

## РЫНОК ОРГАНИЗОВАННОГО КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: по состоянию на сентябрь, 2007

**Ниже дан общий срез по рынку коттеджных поселков**, который за исключением ряда обобщающих положений доступен в обзорных публикациях, которые весной -летом этого года делались в нижегородской деловой прессе (см. Деловая неделя №13/14, июл.07; Деловой квартал №26, апр.07) и ряде специализированных журналов («VIP-риэлти», «Умный дом», др.).

Опустите те разделы, которые Вам знакомы, и воспользуйтесь данной подборкой для того, чтобы освежить наиболее общие сведения о рынке и существующих на нем предложениях. Обратите внимание: указание на «точку зрения», как правило, показывает недостаточную обоснованность тезиса. Добавления, за которые несет ответственность группа аналитики Ur&Up, **выделены коричневым**.

\*\*\*

**Наступающий год.** 2008 год будет годом завершения первых проектов строительства организованных коттеджных поселков в Нижегородском регионе. Предположительно уже к концу этого года будет заселено не менее 30 домов в поселке «Серебряный ключ». Летом 2008 года будет завершена первая очередь строительства поселка «Терраски». Также в 2008 году будет закончена первая очередь работ в «Солнечном городе». На конец 2008 года запланирован ввод в эксплуатацию поселка «Бурцев Ключ».

### ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМАТА

**Организованные – стихийные.** Формат коттеджа в организованном поселке находится на этапе «узнавания» продукта (термин журнала «Деловой квартал»). Организованные поселки в Нижегородской области начали строить 2-3 года назад. Основной рекламный «бум» пришелся на 2005 год, когда было заявлено около 15 поселков. С тех пор строительство части поселков (называют цифры до 7) было приостановлено, что до сих пор вызывает определенную тревогу участников рынка и потенциальных инвесторов. Функционируют сейчас только так называемые стихийные поселки, которых насчитывается около 10, наиболее известны «Приозерный» (Богородский район), «Березовая роща» (Зеленый город, Кстовский р-н). Еще более ранней формой реализации стремления состоятельных людей жить за городом в собственном доме было строительство коттеджей в деревнях, при этом у их владельцев часто возникало желание агитировать друзей покупать участки в той же местности. **Надо заметить, что до сих пор продажа земельных участков, в т.ч. в организованных поселках, подчиняется этому закону дружеского соседства.**

**Линейка предложения по цене.** Развитие загородной недвижимости, как часто бывает на этом рынке, началось с премиум-класса: функционирующие и большинство строящихся поселков относятся к этой ценовой категории. Какое-то время на рынке будут



“Ur&Up” Маркетинговое агентство

Развитие бизнеса: бизнес-планирование, маркетинг, реклама, события.

Сложные цели, высокая эффективность

Нижегород, Университетский пер., 4, офис 38, (8312) 37-08-08, 13-82-33, www.ur-up.ru

предлагаться также смешанные проекты, с VIP-зоной, зоной бизнес-класса и эконом-класса (пример – «Солнечный город», Чкаловский р-н).

**Разумно предположить, что в будущем рынок будет более строго сегментирован: появится больше предложений «средней руки» - так называемого бизнес-класса, затем предложения «эконом-класса». Одновременно произойдет повышение планки требования к классу «премиум»: недвижимость, позиционирующуюся как «элитную» на начальном этапе развития рынка, часто критикуют за «псевдо-премиальность», неполное соответствие стандартам качества развитых рынков. Чтобы не быть голословными, сравним ожидания по «бизнес-классу» с предложением «Зеленый остров» ГК «Лэндон» (Чкаловский р-н), по эконом-классу – с проектом постройки щитовых домов шведским девелопером в районе села Кадницы (Кстовский р-н), по новому классу премиум – с проектом «Гранд» (Богородский р-н).**

**Проекты индивидуальные – типовые.** Другим трендом будет рост стандартизации. На начальном этапе развития рынка преимущественно реализуются индивидуальные пожелания заказчиков, либо в виде полностью индивидуальных проектов, либо в виде почти неограниченных возможностей внесения изменений в типовую проект. Есть много приверженцев именно такого подхода к строительству собственного дома. Однако с ростом предложения и перемещением его в более низкие ценовые сегменты будет расти предложение типовых проектов, в т.ч. в виде готовых коттеджей и целых застроенных территорий с готовыми коттеджами. Существует отдельная группа потребителей, приверженных именно такому предложению, готовых платить за такой дом дороже. См. об этом подробнее здесь же, в блоке «Структура капитала»

**Собственность – аренда.** Следующим шагом ожидается развитие сдачи внаем дачных участков. Пока арендные отношения сейчас существуют в отношении отдельных домов, по понятным причинам не используются в организованных поселках. **С развитием рынка загородных гостиничных комплексов, в достаточно отдаленном будущем появится и рынок сдаваемых внаем загородных апартаментов.**

## АВТОРЫ ПРОЕКТОВ

**Непрофильные инвестиции.** Пока в коттеджное строительство в Нижегородской области идут так называемые непрофильные инвестиции: для большинства застройщиков это второй бизнес (не в прямом смысле порядкового, а в смысле опыта предпринимательской деятельности). Возведением коттеджных поселков пока занимаются нижегородские компании, в т.ч. строительные, туристические (в частности, известный проект «Терраски» «Розы ветров»), частные лица (в частности, проект «Серебряный ключ»). **С одной стороны, это означает неизбежное экспериментирование, поиск «своего лица», рождение концепции. С другой стороны, такая самобытность нижегородских компаний способствует появлению настоящих находок, сплочению совершенно уникальных коллективов владельцев домов в первых поселках. Не только дом, но и бизнес – это люди. Близость нижегородских застройщиков к покупателям рождает доверие в тех, кто ценит открытость и возможность влиять на ситуацию.** Предполагается, что некоторые новые проекты будут более коммерциализированы и «обезличены», что будет соответствовать потребностям ряда других покупателей.

**Ожидание конкуренции.** Общественное мнение свидетельствует о стабильном ожидании прихода московских инвесторов, которые пока вроде как занимаются скупкой



“Up&Up” Маркетинговое агентство

Развитие бизнеса: бизнес-планирование, маркетинг, реклама, события.

Сложные цели, высокая эффективность

Нижегород, Университетский пер., 4, офис 38, (8312) 37-08-08, 13-82-33, www.up-up.ru

земельных участков. Сообщается, что в пределах 40 -50 км от города свободных участков уже не осталось и они начинают обращаться на вторичном рынке, вызывая даже некоторое подобие технического инвестирования на рынке недвижимости . Есть сообщения о приобретении московскими инвесторами особо крупных (до 500 га) площадок под коттеджное строительство. Ждут прихода и иностранных инвесторов : журнал «Деловая неделя» (июл.07) сообщает о приобретении шведской компанией крупного участка около села Кадницы, Кстовский р-н.

**Структура капитала и прогноз спроса.** Характерной чертой рынка остается участие покупателей участков в финансировании проекта (через договора долевого строительства), что делает каждый проект строительства коттеджа инвестиционным. **Если перенести на загородную недвижимость ожидания потребителей, которые они имеют в отношении городской недвижимости премиум -класса, а именно готовность платить дороже за сторонние инвестиции и приобретать готовые проекты, то следует ожидать с появлением таких инвесторов в запуске описанной выше эволюции формата. Насколько это будет соответствовать потребностям тех, кто сейчас делает такие высказывания, а на самом деле обычно уже ведет или закончил строительство собственного дома, судить трудно, потому что, скорее всего, это будет совершенно другая группа покупателей. Если маркетинговые расчеты оптимистично настроенных инвесторов окажутся неверны и такой целевой группы не появится, рынок будет ждать очередная стагнация.** Оптимистичному взгляду соответствует план строительства а более десятка коттеджных поселков в течение ближайших 3 -5 лет. По мнению генерального директора ГК «Лэндон» Леонида Казарина, всплеск покупательской активности ожидается через год . Таким образом, в отношении этого рынка в настоящее время высказываются об е – оптимистическая и пессимистическая – точки зрения, прогнозы рынка разнятся кардинально. **И все равно можно с большой долей вероятности прогнозировать появление новых инвесторов, так как финансовые расчеты неизменно показывают высокую доходность таких проектов при приемлемом уровне риска.**

## ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ СЕГОДНЯ

**Место.** Больше всего строят в Богородском направлении и вдоль Казанского шоссе, в Кстовском и Чкаловском районах. Еще одним перспективным направлением является арзамасское направление. Земельные участки в Борском районе ввиду проблем с переправой пока непривлекательны, но с ее решением резко поднимутся в цене. Реально строится не более 10 поселков.

**Удаленность.** Для постоянного проживания максимальная удаленность от города составляет не более 30-35 км. Большая удаленность от областного центра предполагает строительство «поселков выходного дня» (другое название – «второй дом») «Солнечный город» и проектирующийся «Зеленый остров», «Терраски», «Лесной ключ» .

**Инфраструктура.** В инфраструктуру обязательно включается магазин, аптека, кафе, детская площадка, спортивная площадка. Есть точка зрения, скорее всего, вполне обоснованная, что в малых по размеру поселках инфраструктура менее развита. А вот вопрос о том, какой поселок – постоянного проживания или «выходного дня» – требует более развитой инфраструктуры, остается дискуссионным. **Примечательно, что обязательства по строительству инфраструктуры в заявленном объеме и в заявленные сроки не фигурируют в договорных отношениях застройщика и покупателя.**



“Up&Up” Маркетинговое агентство

Развитие бизнеса: бизнес-планирование, маркетинг, реклама, события.

Сложные цели, высокая эффективность

Нижегород, Университетский пер., 4, офис 38, (8312) 37-08-08, 13-82-33, www.up-up.ru

Другое обязательное условие – охраняемая по периметру территория. Часто присутствуют элементы благоустройства – от клумб до небольших парков, построенных с использованием малых архитектурных форм.

**Цены.** Оставляя тему стоимости земли как отдельный предмет, выделю следующие средние показатели. Строительство дома в продажных ценах – 20-35 тыс. рублей за 1 кв. м. Средняя площадь коттеджа – 150-200 кв.м, редко бывает меньше 100 кв.м и больше 500 кв.м. Средний размер земельного участка составляет 12-20 соток, не бывает меньше 8 соток. Общая сумма затрат на загородное жилье колеблется в пределах 5-8 млн рублей и сопоставима со стоимостью элитной квартиры в центре города. Содержание коттеджа, по одним прогнозам, будет обходиться владельцу от 15-20 тыс. рублей в год, по другим – 50-60 тыс. рублей в год, по третьим – 90-120 тыс. рублей в год. Указания на то, что входит в эту стоимость, к сожалению, делаются не всегда. **Вопросы управления поселком являются наименее обсуждаемой темой. Причина явно кроется в недостаточности соответствующего опыта как за стройщиков, так и владельцев домов, а между тем разумно предположить, что именно эксплуатация может стать краеугольным камнем «поселковых будней», которые по продолжительности перекроют все сроки строительства, а по важности перекроют многие факторы выбора участка, которые принимаются в расчет на старте.**

## ВНУТРЕННИЕ МЕХАНИЗМЫ БИЗНЕСА

**С финансовой точки зрения возведение коттеджного поселка включает в себя три разных вида бизнеса, которые при желании могут быть обособлены. В ряде случаев так на самом деле и происходит, что покупателю стоит особо принимать в расчет.**

**Перепродажа земли.** Предложением является земельный участок без подряда на строительство, т.е. пустой участок подведенными коммуникациями. Владелец такого участка заказывает проект и нанимает строительную компанию самостоятельно. Как правило, это означает отсутствие единой концепции и растянутые сроки строительства – никаких рычагов влияния на собственника земельного участка в этом плане нет.

**То, насколько это рентабельно для владельца земли, остается вопросом дискуссионным и требующим пересчета в каждом конкретном случае.** С одной стороны, есть точка зрения специалистов, что стоимость земли при этом возрастает примерно в 5 раз, что вроде бы сулит хорошую прибыль. Есть конкретные примеры компаний, созданных именно по такому образцу в других, более продвинутых регионах. С другой стороны, оценки стоимости земли в Нижегородской области все еще очень относительно. Кроме того, в каждом конкретном случае рекомендуется отдельно оценить стоимость подводки коммуникаций – все предприниматели осведомлены об их сложной предсказуемости. **Без подобных расчетов мы бы не рекомендовали заявлять проект простой перепродажи как однозначно доходный или нет. Наши расчеты показывают, что такие проекты эффективны, только если реализуются за определенный, достаточно ограниченный период времени.**

**Справка по стоимости земли.** По разным данным, стоимость земли колеблется от 35 до 570 тыс.ру. за 1 сотку. В строящихся поселках наиболее высокие цены в Sun City и «Александровской слободе», причем в обоих проданы все или почти все участки. Средний уровень цен (125-200 тыс.руб.) – в поселках «Зеленый дол» и «Терраски», также в обоих проданы все или почти все участки, в «Терраски» идет продажа 2 очереди. Низкий



“Up&Up” Маркетинговое агентство

Развитие бизнеса: бизнес-планирование, маркетинг, реклама, события.

Сложные цели, высокая эффективность

Нижегород, Университетский пер., 4, офис 38, (8312) 37-08-08, 13-82-33, www.up-up.ru

уровень цен (36-60 тыс. руб., в VIP-зоне – до 100 тыс.руб.) – во всех остальных строящихся поселках, «Бурцевом ключе», «Серебряном ключе», «Солнечном городе», заявленном «Лесном ключе». Продажи в этом сегменте идут медленнее.

На фоне такого разброса любые оценки динамики роста цен (называются цифры до 2,5 раз в течение 2006 года) оказываются очень относительными. Частично рост цен, как уже говорилось выше, стимулируется развитием вторичного рынка продажи земельных участков.

Оценка реальных затрат владельца земельного участка по «предпродажной» подготовке представляется еще более сложным делом. Официальная стоимость земельных участков составляет всего только 3-36 тыс. рублей за 1 сотку. Стоимость вывода земель из статуса сельхозугодий может достигать до 15 тыс. рублей за 1 сотку.

**Управление строительством.** Предложением является генеральный подряд выбранной (часто – собственной) строительной компании, причем такое предложение обычно носит строго рекомендованный характер при заключении сделки по продаже земельного участка, при этом собственность на землю оформляется только по окончании строительства.

Как правило, наличие единой компании, управляющей строительством, означает его более высокое качество и организованность. **Застройщик при этом получает достаточно высокую маржу, которая и покрывает его риски, и позволяет достаточно высоко оплачивать интеллектуальный капитал.**

**Управление эксплуатацией.** Наименее освещенный на данный момент вопрос, тот самый, который может оказаться самым важным. **Предварительные расчеты показывают, что даже минимальный взнос с каждого дома позволяет управляющей компании иметь достаточно высокий и главное стабильный доход. Далее нетрудно оценить преимущества положения управляющей компании, близкого к монопольному: надо полагать, даже в условиях высокой инфляции она всегда сможет обеспечить повышение цен, сохранив запланированную норму своего дохода. Такие отношения близки к арендным: фактически все принадлежащие ей инженерные коммуникации она сдает жителям поселка в аренду, точно так же, как сдает в аренду объекты инфраструктуры коммерческим структурам. Соответственно, на такие отношения переносятся все достоинства и недостатки отношений арендатора и арендодателя - владельца уникальных объектов.**

**Группа маркетинговой и финансовой аналитик и Up&Up:**

Руководитель группы Аверьянова Елена, [fin@up-up.ru](mailto:fin@up-up.ru)



“Up&Up” Маркетинговое агентство

Развитие бизнеса: бизнес-планирование, маркетинг, реклама, события.

**Сложные цели, высокая эффективность**

Нижегород, Университетский пер., 4, офис 38, (8312) 37-08-08, 13-82-33, [www.up-up.ru](http://www.up-up.ru)