



ХОЧЕШЬ ПРОДАТЬ? Построй как для себя

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

В тучные годы, когда рынок на подъеме, а покупатели мнут все подряд, стараясь опередить друг друга, разделить девелоперские проекты на удачные и неудачные крайне сложно. Ведь практически любой продукт, вне зависимости от его качества и характеристик, находит свою аудиторию, большинство застройщиков чувствуют себя королями и не спешат задумываться над критериями успешности.

Замедление рыночной активности или кризис немедленно выявляют все достоинства и недостатки девелоперского замысла и его воплощения. Те, чья успешность была подтверждена лишь маркетингом, пиаром и рыночным нахрапом, уходят в сторону — остаются лишь те, чьи позиции объективно крепки и позволяют оставаться на плаву вне зависимости от ветра рыночных перемен. Конечно, критерии «что такое хорошо» и «что такое плохо» меняются по мере развития рынка, но базовые понятия остаются неизменными. **ДН** опросил «играющих тренеров» загородного рынка, какие показатели в нынешних экономических условиях позволяют

проектам не просто чуть дышать, а быть фаворитами сегмента.

Первый момент, на который обратили внимание практически все эксперты, — количество продаж: по мнению руководителя офиса «Сретенское» компании «Инком-Недвижимость» Антона Архипова, оно должно составлять не менее 10 в месяц. Впрочем, генеральный директор АН Tweed Ирина Могилатова уточняет: «Все зависит от ценового сегмента. Проект с бюджетом сделки более \$3 млн в лучшем случае будет продавать по одному дому в месяц. Если коттедж в проекте стоит порядка \$1 млн, то оптимально, если в поселке реализуется по пять лотов в месяц».



TS/foobank.ru

Те, чья успешность была подтверждена лишь маркетингом и рыночным нахрапом, уходят в сторону – остаются лишь те, чьи позиции позволяют оставаться на плаву вне зависимости от ветра рыночных перемен

Удачный проект – поселок, который строится за счет средств привлеченных инвесторов и окупает себя на начальной стадии, то есть максимум за год существования, зачастую до появления готового продукта

О вариативности скорости реализации в разных форматах говорит и генеральный директор компании «Девико. Девелопмент и Консалтинг» Асет Гайрабекова: «Средняя температура по больнице — три года. Поселок экономкласса, состоящий из 80–150 участков, может быть распродан и за два года. В то же время сроки реализации элитного проекта или проекта бизнес-класса способны достигать и пяти лет, что вовсе не является показателем их провала».

Руководитель отдела продаж компании «Высота» Татьяна Румянцева еще категоричнее: «Допустим, лоты быстро распродаются — девелопер не всегда успевает оценить ситуацию и поднять цену, а в итоге недополучает прибыль. Идеально, когда проект реализуется

в течение трех лет и на момент окончания строительства раскуплен на 95 %. В среднем в поселке из 100 домов продается три-четыре коттеджа в месяц. Но нужно учитывать и сезонный фактор. Так, к примеру, зимой сделок практически не бывает, а весь объем продаж приходится на период с апреля по октябрь».

Как бы там ни было, многие эксперты начинают переходить от таких показателей, как динамика продаж и цены продаж, к несколько иным категориям — рентабельность/прибыльность, например. По мнению коммерческого директора компании Villagio Estate Павла Трейваса, удачный проект — это поселок, который строится за счет средств привлеченных инвесторов и окупает себя или, по крайней мере,



«Жителям важно находиться в однородной архитектурной и социальной среде. Нет покупателей, которые не считали бы собственные деньги. Поэтому строить по принципу «и так сойдет» сегодня нельзя»

землю, на которой стоит, на начальной стадии, то есть максимум за год существования, причем зачастую до появления готового продукта. А председатель совета директоров компании Kaskad Family Валерий Мищенко утверждает: «Если внутренняя норма доходности по проекту составляет 35 % и более при ставке дисконтирования на уровне 15 %, проект на рынке загородной недвижимости на сегодняшний день считается успешным. Этих показателей вполне достаточно, чтобы выстраивать финансовую модель проекта и плани-

ровать объемы продаж, уровень рентабельности и сроки экспозиции объекта, выставляемого на рынок».

Татьяна Румянцева, Антон Архипов и многие другие коллеги Валерия Мищенко описывают состоявшийся загородный проект примерно так же. Правда, Антон Архипов при этом добавляет, что действительно выдающийся загородный проект должен входить в топ-10 предложений на рынке: «В связи с тем что спрос распределен крайне неравномерно, 90 % интереса покупателей приходится примерно на 10 % объектов, выставленных на продажу».

Заместитель генерального директора ОАО «ОПИН» Наталья Картавцева также напоминает, что «есть финансовые показатели для определения успешности поселка. Естественно, перед запуском проекта рассчитывается финансовая модель. Для этого можно использовать показатель NPV (Net present value). При расчете обязательно учитывается срок реализации, затратная часть в себестоимости и расходы на продажу. Полученные показатели позволяют говорить о предполагаемом успехе/неуспехе проекта».





Тел.: +7 (495) 229-68-29
Web: www.rozhd.ru

Клубный поселок «Рождествено»

Клубный поселок «РОЖДЕСТВЕНО» — воплощение стиля и природной красоты. Он расположен в экологически чистом Истринском районе Подмосковья, в 29 км от МКАД по Волоколамскому шоссе. Территория 34 га застраивается в соответствии с единой архитектурной концепцией современными монолитными домами. Классические архитектурные формы, фасадные решения коттеджей, выполненные с использованием высококачественных материалов природной цветовой гаммы, — гармонично вписываются в естественный природный ландшафт местности. Современная загородная жизнь в «Рождествено» совмещает в себе также и преимущества городского комфорта проживания — в поселке бизнес-класса предусмотрена продуманная внутренняя инфраструктура. Собственная служба эксплуатации обеспечивает комфортное и безопасное проживание на протяжении всего года.

Клубный поселок «Рождествено» — победитель ежегодной национальной премии за достижения в области малоэтажного и коттеджного строительства **«Поселок года 2012»** в номинации **«Лучший поселок бизнес-класса»**.

Основные преимущества

- Высокое качество строительства.
- Единый архитектурный стиль.
- Высокая степень готовности.
- Статус земли — собственность, земли населенных пунктов под ИЖС.
- Все коммуникации.
- Собственная инфраструктура.
- Безопасная и охраняемая территория.
- Собственная служба эксплуатации.

ЦЕНА: от 15,5 млн руб.

«Если поблизости от загородного поселка есть спортивная инфраструктура, это повышает спрос на объекты недвижимости, расположенные рядом, на 30-35%. Вода и пляж недалеко от поселка – безусловные преимущества. Для кого-то приятным соседством оказывается гольф-клуб, для кого-то – конноспортивный комплекс, другие выберут картинг»



«Поселок экономкласса из 80-150 участков может быть распродан и за два года. Сроки реализации элитного проекта способны достигать и пяти лет, что не является показателем его провала»

Еще одна стратегически важная составляющая — грамотный выбор земельного участка. Валерий Мищенко уверен, что «именно на этом этапе львиная доля девелоперов допускает самые серьезные ошибки, которые впоследствии накладывают обременение на использование выкупленной территории в инвестиционно-строительных целях».

лен от города более чем на 30 км (это касается Московского региона)». Если же застройщик предлагает рынку дачный формат для сезонного проживания, то участки могут находиться и на большем удалении. Но в этом случае фактор природного окружения будет преобладающим, потому что если человек едет так далеко, то он должен получить реку,

Не стоит пытаться замалчивать существующие недостатки направления или земельного участка: честность – лучший продавец. Главный принцип успешности проекта – строить так, как строил бы для себя

По словам эксперта, у земли есть несколько ключевых характеристик. «Безусловно, первая — это расположение земельного участка, которое должно соответствовать тому продукту, который девелопер хочет создать», — отмечает Валерий Мищенко. — Например, если он намерен построить альтернативу городскому жилью, то вряд ли целесообразно, чтобы участок был уда-

озеро, лес — те вещи, ради которых он согласен тратить изрядное количество времени на дорогу.

Немаловажный аспект — экологичность. «Так или иначе, любой земельный участок обладает приемлемыми свойствами с точки зрения экологии, и вряд ли девелопер будет строить коттеджный поселок рядом с заводами в промзоне», — считает Валерий Мищенко.



Продолжая разговор на заданную тему, руководитель проекта «АкваВилла» УК Megapolis Property Management Алексей Колядин конкретизирует, что современные покупатели выбирают не престиж и статус, не просто площадь участка и качество домовладения, даже не расстояние от города. «Клиент приобретает комфортный образ жизни, соседей, картинку своего будущего и будущего своих детей».

Асет Гайрабекова утверждает, что самым важным в «земельном» выборе является транспортная доступность: «Хорошие дороги в районе обеспечивают как минимум треть успеха. «Вековой лес», «большая вода» — отличные приманки для покупателя на стадии звонка, но когда дело доходит до показа, бездорожье способно разом перечеркнуть все преимущества проекта. Так что девелоперу нужно строить и обслуживать дороги самому либо изначально выбирать участки в районе с удобными подъездными путями».

Следующий критерий при выборе земельного участка — обремене-

ния на его территории, которые следует выявлять еще на этапе покупки. Они весьма разнообразны — от охранных зон, автодорог, кладбищ, скотомогильников до ЛЭП, подземных коммуникаций, залежей полезных ископаемых и т.д. Правильно оценить потенциал поселка с учетом всех существующих ограничений — большая работа, занимающая не один день.

Отдельно стоит сказать об объектах, которые охраняются Министерством культуры. Зачастую девелопер, приобретающий участок, даже не подозревает, что на этом месте когда-то располагалось поселение древних славян, имеющее сегодня большую историческую и культурную ценность.

«Еще одна опасность — попасть на территорию обитания редких животных. Трудно заподозрить в невзрачных лягушках, живущих в живописном болотце по границе вашего участка, грядущее непреодолимое обременение, но и такие случаи нам известны», — рассказывает Валерий Мищенко.

Удилья
КОТТЕАЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Калужское шоссе 20 км



«FASHION ПОСЕЛОК
2010 ГОДА»

231 6060

www.idyll.ru



«Допустим, лоты быстро распродаются – девелопер не всегда успевает оценить ситуацию и поднять цену, а в итоге недополучает прибыль. Идеально, когда проект реализуется в течение трех лет и на момент окончания строительства раскуплен на 95%. В среднем в поселке из 100 домов продается три-четыре коттеджа в месяц. Но нужно учитывать и сезонный фактор. Так, к примеру, зимой сделок практически не бывает, а весь объем продаж приходится на период с апреля по октябрь»

Наконец, понятие «успешный проект» фактически равняется понятию «удачная концепция». Татьяна Румянцева абсолютно права, когда говорит, что многое зависит от класса поселка: если в сегменте эконома решающее значение имеет цена вкупе с удаленностью от города, то в более высоких ценовых категориях большую роль начинают играть дополнительные факторы: продуманные архитектурно-планировочные решения, качественный сервис и т. д.

«Самое главное пожелание к застройщикам — не перебарщивать с архитектурой. Чем больше в проекте экзотики, тем меньше целевая аудитория. Кроме того, в каком бы сегменте ни был построен поселок, жителям важно находиться в однородной архитектурной и социальной среде. К тому же ни в одном ценовом сегменте нет покупателей, которые не считали бы собственные деньги. Поэтому сегодня строить по принципу «и так сойдет» нельзя», — полагает Татьяна Румянцева.

Еще один шаг к идеальному проекту — создание инфраструктуры, без которой ни поселок, ни тем более продажа в нем немыслимы. «Инфраструктура

обязательна и зависит от размера поселка, — уточняет Павел Трейвас. — В большом проекте она будет развитой, в маленьких — минимальной, так как основные объекты находятся за пределами территории». Развитость инфраструктуры зависит не только от масштабов, но и от класса поселка. В элитном сегменте, по уверениям Ирины Могилатовой, покупатели теперь хотят получить не просто коробку дома и участок земли, а среду обитания, качественно новый образ жизни. Поэтому в поселке необходимо создать эту самую среду, которая выражается в красивой ухоженной территории с ландшафтным дизайном и малыми архитектурными формами, в наличии общественных территорий и мест проведения досуга.

Внешняя инфраструктура тоже всегда является большим плюсом для девелопера. В зависимости от вкусов, интересов, образа жизни покупатели делают выбор в пользу того или иного проекта. «По своему опыту общения с клиентами знаю, что практически всем без исключения нравится кататься на яхте летом и на лыжах или санках — зимой.



**Megapolis Property
Management**

Тел.: +7 (495) 363-95-06
+7 (495) 50-545-50

Web: www.avilla.ru

«Аквавилла» — гавань вашей мечты

«Аквавилла» — современный загородный поселок клубного типа, в котором есть все для комфортной жизни и активного отдыха. Расстояние от МКАД до съезда — 38 км. Транспортная доступность от Москвы возможна как по шоссе, так и по воде. Поселок расположен рядом с лесом, на берегу Икшинского водохранилища.

Главной достопримечательностью поселка являются собственная пляжная зона и оборудованный причал для швартовки катеров и яхт длиной до 8 м, который позволит жителям поселка активно пользоваться водными видами транспорта, чтобы без пробок легко добраться до своего загородного дома. В окружении поселка находятся несколько крупных яхт-клубов. Водохранилище и массив

леса создают благоприятную, спокойную атмосферу. Для покупателей земли с подрядом архитектуры разработали 15 готовых проектов домов площадью от 250 до 600 м², выполненных в едином архитектурном стиле, которые могут быть усовершенствованы согласно индивидуальным потребностям покупателя, строительство «без подряда» предполагает согласование архитектурной концепции. Огороженная территория и круглосуточная охрана гарантируют полную безопасность для жителей поселка и их гостей. Все необходимые коммуникации обеспечат комфортное проживание в любое время года. Внутренняя инфраструктура включает детскую площадку, спортивную площадку, теннисный корт, магазин.

ЦЕНА: от застройщика



«Именно при выборе земельного участка львиная доля девелоперов допускает серьезные ошибки, которые накладывают обременение на использование выкупленной территории»

«Проект с бюджетом сделки более \$3 млн в лучшем случае будет продавать по одному дому в месяц. Если коттедж стоит порядка \$1 млн, то оптимально, если в поселке реализуется по пять лотов в месяц»

Если поблизости от загородного поселка есть подобная инфраструктура, это повышает спрос на объекты недвижимости, расположенные рядом, на 30–35 %. Вода и пляж недалеко от поселка — безусловные преимущества. Для кого-то приятным соседством оказывается конноспортивный комплекс, для кого-то — гольф-клуб, другие выберут картинг», — делится наблюдениями Алексей Колядин.

Помимо всего сказанного есть «частные» моменты, необходимые для благополучного завершения проекта. Например, Антон Архипов советует обратить внимание на формирование как внутренней, так и внешней команды, работающей над созданием и продвижением проекта. Валерий Мищенко рекомендует обязательно изучать трен-

ды, которые в последние 10–20 лет ярко проявились в странах Европы и США, поскольку на практике Московская область повторяет путь, который был пройден западным загородным рынком 15–20 лет назад.

Асет Гайрабекова подчеркивает, что не стоит пытаться замалчивать существующие недостатки направления или конкретного земельного участка: честность — лучший продавец. А Наталья Картавецва считает, что обязанность ответственного застройщика — обеспечить покупателю оформление объектов в собственность, горизонтальную планировку участка, подведение коммуникаций — все то, что самим жителям сделать проблематично. Главный принцип успешности проекта — строить так, как строил бы для самого себя. **ИН**



По-Рижская
Мечта

**Выключи город,
живи на Новой Риге**



КП «По-Рижская Мечта»
Московская обл., Истринский р-н, Ивановский с/о, д. Борисково
Телефоны офиса продаж: (495) 748-68-30, 798-15-86
www.porige.ru