

ЗАГОРОДНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ: ПЕРЕЗАГРУЗКА

До 2015 года российский рынок загородной недвижимости был растущим. Спрос превышал предложение — застройщикам прощались практически все ошибки. Но на фоне экономического кризиса и ослабления рубля ситуация изменилась. На загородном рынке наступает время профессионального девелопмента, уверены в компании «Kaskad Недвижимость».

Раньше при создании поселков одни девелоперы ориентировались на личные вкусы, другие — пытались адаптировать общие исследования и использовали усредненные показатели. Многие застройщики не заботились об интересах покупателей. В результате рынок заполнили неликвидные проекты, доля которых сейчас составляет более 85%. Главной тенденцией конца 2015-го — начала 2016 года станет оздоровление загородного рынка. «Многие застройщики с некачественными проектами в портфеле рискуют обанкротиться. Доходность бизнеса неминуемо будет падать — рынок становится более требовательным к профессиональному уровню девелоперов и перестанет прощать даже малейшие недочеты», — комментирует генеральный директор компании «Kaskad Недвижимость» Артур Григорян. По словам эксперта, в условиях экономической неопределенности покупатель более разборчив и придирчиво относится к качеству продукта. Девелопмент — это целый институт, который объединяет опыт и знания, эстетику и практику и требует глубокого изучения аудитории. При разработке проектов застройщику надо ориентироваться в первую очередь на покупателей. Тщательный анализ экономики строительства, оптимизация площадей, грамотное маркетинговое сопровождение — вдумчивый подход



позволит удовлетворить всех участников процесса.

До кризиса потенциальные покупатели загородной недвижимости основное внимание обращали на такие аспекты, как проработанная концепция поселка, транспортная доступность, высокое качество архитектуры, организация жилого пространства. Сейчас поселок, обладающий указанными достоинствами, не будет продаваться, если не предложит покупателю удобные финансовые инструменты. Застройщики загородного жилья понимают, что двузначная ставка ипотеки не востребована, и предлагают клиентам программы с 8–9% годовых, но на срок до одного года. По сути это маркетинговый ход, а не реальная помощь покупателям. Девелопер, который стремится не просто продать объект, а заинтересован в развитии рынка, должен продвигать долгосрочные программы с низкими ставками. Используя этот подход, компания «Kaskad Недвижимость» уже запустила ипотеку под 8% годовых на весь срок кредитования,

составляющий до 25 лет, в загородном комплексе «ЗаМитино» на 11-м км Пятницкого шоссе. В ближайшее время аналогичная ипотечная программа появится и в других проектах застройщика. Финансовый кризис успешно преодолеют только те девелоперы, которые работают на покупателей, развивают общественные зоны, обеспечивают доступные цены и надежные финансовые инструменты. «Всем понятно, как продавать людям, у которых есть деньги, но сейчас надо учиться продавать недвижимость тем, у кого их нет», — подчеркивает Артур Григорян. ◉

KASKAD
НЕДВИЖИМОСТЬ

+7 (495) 241–81–30
kaskad-n.ru