый мыс»

Мультиформатность («Коттеджи + таунхаусы»)

Возможные трудности	Пути решения (на примере КП «Зеленый мыс»)
Менталитет « таунхаус = ущемленный коттедж » «класс» (в традиционном понимании) поселка размывается	Дифференцирование имиджа. Грамотное позиционирование (как «апартаменты») и продвижение. Зонирование.
Пересогласование генплана	0.5 - 1 год
Получение технических условий	Предусмотрение ТУ с избытком
Недостаточный объем инфраструктуры	Инфраструктура была рассчитана не только на жителей поселка, поэтому емкость ее объектов оказалась достаточной
Высокая ценовая нагрузка из-за большого набора инфраструктуры	Привлечение внешних клиентов на пользование инфраструктурой
Цена таунхауса сравнима со стоимостью коттеджа	Уменьшение полной стоимости за счет сокращения общей площади

Концептуальное смешение форматов в загородных поселках

- **Поселок + раскрученный курорт**
  - Поселки на территории действующего курорта

    («Нахабино Кантри» при «Le Meridian Moscow Country Club» , «Петровские дали» при парке «Яхрома»)
  - Поселки «возле»: курорт, как маркетинговое преимущество.

- **Поселок + курорт («для себя») в тандеме**

  Поселки, в которых курортная инфраструктура создаётся «с нуля».

  («Пестово», «Зеленый мыс», «Монаково»)

Концептуальное смешение форматов

Типы концепций	Возможные трудности	Пути решения
Поселок + раскрученный курорт:		
Поселки на территории действующего курорта	Нарушение приватности и безопасности жилой части поселка	Грамотное зонирование. Огороженный периметр жилой части поселка
Поселки рядом с курортами	Высокая конкуренция: одной относительной территориальной близости к курорту сейчас недостаточно.	Концепция, создающая свои маркетинговые преимущества. Дополнительные сервисы.
Поселок + курорт («для себя») в тандеме	Перегруженность лишней инфраструктурой – повышение стоимости Недостаточная или узкоспециализированная инфраструктура - небольшая ЦА Сложности в управлении при совмещении нескольких бизнесов	Анализ и продуманное планирование эффективной инфраструктуры Единая УК

3. Поиск новых форматов на загородном рынке

- **Гостинично-жилой комплекс**

  - Номера в гостинице на продажу.
    гостиница «Бумеранг» в «Яхроме»

  - Собственные дома в аренду
    В КП «Петровские дали» при «Яхроме» можно приобрести коттедж в собственность и сдать его в аренду через администрацию.

- **Жилой комплекс с гостиничным сервисом**
  Положительный опыт комплекса «Vitro Village».

- **Элитные малоэтажные комплексы, как загородное жильё**
  Строятся на Рублево-Успенском шоссе:
  «Сосны на Николиной Горе», «Новое лапино», «Грюнвальд», «12 месяцев»

Плюсы для девелопера

- Сокращение сроков реализации.
- Увеличение ликвидности «ущемленных участков».
- Возможность создать уникальное предложение за счет мультиформатной интересной концепции.
- Создания новых ниш - отстройка от конкурентов.
- Расширение целевой аудитории.
- Диверсификация рисков (при смешении «классов» в одном КП)
- Диверсификация бизнеса (несколько бизнесов в одном КП).

Плюсы для покупателя

- За счет увеличения количества лотов уменьшается нагрузка инфраструктуры на квадратный метр жилья.
- В престижных поселках с хорошей инфраструктурой появляются предложения с относительно невысокой ценой.
- Возможность выгодных инвестиционных вложений (например в гостиничном сегменте).
- Возможность круглогодично пользоваться инфраструктурой развитого курорта.
- Возможность пользоваться гостиничным сервисом.

Тенденции и перспективы развития

В современных условиях
мультиформатность – веление времени
в рамках рынка Москвы и МО.

Спасибо за внимание!

КОМСТР

Девелоперская компания ООО КомСтрин»

- Управление строительно-инвестиционными проектами
- Управление объектами недвижимости
- Консалтинг
- Конкурсы, Тендеры, Торги в строительстве

- Компания работает на всех сегментах недвижимости Москвы, Подмосковья, регионов России – строительство жилья по индивидуальным проектам, элитного жилья, нежилых помещений и коттеджных поселков. В работе более 40 объектов.

- Координаты:
  Тел/факс: 926-90-10
  www.comstrin.ru