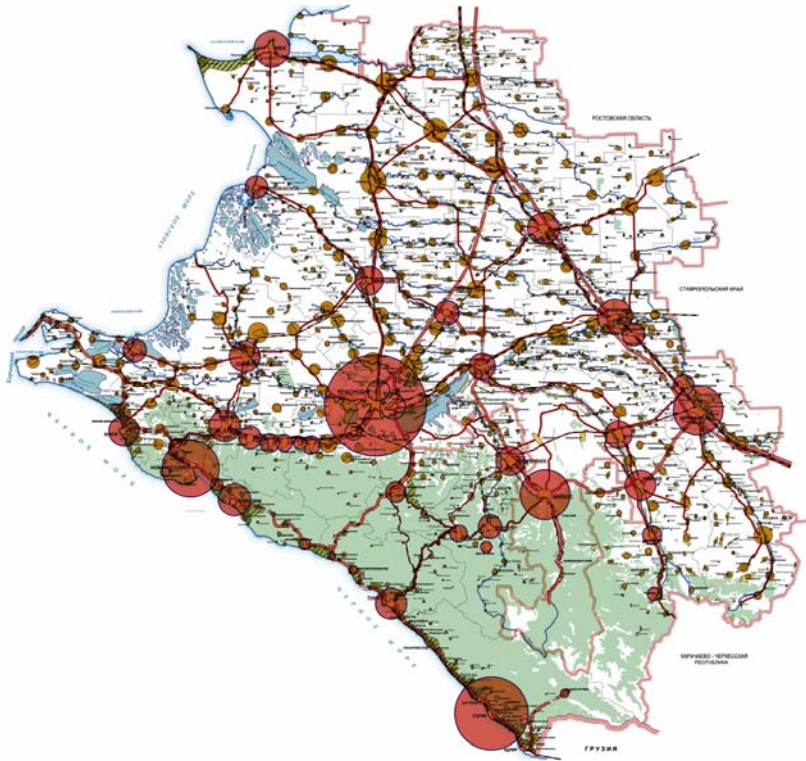


Специфика комплексных
проектов девелопмента
курортной недвижимости
на черноморском побережье
России.

Михаил Якубов
Отдел стратегического консалтинга
Jones Lang LaSalle



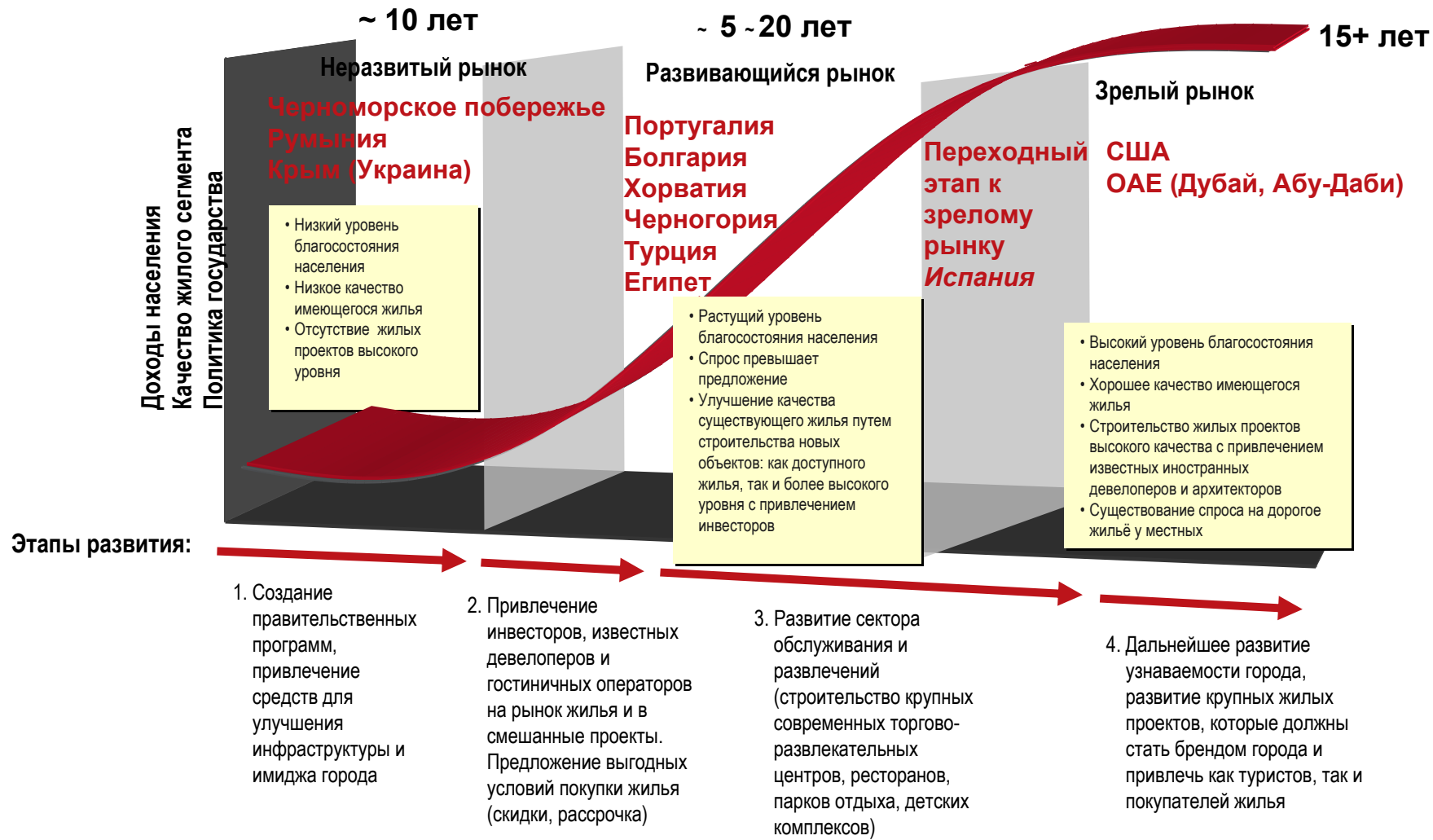
Ключевые тренды



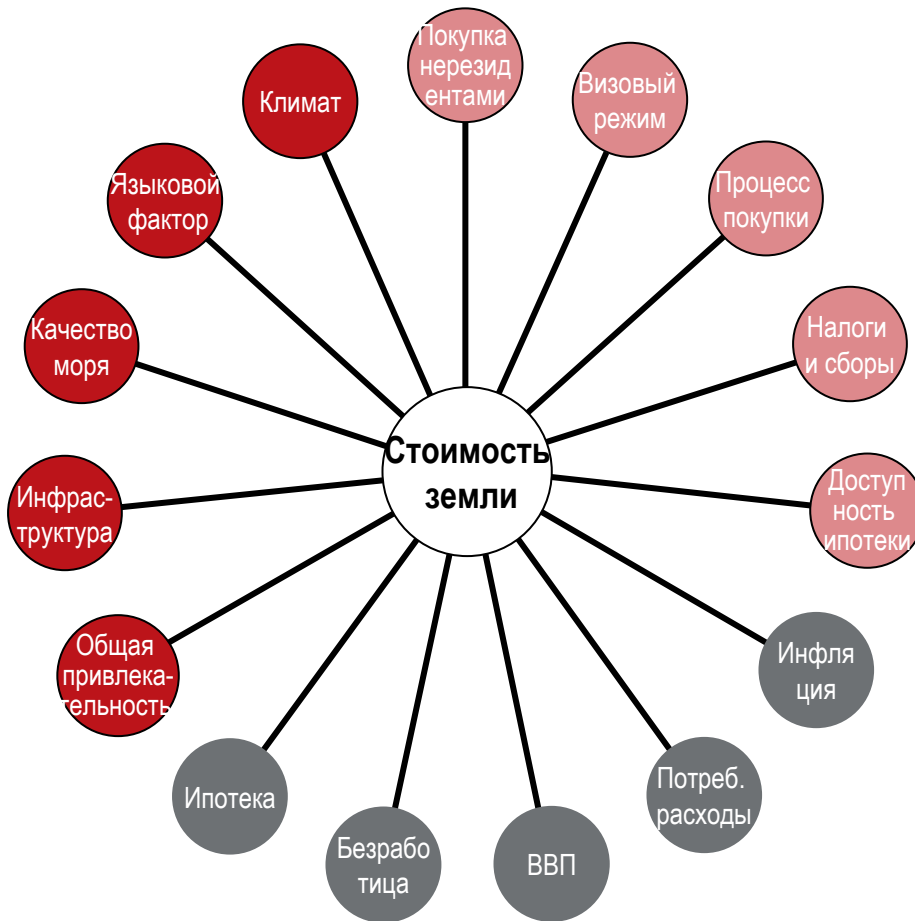
- Объемы жилого строительства в Краснодарском Крае значительно увеличились за последние 2 года: **средние темпы** роста составили в 2006 – 2007 гг. **около 38%**.
- Значительный прирост объемов обеспечен за счет **крупных прибрежных городов**: Сочи, Геленджика, Анапы.
- Увеличение объемов рынка служит повышению привлекательности туризма в Краснодарском Крае; рынки Сочи, Геленджика и Анапы преимущественно ориентированы на сегмент **«вторых домов»**.
- Целевая аудитория для указанных рынков представлена российскими гражданами по следующим причинам:
 - Низкая привлекательность российских курортов для иностранных туристов
 - Сложные визовые процедуры для иностранцев
 - Слабо развитое международное сообщение в Краснодарском Крае

Эволюция рынка «второго жилья». Международный опыт

По мере повышения благосостояния страны, реализации программ развития жилищного рынка, а также повышения качества жилых проектов, страна переживает эволюционный рост от неразвитого рынка «второго жилья» к зрелому



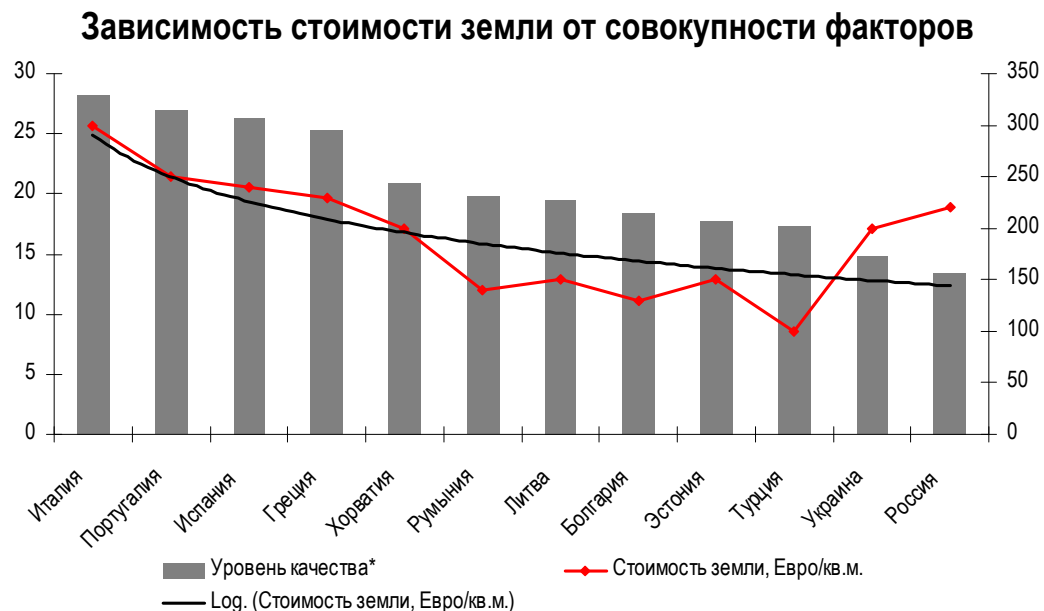
Международные сравнения. Стоимость земли.



На уровень стоимости земли в курортных регионах влияют три основные группы факторов:

- **Макроэкономическая** ситуация в стране
- Уровень **административных и юридических** барьеров
- **Качественные характеристики** курортных территорий

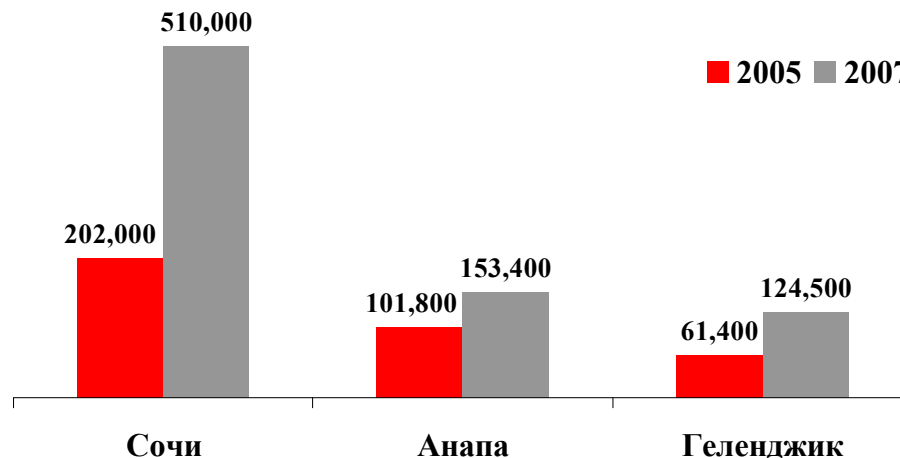
Сравнительный анализ стоимости земли - Международные сравнения



- Jones Lang LaSalle провел исследование зависимости уровня цен на землю от определенных факторов, которые были выявлены и было оценено их влияние на уровень цен
- На основе проведенного анализа было сделано заключение о том, что уровень цен на землю в премиальных районах курортных регионов в России и Украине превышает уровень цен на землю в развитых курортных регионах и при этом по качеству не соответствует тем показателям, которые характерны для других рынков
- Такие факторы, как климат, не могут быть изменены, но регионы, города и девелоперы могут повысить стоимость проектов, обеспечивая благоприятный административный и юридический режимы, высокое качество строительства и улучшая инфраструктуру регионов и городов

Объемы строительства жилья в 2005 – 2007 гг.

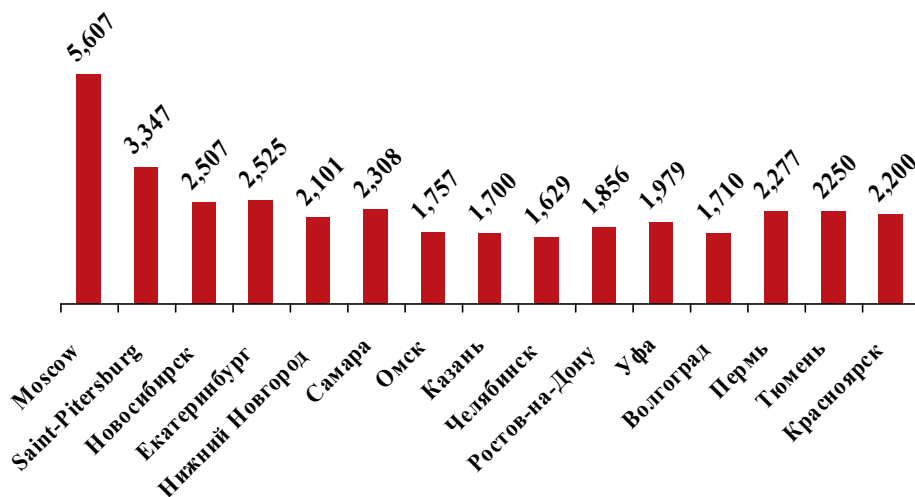
Объемы строительства жилья, 2005 – 2007 гг., кв.м.



- Объемы строительства в крупнейших курортных городах Черноморского побережья в 2005 – 2007 годах значительно увеличились
- Наиболее высокую динамику демонстрирует Сочи, имеющий имидж самого престижного черноморского курорта
- Рост объемов строительства в Анапе менее агрессивный относительно Сочи, но мы ожидаем, что темпы ввода жилья будут увеличиваться на волне роста интереса покупателей к региону в целом и к Анапе в частности вследствие более низких цен
- Объемы строительства в Геленджике в 2005 году самыми низкими относительно объемов строительства в Сочи и Анапе, но темпы роста достигли высокого уровня и мы ожидаем, что данная позитивная динамика продолжится и в будущем, что будет в значительной степени обусловлено открытием нового аэропорта

Стоимость жилья – Россия & Краснодарский Край

Стоимость 1 кв.м. на первичном рынке в городах России, долл. США, I кв. 2007 г., средние значения



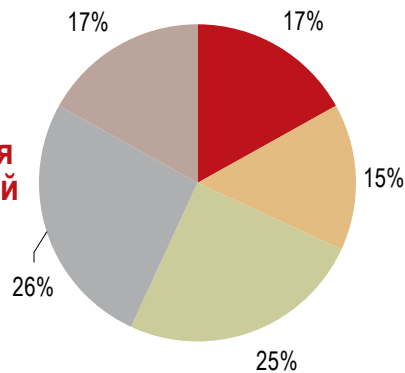
Стоимость 1 кв.м. на первичном рынке в Краснодарском крае, долл. США, I кв. 2008 г., средние значения



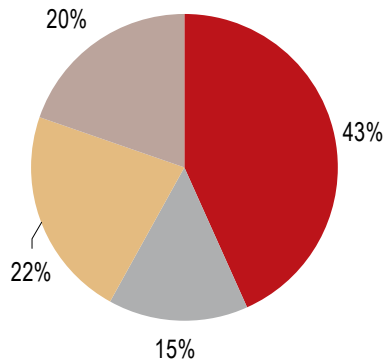
- Соотношение стоимости жилья в городах России и в Краснодарском Крае таково, что приобретение квартиры в обозначенных городах Краснодарского Края путем продажи квартиры в городе постоянного проживания могут себе позволить преимущественно жители Москвы и Санкт – Петербурга; жители других городов могут приобрести жилье в Краснодарском Крае при помощи родственников, детей;

Рынок «вторых домов» - Профиль покупателя

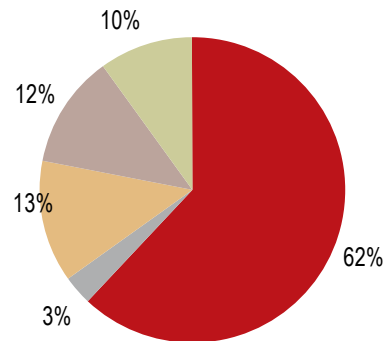
Анапа



Геленджик



Сочи



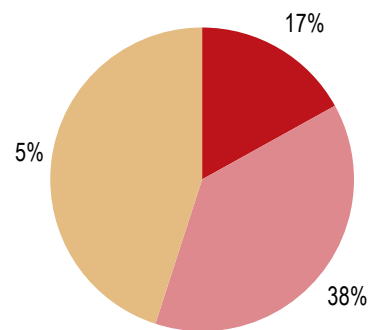
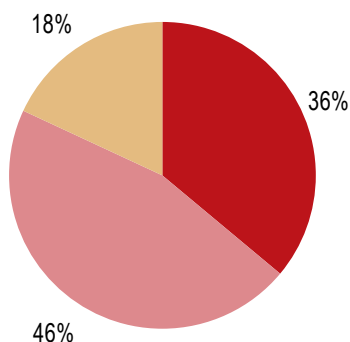
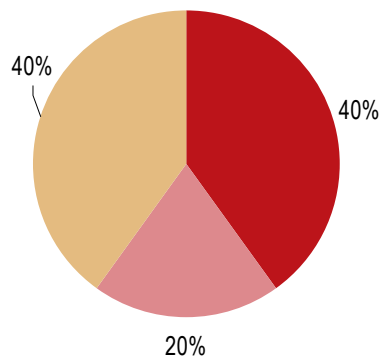
- Москва и МО, СПб
- УФО
- Дальний Восток
- ЮФО
- СФО

• Сочи, Анапа и Геленджик ориентированы на разный профиль покупателей

• Меняется не только регион происхождения, но и основные мотивации для покупки

Регионы проживания покупателей

Мотивации покупки

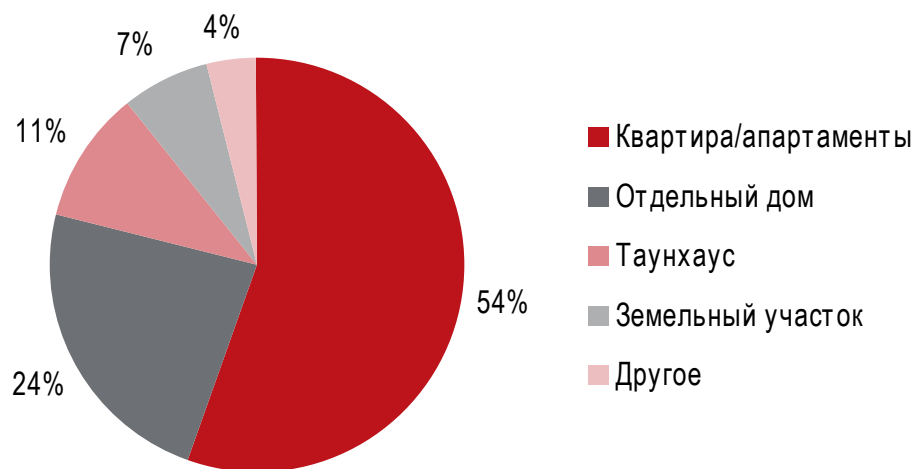


- Постоянное проживание
- Временное проживание
- Вложение денег

Основную группу покупателей для недвижимости в Сочи составляют жители столиц, тогда как большая доля покупателей недвижимости в Геленджике и Анапе приходится на регионы.

Потребительские предпочтения

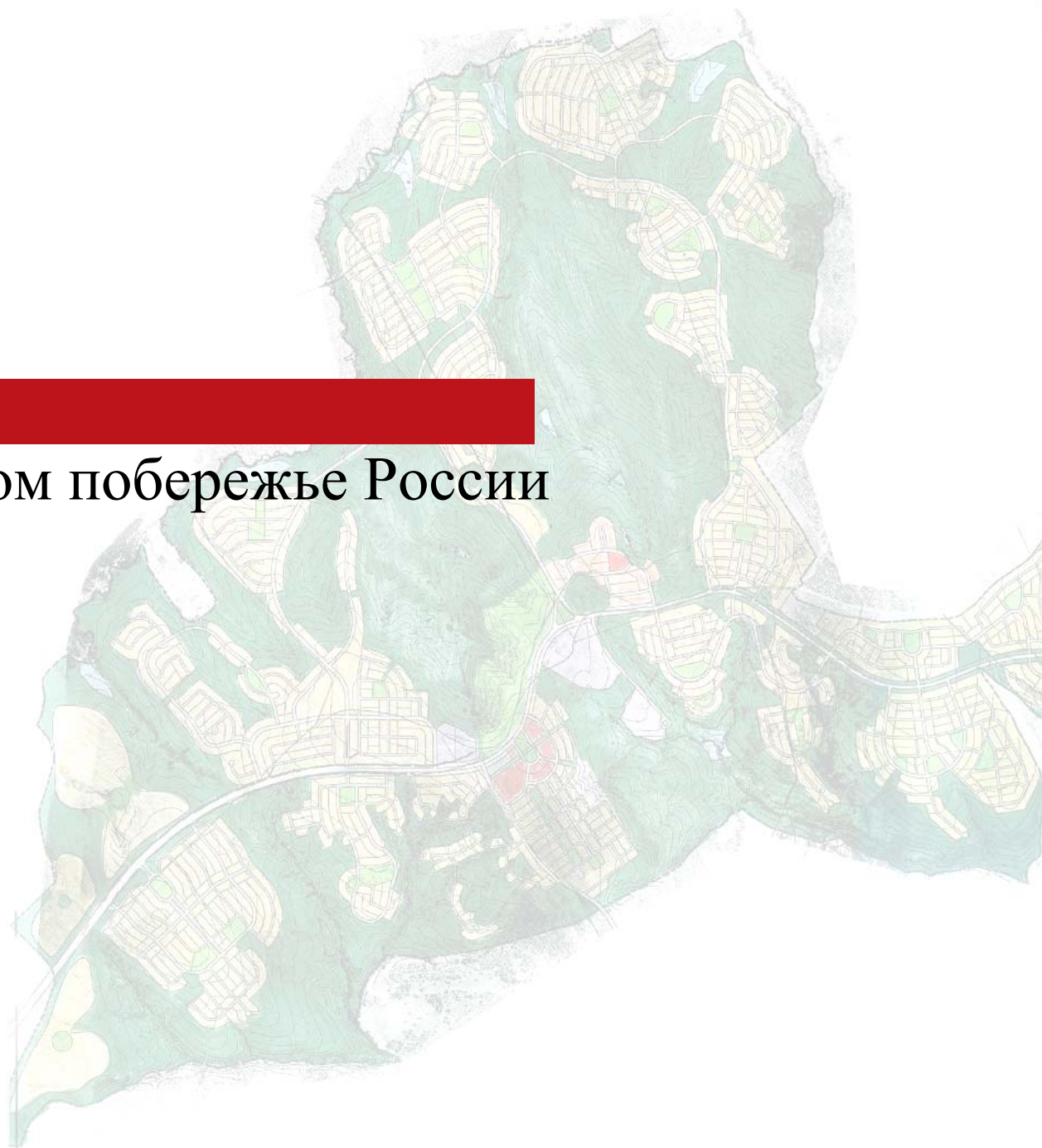
Потребительские предпочтения по типу недвижимости



- Наиболее востребованными являются небольшие квартиры (площадью от 40 до 65 кв.м) вследствие меньшего необходимого бюджета покупки
- Основными критериями для покупателей недвижимости являются:
 - транспортная доступность,
 - близость к морю (оптимально 500 – 1 000 м.),
 - видовые и экологические факторы.

Проекты

на Черноморском побережье России

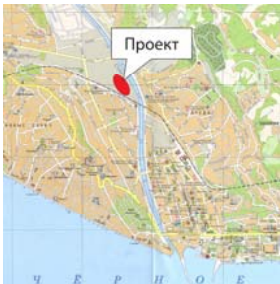


Проекты в Сочи



Проект «Имеретинская низменность» - Олимпийская Деревня, Большой Сочи

- Jones Lang LaSalle был назначен консультантом по разработке концепции крупного многофункционального Проекта. Общая площадь участка - около 220 Га. Участок граничит с территорией Олимпийского Парка, в котором будут проводиться Олимпийские Игры 2014 г. Также в рамках рассматриваемого участка было предусмотрено размещение части Олимпийской инфраструктуры: гостиниц, апартаментов, информационных, спортивных и рекреационных объектов. Общий объем строительства в Проекте составит около 1 млн. кв.м. Особенностью проекта являлось то, что было необходимо предусмотреть размещение Олимпийских объектов на участке и разработать концепцию их дальнейшего использования.
- В рамках Проекта были реализованы следующие этапы:
 - Анализ участка и рекомендации по включению зоны Национального Парка и системы озер в концепцию Проекта
 - Широкомасштабное исследование международного опыта создания Олимпийских объектов и опыта по использованию Олимпийского наследия
 - Детальный анализ всех сегментов рынка недвижимости «Большого Сочи»
 - Тестирование российских и международных операторов нестандартных типов объектов (развлекательные парки, яхт-клубы, фитнес клубы, конференц центры и выставочные центры)
 - Детальный сценарный инвестиционный анализ Проекта
 - Разработка стратегии фазирования и зонирования Проекта



«Сочинский завод ЖБИ», г. Сочи

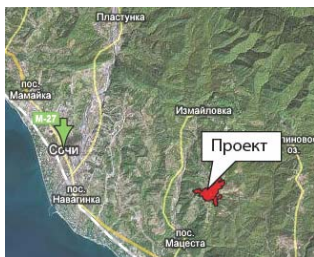
- Jones Lang LaSalle осуществил анализ рынка, анализ наилучшего и наиболее эффективного использования и участвует в разработке концепции совместно с архитекторами для Проекта, планируемого на территории завода ЖБИ на участке около 12 га. Общая площадь проекта составляет около 200,000 кв.м. В составе многофункционального комплекса предполагаются крупный торговый центр, офисы и апартаменты.

Проекты в Сочи



«Фестивальный», г. Сочи

- Компания Jones Lang LaSalle была привлечена «Инвестиционной компанией ТПС» для предоставления консультационных услуг по развитию территории киноконцертного зала «Фестивальный». Была разработана концепция многофункционального комплекса, включающего около 125.000 кв.м. смешанной застройки, включающей апартаменты и торговые помещения. Кроме торгового центра и жилья в Проекте планируется строительство конгресс холла, который станет местом проведения значимых мероприятий и конференций в Сочи.



Хостинский район, Большой Сочи

- Jones Lang LaSalle было поручено разработать концепцию развития участка площадью около 80 га, расположенного в Хостинском районе, вблизи с.Прогресс. На основе изучения рынка загородного жилья г.Сочи нами были представлены рекомендации относительно рыночной целесообразности Проекта, предложена концепция и формат коттеджного поселка, а также проведен предварительный финансовый анализ.

Проекты в Геленджике и Анапе



Проект «Дивноморская», г. Геленджик,

- Jones Lang LaSalle было поручено разработать стратегию развития портфеля земельных участков состоящего из 67 лотов, размерами от 0,4 Га до 115 Га и общей площадью более 700 Га, расположенных на территории г. Геленджик и соседних поселков. С учетом уникальности и масштаба проекта для оценки перспективного спроса на недвижимость было проведено глубокое изучении зарубежного опыта развития подобных крупных территорий, построена специальная математическая модель. В рамках Проекта планируется комплексное развитие территории, включающее жилую курортную недвижимость, торгово-развлекательные и рекреационных объектов.



Проект «Тонкий Мыс», г. Геленджик,

- Jones Lang LaSalle был выбран Компанией Hermitage Construction & Management Group в качестве эксклюзивного консультанта по разработке концепции развития участка общей площадью 16 Га. Мы разработали концепцию развития многофункционального курортного комплекса с включением жилого сегмента, площадью около 200 тыс. кв.м. В рамках работы мы провели анализ международного опыта развития курортных территорий, анализ рынка жилья, гостиничной и торговой недвижимости, рекреационных объектов, яхт-клубов). Результатом Проекта стала долгосрочная концепция развития, фазирования и зонирования территории. Был сформирован оптимальный портфель типов использования и порекомендованы операторы для участия в Проекте.



Проект «Анапа», г. Анапа, Краснодарский Край

- Jones Lang LaSalle был выбран Компанией Hermitage Construction & Management Group в качестве эксклюзивного консультанта по разработке концепции развития участка общей площадью 147 Га. В рамках работы над Проектом мы провели анализ международного опыта развития курортных территорий и крупных развлекательных парков, анализ рынка недвижимости в Анапе (рынок жилья, гостиничной недвижимости, торговой недвижимости), В настоящий момент разрабатывается концепция многофункциональной застройки с включением жилого сегмента.



Jones Lang LaSalle

Информация о компании



Jones Lang LaSalle *в мире*

- Jones Lang LaSalle, единственная компания в сфере недвижимости, вошедшая в список журнала Forbes «400 лучших крупных компаний»
- Свыше 170 представительств, работающих на рынках более чем 460 городов в 60 странах
- Оборот компании в 2007 году составил около 2,7 миллиарда долларов
- Jones Lang LaSalle предоставляет комплексные услуги в области недвижимости и управления капиталом на местном, региональном и глобальном уровнях собственникам, арендаторам и инвесторам
- Jones Lang LaSalle является лидером рынка услуг в области управления корпоративной недвижимостью – портфель компании составляет более 110 миллионов кв. м по всему миру
- LaSalle Investment Management, подразделение по управлению инвестициями, является одним из крупнейших и наиболее диверсифицированных в мире, управляя активами стоимостью около 50 миллиардов долларов

Стратегический КОНСАЛТИНГ

Является неотъемлемой частью глобальной консалтинговой сети компании. Всесторонние исследования и анализ рынка в сочетании с международными знаниями и опытом позволяют нам формулировать инновационные стратегии, что приводит к росту прибыли, снижению расходов и инвестиционного риска. Наши основные услуги: разработка стратегии девелопмента, корпоративный стратегический консалтинг, консалтинг торговой недвижимости, исследование рынка и оценка.



Спасибо

