

KASKAD FAMILY

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ СЕМЕЙСТВА КОМПАНИЙ KASKAD FAMILY

В НОМЕРЕ

ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ
СЕМЕЙСТВА КОМПАНИЙ

с. 2-3

ЕКАТЕРИНА КОГАН:
«МЫ ХОТИМ ДАРИТЬ
ЛЮДЯМ РАДОСТЬ ОТ
ЖИЗНИ ЗА ГОРОДОМ»

с. 4-5

СВЕЖАЯ АНАЛИТИКА

с. 6

«СЕМЕЙНАЯ» ЖИЗНЬ
KASKAD NEWS

с. 7-8



Дорогие коллеги и друзья!

И снова мы рады приветствовать вас на страницах свежего номера корпоративного издания семейства компаний KASKAD Family!

С каждым годом наше семейство компаний развивается все интенсивнее, мы растем, запускаем новые, более масштабные проекты. Так, например, весной этого года стартовало строительство второй очереди флагманского проекта семейства компаний – ЖК KASKAD Park. Кипит работа на строительной площадке жилого комплекса «Парк Апрель», который, без сомнений, станет новым словом в плане создания продуманных и комфортных загородных поселков комфорт-класса. А в самой активной стадии проектирования находятся еще два новых проекта, которые выйдут на рынок уже к концу текущего года.

Сейчас же мы хотим рассказать о том, какие события происходили в нашей профессиональной и «семейной» жизни за последние несколько месяцев. И, конечно же, дадим возможность полюбоваться, какими красивыми становятся наши поселки с наступлением запоздалой, но от этого не менее желанной весны!

С уважением, Татьяна Шелягина
Управляющий партнер
Семейства компаний KASKAD Family



Жилой комплекс KASKAD Park – лучший проект года таунхаусов в Подмосковье

Флагманский проект семейства компаний KASKAD Family – малоэтажный жилой комплекс комфорт-класса KASKAD Park, расположенный в 19 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, стал победителем профессиональной премии Move Realty Awards сезона 2016 в номинации «Проект года (таунхаус) в Подмосковье». Торжественная церемония награждения победителей состоялась 28 марта в Москве в LOFT#1. В премии приняли участие около 70 компаний-застройщиков и агентств недвижимости, которые номинировали свыше 150 жилых комплексов. Каждый из участников прошел двухступенчатую систему отбора: оценку более чем по 50 критериям, основанным на потребительских запросах, и закрытое голосование членов экспертного совета.

Первая очередь KASKAD Park общей площадью 42 203 кв. м включает два вида таунхаусов: классические и односторонние от 97,4 кв. м до 177,4 кв. м с прилегающими к ним земельными участками от 0,6 до 5,3 соток, а также малоэтажный многоквартирный дом. Визитная карточка комплекса – пешеходный бульвар со спортивными и детскими площадками, беговыми и велосипедными дорожками, а также скейт-парком и другими активностями.

KASKAD Park неоднократно получал высокую оценку экспертов рынка недвижимости. В 2016 году жилой комплекс стал серебряным призером Всероссийского конкурса по экологическому девелопменту и энергоэффективности Green Awards и победителем European Property Awards за лучший шоу-рум в сегменте загородной жилой недвижимости. В 2015 году занял 1-е место на FIABCI Prix D'Excellence в номинации «Жилая недвижимость (малоэтажная)».



Спрос на таунхаусы в Новой Москве: потребитель хочет и больше, и дороже

По данным аналитиков, за последние 12 месяцев в структуре спроса на проекты таунхаусов, расположенные на территории Новой Москвы, произошли изменения, выросли как средняя стоимость самых покупаемых объектов, так и их площадь. Так, сегодня основной покупательский спрос сосредоточен в ценовом диапазоне 6-7 млн рублей против 5-6,5 млн рублей в конце I квартала 2016 года. Увеличение данного показателя связано с тем, что покупатели стали активнее интересоваться более просторными таунхаусами. Например, в ЖК «Академия Парк» (22 км от МКАД по Киевскому шоссе) в 2017 году спрос сместился с таунхаусов площадью 101,24 и 107,7 кв. м на домовладения площадью 147,7 и 149,7 кв. м. Аналогичная тенденция отмечена и в других проектах, реализуемых компанией «KASKAD Недвижимость». При этом цены на заблокированное жилье в Новой Москве начинаются от 4,5 млн рублей против 4 млн рублей годом ранее. Средняя стоимость объектов зафиксирована на уровне 8,5 млн рублей.

НОВОСТИ

ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ СЕМЕЙСТВА КОМПАНИЙ

Руководители KASKAD Family выступили на практической конференции «Малозэтажный формат: вся правда о рынке загородной недвижимости»



Юрий Рожин, партнер семейства компаний, и Анна Борисова, директор департамента ипотечного кредитования, приняли участие в работе практической конференции «Малозэтажный формат: вся правда о рынке загородной недвижимости», которая состоялась 14 апреля в Москве. Руководители KASKAD Family поделились своей экспертизой в части условий, которые необходимо выполнить для создания на загородном рынке ликвидного и востребованного продукта, а также рассказали о финансовых инструментах, которые востребованы сегодня покупателями малозэтажной недвижимости комфорт-класса.

На мероприятии развернулась активная дискуссия о текущем состоянии рынка, а также специфике спроса и предложения в различных его форматах – от участков без подряда до комплексной застройки территорий. Девелоперские компании, среди которых, помимо представителей KASKAD Family, были A101, Landwerk и Villagio Estate, поделились успешными кейсами, а консалтинговые и риэлторские компании, такие как, Penny Lane Realty и «МИЭЛЬ – Загородная недвижимость» озвучили свежие аналитические данные. Организаторами практической конференции выступили PROEstate Events, Гильдия управляющих и девелоперов, а также Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства.



KASKAD Family запускает программу рассрочки совместно с ВТБ 24 Лизинг

Семейство компаний KASKAD Family, специализирующееся на системном строительстве малоэтажных загородных ЖК комфорт-класса, а также компания ВТБ24 Лизинг сообщают о запуске нового финансового продукта – беспроцентной рассрочки. Теперь клиенты, не желающие или не имеющие возможности получить ипотечный кредит, могут воспользоваться рассрочкой общим сроком до 30 месяцев, однако не позднее даты ввода объекта в эксплуатацию. Минимальный первый взнос в рамках этой программы составляет от 35%, исходя из общей стоимости желаемой квартиры или таунхауса. При этом длительность рассрочки пропорциональна величине первого взноса. То есть, чем большую сумму готов внести покупатель, тем длительнее будет предоставляемая финансовой компанией рассрочка.

Новая программа имеет целый ряд преимуществ в сравнении с рассрочкой от застройщика или ипотечным кредитом. Так, например, срок действия программы в разы превышает длительность классической рассрочки от застройщика, которая, как правило, предоставляется на 12 месяцев. Для оформления рассрочки от ВТБ24 Лизинг достаточно предоставить лишь два документа – паспорт и анкету, при этом подтверждение доходов по форме 2-НДФЛ и подтверждение места работы не требуется. Воспользоваться программой могут клиенты, владеющие собственным бизнесом, в том числе индивидуальные предприниматели, а также клиенты, не являющиеся резидентами РФ. Возраст заемщика обсуждается в каждом случае индивидуально и может достигать 70 лет, что не всегда приемлемо для банковских организаций, выдающих ипотечные кредиты. Кроме того, программа предусматривает возможность составления индивидуального графика погашения, с учетом пожеланий и особенностей частной ситуации клиента.



Артур Григорян на конференции ИД «Коммерсантъ» «2017: девелопмент полного метра»: «Сегодня люди едут за МКАД не за дешевой квартирой, а за другим качеством жизни»



Именно такой тезис озвучил генеральный директор компании «KASKAD Недвижимость» Артур Григорян на состоявшейся в апреле в Москве V ежегодной конференции ИД «Коммерсантъ» «2017: девелопмент полного метра». В своем выступлении он также отметил, что если в 2014 году спрос и предложение на загородном рынке были приблизительно равнозначны, то сегодня предложение превышает спрос почти на 50%. Безусловно, эти цифры довольно тревожны и говорят об изменениях в потребительских предпочтениях. Кроме того, Артур подчеркнул, что сегодня на первый план выходят комфорт, приватность и доступность. Именно за этим люди едут в загородные жилые комплексы.

Конференция, организованная ИД «Коммерсантъ», проходит уже пятый год подряд и собирает на одной площадке представителей власти и бизнеса. В сегодняшнем мероприятии приняли участие Михаил Мень, министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ, Александр Плутник, генеральный директор АИЖК, Константин Тимофеев, председатель комитета города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства, Владимир Жидкин, руководитель департамента развития новых территорий города Москвы, Никита Стасишин, заместитель министра по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству РФ, Андрей Куприянов, заместитель министра строительного комплекса Московской области, Анатолий Францев, президент ГК «ИНГРАД», Вениамин Голубицкий, президент ГК «КОРПРОС», Владимир Воронин, президент ФСК «Лидер», Даниил Селедчик, генеральный директор «Эталон-Инвест» и многие другие.

Сбербанк снижает ипотечную ставку для малоэтажных загородных ЖК KASKAD Family: теперь всего 8,7% годовых



KASKAD Family сообщает об аккредитации своих объектов лидером отечественного рынка ипотечного кредитования – ПАО Сбербанк – по революционно-низкой для загородного рынка ставке – 8,7% годовых. Сейчас данные выгодные условия распространяются на ЖК KASKAD Park, в котором девелопером возводятся таунхаусы площадью от 97,4 до 177,4 кв. м, а также многоквартирный дом с квартирами площадью от 29,5 до 76,5 кв. м, в ближайшее время ожидается получение аккредитации по данным условиям и других объектов девелопера.

Ставка по кредиту составляет 8,7% годовых при первоначальном взносе 15% от стоимости приобретаемого жилья. Данная ставка является одной из самых низких на всем рынке малоэтажной загородной недвижимости комфорт-класса Московского региона. Кредит выдается на срок до 7 лет.

Ипотека под 8% доступна в ЖК KASKAD Park от банка «Санкт-Петербург»



Семейство компаний KASKAD Family сообщает о старте совместной акции с банком «Санкт-Петербург»: ипотека со ставками 8% и 8,5% годовых на весь срок кредитования на таунхаусы и квартиры в жилом комплексе KASKAD Park. Данное предложение является уникальным для рынка загородной недвижимости в малоэтажном сегменте.

Первоначальный взнос составляет 15% от стоимости жилья. Кредит предоставляется на срок до 10 лет.

Жилой комплекс KASKAD Park расположен в 19 км от МКАД по Симферопольскому шоссе в окружении обширного лесного массива. Общая площадь зданий I и II

очередей застройки составляет 97 138 кв. м. Первая очередь ЖК реализована более чем на 80%, работы на второй очереди начаты в феврале 2017 года. Ввод в эксплуатацию первой очереди запланирован на IV квартал 2018 года, второй – на IV квартал 2019 года.

В рамках социального соглашения с городским округом Подольск на территории первой очереди жилого комплекса будут построены детский сад на 161 место и общеобразовательная школа на 350 мест. Помимо этого, проектом предусмотрено строительство других социальных и спортивных объектов, а также открытие кабинета врача общей практики.

Анна Борисова: «Потребность в цифровых инновациях на рынке ипотеки сегодня огромна, наши клиенты ждут этого!»



О том, насколько важны сегодня инновации и, в частности, создание единого информационного пространства, которое объединяло бы все этапы оформления ипотечного кредита, рассказала Анна Борисова, директор департамента ипотечного кредитования семейства компаний KASKAD Family, на Всероссийской конференции «Ипотечное кредитование в России. Цифровые технологии в системе ипотечного кредитования», состоявшейся в апреле в Москве. Она также отметила, что в данном интересном и непростом деле крайне важны консолидированные усилия всех, кто задействован в этой сфере, важна синергия. Ведь сегодня в большей или меньшей стадии готовности у нас есть только один

электронный продукт, от лидера рынка, ПАО Сбербанк, а для эффективной работы необходимо больше таких продуктов, не менее 15-20.

Также в рамках конференции участники, среди которых были представители крупнейших банков, консалтинговых и IT-компаний, обсудили перспективы, риски и задачи рынка ипотечного кредитования в целом, специфику цифровых решений, которых требует сегодня отрасль, а также вопросы привлечения и сервисного обслуживания заемщиков. Организатором конференции по традиции выступило информационное агентство АК&М. В 2017 году она состоялась уже в 17 раз.

Вторая очередь ЖК KASKAD Park аккредитована «Московским Индустриальным банком»

Семейство компаний KASKAD Family сообщает об успешном прохождении аккредитации в «Московском Индустриальном банке». Теперь все желающие приобрести квартиры или таунхаусы во второй очереди строящегося ЖК KASKAD Park могут воспользоваться выгодным предложением банка по ипотечным кредитам. Так, если покупатель готов внести от 50% общей стоимости приобретаемой собственности, ставка по кредиту составит 10% годовых, а при первом взносе от 20% — 11,3% годовых. Специальные условия предлагаются лицам, являющимся зарплатными клиентами банка, а также тем, кто готов представить банку для оценки лишь два документа (паспорт и СНИЛС). Максимальный срок кредитования в рамках указанных программ банка составляет 30 лет.

Первая очередь ЖК уже аккредитована банком ранее. Первая и вторая очереди KASKAD Park возводятся в 19 км от МКАД по Симферопольскому шоссе в окружении обширного лесного массива. Общая площадь зданий I и II очередей застройки составляет 97 138 кв. м. В проекте возводятся классические и двухсторонние таунхаусы, а также многоквартирный четырехэтажный жилой дом. Первая очередь ЖК реализована более чем на 80%, работы на второй очереди начаты в феврале 2017 года. Ввод в эксплуатацию первой очереди запланирован на IV квартал 2018 года, второй – на IV квартал 2019 г.



Новые ипотечные программы для клиентов KASKAD Family

С каждым месяцем портфель ипотечных программ, доступных нашим клиентам, расширяется. Рассказываем вам о новых предложениях от ведущих российских банков.

Один из крупнейших российских региональных банков, ПАО «Банк «Санкт-Петербург» аккредитовал жилой комплекс KASKAD Park (первая и вторая очередь). Банком предлагаются различные ипотечные программы, так, в зависимости от первоначального взноса, ставка будет варьироваться от 11,5% до 12,75%, а сумма кредита – от 500 000 р до 12 млн рублей и выше. Срок кредитования – до 25 лет. В рамках ряда программ банк готов рассматривать досье заемщиков всего лишь по двум документам. Также отметим, что у банка действует программа с нулевым первоначальным взносом.

Другая крупная российская банковская структура – СМП Банк – аккредитовала многоквартирные дома в ЖК «Домодедово Таун» и KASKAD Park. Ставка также зависит от вносимого первоначального взноса и варьируется от 11,4% годовых. Срок кредита составляет 25 лет. Возможна программа, предусматривающая рассмотрение всего лишь по двум документам. Первоначальный взнос в таком случае должен быть не менее 40%, а ставка составит 13% годовых.



Екатерина Коган: «Мы хотим дарить людям радость от жизни за городом»



Не секрет, что рынок малоэтажной загородной недвижимости меняется крайне активно, перед застройщиками стоят совершенно новые задачи. Клиенты, делая выбор в пользу того или иного объекта, руководствуются новыми критериями, ранее для них неактуальными. Об этом и о том, в чем главные особенности продукта, создаваемого сегодня семейством компаний KASKAD Family, мы подробно поговорили с Екатериной Коган, директором департамента маркетинга семейства компаний KASKAD Family.

Екатерина, известно, что на департаменте маркетинга лежит множество задач, в том числе и задача по анализу текущей ситуации на рынке и прогнозированию того, как в том или ином сегменте будет развиваться ситуация. Расскажите, пожалуйста, какие основные изменения Вы наблюдаете в близком нам сегменте малоэтажной загородной недвижимости? Как он изменился за последние несколько лет? Что происходит сейчас?

Да, действительно, сегмент, в котором мы работаем за последние годы меняется очень существенно.

В первую очередь, хотелось бы сказать о том, что конкуренция сегодня переходит на новый уровень. Сейчас конкурирует не только продукт и его цена, но и способ его реализации, речь о финансовых инструмен-

тах. В условиях, когда мы видим сокращение потребительских расходов и уменьшение доходов населения, ипотека является основным способом стимулирования спроса. Например, в общем объеме сделок нашей компании доля именно ипотечных приобретений в 2016 году составила 57%.

Вторую наметившуюся тенденцию, которая является следствием первой и, вероятно, станет основополагающим трендом при формировании продукта в ближайшие годы, можно охарактеризовать следующим образом: комфорт побеждает доступность.

Участники рынка недвижимости привыкли, что для покупателя первоочередным критерием при покупке является цена. Не желая уменьшать стоимость квадратного метра, девелоперы включали в свои проекты квартиры небольшой площади. Так, в 2014 году стояла задача создать минимальную квадратуру квартиры или

таунхауса, клиенты не хотели платить за лишние квадратные метры и выбирали проекты с лотами небольшой площади, но с продуманной планировкой. Основываясь на этом тренде, в конце 2014-2015 года мы выпустили на рынок новый продукт – «двусторонние» таунхаусы с уменьшенной площадью, однако сейчас мы видим обратную картину. Средняя стоимость сделки за 2016 год выросла, люди охотнее приобретают объекты большей площади. Так, если говорить о квартирографии: в 2015 г. 65% составляли однокомнатные квартиры, в 2016 г. ситуация кардинально поменялась, однокомнатных квартир всего 40%. Также увеличились средние площади квартир, например, площадь однокомнатных квартир выросла с 29 кв. м до 35 кв. м. Схожая тенденция наблюдается и в сегменте таунхаусов, сейчас самая востребованная площадь находится на уровне 100 кв. м.

Это все говорит о том, что клиенты готовы переплатить за большую площадь, которая дает им дополнительный комфорт. Эта опция стала возможной благодаря ипотеке и различным программам по уменьшению первоначального взноса. Здесь же стоит сказать о том, что клиенты выбирают не только квадратные метры, они выбирают комфорт, которого им позволит достичь тот или иной объект недвижимости. Все больше клиентов начинают обращать внимание на наполнение поселка, продуманность благоустройства внутри поселкового пространства, и это те ценности, или дополнительные преимущества, за которые они готовы доплатить.

Расскажите, пожалуйста, о различных сегментах загородного рынка, какие форматы недвижимости стали более популярны в последние годы и почему?

В настоящее время самым популярным форматом жилья являются квартиры. Так сложилось исторически, эту же ситуацию мы наблюдаем и по сей день. Однако уже сейчас мы видим, как спрос смещается в сторону таунхаусов. Есть три основных критерия, которые поддерживают нашу

уверенность: во-первых, динамика продаж таунхаусов традиционно была ниже, чем динамика квартир в многоквартирных на 40-60%. В 2016 году мы стали замечать, что динамика продаж квартир падает на 25-30%, в то время как таунхаусы показывают незначительное падение в районе 5%. В 2017 году некоторые проекты таунхаусов обгоняют по темпам реализации многоквартирные жилищные комплексы.

Во-вторых, по результатам опросов клиентов, приходивших в офис продаж на осмотр объектов (количество респондентов больше 1000 человек), в 2012 году клиенты выбирали в большинстве случаев по фактору цены, около 65% всех опрошенных ответили, что именно этот критерий был для них наиболее важным при покупке недвижимости. В 2016 году 25% респондентов ответили, что таким фактором является для них транспортная доступность, 20% выбрали архитектуру и внешний вид, 18% – экологию и т.д. Все это говорит о том, что покупатель стал более требовательным, и при выборе жилья на первое место выходит комфорт.

В-третьих, сейчас в Москве запущены две глобальные программы, которые «оттянут» существенную долю спроса из Подмоскovie в Москву, речь идет о программах реконструкции пятиэтажек и реновации промзон. В Москве появится большое количество жилых комплексов по ценам, сопоставимым с областью. Уже сейчас стоимость квадратного метра в новостройках эконом-класса в Москве упала на 35-40%, минимальная стоимость составила 3,84 млн руб. за апартаменты площадью в 31 кв. м. Из этого можно сделать вывод, что ради доступности люди не будут уезжать в «заМКАДье», однако они могут поехать за комфортом и приватностью. Высотные новостройки, к сожалению, не могут удовлетворить все запросы современного покупателя, а вот таунхаус, напротив, является именно тем продуктом, который совмещает в себе три этих, крайне актуальных сегодня фактора – доступность, приватность и комфорт.



Жилой комплекс «Домодедово Таун»



Жилой комплекс «Домодедово Таун»

Как, с вашей точки зрения изменились потребительские предпочтения в последние годы? На что в большей мере обращают внимание покупатели загородной недвижимости?

Да, несомненно, за последние годы мы наблюдаем очень существенные изменения в этом отношении. Если раньше чуть ли не единственным критерием, по которому клиенты оценивали различные жилые комплексы и форматы жилья, была доступность, то сегодня на первый план выходят иные аспекты, такие как комфорт и приватность.

Внешний облик жилого комплекса становится визитной карточкой, которая создает имидж продукта и компании. Покупатели стали более разборчивыми и требовательными. Так, если первое впечатление о поселке у клиента сложилось «не очень», вероятность того, что он вернется вновь, исчезающе мала. Конкуренция на рынке усилилась. Теперь у девелоперов нет права на ошибку. Благоустройство жилого комплекса в данном случае выступает в роли обертки или упаковки. Вы же не купите в магазине товар с испорченной упаковкой. Что касается набора инфраструктуры, то жители обращают внимание на наличие прогулочных и «зеленых» зон, возможность выхода к лесу.

Что в этой связи предпринимают застройщики? Можно ли говорить о том, что меняется и маркетинговая концепция проекта? Происходят ли какие-то изменения и в концепции нашего семейства компаний?

В последнее время мы видим, что социальная нагрузка на застройщика выросла существенным образом. Поменялось законодательство, которое теперь обязывает девелоперов в каждом новом проекте строить детские сады и школы. Вполне логично, что многие застройщики сегодня идут по пути увеличения числа зеленых зон и различных объектов инфраструктуры в своих жилых комплексах. Наш подход несколько отличается. Несомненно, мы действуем в правовом поле и полностью выполняем все обязательства перед нашими клиентами, однако мы идем еще дальше и стремимся создать подлинно комфортную инфра-

структуру и пространство для жизни во всех наших поселках, чтобы люди, оказавшись на их территории, чувствовали себя как дома. Мы создаем образ жизни.

Мы очень четко видим, что важно придать человеческое лицо каждому проекту. Важно сразу показать яркую, живую и реалистичную картинку той среды, в которой человек будет жить после завершения строительства. В нашем новом проекте – ЖК «Парк Апрель» – мы как раз постарались создать такой настрой и такие эмоции.

Мы очень четко видим, что важно придать человеческое лицо каждому проекту. Важно сразу показать яркую, живую и реалистичную картинку той среды, в которой человек будет жить после завершения строительства.

Это воплотилось даже в слогане проекта: симфония счастливой жизни. Почему так? В жилом комплексе мы постарались учесть те элементы обустройства общественных зон, которые важны для наших клиентов и которые помогут им чувствовать себя спокойными, расслабленными, веселыми, одним словом – счастливыми. Мы объединили в рамках одного жилого комплекса зоны для активного отдыха и для спокойного времяпрепровождения, площадки для детей и взрослых, интересные фитнес-новинки, такие, как фитнес-дорожка и многое другое. Мы скомпоновали все это вместе и получили разностороннюю концепцию.

Что, как вам видится, является для KASKAD Family сегодня самой важной составляющей, своего рода «фишкой» в продвижении проектов?

Нашей самой главной «фишкой» является сам наш продукт, если можно так выразиться. В предыдущем вопросе я говорила о социальной ответственности застройщика и других важных составляющих успешного проекта. Наш продукт включает в себя все эти условия и в то же время дает ряд преимуществ в сравнении с квартирой.

Сравним такой формат, как таунхаусы, например, с квартирой. Квартира – это довольно ограниченное пространство, причем, как показывают исследования,

владелец квартиры ощущает себя дома, только когда входит в прихожую. То есть даже подъезд и другие места общедомового пользования не воспринимаются им как дом. В поселках же таунхаусов ситуация иная. «Дом» начинается с въезда в поселок. Такие эмоции возможны благодаря тому, что во-первых, у нас более однородная социальная среда, то есть шанс встретить человека, который не поздоровавшись с вами или поведет себя как-то невоспитанно, существенно ниже, чем в огромном многоквартирном доме. Во-вторых, формат таунхаусов силен своими продуманными и благоустроенными общественными территориями. Именно здесь мы создаем комфортное пространство, которое является, по сути, продолжением вашего таунхауса, так называемая концепция «третьих мест», пространство, в котором можно спокойно гулять, заниматься спортом или просто посидеть на лавочке с книжкой после насыщенного дня. Люди мечутся между домом и работой, а мы создаем для них «третьи места» в шаговой доступности от дома, чтобы они могли общаться друг с другом, заниматься любимым делом, отвлекаться от насущных проблем и в полной мере наслаждаться жизнью.

В целом мы думаем о том, чтобы создавать своего рода небольшие пешеходные города, в противовес большой и шумной Москве, передвижения по которой в последнее время превратились в настоящую

аудитории, их предпочтений, нужд и потребностей. Можно сказать, что сейчас мы системно только начинаем эту работу, проводим точечный анализ, внимательно смотрим на поведение наших потенциальных потребителей в соцсетях, делаем опросы и т.д.

Расскажите немного о своих ближайших планах и тех проектах, над которыми вы работаете сейчас?

В ближайшие полгода-год это направление будет развиваться очень сильно, перед нами стоят масштабные задачи, мы планируем проводить широкие исследования целевой аудитории по большому количеству факторов, включая даже такие аспекты, как психотип личности наших клиентов. Это даст нам более четкое и полное понимание того, что мы можем предложить нашим клиентам в новых поселках, какими сделать наши новые проекты.

Если говорить о специфике нашего формата, здесь важно обратить внимание на то, что малоэтажный формат пока что еще не сильно развит на подмосковном рынке. Когда речь идет о многоквартирном малоэтажном доме, то здесь понимания больше. Формат же таунхаусов пока что понятен не всем, более того есть свои нюансы, связанные с неблагоприятными действиями и опытом наших конкурентов, выпускающих на рынок непродуманные, неликвидные проекты и иногда даже не имеющих возможности из нормально завершить. Поэтому в наших ближайших планах работа над тем, чтобы вводить моду на таунхаусы. Мы хотим не просто рассказать людям о том, что это за формат, какие у него есть плюсы, а повысить имидж данного продукта и сформировать на него повышенный спрос. Если говорить о пригородах крупных мегаполисов, таких как Лос-Анджелес, Нью-Йорк, Лондон, Мюнхен и т.д., то около 65% от общего предложения на этих рынках составляют таунхаусы. Это позволяет нам думать, что потенциал данного сегмента очень высок.

Более того, сейчас, ввиду того, что ценовой разрыв с квартирами в Москве снизился до 20%, мы конкурируем не только с подмосковными проектами, но также и с московскими. Нам важно находить какие-то иные, неценовые преимущества, одним из которых и является особенный образ жизни в поселке таунхаусов. Именно об этом мы и будем говорить в ближайшее время. При этом работать мы планируем в тесном контакте с подмосковными властями, так как фактически мы работаем на единую цель: мы все хотим, чтобы жить в Подмосковье было комфортно. Мы хотим донести до жителей, что жить в Подмосковье – круто! Именно это и является нашей важнейшей задачей.

проблему даже с учетом общественного транспорта. Наши же объекты становятся самостоятельной единицей, в которой есть все объекты, необходимые для комфортной жизни – рабочие места, магазины, школы, детские сады и поликлиники. В то же время, они настолько уютны, что добраться из одного конца «города» в другой можно пешком.

Какие инструменты Вы сегодня используете в своей работе и какие кажутся Вам наиболее эффективными? В каком направлении будет идти дальнейшее развитие маркетинга в недвижимости? Есть ли какая-то специфика применительно именно к сегменту малоэтажного загорода?

Один из наших самых важных инструментов – это исследования целевой



Жилой комплекс KASKAD Park

В последнее время мы видим, что социальная нагрузка на застройщика выросла существенным образом. Поменялось законодательство, которое теперь обязывает девелоперов в каждом новом проекте строить детские сады и школы.

СВЕЖАЯ АНАЛИТИКА



Дорогие друзья! Хотим предложить вашему вниманию новую рубрику – Свежая аналитика. Как вы знаете, мы регулярно проводим аналитические исследования по рынку малоэтажной загородной недвижимости, анализируя текущую ситуацию, последние тренды и особенности потребительского поведения. Начиная с этого номера, мы будем знакомить вас с самыми интересными наблюдениями наших аналитиков. Итак, приступаем!

Только 5% покупателей подмосковных таунхаусов ориентируются на конкретную трассу

Хорошая транспортная доступность является одним из главных факторов при выборе таунхауса. А вот желание поселиться на какой-либо конкретной трассе разделяют не так много покупателей. Согласно опросам экспертов компании «KASKAD Недвижимость», только 5% покупателей таунхаусов в загородных комплексах, ориентируются на определенную трассу при поиске домовладения. Еще 21% респондентов ведут поиск таунхауса по конкретному направлению Подмосковья, например, западному или

южному. При этом лишь для 6% таких покупателей выбор направления является принципиальным. Большинство же опрошенных – 74% – сообщили, что при выборе таунхауса ориентируются на такие базовые параметры, как цена, транспортная доступность, качество строительства и инфраструктуры и природное окружение. И если загородный комплекс отвечает этим условиям, то, на какой он трассе расположен, особой роли не играет.

Для 75% покупателей «загородки» важно наличие спортивной инфраструктуры

За последние семь лет количество москвичей, регулярно занимающихся спортом, увеличилось вдвое и составило около 4 млн человек. Рост интереса к активному образу жизни сказывается и на запросах покупателей жилой недвижимости в столичном регионе. Хорошая спортивная составляющая становится одним из определяющих факторов при выборе жилого комплекса, особенно, на загородном рынке. Так, 75% потенциальных покупателей таунхаусов и квартир в малоэтажных домах, позвонившие в офисы продаж компании «KASKAD Недвижимость», отметили важность присутствия в загородных комплексах спортивных объектов. За год данный показатель увеличился на 6%.

Среди тех, кто интересуется спортивной инфраструктурой, 56% спрашивают в первую очередь о спортивных площадках и уличных тренажерах на территории жилого комплекса. Для 24% важно наличие велосипедных и пешеходных дорожек и лыжных трасс, для 10% – фитнес-центра. Еще 4% интересуются возможностью заниматься водными видами спорта. Оставшиеся 6% потенциальных покупателей спрашивают про другие объекты, например, конноспортивный клуб, скейт-парк, скалодром, поле для гольфа и т.д.



Более трети покупателей таунхаусов не обращают внимание на время года

Традиционно считается, что большинство покупателей загородной недвижимости предпочитают совершать сделку в теплые месяцы. Аналитики опросили потенциальных покупателей таунхаусов и выяснили, какое значение имеет для них конкретное время года.

Опрос показал, что 36% респондентов вообще не обращают внимание на сезон, а решение о выходе на сделку принимают, исходя из других факторов: назрела необходимость решить жилищный вопрос, найден оптимальный вариант, накоплено достаточное количество средств, в проекте стартовала выгодная акция и т.д.

О принципиальном желании приобрести таунхаус в теплые месяцы, примерно с апреля по ноябрь, заявили 33% респондентов. Они уверены, что именно в это время лучше всего оценить качество строительства загородного комплекса, ландшафт, окружающую природу. Еще 14%, напротив, считают, что период с поздней осени до ранней весны является оптимальным для совершения покупки. Среди преимуществ респонденты называют возможность оценить качество коммуникационных сетей и, особенно, отопительной системы, а также качество подъездной дороги и работу эксплуатационной службы.

Спрос на таунхаусы за год увеличился на 11%

По итогам I квартала 2017 года спрос на таунхаусы в загородных комплексах KASKAD Family увеличился на 11% относительно показателей аналогичного периода прошлого года. При этом спрос в течение трех месяцев был распределен неравномерно. Так, в январе вместо традиционного

затишья был зафиксирован нетипично высокий интерес к таунхаусам со стороны покупателей, на 30% превысивший январские показатели 2016 года. Такое же количество обращений до этого было зафиксировано только в августе, самом успешном месяце прошлого года.

Архитектура загородного комплекса в приоритете у 21% покупателей



Главными факторами, на которые обращают внимание покупатели загородной недвижимости, остаются цена и транспортная доступность. Однако все большее значение приобретает и эстетическая составляющая проекта, которая при равенстве иных показателей может стать серьезным конкурентным преимуществом. Опросы потенциальных покупателей таунхаусов показали, что порядка 21% опрошенных относят архитектуру и внешний вид загородного комплекса к одному из важнейших критериев при покупке недвижимости.

Еще пять лет назад данный параметр волновал только 10% покупателей, а основное большинство ориентировалось исключительно на цену. Изменение покупательских предпочтений свидетельствует о том, что к такому обязательному параметру при выборе жилья, как «доступность», добавился еще и «комфорт».

Продуманная архитектура перестала быть прерогативой высокобюджетных жилых комплексов. Покупатели доступной «загородки» также ищут стильные проекты с красивыми домовладениями, обращают внимание на ландшафтный дизайн и благоустройство общественных зон.

На загородном рынке растет число инвесторов и популярность услуги трейд-ин

На рынке загородного жилья постепенно растет доля инвестиционных сделок, в том числе за счет собственников городских квартир, решивших избавиться от неликвидных объектов и вложиться в «загородку». На этом фоне увеличивается и популярность услуги трейд-ин, сообщают аналитики компании «KASKAD Недвижимость». До 2008 года около половины покупок на загородном рынке совершалось с инвестиционной целью, но после кризиса данный показатель в течение нескольких лет держался на уровне 10-15%.

Ослабление рубля и нестабильная экономическая ситуация привели к тому, что к середине 2015 года с рынка практически ушли частные инвесторы. Доля инвестиционных сделок в загородных комплексах, реализуемых компанией «KASKAD Недвижимость» в данный период составляла не более 1-2% от всех транзакций. На рынке скорее присутствовали сделки с целью сохранения собственных средств, когда покупатели предпочитали банковскому депозиту вложения в «загородку».

Начало 2017 года ознаменовалось ростом числа инвестиционных сделок до 7-9% в Подмосковье. В Новой Москве число таких покупок выросло до 10%, за счет перспектив улучшения транспортной и социальной инфраструктуры на присоединенных территориях.

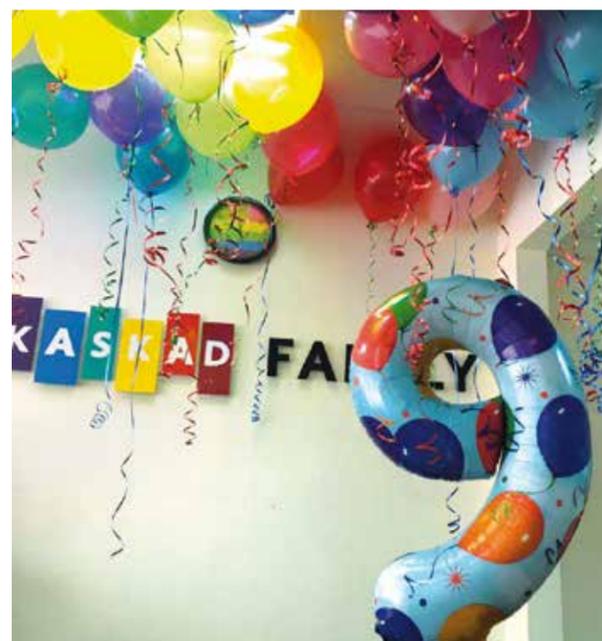
На рынке появилась новая группа инвесторов, которая разочаровалась в ликвидности городских квартир и обратила свое внимание на загородный рынок со значительно более привлекательными бюджетами. При этом более половины таких инвесторов намерены воспользоваться услугой трейд-ин, подразумевающей продажу квартиры и покупку «загородки». Услуга трейд-ин пользуется стабильной популярностью и у покупателей, стремящихся к оптимизации расходов. В результате количество покупок по такой схеме за последний год увеличилось на 25-50%, в зависимости от проекта.

Главная особенность современных инвесторов на загородном рынке – их предельная аккуратность. Время нерациональных покупок прошло, и объекты, не отвечающие реальным потребностям покупателей, перестали пользоваться спросом. А сохраняющийся дефицит качественных проектов с доступными ценами и гарантированной доходностью приводит к тому, что как только такие предложения появляются в продаже, они практически сразу уходят с рынка.

HAPPY BIRTHDAY!

Уже 9 лет семейство компаний KASKAD Family строит не только «семейные» внешние отношения с клиентами, но и внутренние с коллегами и друзьями. Именно поэтому такое важное событие, как день рождения компании празднуется весело, интересно, креативно и с душой! Мы ценим поддержку, любовь и семейные ценности, мы – единое целое!

Мы стремимся работать на благо наших клиентов, а чтобы это сделать, первым делом, мы холим и лелеем атмосферу внутри коллектива. Именно от нее зависит настрой команды в целом и каждого сотрудника в отдельности. Каждый член нашей команды — это личность, специалист, который является звеном одной цепи.



С самого утра умиление и радость смогли испытать все сотрудники офиса. Еще бы! Ведь с праздником их и компанию поздравили дети! Видеоролик не оставил равнодушными даже самых серьезных и строгих.

В этом году сотрудников офиса ждал «холодный» сюрприз – на 4-м этаже можно было полакомиться вкуснейшим щербетом из любых представленных фруктов и наполнителей. Любые сумасшедшие сочетания, сиропы, кокосовая стружка, конфеты и многое другое – все это создавали для нас профессиональные мороженщики!



На 3-м этаже можно было сфотографироваться с шариками и говорящей цифрой «девять» соответствующей возрасту KASKAD Family.

Но и это еще не все... в честь такого знаменательного события был заказан специальный торт, разрезать который, оказала честь Татьяна Шелягина, управляющий партнер семейства компаний KASKAD Family! Торт оказался очень вкусным и легким, совсем как праздник и настроение в этот прекрасный день!

НОВОСТИ ПОСЕЛКОВ

В этом номере представляем еще одну новую рубрику, в ней мы будем рассказывать о том, как идут на наших объектах строительные работы, поговорим также и о других новостях проектов.

В медицинском учреждении в ЖК «Домодедово Таун» завершена чистовая отделка



На финишную прямую выходят работы в муниципальном медицинском учреждении, которое расположится на территории жилого комплекса «Домодедово Таун». Сейчас в помещениях завершается чистовая отделка, к концу года помещения общей площадью более 1 000 кв. м будут переданы муниципалитету. Здесь будут вести прием врачи различных специальностей.

Медицинское учреждение расположится на первом этаже многоквартирного дома в жилом комплексе. ЖК «Домодедово Таун» общей площадью более 36 000 кв. м располагается в 17 км от МКАД по Каширскому шоссе. Вторая очередь жилого комплекса была введена в эксплуатацию в декабре 2016 года, сейчас здесь идет активное заселение жителей.

Названия улиц в поселке Дмитроград

Делимся приятной новостью: в загородном поселке «Дмитроград», расположенном в 59 км к северу от МКАД, появились названия улиц. Теперь собственники земли в поселке могут почувствовать себя полноправными жителями этого живописного уголка Подмосковья, чьи дома выходят на Центральную, Объездную, Западную или Лесную улицы. Не смотря на кажущуюся простоту названий, они вполне гармонично вписались в продуманный и благоустроенный ландшафт поселка.

Первая очередь KASKAD Park строится ударными темпами

В ЖК KASKAD Park ведутся работы по строительству корпусов № 30, 33, 40, 44 и 48. Работы на данных участках закончены на 60%. Темпы строительства растут и уже совсем скоро таунхаусы будут полностью готовы.



Работы по прокладке внутриплощадочных сетей водоснабжения в поселке «Вельяминовский Уездъ» завершены

В поселке «Вельяминовский Уездъ» завершены строительные-ремонтные работы по прокладке внутриплощадочных сетей водоснабжения на территории второй очереди застройки. В данный момент ведутся пуско-наладочные работы, запуск воды в систему ожидается во втором квартале текущего года.



В поселке «Ульянкины Горки» стартовали работы по устройству внутриплощадочных сетей водоснабжения первой очереди



В поселке «Ульянкины Горки» приступили к работам по устройству внутриплощадочных сетей водоснабжения на территории первой очереди застройки.