



# Смещение 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»)
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Менталитет « таунхаус = ущемленный коттедж » «класс» (в традиционном понимании) поселка размывается</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Дифференцирование имиджа. Грамотное позиционирование (как «апартаменты») и продвижение. Зонирование.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Пересогласование генплана</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 0.5 - 1 год</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Получение технических условий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Предусмотрение ТУ с избытком</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Недостаточный объем инфраструктуры</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Инфраструктура была рассчитана не только на жителей поселка, поэтому емкость ее объектов оказалась достаточной</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Высокая ценовая нагрузка из-за большого набора инфраструктуры</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Привлечение внешних клиентов на пользование инфраструктурой</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Цена таунхауса сравнима со стоимостью коттеджа</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Уменьшение полной стоимости за счет сокращения общей площади</li> </ul>

## 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
<b>Поселок + раскрученный курорт:</b>		
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.
<b>Поселок + курорт («для себя») в тандеме</b>	<p>Перегруженность лишней инфраструктурой – повышение стоимости</p> <p>Недостаточная или узкоспециализированная инфраструктура - небольшая ЦА</p> <p>Сложности в управлении при совмещении нескольких бизнесов</p>	<p>Анализ и продуманное планирование эффективной инфраструктуры</p> <p>Единая УК</p>



### 3. Поиск новых форматов на загородном рынке

---

- **Гостинично-жилой комплекс**
  - Номера в гостинице на продажу.  
гостиница «Бумеранг» в «Яхrome»
  - Собственные дома в аренду  
В КП «Петровские дали» при «Яхrome» 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 мультимедийной 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!



## 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](http://www.comstrin.ru)