

# МАРКЕТИНГ ЛАБ

Разработка концепции жилого комплекса  
по ул. ....  
Февраль 2024 г.

2024



## Оглавление

1. Комплексный анализ земельного участка .....	3
1.1. Анализ месторасположения земельного участка.....	
1.2. Макрофакторы, оказывающие влияние на развитие участка .....	
1.3. Микрофакторы, оказывающие влияние на развитие участка .....	
2. Анализ характеристик основных конкурентов будущего ЖК.....	
3. Анализ рынка квартир среди конкурентов в г. Уфа .....	4
3.1. Анализ показателей продаж квартир среди конкурентов в г. Уфа .....	4
3.1.1. Анализ общих показателей продаж квартир.....	
3.1.2. Анализ продаж кв.м в разрезе ЖК .....	
3.1.3. Анализ продаж в разрезе ЖК и типов квартир.....	
3.1.4. Анализ продаж квартир в разрезе класса жилья.....	
3.2. Анализ спроса на паркинги среди конкурентов в г. Уфа.....	
3.3. Анализ спроса на кладовые помещения среди конкурентов в г. Уфа .....	
3.4. Анализ остатков непроданных квартир.....	
4. Социологический опрос жителей района .....	
5. Описание концепции жилого комплекса по.....	
6. Расчет основных финансовых показателей проекта .....	7
6.1. Вариант «Оптимистичный» .....	
6.2. Вариант «Реалистичный» .....	
Выводы .....	
Приложение 1. Квартирография строящихся проектов .....	
Приложение 2. Фотография участка .....	

## **1. Комплексный анализ земельного участка**

Основные направления анализа:

- выявление положительных и отрицательных сторон месторасположения;
- анализ рисков, конкурентов, особенности месторасположения.

Целью анализа месторасположения участка является определение его основных характеристик, а также выявление возможных физических ограничений, которые могут повлиять на состав и баланс помещений, а также успешность реализации проекта в будущем. При этом анализ подразделяется на два уровня: исследование существующей ситуации в районе размещения Проекта и выявление основных факторов, способных повлиять на изменение характеристик участка в будущем. Анализ рыночного потенциала участка основывается на исследовании как макрофакторов, определяющих долгосрочный потенциал конкретного района города, с точки зрения, сохранения и увеличения ценности, расположенных на его территории зданий, так и микрофакторов, определяющих удачность местоположения и концепции объекта по отношению к конкретному району. К макрофакторам относятся:

1) имидж района (расположенные в районе офисные здания, торговые, промышленные и культурные объекты, административные здания, жилой массив);

2) инфраструктура района (дороги, сеть общественного транспорта и др.); качество застройки района (новые здания, реконструированные строения, элитные дома, ветхий жилой фонд и т.д.).

Микрофакторами, влияющими на стоимость, являются:

1) развитие сети предприятий торговли и услуг в радиусе пешеходной доступности проекта;

2) удобство доступа к проекту;

3) видимость объекта со стороны пешеходных и транспортных потоков; качество строительства и отделки зданий, удобство в эксплуатации.

### 3. Анализ рынка квартир среди конкурентов в г. Уфа

#### 3.1. Анализ показателей продаж квартир среди конкурентов в г. Уфа

Как было отмечено ранее, основными конкурентами планируемого к строительству ЖК являются следующие жилищные комплексы: The Prime, Grand Family, Кристалл, Бионика Парк, Tau House, Новатор, Аурум, Зорге премьер, Сапфир, Urman city, Холмогоры, Урбаника.

Рассмотрим основные показатели продаж по данным ЖК.

...

Таблица 6. Показатели продаж квартир в 2023 г., шт.

Жилищный комплекс	Объем продажи	Среднемес. темп продаж в 2023 г.	% продаж
Новатор	523	44	27%
Урбаника	375	31	19%
The Prime	330	28	17%
Кристалл	223	19	11%
Grand Family	138	12	7%
Зорге Премьер	114	10	6%
Холмогоры	72	6	4%
Сапфир	49	4	3%
Бионика Парк	45	4	2%
Tau House	37	3	2%
Urman city	31	3	2%
Аурум	16	1	1%
<b>ИТОГО</b>	<b>1 953</b>	<b>163 (на 1 ЖК – 14)</b>	<b>100%</b>

...

Абсолютным лидером продаж среди рассматриваемых ЖК в 2023 г. является ЖК Новатор с 523 проданными квартирами, что составляет 44 продажи в месяц (в том числе и по причине большого объема квартир в ЖК, см Табл. 3). Далее, примерно с сопоставимыми продажами, расположились ЖК Урбаника (375 продаж, 31 продажа в месяц) и ЖК The Prime (330 продаж, 28 продаж в месяц). Суммарные продажи по трем данным ЖК составили 63% от общего числа продаж среди рассматриваемых ЖК в 2023 г.

Показатель менее 50 проданных квартир за 2023 г. у 5-ти ЖК (Табл. 6). При этом во всех данных ЖК, кроме ЖК Сапфир (продажи стартовали в июле 2023 г.), продажи стартовали только в 4 кв. 2023 г. (ноябрь-декабрь), то есть средневзвешенные удельные продажи в месяц по данным ЖК – больше 10 квартир. Например, по Tau House продано 37 квартир в 2023 г., и все из них были проданы в декабре.

Теперь рассмотрим структуру продаж в разрезе типов квартир и ЖК.

Самые продаваемые форматы в анализируемых ЖК – это двухкомнатные квартиры с долей 38% и однокомнатные квартиры с долей 26% от общего объема продаж. Доли продаж студий и трехкомнатных квартир составляет по 16% от общего объема. Хуже всего продаются многокомнатные (4+кк) квартиры.

Что интересно, больше всего студий продано в ЖК Кристалл, 1кк – в ЖК Урбаника, 2кк и 3кк – в ЖК Новатор, а 4+кк - в ЖК Prime (то есть разные ЖК лидируют в продажах разных типов квартир).

Таблица 7. Показатели продаж в 2023 г. в разрезе типов квартир, шт.

Жилищный комплекс	студии	1 кк	2кк	3 кк	4+ кк
Новатор	72	97	272	82	0
Урбаника	48	131	120	76	0

The Prime	75	21	122	76	36
Кристалл	88	19	78	24	14
Grand Family	9	105	19	5	0
Зорге Премьер	0	17	54	30	13
Холмогоры	15	34	21	1	1
Сапфир	0	33	16	0	0
Бионика Парк	0	20	19	6	0
Tau House	3	14	12	8	0
Urman city	2	15	4	7	3
Аурум	0	11	4	1	0
<b>ИТОГО</b>	<b>312</b>	<b>517</b>	<b>741</b>	<b>316</b>	<b>67</b>
<b>% от общего количества</b>	<b>16%</b>	<b>26%</b>	<b>38%</b>	<b>16%</b>	<b>3%</b>

....

Средняя площадь проданных квартир в рассматриваемых ЖК составляет 47,9 кв.м, при этом средний показатель среди квартир по г. Уфа в 2023 году составляет 44,4 кв.м. Динамика изменения разнонаправлена в зависимости от ЖК. Наибольшая средняя площадь квартир в Зорге Премьер (86,6 кв.м). В целом средний показатель варьируется в диапазоне 45-55 кв.м.

Средняя стоимость 1 кв.м по рассматриваемым ЖК составляет 166,7 тыс. руб., что на +38 тыс. руб. выше среднерыночной стоимости за 1 кв.м квартир по г. Уфа за тот же период. Наибольшая средняя стоимость 1 кв.м у ЖК Зорге Премьер (202,4 тыс. руб./кв.м), далее идет новый ЖК Кристалл – 202,2 тыс. руб./кв.м.

Средний чек за квартиру в рассматриваемых ЖК в 2023 г. составлял ~ 8 млн руб., что на 2,2 млн руб. выше среднего чека за квартиру по г. Уфа за тот же период. Самая высокая стоимость проданных квартир в ЖК Зорге Премьер (17,5 млн руб.), что обусловлено как самой высокой средней площадью квартир среди текущей выборки ЖК, так и самой высокой средней стоимостью за кв.м. Самые дешевые квартиры продавались в ЖК Grand Family (5,7 млн руб.).

....

Таблица 15. Показатели продаж в разрезе типов квартир (Студии), ранжирование по ст-ти 1 кв.м

Жилищный комплекс*	Студии				
	Всего кв.м	Всего шт.	Ср. площадь	Ср. стоимость кв.м в 23 г., тыс. руб.	Ср. стоимость кв.м в дек. 23 г., тыс. руб.
The Prime	1 726	75	23,0	261,0	300,5
Кристалл	2 179	88	24,8	250,5	306,4
Урбаника	1 170	48	24,4	203,5	244,5
Новатор	1 761	72	24,5	203,1	231,4
Tau House	83	3	27,5	194,5	194,5
Холмогоры	433	15	28,9	170,0	170,0
Urman city	59	2	29,7	122,8	155,5
Grand Family	253	9	28,2	122,4	-
<b>Итого</b>	<b>7 664</b>	<b>312</b>	<b>24,6</b>	<b>224,4</b>	<b>253,8</b>

\*Формат студий присутствует не во всех ЖК.

Выше красной линии – цены в ЖК в 2023 г. выше средней, зеленым – лидеры, красным – аутсайдеры по ценам.

Количество студий:

- Больше всего студий в 2023 г. реализовано в ЖК Кристалл (88 шт.);
- На втором месте по количеству реализованных студий находится ЖК The Prime (75 шт.);
- Наименьшее количество студий реализовано в новом ЖК Urman city (2 шт.) и Tau House (3 шт.);

Площадь студий:

- Наибольшая средняя площадь студий представлена в ЖК Urman city (29,7 кв.м);

- Далее следует ЖК Холмогоры со средней площадью 28,9 кв.м;
- Наименьшая средняя площадь студий реализована в ЖК The Prime (23,0 кв.м);

Стоимость квадратного метра:

- Средняя стоимость 1 квадратного метра студий в кластере ЖК составляет 224,4 тыс. руб.;
- Самая высокая стоимость 1 квадратного метра в среднем по 2023 году у студий в ЖК The Prime (261,0 тыс. руб.), следом идет ЖК Кристалл с ценой 250,5 тыс. руб. за квадратный метр;
- При этом в декабре картина поменялась – теперь ЖК Кристалл стал лидером по цене – 306,4 тыс. руб. за 1 кв.м, в ЖК The Prime цена ниже на -6 тыс. руб. за 1 кв.м;
- Наиболее доступные варианты представлены в ЖК Grand Family и Urman city (122,4 и 122,8 тыс. руб. за квадратный метр соответственно), в декабре 2023 г. в ЖК Urman city – 155,5 тыс. руб.

....

Больше половины всех продаж (53%) в 2023 году пришлось на квартиры комфорт-класса, 34% - на бизнес-класс.

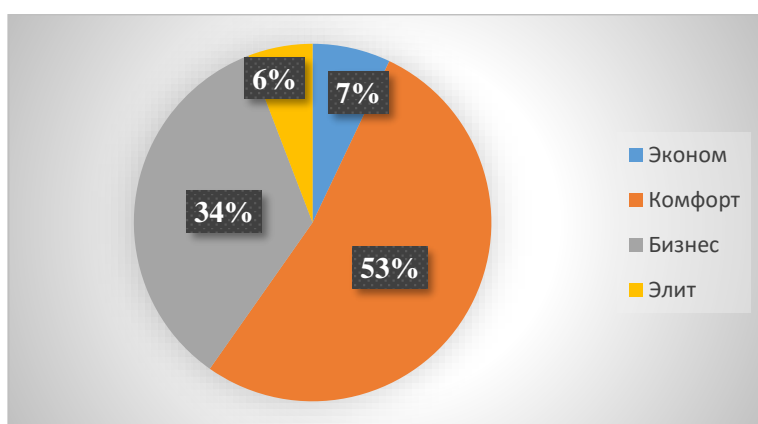


Диаграмма 3. Структура продаж квартир в разрезе классов в 2023 г., % от кол-ва

....

Наибольший объем непроданных квартир представлен в новых ЖК Аурум (17% от общего объема остатков непроданных квартир, уже выставленных или планируемых к продаже), ЖК Бионика Парк (16% от общего объема) – это составляет 33% от общего объема остатков в анализируемых ЖК.

.....

Средний размер остатков на 1 ЖК – 270 квартир (у 7 ЖК остатки выше среднего – выше красной линии в Таблице), основная их часть новые ЖК вышедшие на рынок во второй половине 2023 г.

Оценочно, по состоянию на начало февраля 2024 г., в 12-ти анализируемых ЖК осталось непроданными 3,2 тыс. квартир.

...

Показатель Кпогл в целом по анализируемому кластеру ЖК равен 1,7, что говорит о профиците предложения квартир, при этом:

- по студиям отмечается дефицит предложения на рынке Кпогл <1;
- по остальным квартирам есть профицит предложения, особенно по 1кк, где Кпогл=5,3.

Меньше всего предложения и остатков на рынке квартир в ЖК эконом-класса (только 1 ЖК Grand Family из 12 анализируемых) коэффициент поглощения - 0,5. Больше всего остатков на рынке квартир комфорт- и бизнес-класса.

### **3. Расчет основных финансовых показателей проекта**

Рассмотрим два варианта развития ситуации на рынке новостроек г. Уфа:

- вариант «Оптимистичный», предполагающий дальнейшее развитие рынка и повышение цен на реализуемые объекты, сохранение высокого темпа продаж квартир, позволяющий реализовать большую часть квартир в ближайшие 2 года (студии и 1кк – 2 года, другие – 3 года, срок строительства ЖК – 2 года);

- вариант «Реалистичный», предполагающий увеличение срока строительства до 3-х лет, снижение темпов продаж 2-х / 3-х / 4+кк квартир и смещение их пика на 3-й год продаж, снижение цен на реализуемые квартиры в среднем на 25-30 тыс. руб. за кв.м от уровня цен в варианте «Оптимистичный».



МаркетингЛаб - маркетинговое агентство для застройщиков

+7 (987) 598-88-17

