MACON
ADVICE

ИССЛЕДОВАНИЕ

ПРЕИМУЩЕСТВА, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ ПРОДАВАТЬ КВАРТИРЫ КРАСНОДАРСКИМ ЗАСТРОЙЩИКАМ

АПРЕЛЬ 2018

По данным Росстата, в 2017 году, Краснодарский край занял 2 место по объемам ввода жилья, уступив только Московской области.

Большая часть сданных квадратных метров приходится на Краснодар. Город похож на одну большую стройку. Появляются новые микрорайоны, а старые расширяются за счет точечной застройки. Еще в начале двухтысячных строительные компании диктовали рынку свои условия и главным критерием была цена.

Сегодня ситуация поменялась кардинально. Застройщики уже несколько лет находятся в условиях жесткой конкуренции за каждого покупателя. В Краснодаре насчитывается больше 100 строительных компаний. И это только действующие игроки, если считать недобросовестных застройщиков - цифры еще больше. Теперь на рынке главенствует спрос, а цена перестала быть решающим фактором.

ЧТО НУЖНО ПОКУПАТЕЛЮ?

Сознание покупателя теперь не сосредоточено на квадратных метрах. Покупают не квартиры - покупают комфорт, удобные планировки, уютный двор. Один из основных критериев для покупателей Краснодара - социальная инфраструктура. В городе нехватка детских садов и школ, в школах больше 10 первых классов. Постепенно вводятся новые здания уже существующих учреждений и строятся новые, но пока проблема не решена. Немаловажную роль играет и транспортная доступность. Город расширяется, добираться на окраины становится все сложнее.

Кроме вопросов расположения покупателей заботит и сам дом. Конструктивный тип, удобство планировок, двор дома. Есть ли там детские площадки, достаточно ли парковочных мест.

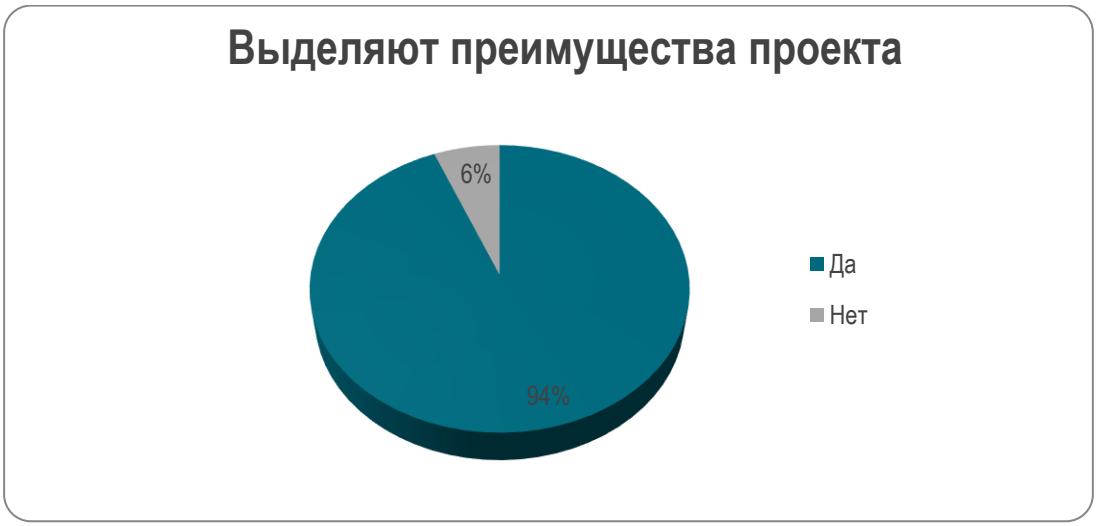
ЧТО ЖЕ ДЕЛАЮТ ЗАСТРОЙЩИКИ?

Перестраиваются. Высокий уровень конкуренции заставляет уделять больше внимания проектам домов и жилых комплексов.

В апреле 2018 года мы провели небольшое исследование, в рамках которого проанализировали собственные площадки застройщиков в сети Интернет (официальный сайт застройщика и/или проекта и официальные аккаунты в социальных сетях) за период с октября 2017 года и выяснили, транслируют ли они преимущества проектов и какие именно.

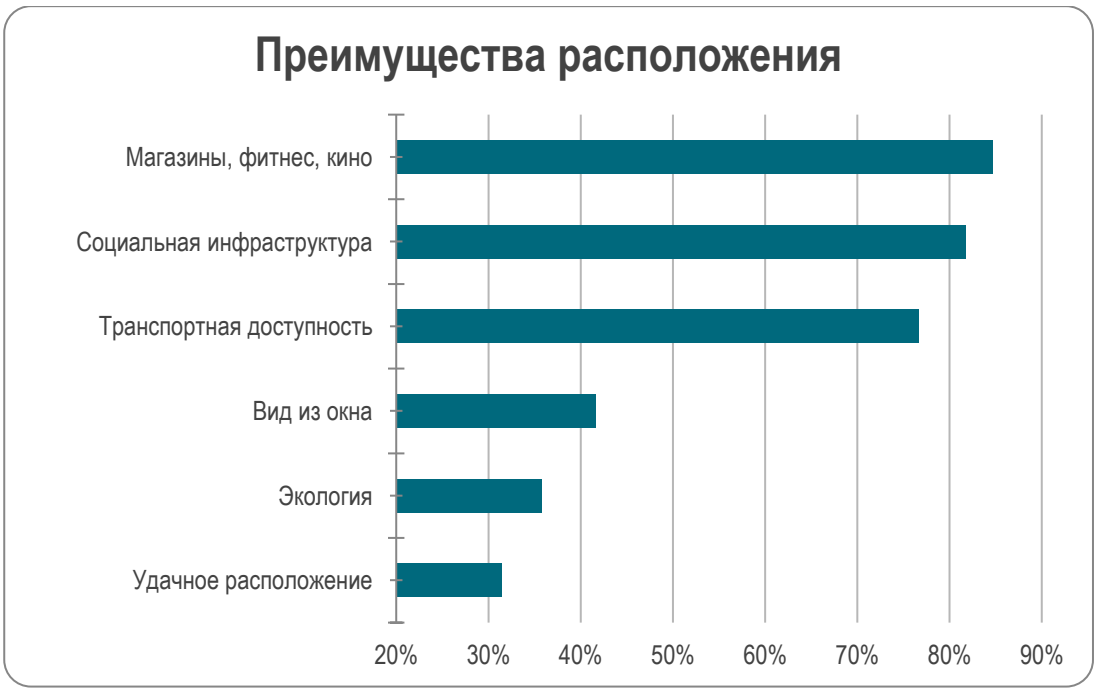
ЧТО МЫ ВЫЯСНИЛИ

В мониторинге участвовали 147 проектов жилых комплексов и микрорайонов. 94% из них активно ведут социальные сети, максимально полно описывают проекты на сайтах. Выделяют отдельные преимущества.

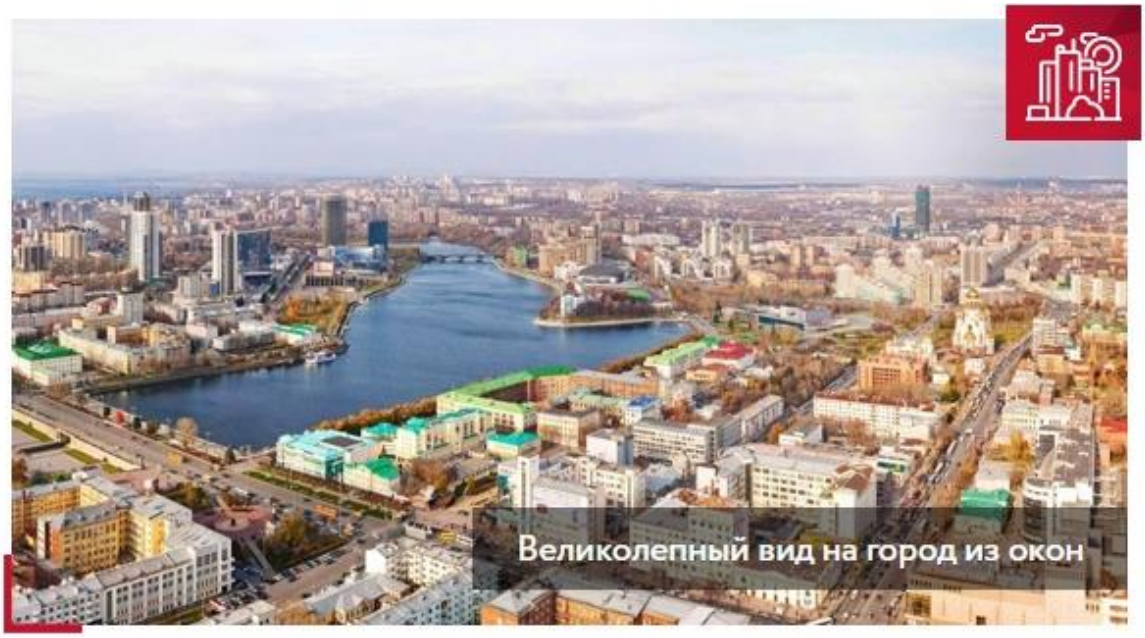


РАСПОЛОЖЕНИЕ

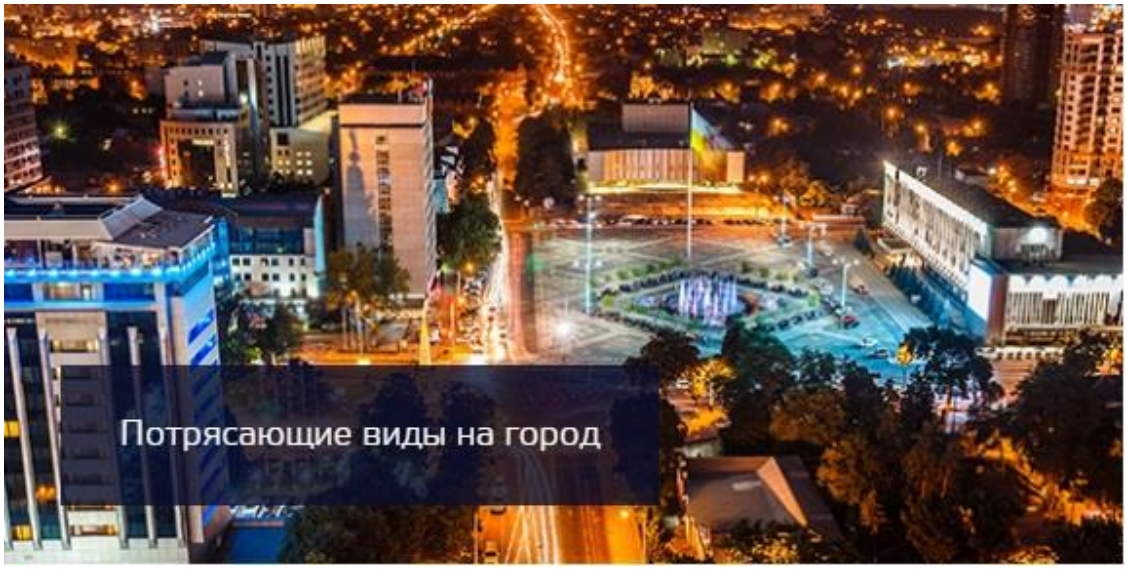
Наиболее популярные преимущества на сайтах и в социальных сетях застройщиков – это обеспеченность района предприятиями, оказывающими бытовые услуги (85%) и социальная инфраструктура (84%). Кроме них популярны еще транспортная доступность и вид из окна.



Вид из окна был привилегией бизнес и элит-классов, теперь такая опция доступна покупателям комфорт, а иногда и эконом-класса.



Вид на город из ЖК «Достоевский» и ЖК «Симфония» (Девелопмент-Юг) на пересечении улиц Российская и 40 лет Победы.

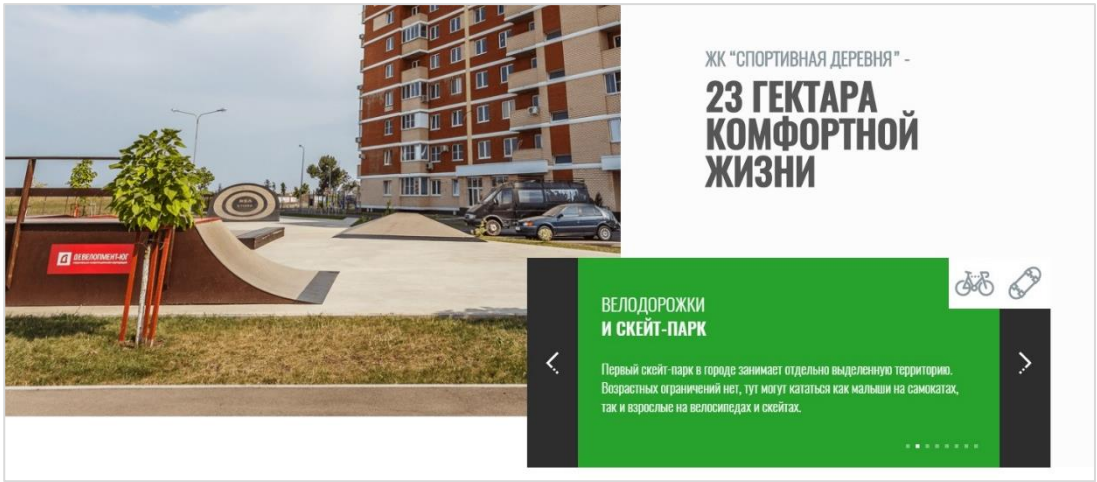


ЖК «Центральный» (Черноморская Финансовая Компания) предлагает квартиры с видом на центральную улицу города, Красную.

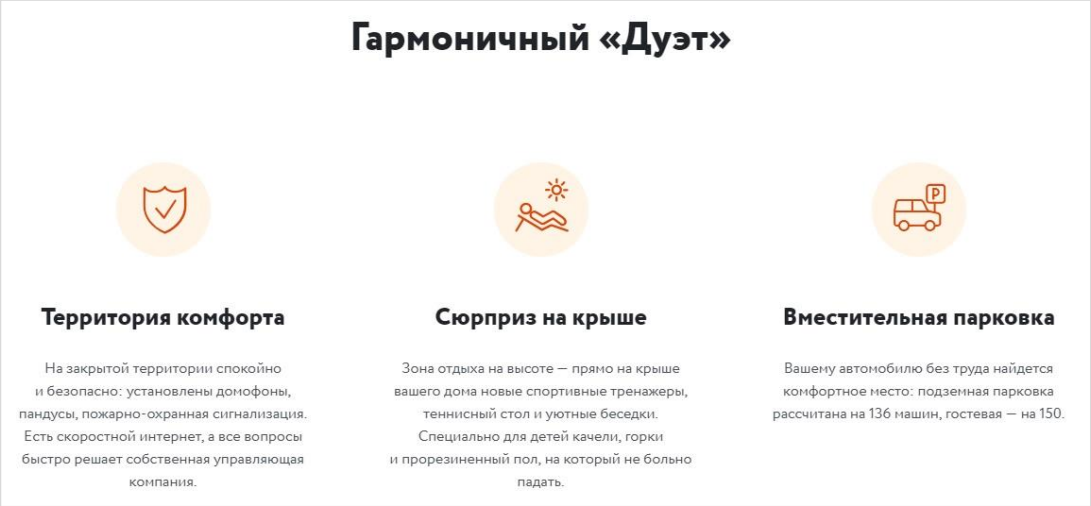
ДВОР

82% проектов указывают как преимущество детские и спортивные площадки. Также встречаются: закрытая территория, наличие парковочных мест (паркинги рядом с домом или места для автомобилей вокруг). 24% проектов продвигают наличие собственных детских садов, школ и поликлиник. Набирают популярность необычные решения во дворах (21%): поющие фонтаны, набережные, фруктовые сады. Многие застройщики организуют во дворах зоны барбекю или беседки с мангалами. Стоит отметить, что такие решения предлагают не только проекты высоких классов.

Детские и спортивные площадки обещают построить почти все застройщики (84%), различия есть только в наполнении.



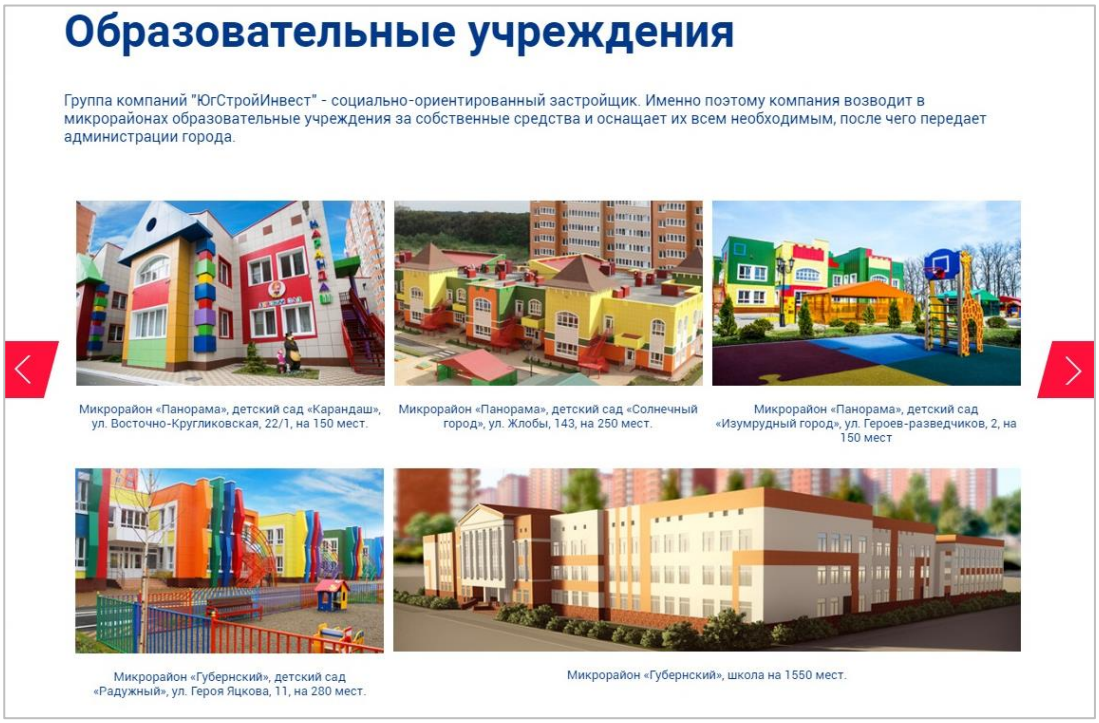
ЖК «Спортивная деревня» (Девелопмент-Юг) предлагает покупателям велодорожки, площадки для тенниса, баскетбола и футбола, а также скейт-парк. Похожее предложение - ЖК «Спортивный парк» (АСК).



ЖК «Дуэт» (Любимый город) предлагает покупателям зону для отдыха и занятий спортом на крыше.

Такую же идею продвигают еще несколько застройщиков, например, ЖК «Краснодар» (AXIS)

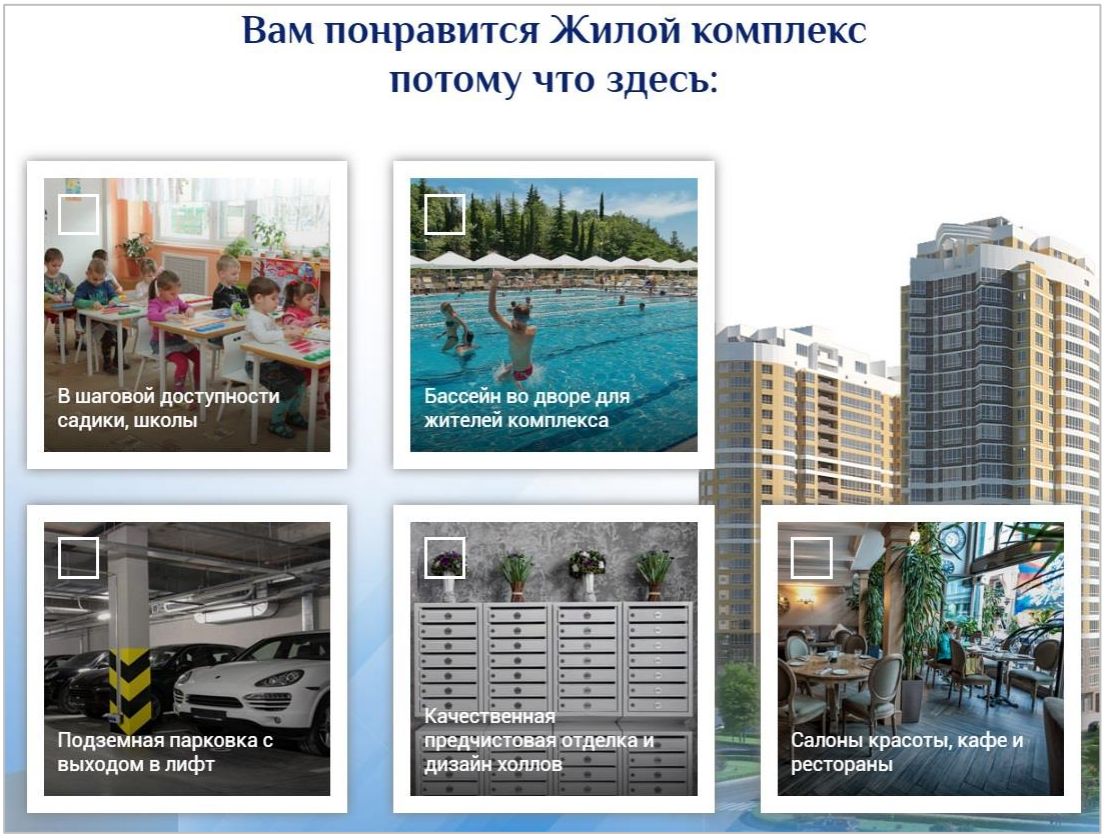
Ряд застройщиков создает свою социальную инфраструктуру, строит детские сады, школы, врачебные кабинеты. Чаще всего это микрорайоны и крупные жилые комплексы.



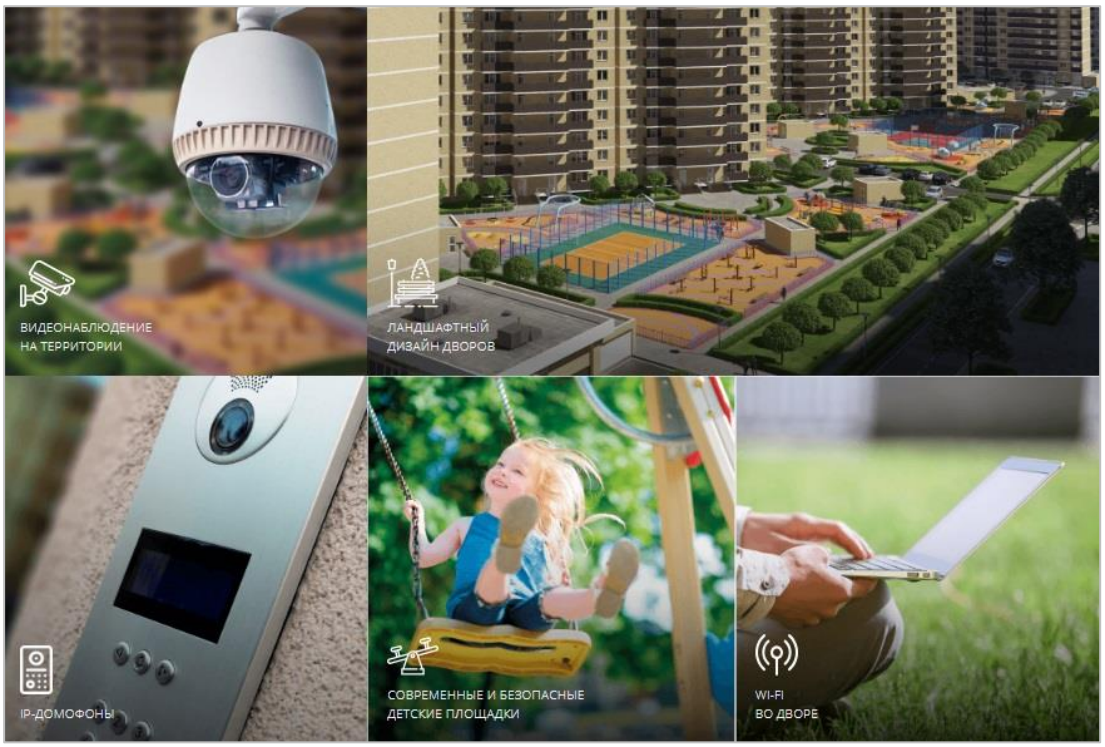
Образовательные учреждения в ЖК «Панорама» и ЖК «Губернский» (ЮгСтройИнвест).

Планы ЖК «Мирный город» (ГК «Европея»).

Кроме традиционных преимуществ, например, гостевых парковок, детских площадок или охраняемой территории, некоторые жилые комплексы предлагают необычное наполнение двора: собственная набережная, фруктовый сад, wi-fi, зона для барбекю, бассейн или кинотеатр под открытым небом.



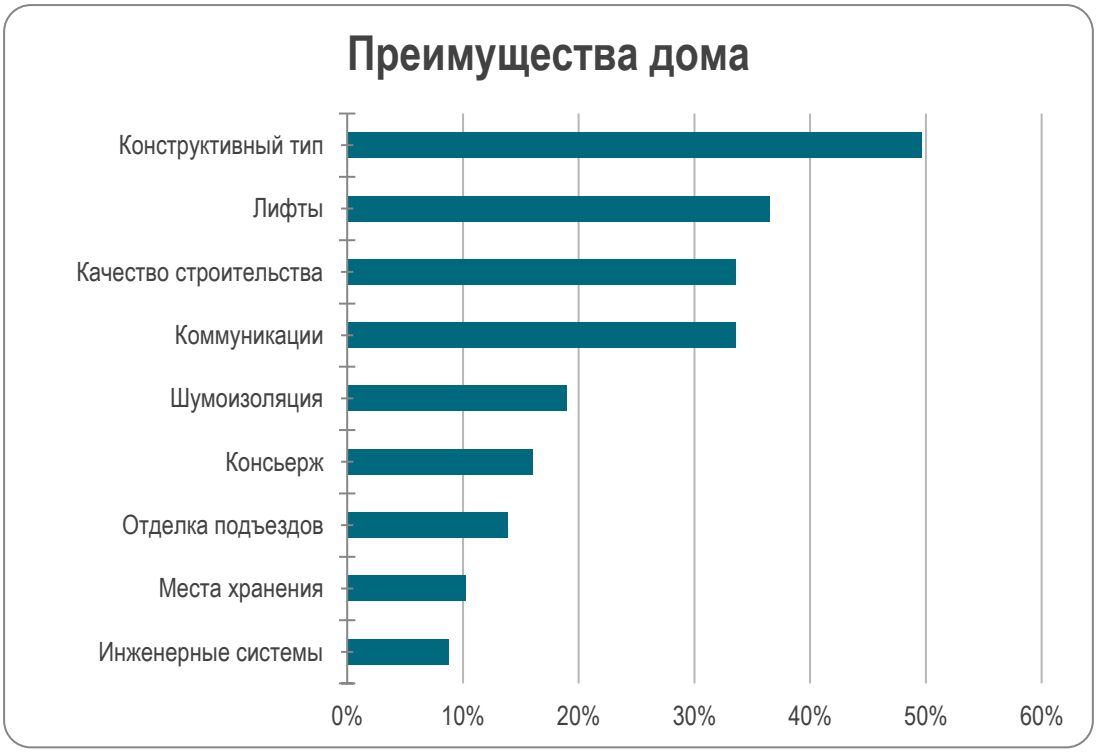
Бассейн во дворе ЖК «Элегант» (ЮгСтройИмпериал)

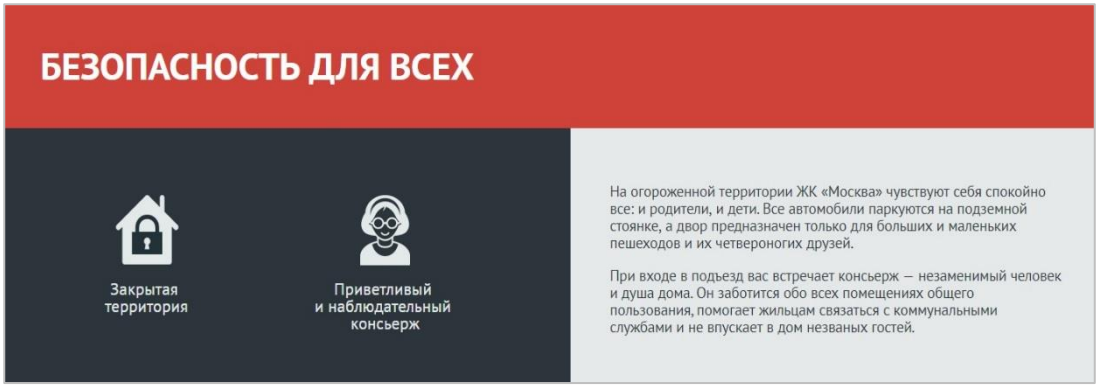


Wi-Fi в ЖК «Свобода» (ССК)

ДОМ

50% застройщиков делают акцент на конструктивном типе дома. Наличие и качество лифтов как преимущество указывают 37%. Консьержи в домах (16%) и качественная отделка подъездов (14%) перестали быть преимущество домов бизнес-класса и стали доступны покупателям класса комфорт, а в некоторых объектами и эконом-класса.

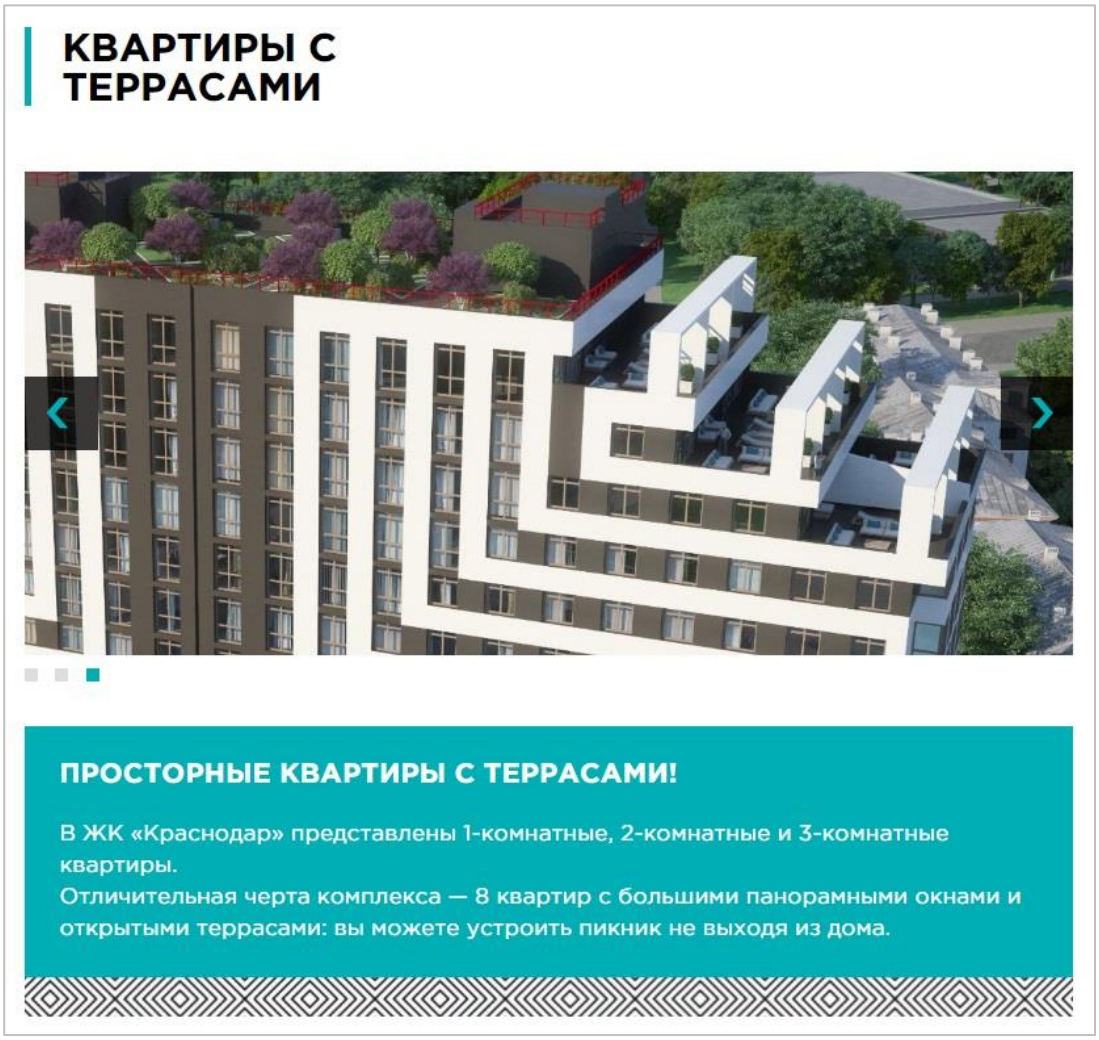




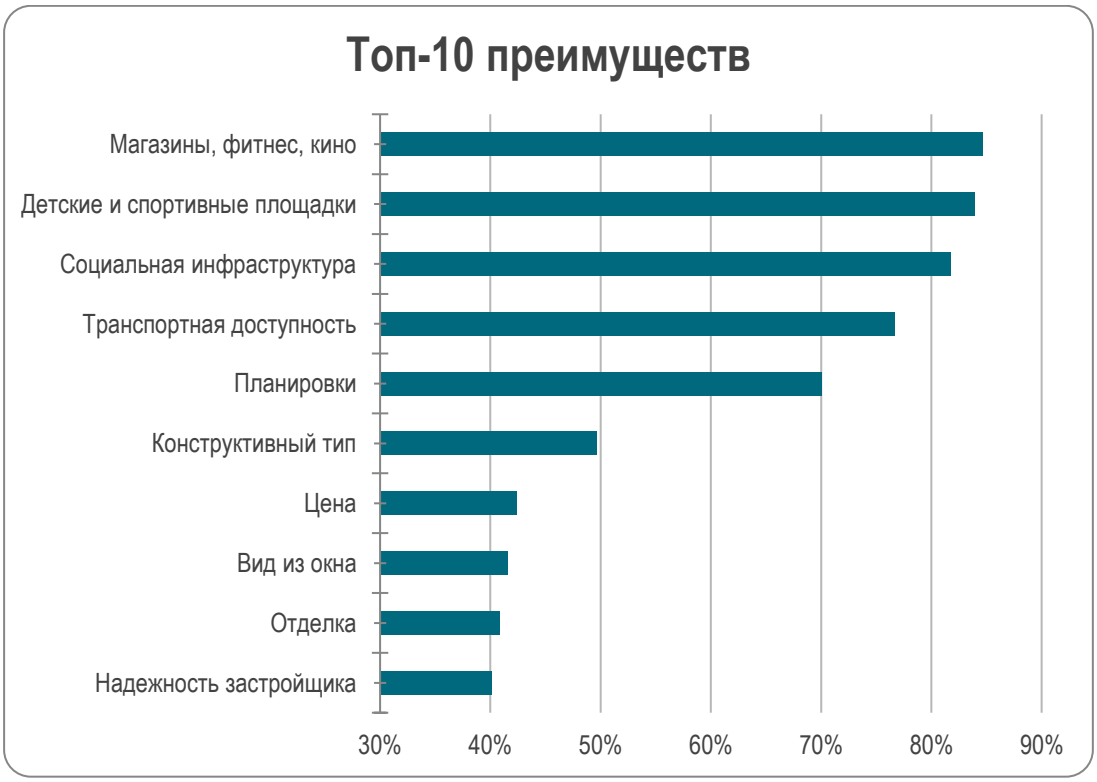
Приветливый и наблюдательный консьерж в ЖК «Москва» (ЗАО МПМК «Краснодарская-1»)

КВАРТИРА

Главным преимуществом самой квартиры застройщики выбирают планировки (70% проектов). Кто делает упор на «удобные/эргономичные», проекты с не самыми удачными планировками (например, большой коридор и маленькие комнаты) называют их «оригинальными», а кто-то делает упор на количество вариантов или необычные предложения (пентхаусы или двухуровневые квартиры). Качество отделки или возможность заказать ремонт «под ключ» указали как преимущество (41% проектов). В 34% проектов делается упор на качество окон или их формат. Панорамное остекление предлагают проекты различных классов.



Застройщики любят квартиры и пентхаусы с террасами – подобными преимуществами могут похвастаться 9,5% застройщиков. Например, ЖК «Краснодар» (AXIS)



Застройщики соглашаются с покупателями в том, что главное не цена. В Топ-10 преимуществ она только на 7 месте (42%). На своих официальных страницах они делают упор именно на те преимущества, которые важны для покупателей - социальные объекты поблизости, транспортная доступность, удобные планировки и наличие детских площадок во дворе. В условиях жесткой конкуренции застройщики взяли курс на удовлетворение, а не навязывание потребителям своих идей.

Г. КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНАЯ, 65, ОФИС 36

YV@MACON-ADVICE.RU

MACON-ADVICE.RU

+7 861 210 11 55