



Уникальные предложения для Вашего бизнеса!

www.uralgermes.ru



РЕЙТИНГ ДЕВЕЛОПЕРОВ САМАРЫ по качеству концептуальной проработки проектов жилых комплексов



Самара, 2018

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





Введение

Настоящая статья открывает цикл аналитических материалов, составленных специалистами консалтинговой компании «Урал-Гермес», по рынку нового жилищного строительства крупных российских региональных городов.

Сегодня в крупных городах России реализуется достаточно большое количество проектов жилых комплексов. Однако эти жилые комплексы существенно различаются по своему качеству, часто значительно уступая по концептуальным характеристикам объектам наиболее развитых столичных и некоторых региональных рынков недвижимости. Неодинаковый уровень развития рынков нового жилья в разных регионах вызван, главным образом, причинами, связанными с разным уровнем развития экономики самих регионов и социально-экономических характеристик проживающего в них населения. Как правило, сам региональный рынок в течение 2-3 лет ликвидирует это отставание, подтягиваясь к уровню лучших рынков (все рынки связаны и взаимопроницаемы). **Подход, рекомендуемый в данной статье, позволяет проекту ЖК сразу ликвидировать это отставание, не дожидаясь медленных рыночных преобразований, а застройщик, используя эти подходы, на те же 2-3 года опережает конкурентов.** Конечно, при этом не следует забывать об адаптации предлагаемого комплекса рекомендаций в связи с разной экономикой исследуемых регионов.

Основными целями настоящего исследования является определение уровня развития рынка новой жилой застройки в анализируемом городе и предоставление девелоперам (застройщикам) независимого взгляда со стороны профессионального консультанта на их проекты ЖК. Проведенный анализ **позволяет определить возможности и направления улучшения проектов жилых комплексов, степень имеющихся в настоящее время резервов для повышения конкурентоспособности ЖК на основе реально существующих и уже апробированных концептуальных решений в лучших жилых комплексах России.** Опыт показывает, что многие застройщики не учитывают в полной мере возможности маркетингового улучшения параметров проекта ЖК и приближения их к потребностям потенциальных покупателей, хотя такой подход весьма экономичен, сразу позволяет «приподнять» данный проект над рынком и значительно снижает инвестиционные риски проекта.

Общая характеристика г. Самары. Критерии отбора девелоперов

Самара – крупный город в Среднем Поволжье России, центр Поволжского экономического района и Самарской области, образует городской округ Самара. Город расположен на левом возвышенном берегу реки Волги (Саратовское водохранилище) напротив Самарской Луки, при впадении в неё рек Самара и Сок. Самара – крупнейший транспортный узел на пути из Европы в Азию и с Севера на Юг. Транспортная система Самары представлена всеми видами наземного (трамвай, троллейбус, автобус, маршрутные и легковые такси) и подземного транспорта (метро), развивается проект «Скоростной трамвай».

Самара является центром одного из наиболее развитых российских регионов и составляющей одной из крупнейших городских агломераций, которые тесно связаны с окружающими густонаселенными и экономически перспективными территориями Среднего Поволжья. Численность населения Самары составляет около 1170 тыс. человек. Численность населения Самаро-Тольяттинской агломерации в зависимости от вариантов определения её границ варьируется от 2,3 до 2,7 миллионов человек, что делает её по этому критерию третьей агломерацией в России.



Рынок жилищного строительства Самары достаточно неплохо количественно развивается и относится к наиболее крупным рынкам этого типа в Приволжском федеральном округе. Ежегодные объемы ввода жилья в Самаре в последние 7 лет колебались в пределах $\approx 750-900$ тыс. кв. м.

В настоящее время на территории Самары на различных стадиях реализации находится более 50 проектов жилых комплексов, реализуемых различными девелоперами. Для реализации основных целей проведения исследования и более понятной подачи материала были отобраны наиболее крупные девелоперские компании Самары, по которым в дальнейшем проводится анализ. Критериями отбора девелоперов для исследования являлись:

- реализация нескольких проектов ЖК (или 1 крупного);
- наличие нескольких реализованных проектов (для большинства девелоперов);
- известность на рынке Самары, значительный опыт работы и др.

В соответствии с указанными выше критериями для исследования были отобраны 18 девелоперов Самары. В их состав вошли:

- | | |
|-------------------------|--|
| - «Древо» | - «Стройпроект-сервис» |
| - «Корпорация «Кошелев» | - «ПромТехСтейт» |
| - «Амонд» | - «Трансгруз» |
| - «Финстрой» | - «Стройтех» |
| - «РСУ-10» | - «Новый Дон» |
| - «Град» | - «Поволжская Строительная Корпорация» |
| - «Проект: Куйбышев» | - «Интеграция» |
| - «Берег» | - «Новый город» |
| - «Компания «Владимир» | - «Самарский проект». |

Методика проведения исследования

Для проведения комплексной оценки девелоперов были выделены 7 ключевых параметров, составляющих концепцию реализуемых ими проектов жилых комплексов, и наиболее значительно (кроме ценового фактора) влияющих на покупательские предпочтения:

- **конструктивные характеристики;**
- **архитектура и дизайн;**
- **квартирный фонд;**
- **планировочные решения квартир;**
- **коммерческая инфраструктура;**
- **организация дворового пространства;**
- **инженерия и безопасность.**

Выделенные параметры относятся непосредственно к проекту ЖК, и девелопер, принимая или изменяя их в соответствии с требованиями рынка, получает возможность реально улучшить проект. В то же время часть важных факторов, которые девелоперу невозможно или весьма трудно изменить, были исключены из рассмотрения (месторасположение ЖК, сложившаяся репутация застройщика и др.). В сумме все рассмотренные факторы оказывают влияние на главный сегодня для потребителя приоритет – стоимость жилья.

Анализ выделенных ключевых параметров проводился путем изучения соответствующих проектов жилых комплексов девелоперов с использованием методики экспертных оценок



высококвалифицированными специалистами компании «Урал-Гермес» (опыт на рынке более 10 лет). Наивысшая оценка 100% – подразумевает реализацию параметра на уровне лучших российских современных объектов. Разница между оценкой девелопера по параметру и 100% – фактически означает резерв для улучшения проектов ЖК, который девелопером пока не используется.

По качественной шкале оценки имеют следующее выражение:

- более 65% – хорошо (оценки диапазона выделены зеленым цветом в табл. 2);
- 35-65% – удовлетворительно (оценки диапазона выделены желтым цветом в табл. 2);
- менее 35% – неудовлетворительно (оценки диапазона выделены красным цветом в табл. 2).

Экспертные оценки базировались на совокупности количественных и качественных характеристик проектов жилых комплексов анализируемых девелоперских компаний (см. табл. 1).

Табл. 1 Характеристика критериев оценки ключевых параметров жилых комплексов

Наименование параметра	Критерии выставления оценки по параметрам
Конструктивные характеристики	<p>Параметр, во многом обусловленный опытом компании, реализующей проект ЖК. При выставлении оценки учитывались следующие характеристики ЖК:</p> <ul style="list-style-type: none"> - плотность застройки участка (отношение общей площади квартир к площади участка); - площадные характеристики застройки участка; - используемые технологии строительства (тип несущих и ограждающих конструкций); - этажность ЖК (средняя, переменная, минимальная и максимальная); - соотношение жилой и коммерческой площади; - высота жилых и коммерческих этажей здания ЖК; - обеспеченность автопарковками и др.
Архитектура и дизайн	<p>Субъективный параметр. При выставлении оценки учитывались следующие характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - общий уровень современности архитектурного решения ЖК; - уникальность архитектурного проекта ЖК (индивидуальный, типовой, смешанный); - дизайн помещений общего пользования; - материалы отделки фасада и интерьеров; - использование архитектурного освещения; - уникальные и оригинальные архитектурные элементы; - использование визуальных элементов брендинга ЖК и др.
Квартирный фонд	<p>Параметр, оказывающий существенное воздействие на комфортность проживания в ЖК, его класс и позиционирование. При выставлении оценки учитывались следующие характеристики ЖК:</p> <ul style="list-style-type: none"> - структура квартирного фонда ЖК по количеству комнат; - площадные характеристики квартир; - количество квартир в секции и на этаже; - уровень отделки квартир и др.
Планировочные решения квартир	<p>Один из ключевых параметров при выборе жилья покупателями. При выставлении оценки учитывались следующие характеристики проекта ЖК:</p> <ul style="list-style-type: none"> - виды планировок квартир, их количество (стандартная, евро-планировка); - площадь комнат (спальни, гостиные, детские) для квартир различных типов; - площадь кухонь и кухонь- гостиных для квартир различных типов; - площадь санузлов, их количество и расположение для квартир различных типов; - планировка и площадные характеристики коридоров для квартир различных типов; - планировочные коэффициенты для квартир различных типов (отношение жилой площади квартиры к общей); - наличие, площадь, планировка и характеристики летних помещений; - оригинальные элементы планировок квартир (окна, гардеробные, дополнительные функциональные помещения и ниши (постирочные, эркеры, быстрые гардеробы, обеденные зоны, острова и т.п.)); - принципы функционального зонирования квартир различных типов, принципы планировки квартир (расположение кухонных зон, комнат – гостевых, спален, детских, санузлов, гостевые и приватные зоны, компоновка комнат) и др.



Табл. 1 Характеристика критериев оценки ключевых параметров жилых комплексов

Наименование параметра	Критерии выставления оценки по параметрам
Коммерческая инфраструктура	Коммерческая и социальная инфраструктура оказывает прямое влияние на комфортность проживания в ЖК. При выставлении оценки учитывались следующие характеристики проекта ЖК: <ul style="list-style-type: none">– площади под коммерческую и социальную инфраструктуру;– целевое назначение коммерческих площадей под предприятия торговли и услуг;– расположение коммерческих площадей в ЖК, их конструктивные характеристики;– обеспеченность коммерческих площадей автопарковками;– уникальные предприятия торговли и услуг;– специализированный комплекс услуг управляющей компании и др.
Организация дворового пространства	При выставлении оценки учитывались следующие характеристики организации дворового пространства ЖК: <ul style="list-style-type: none">– площадь дворовой территории;– реализация концепции «двор без машин»;– особенности планировки дворовой территории (зонирование для различных групп населения, зонирование по типу времяпрепровождения и т.д.);– виды детских игровых площадок, их концепция;– виды спортивных площадок, их концепция;– зеленые зоны, зоны отдыха;– оригинальные и уникальные элементы благоустройства и др.
Инженерия и безопасность	При выставлении оценки учитывались следующие характеристики используемых ЖК инженерных систем и систем безопасности: <ul style="list-style-type: none">– используемые инженерные коммуникации;– используемые системы энергоэффективности и «зеленые технологии»;– инновационные инженерные решения;– используемые системы безопасности и контроля доступа и др.

Рейтинг исследованных девелоперов. Основные выводы

На основании проведенного анализа была сформирована сводная таблица экспертных оценок ключевых параметров проектов ЖК исследованных девелоперских компаний Самары (см. табл. 2).

Нужно отметить, что анализируемые параметры имеют различную степень значимости для покупателей, а, следовательно, различным образом влияют и на итоговую девелоперов (она – не является средней по параметрам и определяется отдельно). В целом можно выделить три группы параметров по степени их значимости:

- **высокая значимость:** квартирный фонд, планировочные решения квартир;
- **средняя значимость:** конструктивные характеристики, коммерческая инфраструктура, дворовое пространство;
- **низкая значимость:** архитектура и дизайн, инженерия и безопасность.



Табл. 2 Рейтинг исследованных девелоперов Самары по уровню развития ключевых параметров концепций реализуемых ЖК

Наименование девелопера	Реализуемые проекты ЖК в Самаре	Оценка уровня развития параметров концепций жилых комплексов исследованных девелоперов Самары, %							
		Конструктивные характеристики	Архитектура и дизайн	Квартирный фонд	Планировочные решения квартир	Коммерческая инфраструктура	Дворовое пространство	Инженерия и безопасность	Итоговая оценка*
«Древо» (dkdrevo.ru)	– «Южный город» – «Желябово»	68	51	32	55	60	67	60	50
«Корпорация «Кошелёв» (кошелевпроект.рф)	– «Кошелёв-проект»**	22	30	31	29	44	20	28	30
«Амонд» (amond.ru)	– «ЭкоГрад «Волгарь» – «Новая высота»	69	50	68	41	60	63	40	55
«Финстрой» (finstroy.ru)	– «Новая Самара»	60	38	49	40	46	36	33	44
«РСУ-10» (домусамолета.рф)	– «Дом у самолета»	43	40	21	48	20	30	40	35
СК «Град» (gradholding.ru)	– «Ракета» – «Волжские паруса» – «Радуга» – «Квартал новый» – «Акварель» – «Горизонт»	45	50	65	40	20	20	42	46
«Проект: Куйбышев» (жк-куйбышев.рф)	– «Куйбышев»	32	38	30	50	22	39	37	38
«Берег» (bereg-as.ru)	– «Логика»	50	40	30	39	29	30	40	36
«Компания «Владимир» (sk-vladimir.ru)	– «Семейный» – «Госуниверситет» – «Дом у Загородного»	40	39	29	40	10	20	40	33
«Стройпроект-сервис» (sps-volga.ru)	– «Волга»	70	60	69	42	31	19	49	49
«ПромТехСтейт» (izumrud63.ru)	– «Изумрудный»	69	51	70	52	33	30	50	56
«Трансгруз» (sktransgruz.ru)	– «Центральный»	52	52	50	50	20	40	50	47



Табл. 2 Рейтинг исследованных девелоперов Самары по уровню развития ключевых параметров концепций реализуемых ЖК

Наименование девелопера	Реализуемые проекты ЖК в Самаре	Оценка уровня развития параметров концепций жилых комплексов исследованных девелоперов Самары, %							
		Конструктивные характеристики	Архитектура и дизайн	Квартирный фонд	Планировочные решения квартир	Коммерческая инфраструктура	Дворовое пространство	Инженерия и безопасность	Итоговая оценка*
«Стройтех» (stroytech63.ru)	– «Премьера»	55	59	48	51	30	31	60	49
«Новый Дон» (newdon.ru)	– «Фаворит» – «Рекорд» – «Сокол»	55	53	42	38	30	37	61	43
«Поволжская Строительная Корпорация» (posko.ru)	– «Город Мира»	40	65	20	40	37	70	58	39
«Интеграция» (integratzia.ru)	– «У Парка»	29	30	40	29	5	28	40	32
«Новый город» (sknovgorod.ru)	– «Ильинская Плаза» – «Альбатрос»	51	57	50	40	31	40	62	46
«Самарский проект» (samproekt.ru)	– «Пушкинский»	50	45	58	30	19	30	50	42

Примечание: * – не является средней по параметрам и определяется отдельно, с учетом различной значимости параметров.

** – «Кошелев-проект» относится к классу «ультра-эконом».



Проведенный анализ показал, что уровень развития параметров концепции у девелоперов Самары существенно различается. Причем это наблюдается не только в разрезе разных ЖК, но в разрезе разных параметров. Общий же уровень концептуальной проработки проектов ЖК у девелоперов Самары весьма низкий – по этому показателю город уступает не только Москве, Подмосковию и Санкт-Петербургу, но и многим региональным центрам – Екатеринбург, Тюмени, Новосибирску и др.

Никто из анализируемых девелоперов Самары не набрал итоговой оценки даже более 60%. **То есть практически половина (!) реальных резервов концептуального улучшения проектов ЖК девелоперами Самары не используется.** На общем срезе рынка Самары неплохо выглядят проекты девелоперов «Древо», «Амонд», «ПромТехСтейт», но если сравнивать их с лучшими российскими объектами, то будет видна огромная разница в качестве концепций (не в пользу проектов ЖК из Самары).

Таким образом, каждый из девелоперов имеет значительные возможности для повышения своей конкурентоспособности. Неиспользование этих резервов для девелопера может повлечь за собой серьезные последствия – повышение рисков реализации проекта, ухудшение экономической эффективности проекта, снижение доходов, увеличение сроков реализации проектов, увеличение негативного влияния проекта на финансовое состояние всей компании, снижение доли рынка и др.

Наибольшие резервы по улучшению концепций ЖК у девелоперов имеются по следующим параметрам:

- **коммерческая инфраструктура** – коммерческие площади должны не просто быть учтены в проекте, но и грамотно целевым образом распределены по предприятиям торговли и услуг – это позволит сформировать комфортную зону проживания для покупателей, а для застройщика – быстрее их продать или сдать в аренду (учитывается развитие коммерческой инфраструктуры в зоне локации ЖК, и при проектировании закладываются необходимые для предприятий торговли и услуг конструктивные и технологические параметры);
- **квартирный фонд** – необходимо сделать квартирный фонд ЖК сбалансированным по целому ряду параметров, с одной стороны, расширяя для покупателей возможность выбора, а, с другой стороны, сохраняя заданный классом ЖК социальный уровень покупателей;
- **планировочные решения** – даже в лучших ЖК есть существенные возможности улучшения планировок с использованием российского и зарубежного опыта, современные планировочные решения не требуют значительных финансовых средств на внедрение, но позволяют значительно повысить покупательский интерес к проекту;
- **дворовое пространство** – в этом сегменте концепции ЖК на российском рынке существуют уже апробированные решения, которые позволяют существенно поднять конкурентоспособность, не неся при этом значительные финансовые затраты, отягощающие проект.

В заключение особо хотим отметить, что начинать новый проект жилого комплекса в современных рыночных условиях без проведения комплексного маркетингового анализа и разработки качественной концепции является большой ошибкой, закладывающей значительные риски. Затраты на эти виды работ в масштабах проекта ЖК очень малы ($\approx 0,05-0,1\%$ от объема инвестиций) и окупаются практически сразу с момента начала продаж. При этом прямая экономия или дополнительные доходы от качественной маркетинговой концепции могут достигать десятки (а иногда и сотни) миллионов рублей. **Соответственно, в эти же суммы оцениваются возможные потери проектов без маркетинговой оптимизации, связанные с длительными сроками продаж, дополнительными рекламными затратами и, главное, помните – вы не так богаты, чтобы осуществлять на рынке плохие концепции ЖК.**



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 2016-2017 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). Главной целью разработанной программы является улучшение качественных параметров жилья с целью приближения их к потребностям потенциальных покупателей еще на ранних стадиях проекта. То есть строить надо только такие ЖК, которые прошли маркетинговую оптимизацию. **На практике мы часто видим другие проекты, которые надо усиленно «проталкивать» с помощью агрессивных рекламных стратегий, требующих не малых затрат.**

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».