



# Тренд загородного рынка: инвестиции в концептуальные кварталы



## Тенденции на рынке загородной недвижимости МО

1. Более **80% поселков** загородной недвижимости предлагают продукт (УБП, коттеджи, таунхаусы), которые **устарели концептуально** или имеют вид долгостроя и не востребованы современными покупателями, некоторые идут на их покупку со значительным дисконтом, доходящим до 30-50 %. Это касается как первичного, так и вторичного рынка.
2. Рынок недвижимости по статистике Росреестра по результатам 1 кв. 2016 года показывает **тенденции роста количества сделок**:
  - 62 736 Переходов прав собственности (на 10,8% выше аналогичного периода)
  - 14 635 договоров долевого строительства, (на 53,4% выше аналогичного периода)
3. Эксперты отслеживают **уменьшение количества выставляемых объектов и новых проектов.**



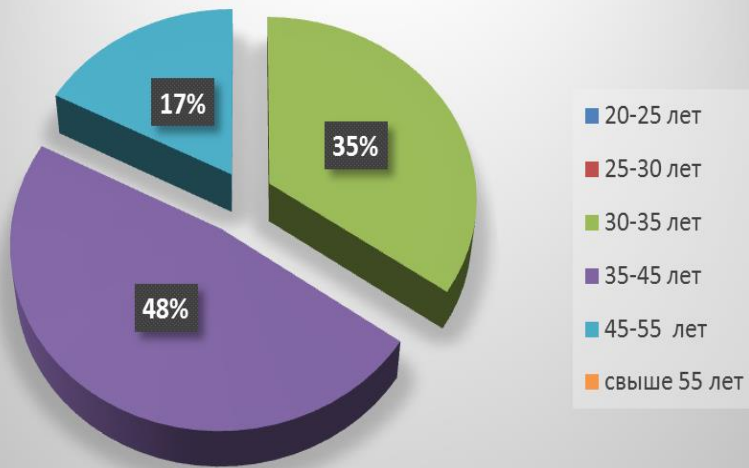
## Тенденции на рынке загородной недвижимости МО

4. Достигнут оптимальный баланс между низкой ценой и низкими ставками по ипотеке (Сбербанк от 12% с тенденцией снижения ниже 11% в 2016 г.).
5. Средняя цена готовых домов (УСП) увеличивается в связи с вымыванием дешевого предложения и предпочтениям покупателей, готовым платить дороже за качество жизни в современных домах и поселках с комфортной средой обитания.
6. **Налоги на землю:** Поселки имеют участки в собственности более 3 лет и вместо 0,3% для ИЖС без строений применяется ставка 1,2% от кадастровой стоимости. Пример: более 30 км от МКАД 50 Га, ИЖС, кадастровая стоимость 575 млн. налог 6,9 млн. руб. ежегодно.
7. **Изъятие участков,** используемых не по назначению (Статья 285 ГК РФ )

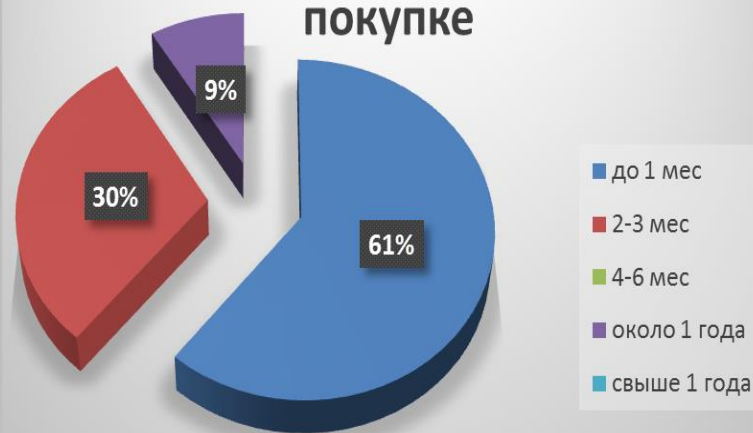
# Портрет современного потенциального покупателя загородной недвижимости поселка класса Комфорт (УБП и УСП) в поселках Good Wood Development .



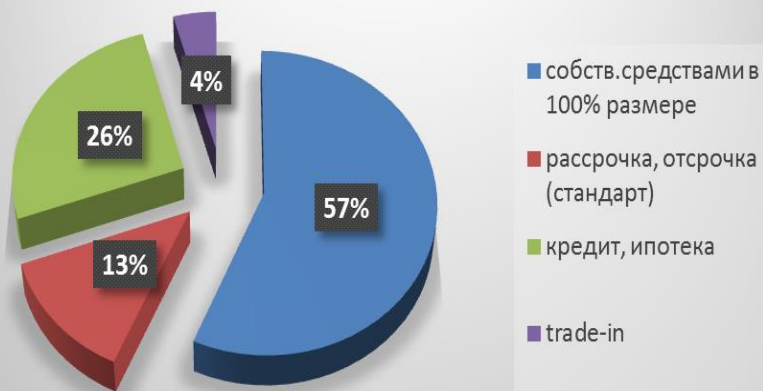
### Возраст покупателя



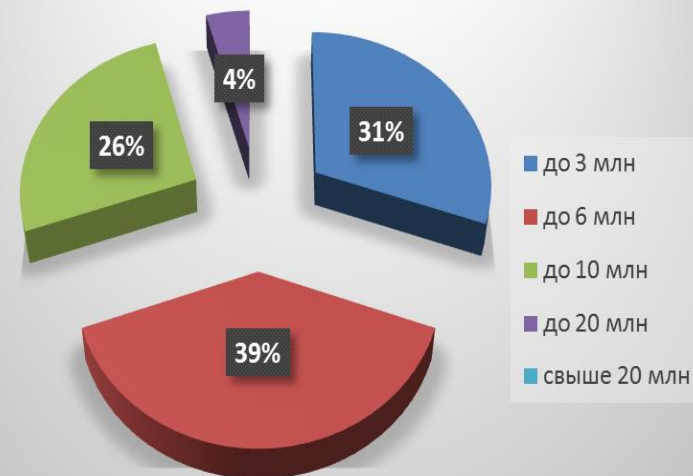
### Время принятия решения о покупке



### Оплата



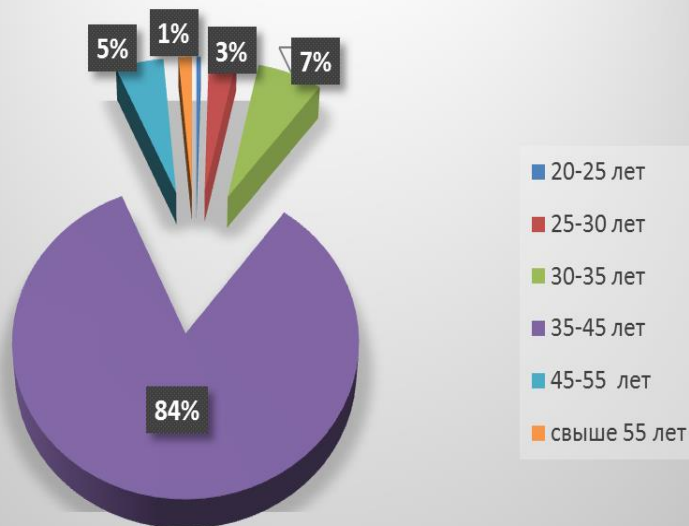
### Бюджет покупки



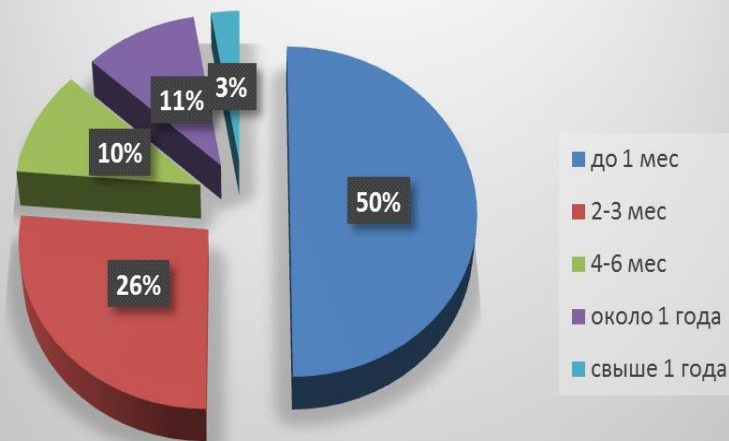
# Портрет современного потенциального покупателя загородной недвижимости поселка класса Бизнес (УБП и УСП) в поселках Good Wood Development.



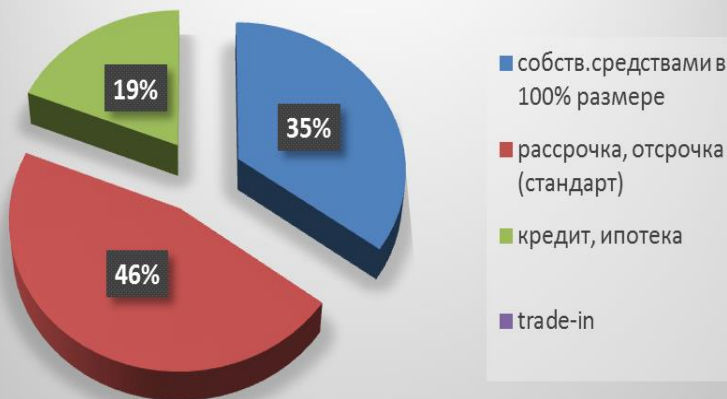
**Возраст покупателя**



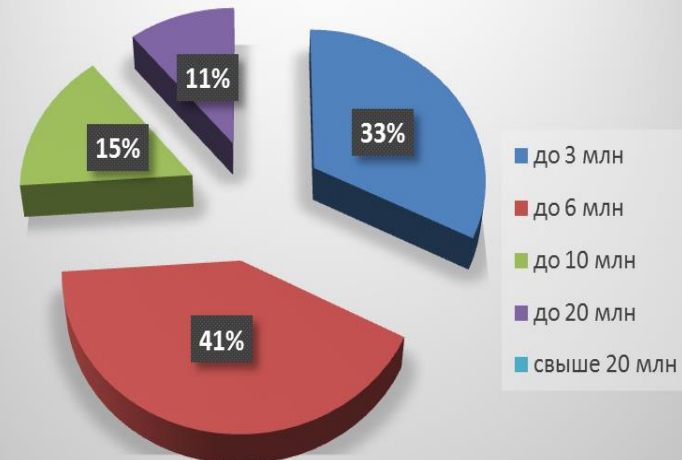
**Время принятия решения о покупке**



**Оплата**



**Бюджет покупки**



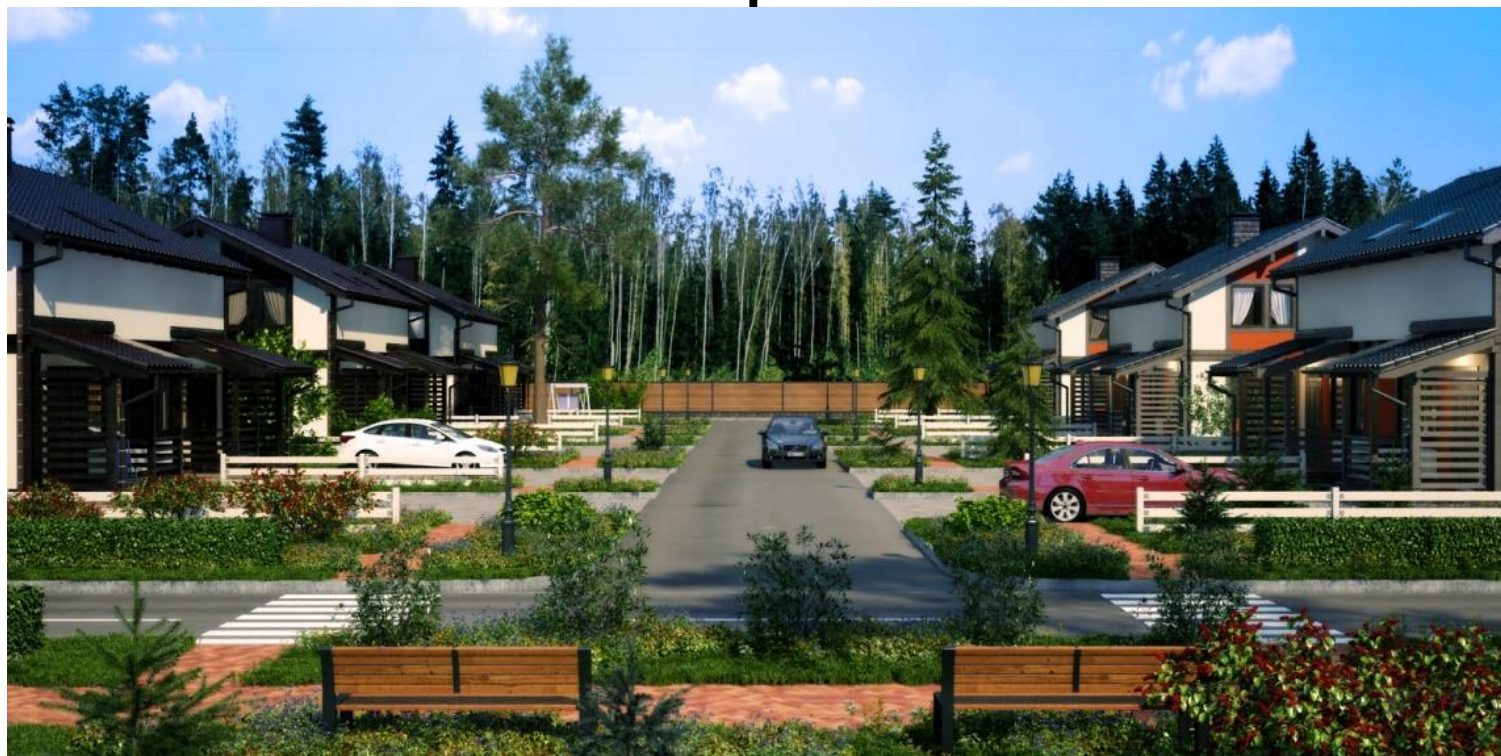
## Тенденции продаж в поселках Good Wood Development.

1. **Возраст большинства покупателей составляет от 30 до 45 лет и достигают: 83% в классе комфорт и 91% в классе бизнес.**
2. **Время принятия решения в поселках до 1 месяц составляет: 61% (Комфорт) и 50% в (Бизнес), при этом до 3 месяцев - 30% (Комфорт) и 26% (Бизнес)**
3. **Оплата: Комфорт: 57% - 100% собственные средства. Бизнес: 46% рассрочка**
4. **Высокие скорости продаж, строительства в Поселках (или кварталах) оперативное подведение коммуникаций.**
5. **Принятие решения о приобретении основано на профессиональном опыте девелопера Good Wood Development и подрядчика Good Wood**





## Ускоренная реализация партнерских проектов с помощью Концептуальных кварталов Good Wood Development .



**Инвестиционные программы при строительстве концептуальных кварталов** повышают привлекательность для покупателей данного поселка, в результате:

- Заселение в квартале завершается в течении 2 лет, наши покупатели живут в благоустроенном квартале.
- Участки вокруг квартала раскупаются быстрее, т.к. соседи уже построились, стоимость их возрастает.
- Поселок в рамках квартала принимает обжитой вид.



## Ускоренная реализация партнерских проектов с помощью Концептуальных кварталов Good Wood Development .



**Единый архитектурный стиль квартала** это проработанный архитектором дизайн пространства, включающий в себя не только архитектуру домов, строений на участках, но и заборов, что увеличивает ликвидность объектов в случае продаж на вторичном рынке недвижимости.





## Ускоренная реализация партнерских проектов с помощью Концептуальных кварталов Good Wood Development .



**Единая социальная среда** для жителей квартала создает комфортные и безопасные условия для их проживания, позволяет комфортно отдыхать, не беспокоиться за своих детей и дает возможность заводить нужные знакомства.



## Ускоренная реализация партнерских проектов с помощью Концептуальных кварталов Good Wood Development .



**Безопасность** : соблюдение строительных, противопожарных, технических норм и правил при строительстве и привязке домов в квартале позволит избежать многих конфликтных ситуаций, как с надзорными органами так и с соседями.



Инвестиционно-девелоперская группа Good Wood Development предлагает стратегическое сотрудничество землевладельцам и застройщикам поселков и готова к партнерским отношениям в виде следующих услуг:



## МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ



Наличие готовых решений, позволяющих быстро запустить продажи.



Наличие скриптов по запуску новых проектов.



Определение фокус-группы потенциальных потребителей, создание обоснованного проекта «воронки» продаж.



Наличие брендбука компании.  
Формирование имиджа, фирменного стиля жилого комплекса, с разработкой бренда, логотипа и рекомендаций по их внедрению на рынок.

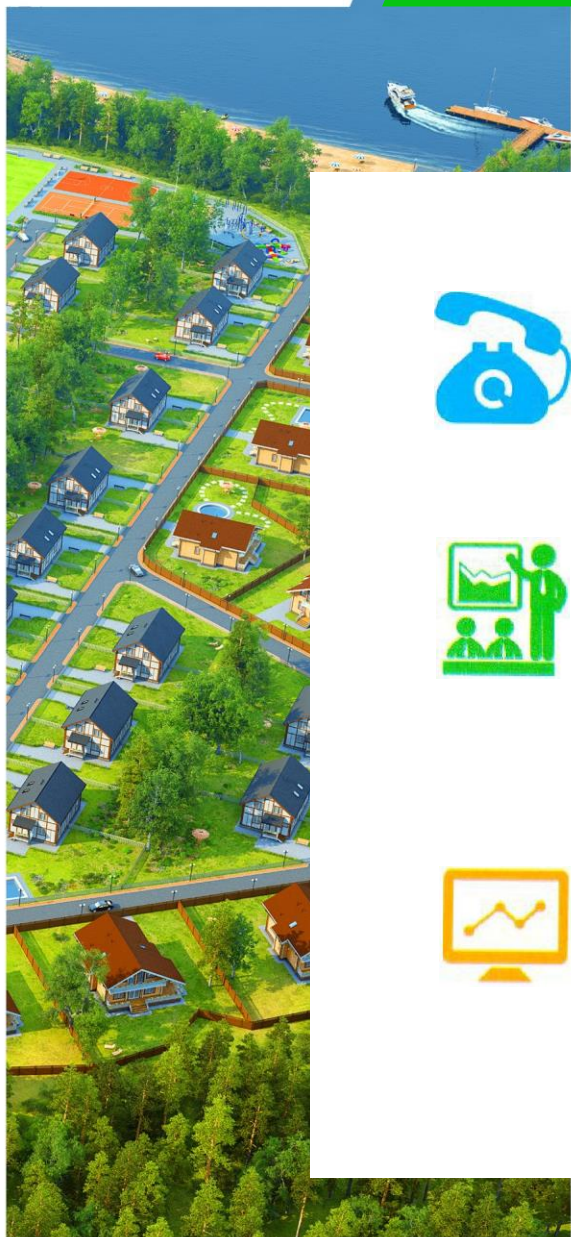


Подготовка регулярных аналитических исследований рынка конкурентной среды, выработка рекомендаций для повышения конкурентоспособности предложения.



Аудит отдела продаж под видом Тайных покупателей.

## МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ



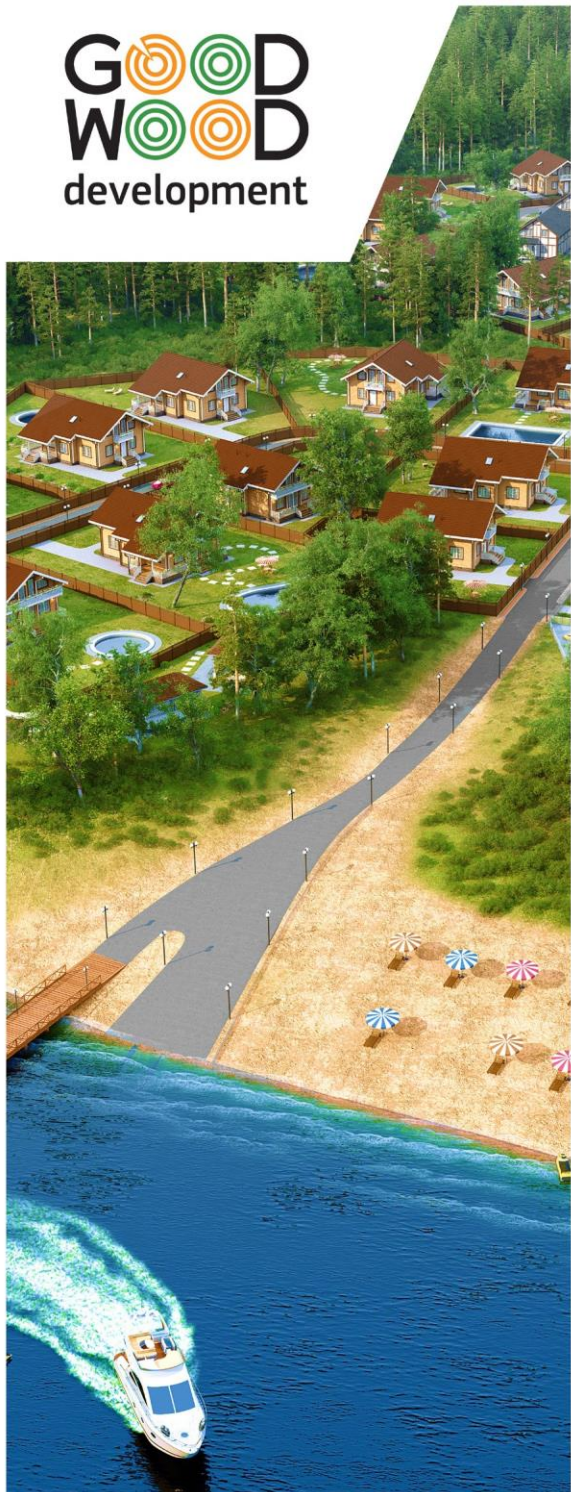
Анализ качества 100% звонков, поступивших от размещенной рекламы.



Подготовка и проведение презентаций посёлка для партнерских агентств недвижимости.



Размещение информации о жилом комплексе на сайте [www.gwd.ru](http://www.gwd.ru), а также позиционирование на карте посёлков компании. При достижении договорённости предполагается создание и быстрый запуск фирменного сайта посёлка и его продвижение в Интернете (контекстная реклама, реклама на спецплощадках).



В рамках стратегического сотрудничества инвестиционно-девелоперская группа GOOD WOOD development готова осуществлять следующую

# PR поддержку проекта



## PR - ПОДДЕРЖКА



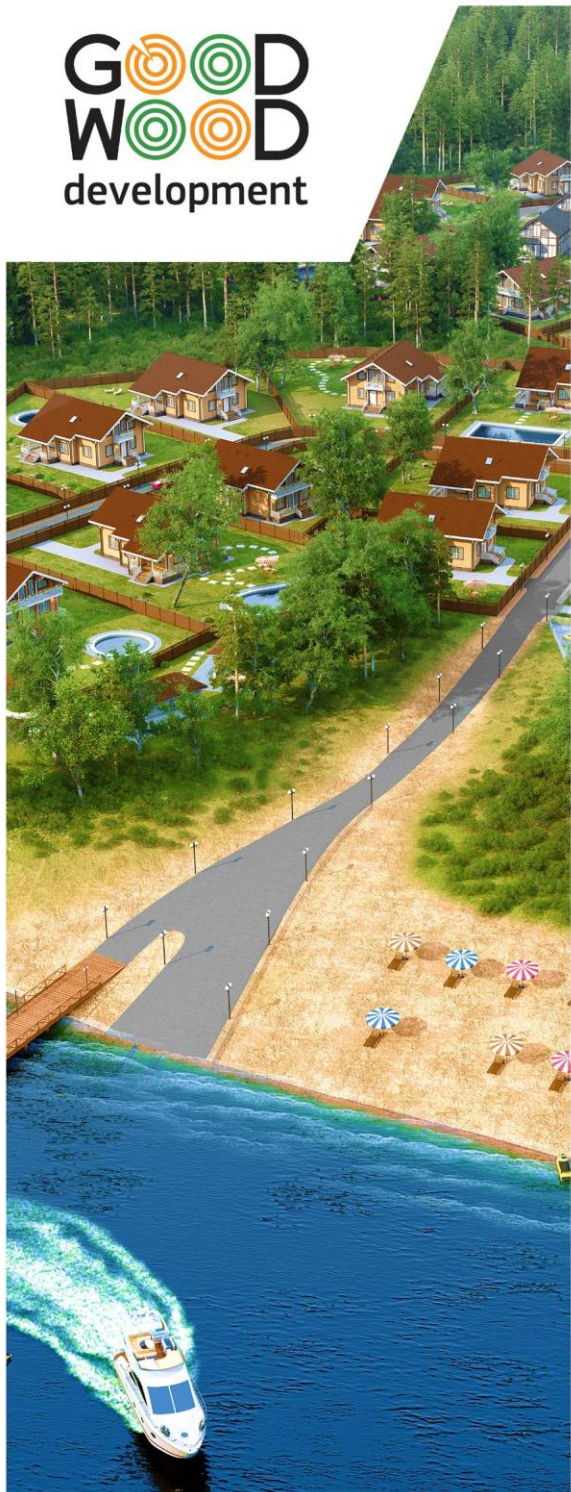
Инициирование информационного повода, подготовка, выпуск и рассылка пресс-релизов о посёлке (этапах строительства, готовности дома, первых жителей и т.д.) от имени компании GOOD WOOD development. Размещение статей в фирменной газете компании, а также на сайтах компании.



Упоминание о проекте во всех подготавливаемых комментариях для специализированной прессы, где это уместно.



Event мероприятия. Выбудете информированы о всех мероприятиях компании GOODWOOD (консерватория, театр, новогодняя Ёлка для детей, День защиты детей, День рождения компании). Мы приглашаем на них Вас и всех Ваших потенциальных клиентов.



Для успешной реализации проекта инвестиционно-девелоперской группой GOOD WOOD development создается

# РАБОЧАЯ ГРУППА

**ОФИС ПРОДАЖ**





## РАБОЧАЯ ГРУППА

Мы обладаем собственным учебным центром, занимающимся подготовкой кадров к каждому проекту, и системой контроля за работой персонала.

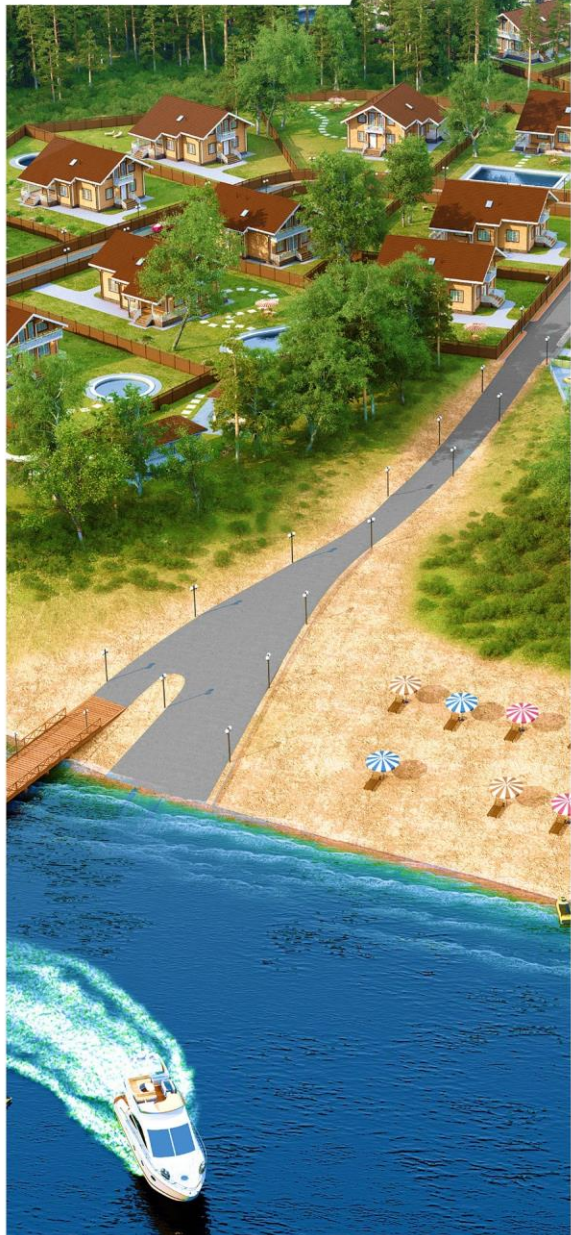
Рабочая группа состоит из:

- менеджера проекта
- юрисконсульта
- менеджера по рекламе и маркетингу
- маркетолога-аналитика
- финансового аналитика
- технического консультанта по строительству
- архитектора
- специалиста по инженерным коммуникациям
- web-разработчика
- менеджера SMM (социальные медиа)
- консультанта проекта
- администратора проекта

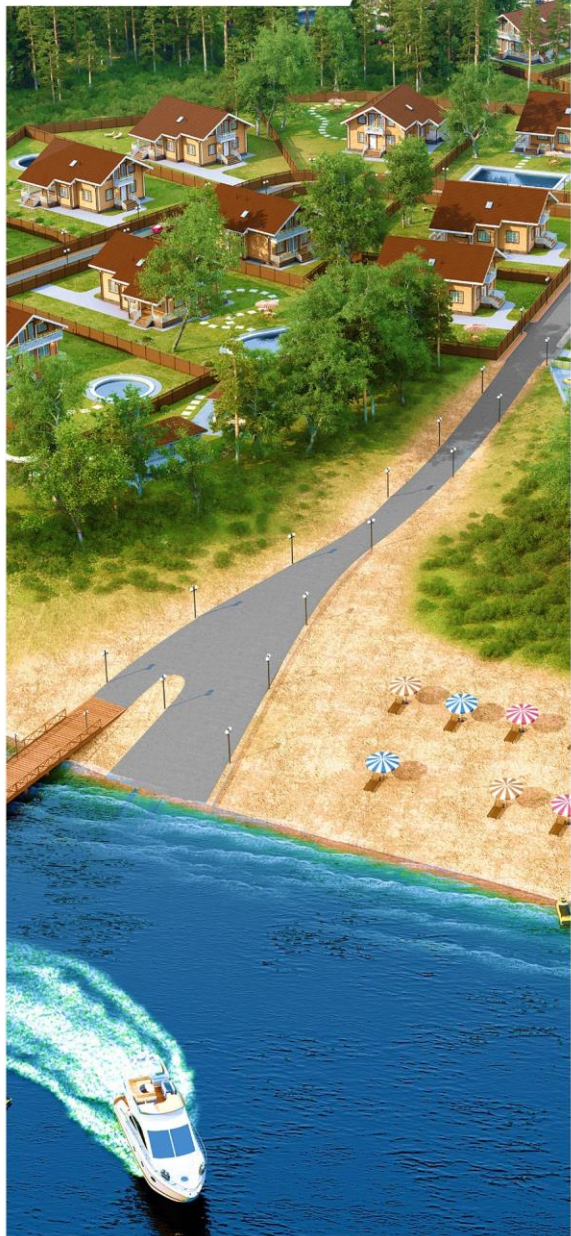


## ОТДЕЛ ПРОДАЖ

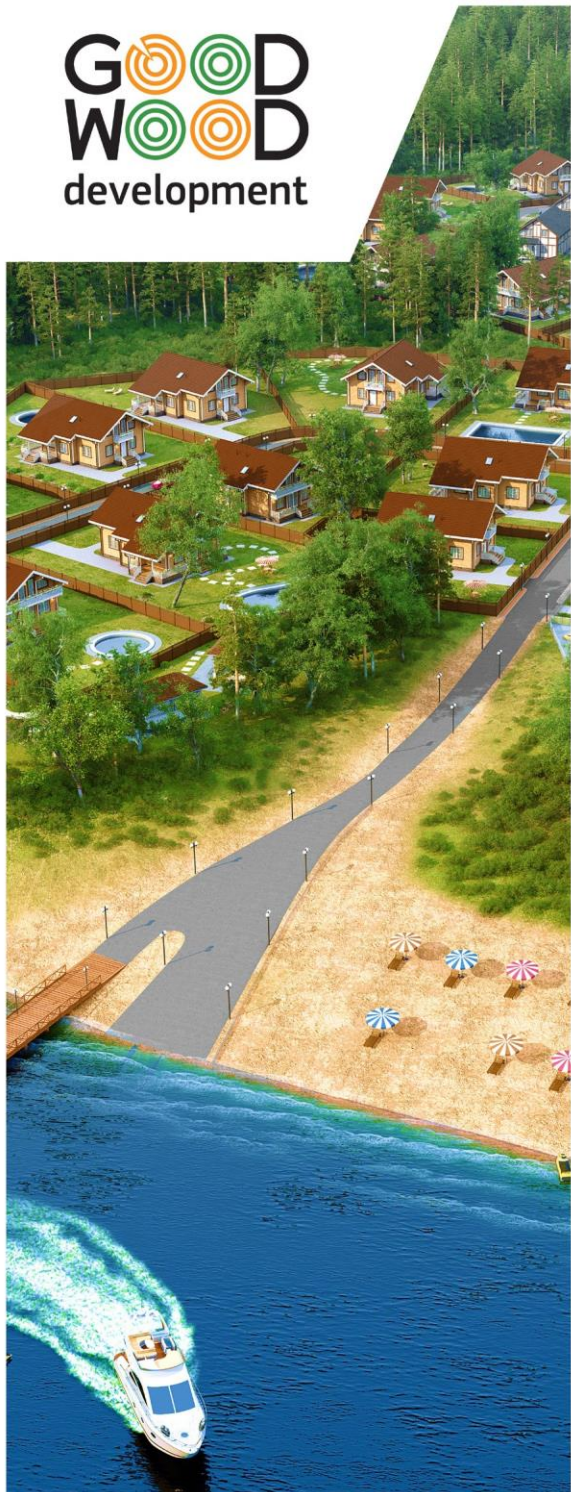
- Разработка архитектурной концепции поселка.
- Разработка маркетинговой концепции.
- Организация продаж в поселке.
- Разработка и сопровождение рекламной компании поселка.
- Организация офиса продаж в поселке.
- Подбор и обучение персонала для организации продаж.
- Проведения маркетинговых мероприятий.
- Презентация поселка на публичных мероприятиях.
- Послепродажное сопровождение.



## НАШИ ПРОЕКТЫ



- **Фламандия**
- **Шишкин**
- **Зеленый квартал**
- **Никольское Лесное**
- **Соколово**
- **Бакеево**
- **Львовские озера**
- **Дракино**
- **Новорижский оазис**



# КОНТАКТЫ

**Лукинов Валерий Валентинович**  
**Директор по продажам**  
**Good Wood Development**

**+7 (985) 223 19 63**  
**v.lukinov@gwdd.ru**

