



Обзор рынка
КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ
г. Екатеринбурга
на I квартал 2018 года



Екатеринбург, 2018

Маркетинговые исследования | Бизнес-планы | Концепции | Реконцепции
Брокеридж | Геомаркетинг | Best Use | Консалтинговые услуги



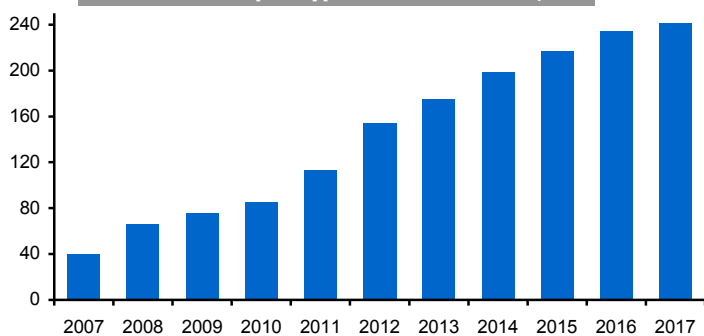


Динамика развития рынка

На конец I квартала 2018 года, по данным консалтинговой компании «Урал-Гермес», в городе и его окрестностях в разных стадиях реализации проектов (сданные в эксплуатацию, строящиеся, проектируемые, «замороженные») насчитывается 241 коттеджный поселок. Такое большое количество коттеджных поселков позволяет говорить о уже сформировавшейся в Екатеринбурге на протяжении последних 5-6 лет сильно конкурентной среде. Например, если общее заявленное девелоперами количество домовладений в коттеджных поселках (~35 тысяч) умножить на среднее число проживающих (3,5 человека на домовладение), то получится цифра в 122,5 тыс. человек (~8-9% от общей численности населения города). Разумеется, в Екатеринбурге сейчас нет такого количества потребителей, готовых проживать (или купить как вторую недвижимость) в коттеджных поселках. Приведенный расчет показывает насколько сильная конкуренция на рынке загородной недвижимости Екатеринбурга – многие девелоперы, вошедшие в рынок без серьезной маркетинговой проработки проекта, сейчас думают не о доходах, а о том, как без значительных финансовых потерь выйти из проектов.

На рис. 1 представлена динамика количества коттеджных поселков Екатеринбурга в 2007-2017 гг.

Рисунок 1 Динамика количества коттеджных поселков Екатеринбурга в 2007-2017 гг., ед.



Источник: Консалтинговая компания «Урал-Гермес»

Из рисунка видно, что количественно рынок коттеджных поселков Екатеринбурга активно развивался во всем рассматриваемом периоде – с 2007 по 2017 год количество коттеджных поселков увеличилось более чем в 5 раз, рынок показывал средние темпы прироста ~25% в год.

При этом примерно с 2013 года темпы развития рынка коттеджных поселков начали замедляться. В 2017 году на рынок вышли всего 7 коттеджных поселков, что составляет около 3% прироста. Это значение полностью подтверждает наши прогнозы о снижении темпов количественного развития рынка, представленные в

предыдущих обзорах консалтинговой компании «Урал-Гермес». Сохранение этой тенденции, усугубляемой стагнацией экономики России, прогнозируется нами и в 2018 году.

Таким образом, рынок коттеджных поселков Екатеринбурга постепенно насыщается, однако насыщение это происходит, главным образом, за счет некачественного предложения. Как мы уже отмечали в предыдущих наших обзорах, в последние годы более 85% коттеджных поселков реализовывали участки без подряда, что фактически переводит рынок коттеджных поселков в разряд рынка земельных участков. Качественного предложения на рынке очень мало (хотя спрос на него есть) и ценовые параметры на него завышены. В этой связи, количественное насыщение и замедление развития рынка коттеджных поселков Екатеринбурга было неизбежно, и действующий в последние несколько лет экономический кризис просто активизировал происходящие изменения. Необходимо отметить, что кризис оказывает оздоравливающее влияние на рынок – уровень цен постепенно снижается, некачественные объекты и объекты с неразвитой инфраструктурой торговли и услуг теряют значительную часть потребителей и конкурентоспособность, улучшается среднее по рынку сочетание цена/качество.

Нужно также отметить, что большое количество коттеджных поселков в Екатеринбурге и их общий низкий уровень концептуальности предоставляют весьма хорошие возможности для проведения реконцепции поселков. На таком крупном и однообразном рынке легче выделиться, даже если прежняя концепция коттеджного поселка была некачественная (большинство потребителей быстро забудет прежнюю концепцию и бренд поселка). Однако новая концепция и бренд должны соответствовать требованиям рынка и запросам потребителей (маркетинговый аспект), иметь высокий уровень конкурентоспособности и обязательно быть разработанными с привлечением профессионального маркетингового консультанта.

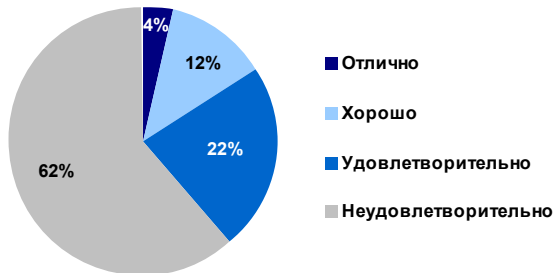
Качественные характеристики развития рынка

Если в количественном отношении в 2017 году рынок коттеджных поселков Екатеринбурга хотя и не так активно, как в прошлые годы, но развивался, то его качественные характеристики по-прежнему остаются на весьма низком уровне и пока, к сожалению, очень

далеки от более развитых рынков Москвы и Санкт-Петербурга.

В этой связи представляет особый интерес оценить существующие коттеджные поселки Екатеринбурга по качеству проработки концепции (см. рис. 2).

Рисунок 2 Сегментация коттеджных поселков Екатеринбурга по качеству проработки концепции (экспертная оценка), %



Источник: Консалтинговая компания «Урал-Гермес»

Из анализа рисунка видно, что положение на рынке в сравнении с нашим прошлым обзором практически не изменилось: $\approx 62\%$ коттеджных поселков имеют неудовлетворительно разработанную концепцию, $\approx 22\%$ удовлетворительную и лишь $\approx 16\%$ коттеджных поселков можно отнести к качественным объектам. Причем первые две группы проектов в большинстве случаев сделаны без привлечения профессиональных консультантов по технологии «сделай сам».

Список коттеджных поселков Екатеринбурга с профессиональной и интересной концепцией популяется крайне медленно и включает в себя уже хорошо известные на рынке объекты: «Дубрава», «Карасьезерский 2», «Образцово», «Палникс» и др. Спрос на домовладения в этих поселках достаточно стабильный, однако и ценовые параметры жилья в них весьма высоки. Также к условно качественным объектам, при условии некоторого улучшения проектов и их адаптации к новым рыночным условиям, можно отнести «Бобры», «Экодолье», «Родные просторы», «Брусянка Village» и некоторые другие.

В целом атрибутами качественного коттеджного поселка являются: продажа готового жилья или участков с подрядом на строительство, единая архитектурная концепция, концепция благоустройства, сбалансированная структура предложения (форматы домовладений, площадные характеристики участков и домов и т.д.), наличие (или реальное строительство) элементов коммерческой и социально-бытовой инфраструктуры, профессиональная управляющая компания и др. Все эти аспекты должны быть объединены в единое целое на основе разработанной концепции поселка и его бренда.

Как уже было отмечено выше, большинство коттеджных поселков Екатеринбурга предлагает своим

покупателям только земельные участки, без объектов инфраструктуры. Во многих таких поселках даже коммуникации есть только «на бумаге». То есть средний поселок представляет собой – совокупность земельных участков, иногда общий забор, внутриселковская дорога с мягким покрытием, электричество до участков. При этом такое предложение, несмотря на его, в большей мере, спекулятивный характер, в значительной степени удовлетворяет имеющемуся сегодня на рынке спросу.

В текущих условиях реализация качественных поселков возможна лишь в классах «бизнес» и выше (однако в этих сегментах потребность уже во многом удовлетворена имеющимися поселками). Спрос в классе «комфорт» и, особенно, эконом-сегменте в основном сосредоточен вокруг земельных участков без подряда и дачных поселков. Массовый покупатель сегодня в силу ряда объективных причин (упавший уровень доходов населения, автомобильные пробки на въезде/выезде из города, наличие социальной и коммерческой инфраструктуры, уровень стоимости жилья в городе и т.д.) не готов рассматривать загородное жилье в качестве единственного.

Безусловно, на рынке есть некоторый неудовлетворенный спрос и на качественные поселки класса «комфорт» и даже эконом-класса. Однако успешная и финансово выгодная реализация такого проекта возможна только при выполнении следующих условий:

- удачное расположение поселка вблизи города, желательно рядом или на территории какого-либо населенного пункта с объектами социальной и коммерческой инфраструктуры первой необходимости;
- наличие качественной и, желательно, оригинальной концепции с ее адаптацией к существующим потребностям покупателей, а также бизнес-плана, оптимизированных под современные рыночные условия и требования потребителей;
- интересный архитектурный проект с разноформатным предложением;
- наличие финансовых ресурсов у девелопера для реализации проекта (не только на покупку участка и подвод коммуникаций, но и на разработку качественной концепции и проекта, брендинг, рекламу и начальную стадию строительства);
- реализация современной стратегии рекламы и продаж (трейд-ин (обмен городской недвижимости на загородную), рассрочка, специальные предложения от банков и т.д.).

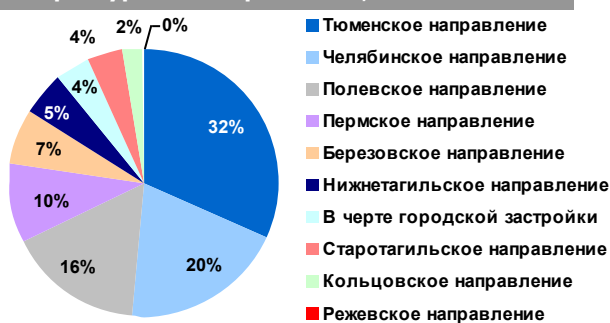
Эти условия достигаются при слаженном взаимодействии целой группы участников проекта – девелопера, инвесторов, консультанта, проектировщика,

агентства недвижимости, подрядчиков. То есть, помимо финансовых ресурсов, такой проект в текущих условиях требует и принципиально нового уровня и подхода к управлению проектом. Большинство же участников рынка коттеджных поселков Екатеринбурга сложно отнести к таким профессиональным девелоперским компаниям (главный лозунг их работы – «сделай сам»), способным обеспечить такое эффективное взаимодействие и управление.

Структура рынка коттеджных поселков Екатеринбурга

По местам дислокации организованные коттеджные поселки тяготеют к оживленным транспортным магистралям. На рис. 3 представлено распределение коттеджных поселков Екатеринбурга по различным направлениям.

Рисунок 3 Распределение коттеджных поселков Екатеринбурга по направлению, %

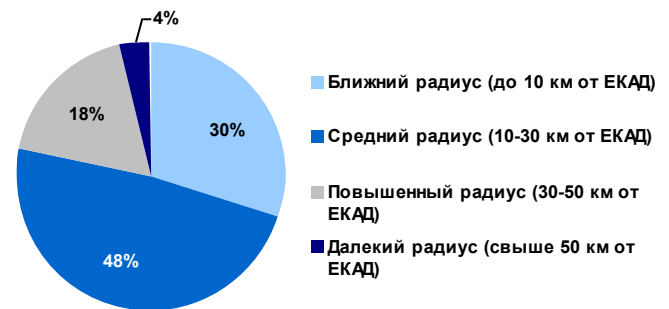


Источник: Консалтинговая компания «Урал-Гермес»

Из рисунка видно, что наибольшее количество организованных коттеджных поселков на I квартал 2018 года, как и последние несколько лет, сосредоточено по Тюменскому направлению от Екатеринбурга (~32%), что связано, прежде всего, с наличием большого количества свободных земель (преимущественно сельскохозяйственного назначения), расположенных на этой территории, являющихся пригодными для строительства. Также большая доля коттеджных поселков приходится на Челябинское (~20%), Полевское (~16%) и Пермское направление (~10%). Указанная структура является достаточно устоявшейся, изменения ее носят незначительный характер – например, два года назад доли наиболее популярных направлений выглядели следующим образом: Тюменское (~31%), Челябинское (~18%), Полевское (~17%) и Пермское направление (~10%). Окончание строительства ЕКАД в перспективе может несколько изменить эту структуру, повысив привлекательность поселков, расположенных по Челябинскому и Полевскому направлениям.

Удаление коттеджного поселка от города является одной из важных маркетинговых характеристик, влияющих на его привлекательность в глазах потребителей. На рис. 4 представлена сегментация коттеджных поселков по удалению от ЕКАД.

Рисунок 4 Сегментация коттеджных поселков Екатеринбурга по удалению от ЕКАД %



Источник: Консалтинговая компания «Урал-Гермес»

Из рисунка видно, что на I квартал 2018 года наибольшее количество организованных коттеджных поселков сосредоточено в среднем (10-30 км от ЕКАД) и ближнем (до 10 км от ЕКАД, включая КП, расположенные внутри кольцевой автодороги) радиусе от Екатеринбурга: ~48% и ~30% соответственно. Эти пояса, вследствие своей близости к Екатеринбургу активно развиваются в первую очередь, формируя наиболее конкурентоспособную зону КП. На территории этих двух зон расположено большинство поселков, ориентированных на постоянное проживание.

В повышенном радиусе (30-50 км от ЕКАД) расположено ~18% объектов; в далеком радиусе (свыше 50 км от ЕКАД) представлены всего ~4% поселков – эти территории подходят, в большей степени, для дачных поселков и поселков выходного дня, приближенных к объектам благоприятного природного окружения (озера, горы, реки и т.д.). В условиях снижения платежеспособного спроса населения обычно происходит увеличение сегментов КП, расположенных в повышенном радиусе и отдаленных (в них стоимость земельных участков ниже), однако здесь этому препятствует отсутствие концептуально интересного предложения.

Тенденции рынка и перспективы его развития в 2018 году

На рынке коттеджных поселков Екатеринбурга по-прежнему пользуется большой популярностью предложение земли без подряда на строительство. При этом также сохраняется неудовлетворенный спрос и на концептуальные коттеджные поселки с наилучшим соотношением показателя цена-качество.



По нашему прогнозу, рынок загородной недвижимости Екатеринбурга в силу ряда причин, изложенных выше, в 2018 году не станет по-настоящему массовым. Позитивные изменения экономической ситуации в России идут очень медленно, и на их осмысление населению требуется время. Доминирующей тенденцией рынка останется стагнация, наблюдающаяся на фоне концептуальной бедности и управленческой безынициативности девелоперов. Некоторое оживление рынка для качественных объектов может быть связано с понижением ставки по ипотечным кредитам. Среди прочих текущих тенденций развития рынка можно отметить:

- повышение конкуренции (особенно среди поселков, предлагающих к продаже земельные участки без подряда на строительство);
- пересмотр стратегий освоения ряда коттеджных поселков, расположенных вблизи Екатеринбурга в пользу малоэтажного многоквартирного жилья;
- уменьшение средней площади домов и площади участков, предлагающихся к продаже;
- развитие дачных поселков, с размером земельных участков в 6-8 соток;
- повышение уровня значимости репутационных характеристик застройщика и роли управляющих компаний;
- поиск девелоперами экономичных концептуальных и маркетинговых способов выделиться среди объектов-конкурентов и привлечь к себе покупателей;
- расширение географии застройки коттеджных поселков, развитие мульти-форматных проектов загородных поселков, имеющих пониженные диверсифицированные риски;
- развитие в успешных коттеджных поселках новых очередей строительства (где есть возможность);
- улучшение транспортной доступности некоторых коттеджных поселков, связанное со строительством ЕКАД и др.

Еще раз хотим подчеркнуть, что не следует недооценивать субъективных возможностей самих девелоперов, связанных с увеличением уровня конкурентоспособности своих коттеджных поселков. Как правило, связаны они с реконцепцией уже существующего поселка или с разработкой оригинальной концепции нового. Именно в кризис данные разработки интенсифицируются. Спокойная обстановка на рынке дает возможность детально и качественно подготовить оригинальную концепцию коттеджного поселка с элементами уникальности и на стадии будущего

оживления рынка (еще более эффективно на стадии стагнации) представить ее потребителям, сильно потеснив всех конкурентов.

Информация о консалтинговой компании «Урал-Гермес»

Консалтинговая компания «Урал-Гермес» основана в 1994 году, имеет федеральный уровень и выполняет работы в Уральском регионе, на территории России и за рубежом. Компания специализируется на разработке современных с элементами уникальности концепций и бизнес-планов создания объектов коммерческой и жилой недвижимости (торговые и развлекательные центры, офисные и бизнес-центры, гостиницы городского типа и загородные, коттеджные поселки, жилые комплексы (в т.ч. квартального типа), жилые районы (объекты КОТ) и др.). В 2015-2016 годах специалистами компании была подготовлена уникальная авторская программа по **маркетинговой оптимизации проекта жилого комплекса**, вызвавшая живой интерес в России и ближнем зарубежье (подробная информация по этой программе представлена на сайте компании).

Штат компании «Урал-Гермес» составляют опытные и квалифицированные специалисты, в том числе имеющие ученые степени и научные работы в сфере маркетинга. Компания активно сотрудничает с известными научными и учебными заведениями региона: УрФУ, УрО РАН, УрГЭУ-СИНХ, УрГАХУ, Уралниипроект РААСН и др.

Консалтинговая компания «Урал-Гермес», является членом рабочей группы по разработке стратегии развития г. Екатеринбурга, непосредственным разработчиком ряда крупных стратегических проектов в области коммерческой недвижимости городского и регионального уровня («Центральная торговая зона», «Торговые узлы Екатеринбурга» (в соответствии с этим проектом на 70% развивается рынок ТЦ города), «Основные направления развития оптовой торговли в Свердловской области», «Стратегия развития рынков на территории Екатеринбурга»). Данные проекты уже реализованы и принесли городу и области более 100 млрд. руб. прямых инвестиций.

Работы фирмы «Урал-Гермес» неоднократно отмечались наградами Администрации г. Екатеринбурга и Правительства Свердловской области. Компания является номинантом всероссийской премии «Российский национальный Олимп».