



**КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА
ОРГАНИЗОВАННЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ**

РФ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, Г-К. СОЧИ

10.2011

Предложение

Малозэтажный жилищный фонд г-к. Сочи сформирован преимущественно отдельностоящими индивидуальными домовладениями. Практически все из них имеют разные класс, год постройки, архитектурный стиль и т.д. Исключением являются немногочисленные зоны, рассчитанные на 5-10 домовладений и выполненные в единых архитектурных решениях. Как правило, такие «поселки» не имеют общего плана застройки, собственной инфраструктуры и огороженной территории, в связи с чем их отнесение к организованным проектам в сегменте малозэтажной жилой недвижимости невозможно.

Рынок организованных коттеджных поселков г-к. Сочи, то он в значительной мере непрозрачен. Данный факт связан с наличием двух групп: «ведомственных» и «закрытых» коттеджных поселков (КП). К сданным в эксплуатацию «ведомственным» проектам относятся «Газпромгородок» (расположен у горы Благодать, выше СПА-отеля «Рэдиссон САС Лазурная», КП ЛУКОЙЛа (в Мусин-Пушкинской Балке), КП «Красмашевский» (на территории санатория «Красмашевский», ул. Виноградная) и несколько КП в Бочаровом Ручье. К «закрытым» КП относятся поселение на Мамайке (в районе санатория «Ставрополье»), на горе Бытха (за Центральным военным санаторием им. К. Ворошилова), коттеджный поселок «Русская Ривьера» в районе санатория «Зеленая Роща» (бывшая дача И. Сталина), поселок на Мацесте.

К третьей группе относятся КП, в которых ведется продажа объектов недвижимости на открытом рынке. По оценкам компании MACON Realty Group, в г-к. Сочи таких проектов насчитывается 14 ед., из которых шесть введены в эксплуатацию и восемь находятся в стадии строительства.

Важно отметить, что Сочинский район является единственной зоной на Азово-Черноморском побережье, где при возведении домовладений в рамках КП применяется клееный брус. Данный факт связан с наличием собственных деревообрабатывающих производств у девелоперов ряда КП в г-к. Сочи. Например, девелопером проекта Sochi Country Club является ГК «ARM», основным профилем деятельности которой являются проекты в нефтяной отрасли и лесной промышленности. Два собственных деревообрабатывающих завода находятся в собственности у инвестора «Усадьбы», в рамках которой есть как монолитные коттеджи, так и из клееного бруса.

Ценовая ситуация

На сегодняшний день минимальный бюджет продажи коттеджей в организованных КП г-к. Сочи составляет 47,8 млн. руб. За эти деньги возможно приобретение домовладения площадью около 300 кв. м на 6,8 сот.

Апартаменты представлены только в 2 проектах: «Горки-11» и «Орёл-Изумруд». В КП «Орёл-Изумруд» их продажи еще не открыты. Продажа апартаментов в проекте «Горки-11» ведется по цене 4 000 дол. за 1 кв. м. Минимальный бюджет продажи апартаментов в рассматриваемом проекте составляет 6,3 млн. руб. за 50 кв. м.

Проекты коттеджей в рамках Sochi Country Club



Эскизы коттеджей в рамках проекта «Горки-11»



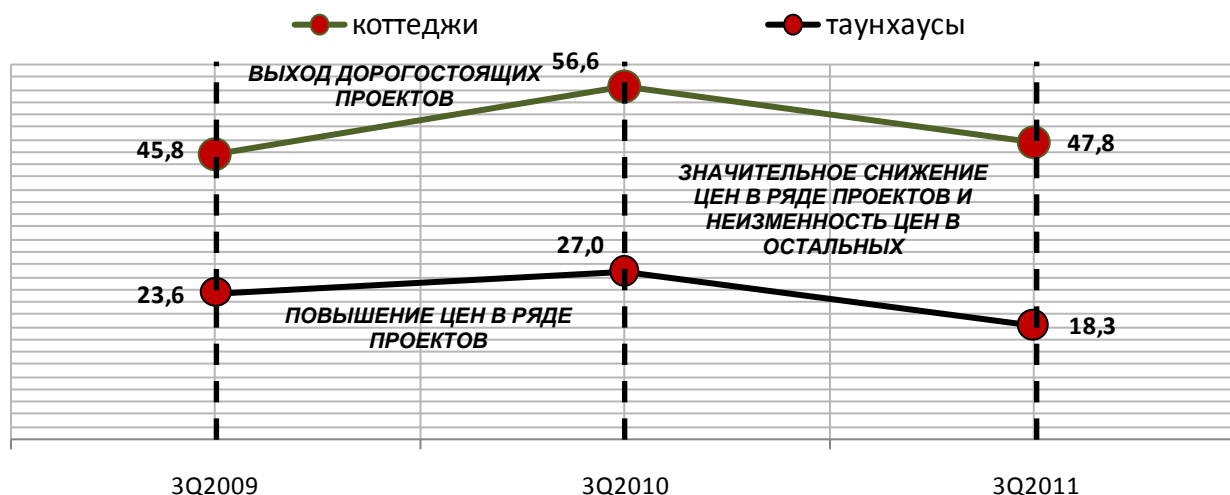
Фото таунхаусов проекте «Морские Пенаты»



Ценовая ситуация (продолжение)

По состоянию на 10.2011, минимальная цена продажи таунхауса в организованных КП г-к. Сочи в среднем равна 18,3 млн. руб. За эти деньги возможно приобретение домовладения площадью 162,1 кв. м. Необходимо отметить, что ЗУ при таунхаусах, как правило, идет малой площади (около 1 сот.). Исключением являются «Морские Пены», в котором с 08.2011 при приобретении таунхауса «в подарок» идет ЗУ площадью 5 сот., расположенный на противоположной от КП стороне дороги.

Динамика минимального бюджета продажи таунхаусов и коттеджей в организованных КП г-к. Сочи, 3Q2009-3Q2011



Источник: собственная база существующих и строящихся организованных КП г-к. Сочи

Анализ спроса

В самом начале развития рынка организованных КП г-к. Сочи, 2005 г. и ранее, продажа объектов недвижимости велась только в двух проектах: «Южное Голицыно» и «Сосновый бор». С 2006 г. объем на рынке стал ежегодно наращиваться. Однако ожидаемого роста активности потенциальных покупателей не произошло — следствие наличия всего нескольких готовых проектов и всё еще невысокой стадии готовности остальных. В 2009 г. кризисные явления экономики РФ оказали негативное влияние на рынок КП г-к. Сочи. Необходимо обратить внимание на тот факт, что большая часть жилья в рамках организованных проектов малоэтажной жилой недвижимости г-к. Сочи в 2008 г. и ранее приобреталась в качестве «летней резиденции», т.е. оно не относилось к категории товаров первой необходимости. А в кризисный период относительно активными, в первую очередь, являются те лица, приобретение жилья которыми сопряжено с бытовой необходимостью (переезд, улучшение жилищных условий и т.д.). С 2010 г. и по сегодняшний день активность покупателей стала возрастать — следствие постепенного восстановления платежеспособности покупателей, высокой степени готовности и ввода многих КП, появления новых форматов малоэтажной недвижимости (например, открытия в 2011 г. продаж апартаментов в рамках проекта «Горки-11»), повышения доступности жилья в рамках КП г-к. Сочи за счет выхода более «дешевых» проектов (например, Sochi Country Club) и т.д.

Эскиз коттеджей в рамках проекта «Горки Город»



Ежегодно доля объектов недвижимости в рамках существующих и строящихся КП Сочинского района снижается. Это происходит, не-

Анализ спроса (продолжение)

смотря на колоссальный прирост проектов и, как следствие, домовладений и апартаментов в них. Данный тренд продолжится и в перспективе. Однако говорить о возможности возникновения дефицита предложения в течение 4Q2011-2012 нельзя, т.к., во-первых, по состоянию на 10.2011, доля остатков все еще велика — 75,6%. Во-вторых, в прогнозный период колоссального «всплеска» спроса не ожидается.

По оценкам компании MACON Realty Group, на сегодняшний день средний темп продаж в существующих и строящихся КП г-к. Сочи составляет 1 около объекта в мес.

*Доля объектов недвижимости в рамках существующих и строящихся КП г-к. Сочи, находящихся в остатке, %**



Источник: собственная база существующих и строящихся организованных КП г-к. Сочи

Основные тенденции

Сочинский район по сравнению с остальными зонами Азово-Черноморского побережья аккумулирует наибольшее количество КП, что позволяет охарактеризовать его как наиболее развитую зону юга России в сегменте организованных проектов малоэтажной жилой недвижимости. Отметим, что рынок КП Сочинского района отличается не только высокой степенью развития, но и закрытости. КП, в которых ведется продажа объектов недвижимости, соседствуют с многочисленными «ведомственными» и «закрытыми» поселками. К «закрытым» поселкам можно отнести и ряд КП, в которых теоретически возможна покупка недвижимости, а фактически последняя зависит от решения их владельцев, принимаемого после личной встречи с покупателем (например, «Акация»). Такая высокая избирательность сопряжена с тем, что владельцы рассматриваемых КП собираются проживать на этой же территории, т.е. иными словами подыскивают себе «достойных» соседей.

Рынок КП Сочинского района на Азово-Черноморском побережье является лидером и по уровню цен. Последние в сегменте коттеджей (наиболее широко представленный тип недвижимости в рамках КП региона) не снижались в кризис даже несмотря на крайне низкие темпы продаж. Данный факт связан с тем, что выручка от реализации недвижимости в рамках некоторых проектах не является основным источником дохода их владельцев/девелоперов и, как следствие, последние предпочитают более длительный цикл реализации проектов

Фото коттеджей в рамках проекта «Орёл-Изумруд»



Основные тенденции (продолжение)

наряду с их более высокой доходностью. Например, в случае Вадима Бровцова, который является основателем и с 2005 г. председателем совета директоров компании ООО «УК «Вермикулит» (компания-девелопера проекта «Усадьба»).

Сдерживающим платежеспособный спрос на недвижимость в рамках КП г-к. Сочи фактором являются отмеченные ранее высокие цены. Подтверждает это то, что ликвидные проекты, которые имеют минимальные в регионе цены реализации, могут иметь среднемесячные темпы продаж от 3,5 до 4,5 ед. (например, «Орхидея-Парк», Sochi Country Club). В то время как в дорогостоящих проектах они не превышают 1,0 ед. (например, «Горки Город»). При этом среднемесячные темпы продаж в КП, имеющих высокие цены и не отличающихся уникальной концепцией вообще приближены к околонулевым значениям (01,-0,2 ед. в мес.).

*Фото таунхаусов в рамках проекта
«Орхидея-Парк»*



Примечание

Внимание! Настоящий обзор не содержит полного и детального изложения темы исследования, отражает экспертное и профессиональное мнение консультантов компании MACON Realty Group и служит для демонстрации отдельных выводов и итогов исследования.

ОБ АВТОРАХ



Дарья Ковалевская,
Руководитель департамента консалтинга
MACON Realty Group

Один из самых опытных членов команды MACON Realty Group, работает в компании практически с момента ее основания. Специализируется на сегментах гостиничной и жилой (многоэтажной и малоэтажной) недвижимости. За время работы в компании занималась проведением маркетинговых исследований, разработкой концепций застройки территорий, аудитом концепций существующих объектов и разработкой бизнес-планов объектов недвижимости. Принимала участие в проектах, реализованных компанией по всей России: в городах ЮФО, Алтайском крае, Пензенской, Калининградской и Новосибирской областях.

С 2009 года возглавляет департамент консалтинга компании MACON Realty Group. Курирует процессы маркетинговых исследований рынка недвижимости и разработки концепций застройки земельных участков.

Имеет 2 диплома с отличием о высшем образовании. Оба получены в Кубанском Государственном Университете на экономическом (специальность – «Маркетинг») и романо-германском факультетах. Проходила обучение на курсах по маркетингу и недвижимости в крупнейших бизнес-школах России.

О КОМПАНИИ

Компания MACON Realty Group входит в число самых успешных региональных консультантов рынка недвижимости в России и является безусловным лидером в ЮФО по количеству реализованных проектов. Сейчас их насчитывается более 100. Сотрудники нашей компании решают весь комплекс задач по развитию объектов недвижимости, от проведения маркетинговых исследований и разработки концепций застройки земельных участков до организации продаж и комплексного продвижения объектов на рынке.

Специализация MACON Realty Group – это развитие крупных территорий. Компанией проконсультировано проектов общей площадью более 6 000 Га, что является одним из самых высоких показателей в стране. Мы работаем во всех сегментах недвижимости: жилым, офисным, торговым, складским, гостиничным и курортным.

Компания MACON Realty Group оказывает свои услуги по всей территории России. Помимо юга страны на нашей карте отмечены проекты, выполненные в Сибири, на Дальнем Востоке, на Урале и в Северо-Западном округе. Кроме того, в структуре компании открыто подразделение MACON Resort Solutions, специализирующееся на сегменте курортной недвижимости. Его география распространяется далеко за пределы РФ, на рекреационные зоны стран СНГ и Восточной Европы.

Наши клиенты – крупнейшие девелоперы, инвесторы и консультанты рынка недвижимости, такие как: AFI Development, Knight Frank, ADM Group, Blackwood, Ренова Стройгруп, Jones Lang LaSalle, Hermitage Construction & Management Group, DTZ, Lønneheim Norway, Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobilko, М-индустрия, Капитал ПИФ и многие другие.

MACON Realty Group предлагает своим клиентам экономичные, эффективные и конкурентоспособные решения в области недвижимости. Мы не приемлем шаблонных отчетов и всегда ориентируемся на индивидуальные потребности заказчика. Такая политика позволила нам за 3 года занять лидирующие позиции на рынке регионального консалтинга и завоевать доверие клиентов. Каждый год MACON Realty Group удваивает темпы своего развития и может считаться одной из самых перспективных компаний на российском рынке консалтинга.

MACON Realty Group

АДРЕС: 350002, Г. КРАСНОДАР,
УЛ. ЛЕВАНЕВСКОГО, Д.108, ЛИТ. Д1, 3 ЭТАЖ

ТЕЛЕФОН/ФАКС: (861) 210-20-05, 210-19-12

E-MAIL: MAIL@MACON-REALTY.RU

WEB: WWW.MACON-REALTY.RU

