

Консалтинг для собственников земельных активов при реализации загородных девелоперских проектов: практические кейсы

Сауков Антон Юрьевич
Заместитель директора, руководитель
направления Загородная недвижимость



этажи

Исследование рынка

С нами

- анализ рынка: район расположения коттеджных посёлков, их стоимости, готовность коммуникаций
- концепция проектов (что включено в стоимость, продажа земельных участков, подряды на строительство, готовые дома)
- оценка покупательской способности, выявить потребности, составить портрет покупателя (запуск предварительной рекламы)
- консультация с экспертами рынка (обратная связь от агентств недвижимости, партнёров)

Без нас



Проектирование

С нами

- анализ местности, окружения (есть ли рядом лес/река/озеро, какие подъездные пути, какая инфраструктура есть в окружении: автобусные остановки, школа/детский сад, банкомат, почта и пр.)
- анализ земельного участка (уровень грунтовых вод, роза ветров, анализ воды, почвы, топографическая съёмка)
- площадь участков
- затраты на содержание территории (содержание территории на этапе реализации проекта, а также после: ремонт дорог, покос травы, чистка снега, вывоз мусора, уличное освещение. Рассчитать расходы клиента обслуживания территории с момента покупки/ввода дома в эксплуатацию)

Без нас

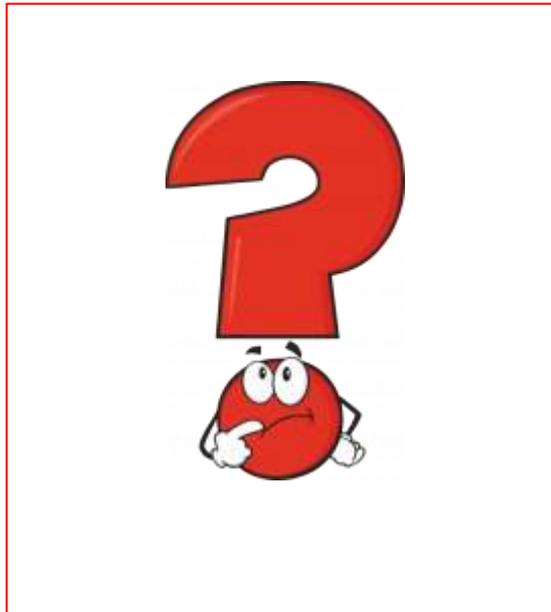


Проектирование

С нами

- коммуникации и удаленность от них: газ, электричество, дороги (коммуникации: подземные или надземные; дороги: щебень, бетон или асфальт)
- реализация проекта с готовыми домами, с подрядами (заключение договора о сотрудничестве со строительной компанией) или земельные участки с коммуникациями
- **разработка оптимальных форматов проекта:**
 1. тип посёлка (сезонное или постоянное проживание)
 2. какой класс домов (эконом, средний или элитный)
 3. создание инфраструктуры (инфраструктура ближайшего МО или строительство на территории посёлка: детские и спортивные площадки, магазины)
 4. зонирование территории (выделение территории на строительство школы/детского сада, места для досуга собственником: мангальные зоны, беседки, зоны отдыха)
 5. стилевые решения, архитектурные элементы (определение цветовой гаммы строений, фасада либо архитектурного стиля застройки)

Без нас



Ценообразование

С нами

- Цена в поселке складывается из:
 - категории и назначения земель
 - наличия или отсутствия в нем инженерных коммуникаций,
 - развитой социальной инфраструктуры,
 - месторасположения поселка (природа),
 - удаленность от трассы, ЛЭП, кладбища и пр.
 - расстояния на котором поселок находится от города,
 - наличия охраны, видеонаблюдения, закрытой территории
 - размера земельных участков,
 - площади домов и выбранного архитектурного решения
- Подготовка "шахматки" продаж и динамики ценообразования по стадиям готовности КП, примерные варианты рассрочки, скидок и акций
- Взаимодействие с банками (Рассмотреть возможность создания партрёрской программы по продаже участков и строительства домов с пониженной ставкой)
- Варианты и возможность беспроцентной рассрочки
- Если готовое жильё - разработка программы обмена на квартиру

Без нас

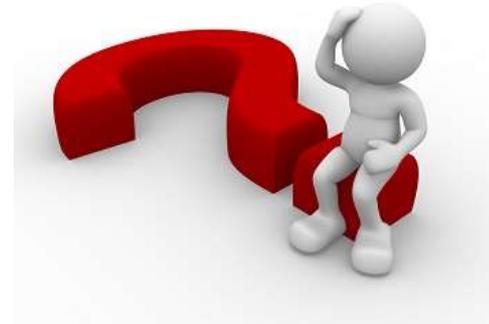


Формат управления

С нами

- варианты формата управления территорией
 - Передача территории на баланс муниципалитета
 - Создание управляющей/обслуживающей компании (сформированный прайс услуг)
 - Создание товарищества собственников недвижимости

Без нас



Реализация

С нами

- Разработка маркетинговой концепции
- Разработка ТЗ на сайт (на сайте необходимо отражать полную информацию о проекте: фотографии и видеоролики, расположение, преимущества, схема участков с характеристиками и стоимостью)
- Организация досуга с собственниками (согласовать взаимодействие с собственниками для участия в развитии проекта: группы в соц.сетях, собрания, акции приведи друга и прочее)

Без нас



Сотрудничество с агентствами недвижимости

С нами

- Заключение договора о сотрудничестве с агентствами недвижимости (возможность минимизировать затраты на создание собственного эффективного отдела продаж, а также дополнительный канал продвижения и продаж)
- Базовое условие сотрудничества - единая ценовая политика, четкие правила передачи контактов клиента, оперативная передача информации
- Согласование комиссионного вознаграждения (клиент не оплачивает комиссию агентству, это берёт на себя застройщик)

Без нас



Сотрудничество с агентствами недвижимости

С нами

- Вознаграждение за контакт (агенту необходимо привести клиента к вам в офис продаж и присутствовать на всех этапах сделки. Непосредственно продажу объекта должен проводить менеджер)
- План взаимодействия с риэлторами (на постоянной основе проводить презентации и обучения риэлторам о проекте, выездные экскурсии на объект, организовывать совместные мероприятия, подготовить раздаточные материалы о посёлке для создания информационного фона и формирования знаний о проекте)
- Назначение ответственного по работе с агентствами недвижимости (в секторе продаж необходимо назначить сотрудника, который будет отвечать за все те задачи, которые перечислены в предыдущем пункте)

Без нас



Успешные практики



Успешные практики



Контактные данные для связи



a.y.saukov



АНТОН Сауков



АНТОН Сауков



a.y.saukov@tmn.etagi.com