



**Формирование маркетинговой
концепции земельного участка:
максимизация ликвидности**

ПЛЮСЫ

- Как правило, больше объектов инфраструктуры рядом
- Видовые характеристики
- «Социальная слепота» – есть возможность не общаться с соседями

МИНУСЫ

- Плотная квартальная застройка
- Пыль, загазованный воздух
- Много соседей
- Шумно
- Нагруженный лифтовый узел
- «Ароматный» мусоропровод
- Затруднена эвакуация из здания
- Как правило, во дворе много машин
- Как правило, недостаточно парковочных мест
- Часто – пробки на въезде/ выезде из двора
- Ежегодное отключение горячей воды

ПЛЮСЫ

- Комфортное соотношение высоты домов и расстояния между ними, ощущение простора
- Приватность, мало соседей
- Тишина, слышно пение птиц
- Безопасность
- Как правило, много зелени во дворе
- Как правило, однородная социальная среда
- Легко принимать коллективные решения
- Легкая парковка автомобиля
- Нет пробок внутри квартала

МИНУСЫ

- Как правило, метро не в пешей доступности
- Вероятно, придется здороваться с соседями...

- Почти нет компаний-экспертов, опытных, надежных и достаточно крупных
- Есть убеждение, что это низкодоходная рыночная ниша, трудно с инвестициями
- Есть большое количество проектов, продажи в которых мизерны или вовсе «стоят»
- В сегменте сконцентрирован относительно небольшой объем спроса, потому что сегодня это:
 1. Обходится покупателю **дорого** (ИЖС)
 2. Очень **долго** ждать заселения (МЖС и ИЖС)
 3. Есть ряд потребительских стереотипов, с которыми никто не работает



1. Никто не гарантирует сквозное качество и «закрытый чек» (дома «под ключ» не предлагаются, на внутреннюю отделку – отдельный договор)
2. Большинство типовых предложений – эстетически не привлекательны, архитектурные решения устарели
3. Проекты создаются «от конструктива», а не от целевой аудитории
4. Для получения конкурентоспособной цены готового дома требуется стандартизация продукта, - без потери качества тяжело реализовать
5. Технологии «начинки» домов в мире ушли далеко вперед (тепловые насосы, рекуперация и проч.), а отечественные игроки массово застряли в прошлом

... не знаешь, что делать? Наделай участков без подряда! 😊

Обычный дом Vs. Востребованный



- Эстетически привлекателен
- Подключен к центральным коммуникациям или автономен
- Находится в поселке с собственной закрытой и охраняемой территорией, патрулированием и видеонаблюдением
- Соотношение высоты зданий и расстояния между ними, а также конфигурация генплана – комфортны для проживания, создают ощущение простора
- Территория облагорожена, ландшафт тщательно продуман и эстетически привлекателен
- Есть места для тихого отдыха (прогулок, чтения), а также для спорта, игр и детского досуга
- Для автомобилей предусмотрено достаточное парковочное пространство
- Используются высококачественные строительные и отделочные материалы
- В пешей доступности есть все необходимые объекты инфраструктуры
- Соблюден оптимальный баланс между транспортной доступностью и экологией локации



- Серьезные девелоперы продолжают бороться друг с другом на рынке городской недвижимости, в загородном сегменте сильных игроков с накопленной экспертизой практически нет
- Законодательные изменения в сфере долевого строительства неминуемо приведут к росту цен в сегменте многоэтажного городского строительства, затруднив девелоперам доступ к «дешевым» деньгам
- Есть выгодное предубеждение относительно низкой доходности загородного рынка
- Предложение земельных активов превышает спрос, налоговое бремя растет, - можно приобрести хорошую землю по приемлемой цене
- Спрос «созрел» – маркетологи ощущают рост целевой аудитории, ищущей «европейский» или «североамериканский» формат жилья (красивые и высокотехнологичные дома)

В РОССИИ:

- В 2010 году доля вакансий для удаленной работы составляла 0,56%
- В 2020 году доля вакансий для удаленной работы составит 8%
- Уже в 2017 году 18% россиян работали «на себя», и для 11% населения это был единственный источник дохода*
- Сейчас средний возраст людей, работающих удаленно – 33-35 лет
 - 30–39 лет - 41%
 - 40-49 лет - 27%
- В 2020 году около 20% официально оформленных сотрудников российских компаний будут работать удаленно

В МИРЕ:

- В США более половины (!) рабочей силы (свыше 60 млн человек) уже имеют возможность работать хотя бы время от времени
- В Великобритании 62% компаний имеют удаленных сотрудников
- В Японии 32% сотрудников трудятся удаленно

* По результатам опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ в октябре 2017 г



Данные: hh.ru

- 50% участников исследования зарабатывает от 15 000 до 20 000 рублей (вид заработка является не основным, а дополнительным)
- 32% респондентов ежемесячно зарабатывают от 40 000 до 50 000 рублей (частичная занятость, от трех до пяти часов в день)
- 10% опрошенных получают от 60 000 до 70 000 рублей
- 5% зарабатывают от 70 000 до 100 000 рублей
- 5% зарабатывают суммы в диапазоне от 120 000 до 140 000 рублей
- 3% получают за работу более 150 000 рублей ежемесячно (речь идет о дизайнерах и разработчиках из Москвы и СПб)

Данные: FL.ru

- Критически оценивать землю и смотреть правде в глаза: не на всякой земле следует что-то строить
- Проводить исследования целевой аудитории (всегда, даже когда нет нового проекта)
- Смело смотреть в глаза новой целевой аудитории
- Экспериментировать с максимальной готовностью
- Не жалеть сил и времени на архитектуру, проектирование
- «Заболеть» новыми технологиями
- Размышлять над социальной составляющей и общественными пространствами
- «Подсмартивать» у лучших девелоперов Западной и Северной Европы
- Идти навстречу клиенту (насколько удобна покупка?)
- Делать концепцию не для сегодняшнего, а для послезавтрашнего покупателя