

Как обеспечить успешный старт продаж на падающем рынке или концептуальный эконом-комфорт

на примере

Города-парка «Ясный берег»



Вводные проекта в 2014 г.:

Земельный участок

- 36 Га на берегу р. Обь
- 3 км до центра Новосибирска
- рядом частный сектор и промзона

Экономический кризис

- перспектива уменьшения объемов рынка
- увеличение стоимости финансирования

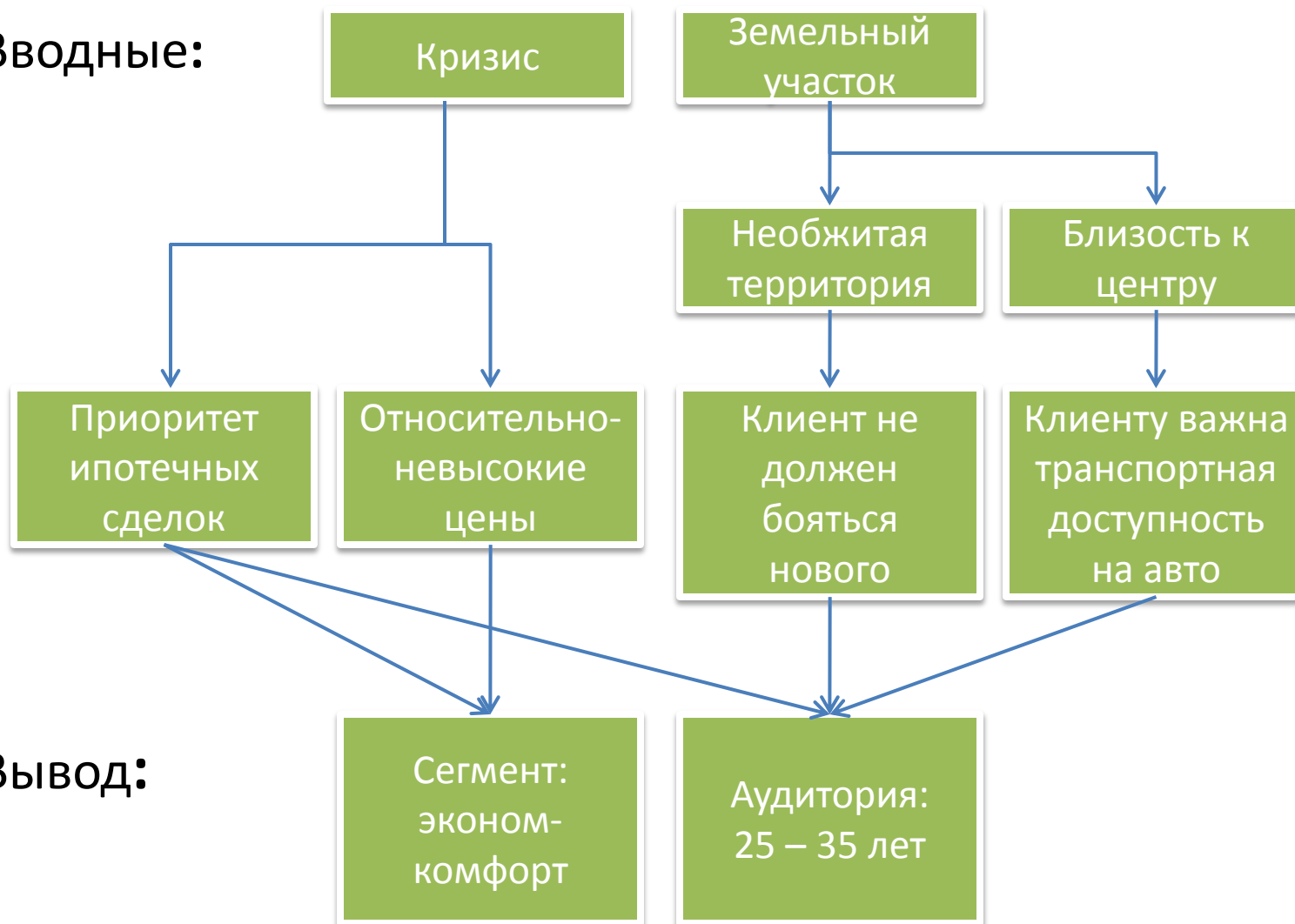
Технические условия

- необходимость большого объема инвестиций на старте



Поиск потенциальной аудитории

Вводные:



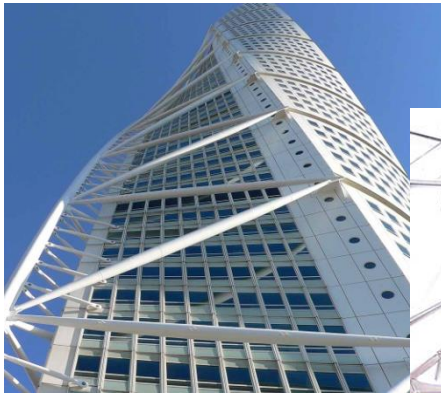
Вывод:

Сегмент:
эконом-
комфорт

Аудитория:
25 – 35 лет

Чем заинтересовать аудиторию?

*Современная
необычная
архитектура*



*Доступные
компактные
квартиры*



*Комплексное
благоустройство
и озеленение*



*Социальная
инфраструктура*



Результат:



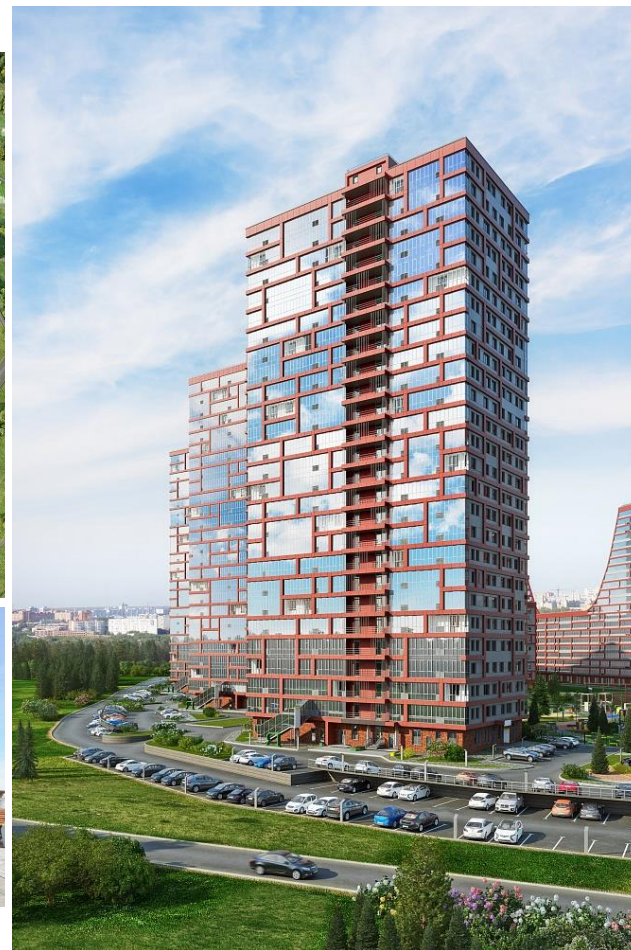
Название: жилой комплекс «Ясный берег»

Сегмент: эконом-комфорт

Жилая площадь: 440 тыс. кв.м.

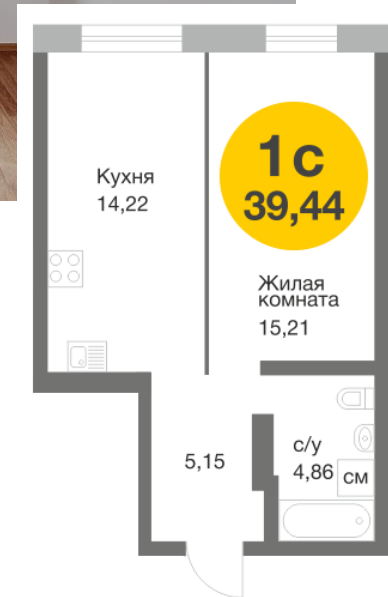
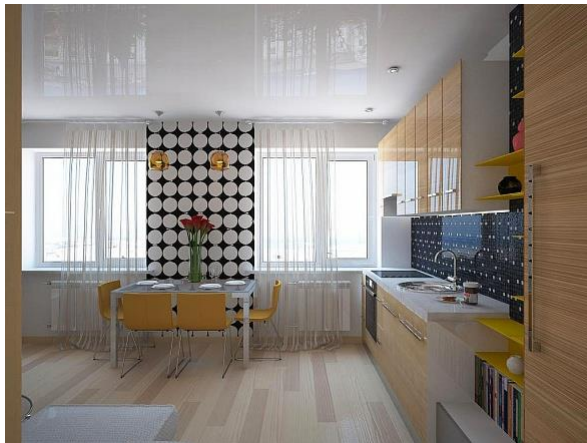
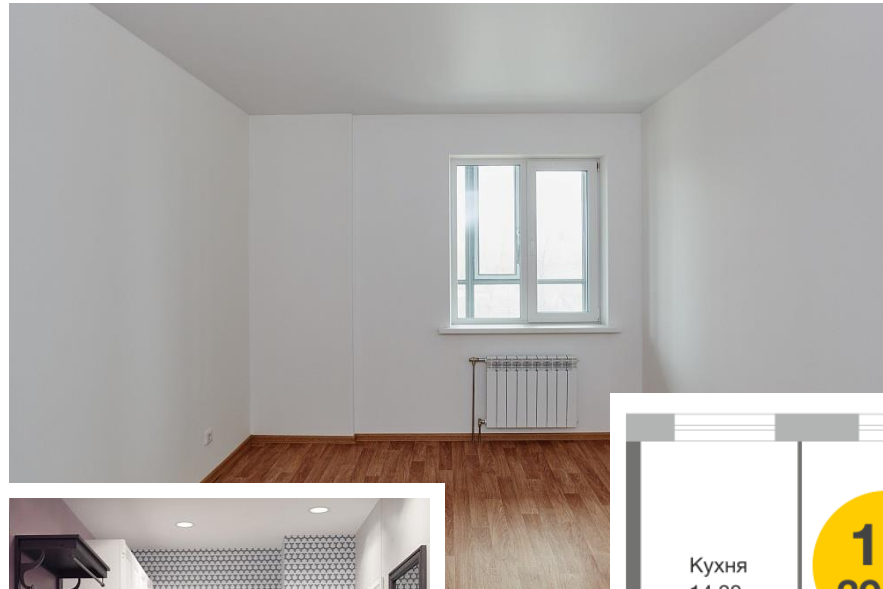
Концепция: город-парк на берегу реки с современной архитектурой и доступной стоимостью квартир

Современная архитектура



Немецкие архитекторы из Tilke Engineering (авторы почти всех трасс Формулы 1)

Доступные компактные квартиры



Площадь квартир от 26,6 до 70 кв.м.

Комплексное благоустройство и озеленение



Первая детская гоночная трасса для велосипедов

Социальная инфраструктура



Встроенный детский сад

Итоги:

Выбранная концепция позволила:

Сделать успешный старт продаж абсолютно новой для города площадки : за 2 года реализовано более 36 000 кв.м. жилья

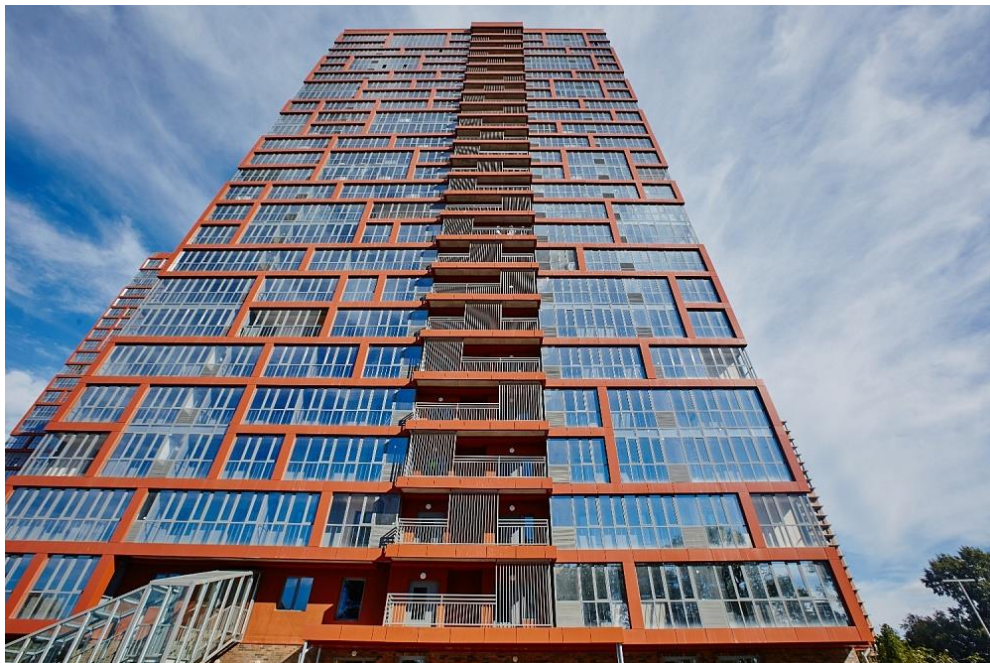
Привлечь запланированную аудиторию:

- доля клиентов в возрасте от 25 до 35 — более 50%*
- доля ипотечных сделок — 75%*

Средняя стоимость квадратного метра за 2 года повышена на 30%

В 2016 г. введен в эксплуатацию 1-ый дом

Фотографии



Спасибо за внимание!

г. Новосибирск

[Город-парк «Ясный берег»](#)