

# МАРКЕТИНГ ЛАБ

Разработка концепции коттеджного поселка

В пос. ХХХ,  
Октябрь 2024г.

2024



## Оглавление

Введение. Цели. Задачи .....	2
<b>1. Анализ рынка загородной недвижимости г. Уфы и Уфимского района.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. Анализ динамики продаж 2022-2024 гг. ....</b>	<b>3</b>
<b>1.2. Анализ стоимости продажи загородных домов по поселкам .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>1.3. Портрет покупателя.....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>2. Анализ существующих коттеджных поселков: концепции. Описание. Сравнение.....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>2.1. Коттеджные поселки-конкуренты на рынке новостроек – с. Zubovo, Цветы Башкирии.....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>2.2. Коттеджные поселки-конкуренты на вторичном рынке жилья – с. Чесноковка, с. Zubovo .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>2.3. Анализ текущих предложений .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>2.3.1. Анализ предложений на вторичном рынке жилья (дома/коттеджи)</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>2.3.2. Анализ предложений по продаже земельных участков.....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>3. Описание исследуемого земельного участка .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>4. Анализ месторасположения земельного участка .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>4.1. Макрофакторы, оказывающие влияние на развитие коммерческой недвижимости на исследуемом участке .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>4.2. Микрофакторы, оказывающие влияние на развитие коммерческой недвижимости на исследуемом участке .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>4.2.1. Удобство доступа к земельному участку.....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>4.2.2. Социальная инфраструктура.....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>4.2.3. Визуальная доступность объекта .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>4.3. Перспективы развития района .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>5. Разработка концепции коттеджного поселка .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>5.1. Целевая аудитория.....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>6.2. Описание концепции .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>6. Разработка финансово – экономической модели. ....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>Выводы. Рекомендации.....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>Приложение 1. Разновидности планировок домов и таунхаусов КП-конкурентов .</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>

## Введение. Цели. Задачи

*Решения, принятые на основе достоверной и актуальной информации – это профессиональный подход к делу*

В настоящее время при принятии решения о вложении инвестиций в объекты недвижимости иметь полную, достоверную и актуальную информацию о текущей ситуации и перспективах развития данного сектора крайне важно. Это включает в себя как анализ состояния дорожной и социальной инфраструктуры, перспективы их развития, так и оценку эффективности отдельных решений.

Тот же принцип применим и к особо конкурентному рынку загородной недвижимости. В настоящее время вблизи города Уфа функционирует более 100 небольших строительных компаний, а также один крупный застройщик – ГК «Жилой Квартал». Важно отметить, что не все из них способны в текущей экономической ситуации строить высококачественные дома в сжатые сроки, не все готовы и способны постоянно совершенствоваться, улучшать обслуживание клиентов, использовать современные экологически чистые материалы и обеспечивать качественные коммуникации.

Отсутствие на рынке концептуальных поселков с высоким уровнем обслуживания клиентов, а также домов и коммуникаций, привлекает внимание потенциальных инвесторов к рынку загородной недвижимости г. Уфы.

Цель настоящего исследования рынка загородной недвижимости в окрестностях города Уфа, Республики Башкортостан, заключается в определении целевой аудитории загородных домов, а также в выявлении наиболее эффективного способа использования земельного участка в селе xxx, входящего в состав Уфимского района Республики Башкортостан.

Для достижения данной цели предстоит решить ряд следующих задач:

- провести конкурентный анализ строящихся жилых домов и организованных коттеджных поселков;
- выявить сильные и слабые стороны строящихся жилых домов и отдельных коттеджных поселков;
- провести анализ потенциального земельного участка под застройку;
- разработать варианты эффективного использования данного земельного участка;
- провести анализ финансовой модели различных вариантов застройки.

# 1. Анализ рынка загородной недвижимости г. Уфы и Уфимского района

## 1.1. Анализ динамики продаж 2022-2024 гг.

С января по декабрь 2022 года в Уфе и Уфимском районе было реализовано 2 468 загородных домов. За февраль, апрель, май, август, ноябрь и декабрь 2023 года был продан 1 391 дом. В мае, июне и августе 2024 г. реализовано 543 дома. Среднемесячный темп продаж в 2022 году составил 206 домов (66% сделок были совершены с использованием ипотеки), в 2023 году этот показатель увеличился до 232 домов в месяц, при этом доля сделок с ипотекой увеличилась до 74%. В 2024 году средний темп продаж упал до 181 дома в месяц (-22% относительно 2023 года), доля ипотек осталась на сопоставимом уровне - 73%. Рост доли ипотечных сделок обусловлен снижением платежеспособности потенциальных покупателей на фоне роста цен на земельные участки и дома, а также снижением ипотечных процентных ставок и наличием программы сельской ипотеки.

Таблица 1. Основные показатели продаж загородных домов в 2022-2024 гг.

Показатель	2022 год		2023* год		2024** год		Откл. темпа продаж (22/23 гг.), абс.	Откл. темпа продаж, %	Откл. темпа продаж (23/24 гг.), абс.	Откл. темпа продаж, %
	Продажи, шт	Темп продаж, шт. в месяц	Продажи, шт.	Темп продаж, шт. в месяц	Продажи, шт.	Темп продаж, шт. в месяц				
Всего, шт.	2 468	206	1 391	232	543	181	+26	+13%	-51	-22%
Ипотека, шт.	1 635	136	1 036	173	396	132	+37	+27%	-41	-24%
Доля ипотеки, %	66%	66%	74%	74%	73%	73%	+8%	+13%	-2%	-2%
Всего, кв.м	289 484	24 124	167 325	27 888	67 221	22 407	+3 764	+16%	-5 480	-20%

\* - в 2023 году представлены данные по февралю, апрелю, маю, августу, ноябрю, декабрю

\*\* - в 2024 году представлены данные по маю, июню и августу

В 2022 году наибольший объем продаж пришелся на март в связи с обострением политической обстановки и стремлением жителей сохранить свои сбережения. Наименьший объем продаж отмечен в мае, что типично для рынка из-за длительных праздничных дней. Продажи в апреле, мае, августе, ноябре 2023 года превышают аналогичные периоды 2022 года, особенно значительное различие заметно в мае (в 2023 году было продано 277 домов, в то время как в мае 2022 года - всего 112, то есть рост + 165 домов). Продажи в мае и августе 2024 г. ниже соответствующих периодов 2023 г.

Динамика продаж в 2022-2024 гг.

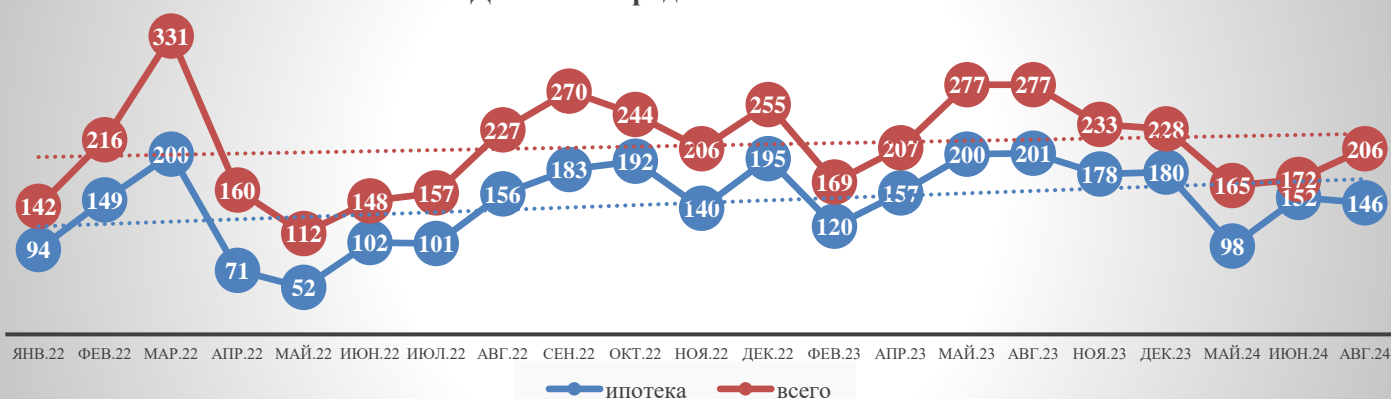


Диаграмма 1. Объем продаж загородных домов в 2022-2024 годах, шт.

Как в 2022 г., так и в 2023 г. наибольший объем продаж приходится на дома площадью от 90 до 120 квадратных метров (по 36% сделок). Данная тенденция сохранилась и в 2024 г. (37%). Доля домов площадью менее 90 квадратных метров также сопоставима в 2022 и 2023 гг. и составляет 28% (доли домов до 70 кв.м и 70-90 кв.м распределились равномерно по 14%), в 2024 г. доля домов до 90 кв.м уменьшилась до 24%. Третье

место в 2022 и 2023 гг. занимают дома с площадью от 120 до 160 квадратных метров (22% - в 2022 году и 21% в анализируемых 6 мес. 2023 года), в 2024 г. доля данных домов увеличилась до 26% и занимает второе место по спросу. Также начиная с 2022-го года стоит отметить рост продаж на +1% домов площадью 160-250 кв.м.

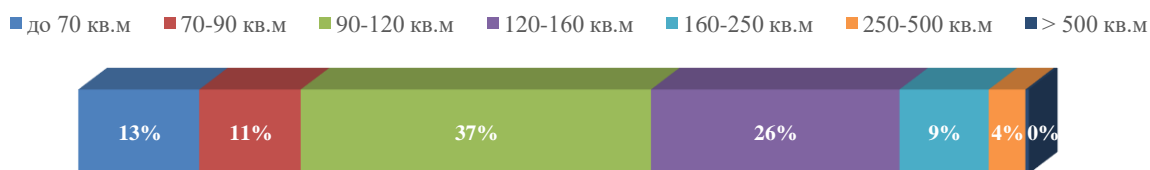


Диаграмма 2. Структура продаж загородных домов в 2023 г., %

.....

Если рассматривать структуру продаж с учетом этажности, то в 2022 году спрос на одноэтажные и двухэтажные дома был примерно одинаковым (47% и 48% соответственно). Однако в 2023 году наблюдается увеличение популярности одноэтажных домов (56% спроса приходится на них, в то время как на двухэтажные - 39%). Экстремумы по продажам одноэтажных домов приходятся на апрель/май 2023 г. Дома с тремя этажами и более не пользуются особой популярностью (5% от продаж). В среднем, в 2023 году продавалось 130 одноэтажных домов и 90 двухэтажных домов в месяц. Этот тренд в пользу одноэтажных домов обусловлен удобством расположения комнат и отсутствием необходимости подниматься на второй этаж и нести соответствующие затраты на обустройство лестничных пролетов и инженерных коммуникаций (на фоне роста цен дерева и металла в 2023 г.). В 2024 г. спрос на 1-эт. дома также наибольший, но доля чуть уменьшилась относительно 2023 г. (53%, дельта -3% от 2023 г.) за счет увеличения спроса на 2-эт. дома (43%,+4% относительно 2023 г.).

.....

В 2022 году половина всех проданных домов размещалась на участках площадью 6-8 соток, в 2023 году доля домов с такими участками снизилась до 44%, в 2024 г. доля сопоставима и составила 45%. На втором месте по популярности в 2022 и 2023 гг. (16% и 19% соответственно) оказались дома с земельными участками до 6 соток, в 2024 году второе место по популярности занимают дома на участках 8-10 соток (в том числе за счет уменьшения доли участков до 6 соток с 19% в 2023 г. до 17%).

.....

Ниже приведена расшифровка данных по месяцам за 2022 г., 6 месяцам 2023 г и 3 месяцам 2024 г. Два месяца с максимальными продажами в 2022 году были – март и сентябрь 2022 г., а в 2023 г. май и август, в 2024 г. лидер август (светло-зеленым – месяцы максимальных продаж по каждой категории домов, ярко зеленым – лидеры по году в целом).

.....

МаркетингЛаб - маркетинговое агентство для застройщиков

+7 (987) 598-88-17

