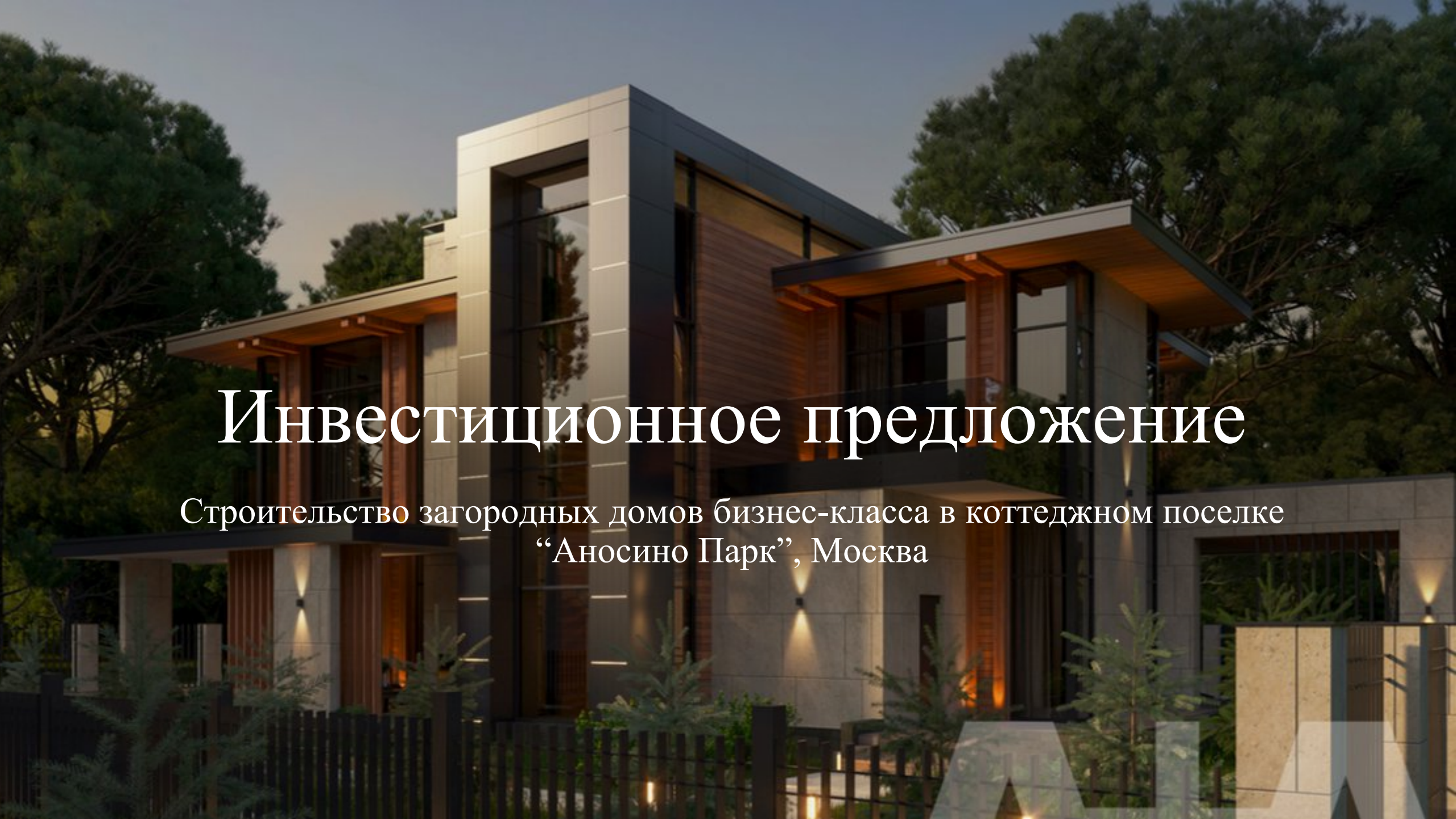


A modern, two-story house with large glass windows and doors, illuminated from within at dusk. The house features a mix of light-colored stone or concrete panels and dark wood accents. The interior lights are on, creating a warm glow. The house is surrounded by lush green trees and a dark fence in the foreground. The sky is a deep blue, suggesting twilight.

Инвестиционное предложение

Строительство загородных домов бизнес-класса в коттеджном поселке
“Аносино Парк”, Москва



РЫНОК

В настоящий момент на рынке загородного жилья бизнес класса существует дефицит готовых предложений.

По данным аналитики ЦИАН и РБК рынок премиальной загородной недвижимости Московского региона в последние три года показывает устойчивый рост:

- спрос в 2024г увеличился на 12% по сравнению с 2023г и на 47% по сравнению с 2022г;
- с ростом спроса, объем предложения готовых проектов уменьшился больше чем на 22% (девелоперы не начинают новых проектов из-за высокой банковской ставки);
- в 2024г продано в 1,5 раза больше премиальных домов по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

Это подтверждает тренд на рост популярности загородной недвижимости бизнес класса.

Несмотря на появление новых проектов в загородных локациях, на рынке **сохраняется дефицит предложения новых домов бизнес класса.**



Основные драйверы роста спроса загородной недвижимости класса бизнес

- Рост покупательной способности. Число россиян с капиталом выше 100 млн рублей увеличилось за 2023 года на 50%, достигнув почти 21,8 тыс. человек; число людей с капиталом свыше 500 млн рублей увеличилось на 49% до 4,1 тыс. человек. Большая часть из них сосредоточена в Москве;
- Инвестиции. Недвижимость сейчас остается одним из самых надежных способов уберечь денежные средства от инфляции. Сейчас, кто предпочитал ранее покупать за рубежом, совершают покупку в пределах страны;
- Постковидный синдром. Люди стремятся загород, хотят быть на природе, тренд на здоровый образ жизни, окружение.

Основу первичного рынка премиальной загородной недвижимости составляет



- 60% - составляют дома до 400 кв. м стоимостью 100-250 млн рублей;
- 14% - коттеджи площадью от 1,5 до 3 тыс. кв. м с ценой более 400 млн рублей;
- Спросом пользуются готовые объекты «под ключ». В архитектурных предпочтениях утвердился интерес к современному стилю - порядка 70% запросов.



Целевая аудитория

- Возраст от 35 до 55 лет, семейные одним или более ребенком. Сфера деятельности: крупный бизнес, банковская сфера, ИТ индустрия, нефтегазовая сфера, политика, шоу бизнес;
- Люди пенсионного возраста, приобретающие дома для себя, либо те, кто планирует покупку для детей;
- Ключевой запрос покупателя готового дома - экономия времени. Будущие владельцы недвижимости не готовы долго разрабатывать проекты, ждать завершения ремонта и прибытия заказанной мебели. Они смотрят дом, решают, нравится или не нравится готовое дизайнерское решение, и приобретают недвижимость.

Вывод

Увеличения спроса и ограниченное предложение готовых современных домов в бизнес секторе загородной недвижимости создает дефицит предложения, что является положительным фактором для работы на данном рынке ближайшие 3-5 лет.





Продукт

- Согласно аналитике рынка загородного жилья бизнес класса, почти 80% спроса составляет на дома, удовлетворяющие требованиям;
- Площадь 250-300 кв.м;
- Натуральные материалы, технологичные решения;
- Второй свет, высокие потолки, панорамные окна, функциональные планировки;
- Современный архитектурный стиль, который характеризуется большими прямыми линиями фасадов, минимализмом в экстерьере и интерьере здания, сочетанием природных и промышленных материалов, «игрой» формами здания;
- Наличие 3–4х мастер-спален, вместительные гардеробные, прачечные, рабочие кухни, террасы, навесы под авто;
- Современная дизайнерская отделка с мебелью, решение «под ключ».

Согласно критериям, предлагается для реализации двухэтажный проект площадью 250 кв.м, представленный во вложении.



Проект 250 м2









Требование к локации

При выборе коттеджного поселка, согласно аналитике агентств недвижимости, работающих в секторе загородного жилья бизнес класса, покупатель руководствуется следующими критериями:

- Престижное соседство;
- Доступ к инфраструктуре;
- Удаленность от МКАД 15-20 км, направления Новорижское шоссе, Ильинское, Рублево-Успенское шоссе, Волоколамское;
- Площадь участка 10-12 соток;
- Высокое качество строительства;
- Наличие собственной инфраструктуры и благоустройства в поселке;
- Безопасность и приватность (служба охраны и видеонаблюдения, пропускной режим) ;
- Управление и обслуживание поселка.



Лидерами спроса среди коттеджных поселков являются по данным ЦИАН и агентств недвижимости:

- Аносино Парк;
- Маслово Forest;
- Vision;
- Миллениум Парк;
- Залесье.



Предлагаемый участок для строительства

- Кадастровый номер 50:08:0050329:2135
дома находится в коттеджном поселке
«Аносино Парк».

(<https://www.asterra.ru/projects/anosino-park/>)



Наша команда

Строители:

- Компания «Гранд Вилла»

Отделочники (чистовая отделка):

- Компания «Комплексные строительные технологии», отделочные работы класса люкс (<https://kststroy.ru/>).

Продажи:

- Алексей Кирдеев, Брокер загородной недвижимости бизнес класса АН «Skolkovo realty» (<https://skolkovorealty.ru/>);
- Александр Серяджюс, Эксперт по загородной недвижимости бизнес класса АН «BÜRO ESTATE» (<https://buro-estate.ru/>);

Архитекторы, дизайнеры:

- Евгений Коблов, ведущий архитектор архитектурной студии «А+А» (<https://aa-ag.ru/>). Награды в области архитектуры и дизайна: [SALON Interiors](#), [Проект Россия](#), [Interior+Design](#), [Красивые Дома](#),

Проектировщики:

- Андрей Сухов, главный инженер проекта УГП

Наши реализованные проекты

Проект «Матисс» 250 кв.м.
Коттеджный поселок «Архитекторов»



Проект «Моне» 250кв.м.
Коттеджный поселок «Архитекторов»



Проект «Рафаэль» 240кв.м.
Коттеджный поселок «Архитекторов»



Проект 550кв.м. (в стадии строительства)
Ижевск



Проект 389 кв.м. (в стадии строительства) Москва



Банный комплекс 180кв.м.
Москва



Размер инвестиций для строительства 2х домов

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Выручка от продажи 2х домов	98 000
Совокупные расходы на проект, включая агентское вознаграждение	73 370
Налог с продажи проекта (Усно 15%)	3 695
Маржа проекта	20 936
Доходность инвестора	14 914
Доходность инициатора проекта	6 022
Доходность инвестора в процентах	30% годовых

Работа с инвестором. Механика сделки

1. Объект оформляется на юр. лицо инвестора;
2. Договорные отношения закрепляются по форме инвестиционного договора и договора подряда;
3. Срок строительства 12 мес;
4. Оплата строительства производится 4-5 траншами согласно графика платежей;
4. Продажа начинается с момента готовности теплого контура;
5. Каналы продаж: агентства недвижимости, соц сети, авито, циан, существующая база клиентов.

Контакты

Миронов Андрей

8-912-875-14-47

anmobil@mail.ru