

Эффективное взаимодействие риэлтора и застройщика. Опыт вывода на рынок новых микрорайонов



ПЕРВЫЙ ЦЕНТР НОВОСТРОЕК
ИЗ ПЕРВЫХ РУК ПО ЦЕНАМ ЗАСТРОЙЩИКА



РУСНЕДВИЖИМОСТЬ®

ГК «Руснедвижимость» – ведущий оператор в сфере ипотеки и недвижимости с 2009г.



Более 15 тысяч семей доверили нам решение жилищного вопроса и приобрели более 1 млн. кв.м. жилья.

9% населения города – наши любимые клиенты, у нас огромная база жилья, более 5000 объектов.

Мы работаем по принципу «единого окна», проводим сделку с недвижимостью «под ключ», обеспечиваем полное юридическое сопровождение, сложные сделки наш – «конёк».

Быстро, профессионально и с любовью помочь решить жилищный вопрос на лучших условиях для клиента - наша миссия. Компания имеет множество наград и признаний со стороны органов власти, общественных, профессиональных и благотворительных организаций.

ГК «Руснедвижимость» –70 чел.



ЗНАТОКИ НЕДВИЖИМОСТИ

 **555-000 RN43.ru**



«Европейские
улучки улочки»



Южный



Урванцево



Мы задали новый новый тренд на рынке: **развитие** **микрорайонов малоэтажного** **квартирного жилья (с 2013г. по** **2017г.)**





РУСНЕДВИЖИМОСТЬ®

Многоэтажное жилье комплексной застройки:

- 2009-2013 - 98% в структуре продаж новостройки
- 2014-2016 – 68% в структуре продаж новостройки



ЗНАТОКИ НЕДВИЖИМОСТИ

 **555-000 RN43.ru**

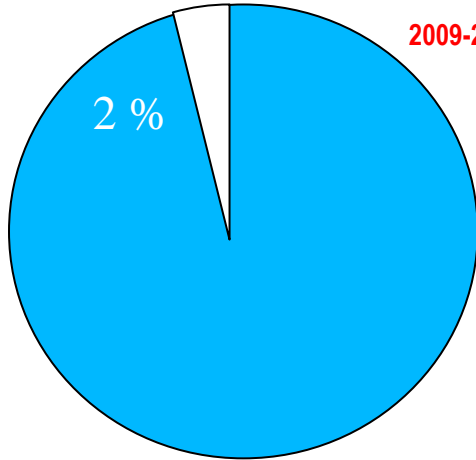


Многоэтажное жилье комплексной застройки:

- 2014-2016 – 68% в структуре продаж **новостройки**
- 2017-2018 – **ПРОГНОЗ 56%**

Доля малоэтажного квартирного жилья в структуре продаж квартир в новостройке в

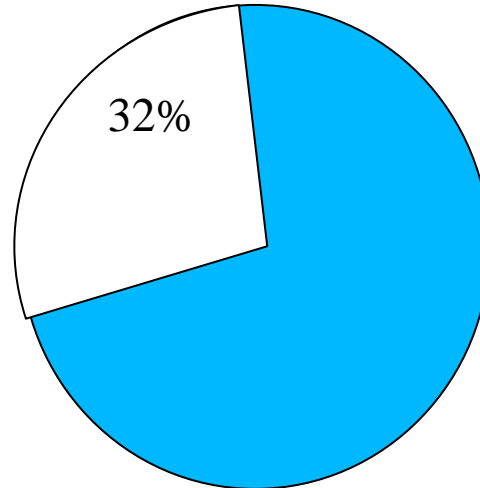
2009-2013гг.



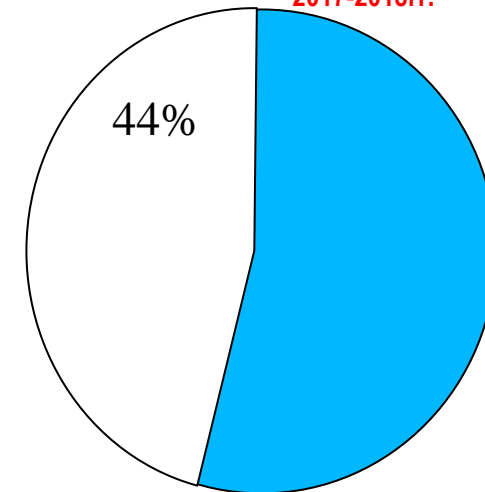
На региональном рынке жилья – новый тренд: многоквартирное малоэтажное жилье за городом: квартиры и таунхаусы

Доля малоэтажного квартирного жилья в структуре продаж квартир в

новостройке в 2014-2016гг.



Ожидаемая доля малоэтажного квартирного жилья в структуре продаж квартир в новостройке в 2017-2018гг.





ПОЧЕМУ ЛЮДИ ГОТОВЫ ПОМЕНИТЬ «МУРАВЕЙНИК» В ЦЕНТРЕ НА КВАРТИРУ В ПРИГОРОДЕ?

- По статистике (опросы) **67%** населения в какой-либо перспективе хотели бы переехать загород в собственный дом, **56%** из них готовы это сделать в ближайшие 5-7 лет. Память предков, генетический зов жить на земле.
- Потребность есть, денег – нет, квартира в пригороде – отличная альтернатива, в городе и загородом одновременно
- Транспортная доступность, городской транспорт, интернет, связь
- Отличная инфраструктура в микрорайоне, аналогичная коттеджным поселкам
- Возможность купить квартиру с ипотекой с господдержкой по 214 ФЗ
- Микрорайон вписывается в существующую социальную инфраструктуру населенного центра: больница, поликлиника, школа, садик, досуг, магазин, почта, банк и т.п.
- Поквартирное отопление, достаточное количество машиномест, малоэтажность (3-5 этажей), недорого



Вывод 1:

ЭКОЛОГИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ –
ДОМИНИРУЮЩИЕ ЦЕННОСТИ
СОВРЕМЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ



Вывод 2:

НИША СТОИТЕЛЬСТВА
МАЛОЭТАЖНОГО
МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ –
ПРАКТИЧЕСКИ СВОБОДНА И
ДОСТУПНА ДЛЯ СРЕДНИХ
СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ



Пример 1:

Девелоперская компания «Железно» (Киров) вышла на рынок строительства жилья в 2013г., объем строительства – 0 кв.м. в год



2014г.: объем строительства 25 тыс.м2, из них: 21 тыс.м2 (84%) продала ГК «Руснедвижимость» (объем продаж 400 квартир в первый год)

2015 г.: объем строительства 37 тыс.м2

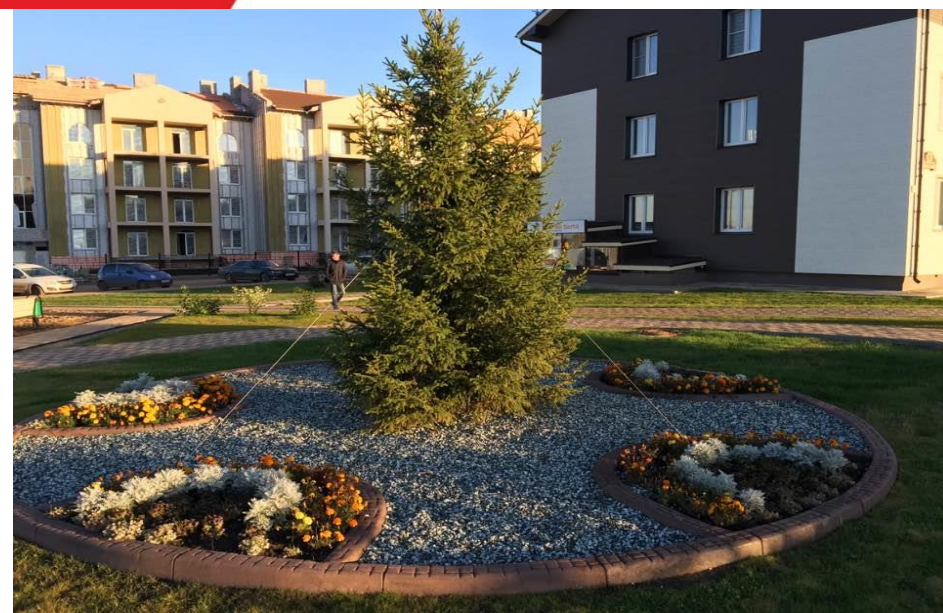
2016 г.: объем строительства 42 тыс.м2



ПЕРЕЕЗД ЗАГОРОД, ВСЕ ВКЛЮЧЕНО:

- КВАРТИРА – 0 РУБ. ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС,
- ИПОТЕКА ОТ 7,4% ГОДОВЫХ
- ЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА
- ЭКСКУРСИИ (ШОУ РУМ) КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ
- ЗАЧЕТ СТАРОГО ЖИЛЬЯ
- МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ – ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС





ЧТО ЛЕГЧЕ ПРОДАВАТЬ АГЕНТУ?

- **ВЫСОТКА В ЦЕНТРЕ ГОРОДА**
за 55 т.руб.за м2 с 0,2
машино местом на семью в
черновой отделке и
коммунальными платежами
5 тыс. руб в мес?

ИЛИ

- **ПОЛНОЦЕННАЯ КВАРТИРА В ПРИГОРОДЕ** в малоэтажном комплексе 3-5 эт., с 2 машино местами на семью, с ремонтом, без первоначального взноса, за 40 т.р./м2 с поквартирным отоплением и коммунальными платежами 1,6 тыс. руб. в мес.?

! ВЫВОД ОЧЕВИДЕН, поэтому
ГК «РУСНЕДВИЖИМОСТЬ» № 1 в
своем регионе по количеству
вывода на рынок и объемам
продаж в проектах малоэтажной
многоквартирной комплексной
застройки.

Объем продаж такого жилья в год
20000-30000 м2

ставка от
8,55%*

* Ипотечный кредит при покупке нового готового кредита до 3 млн. рублей «Руснедвижимость» ул. ** по итогам опрощения



Екатерина Орешкович, к.э.н.
председатель совета директоров
ГК «Руснедвижимость»,
Киров, Воровского, 21, +79058712111