vesco

EST. 2003

# НЕДВИЖИМОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

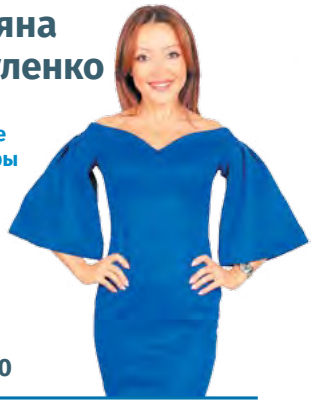
деловой журнал


**Алексей Аверьянов**
Стратегическое развитие

Стр. 4

**Андрей Федака**
Инвестиции и девелопмент

Стр. 20

**Татьяна Вакуленко**
Элитные квартиры

Стр. 110

**Алексей Бабкин**
Элитные коттеджи

Стр. 96

**Вадим Ивкин**
Проектирование и строительство

Стр. 133

**Татьяна Алексеева**
Консалтинговые услуги

Стр. 64

**Дмитрий Фимушкин**
Частная архитектура

Стр. 146

**Ольга Крестинкова**
Продажа недвижимости

Стр. 78


электронная версия журнала

www.vesco.ru

Недвижимость в деталях!

# vesco GROUP

Фигура, положенная в основу визуального образа – так называемый невозможный треугольник, включающий три направления деятельности холдинга.

Мы в Vesco Group не мыслим плоско, оценивая недвижимость в деталях под разными углами!

И стоит лишь взглянуть на что-то под другим углом, и невозможное становится возможным.

**Vesco Group: недвижимость – в деталях**, ведь именно детальное выстраивание любых бизнес-процессов – залог успеха компании и ее заказчиков.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

От первого лица ..... 4

Vesco Group: история холдинга. ..... 6

Команда ..... 12

VDT – канал о недвижимости и строительстве ..... 14

Структура холдинга ..... 16

# От первого лица

## Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group

«С детства меня завораживают иллюзии в любом их проявлении. Но иллюзии вредны для бизнеса, особенно для мира недвижимости, который настолько многогранен, что взгляд с одной лишь стороны создает искаженное восприятие действительности.

Второе десятилетие в этой сфере, четко апробированная годами специализация, глубина погружения и внимание к деталям – огромное подспорье для разнопрофильного бизнеса Vesco Group, прозрачного, честного и без иллюзий.

**Добро пожаловать в мир Vesco Group – мир недвижимости в деталях!**»

## Андрей Федака, управляющий директор Vesco Group

«Более 12 лет потребовалось нашей компании, чтобы найти свое место на рынке. Мы действительно много экспериментировали и искали себя! Сейчас мы нашли точку стабильности и больше не мечтаем без оглядки, не распыляемся на новые рынки.

Мы утвердились в своих стратегических задачах, собрали отличную команду, набрали силу и мощь в своих любимых компетенциях – это риэлторская деятельность в сфере элитной недвижимости, индивидуальное каменное домостроение и комплекс консалтинговых услуг бизнесу».

# Vesco Group:

## 15 лет на волне экспериментов

### 2003

- Регистрация первой компании Vesco Realty (8 октября). День рождения Vesco Group

### 2004

- Рождение компании Vesco Consulting
- Открытие региональных филиалов в Сочи и Санкт-Петербурге
- Создание базы данных коттеджных поселков Московской области. Разработка методологии расчета динамики продаж домовладений. Разработка первой классификации на загородном рынке

### 2005

- Выделение в рамках холдинга строительной компании Vesco Construction
- Создание подразделения по управлению земельными активами, запуск сайта KupiZemli.ru
- Партнер Татьяна Вакуленко возглавила рейтинг самых успешных брокеров элитной недвижимости, составленный влиятельным изданием Building Business
- Выпуск первого номера периодического издания Vladenie – каталога товаров luxury
- Компания Vesco Consulting признана лучшим партнером маркетингового отдела РБК за качество и востребованность аналитических материалов

### 2006

- Старт продаж первого регионального консалтингового проекта в Пензе: от концепции до реализации
- Активное развитие интернет-площадок: за 2 года открыто около 70 нишевых сайтов по городской и загородной недвижимости, строительству, инфраструктуре жизнеобеспечения и отдыха
- В рамках стратегии диверсификации бизнеса приобретен Устьянский ликеро-водочный завод. Дальнейшая реконструкция и модернизация позволили увеличить объем производства и реализации в 3,5 раза. Бизнес успешно продан в 2011 году

### 2007

- Выделение самостоятельного отдела Vesco Development (Заключены контракты на исполнение функций застройщика и генподрядчика в коттеджных поселках: «Истринские усадьбы», «Русская деревня», «Лесавино»)
- Самый крупный (1500 га) консалтинговый проект: Агротуристический комплекс «Краски Мира» (проект Эко-Планета)
- Развитие направления коммерческой недвижимости под брендом NAI Russia – единственного российского подразделения международной корпорации NAI Global, насчитывающей уже 350 подразделений в 45 странах по всему миру, с запуском портала Commercial.ru (2009 год: закрытие проекта и франшизы).
- ТОП-брокерами Vesco Realty создано агентство элитной недвижимости HomeHunter
- Интернет-подразделение Vesco Interactive переименовано в SmartLab и выведено из состава группы компаний
- RealPressMedia: создание первого агентства по организации профессиональных конференций в сфере недвижимости. Проведено более 20 мероприятий. Направление закрыто в 2008 году.

### 2008

- Vesco Consulting: пик продаж готовых исследований (более 150 обзоров).
- Промышленный девелопмент: совместно с губернатором Московской области Б. Громовым состоялась закладка первого камня на территории Европейского промышленного округа (Volpark.ru).
- Запущена в жизнь стратегия амбициозного захвата рынка элитной загородной недвижимости. По завершению проекта участники проекта «Загородный спецназ» стали ведущими экспертами в компаниях ОПИН, Сапсан, Villagio Estate.
- Vesco Construction: За три года построено 150 индивидуальных домов.
- Разработка маркетинговой и архитектурной концепции элитного курортного жилого комплекса Merizo HillHouse в Сочи.

Merizo HILLHOUSE

- В продолжении стратегии открытости, прозрачности и борьбы с практикой теневых расчетов на рынке строительства и брокериджа, в Vesco Group впервые на российском рынке внедрены Принципы работы с поставщиками.

### 2009

- Промышленное домостроение (проект Vesco Factory House: 2006-2009 гг.). Оценка потенциала рынка каркасно-модульной технологии в России. Изучение технологии и особенности ее адаптации в России при строительстве собственного производства, включая посещение ведущих производителей в США и трехмесячное обучение персонала компании-инвестора.
- Разработка концепции и запуск первого портала по продаже проектов индивидуальных домов в России: Proekty.ru
- Выделение структуры Vesco Sales Management: создание отделов продаж коттеджных поселков (включая найм и обучение персонала), запуск продаж. К 2011 году одномоментно в управлении 15 коттеджных поселков («Аксаково», «Новолуговая», «Чеховские дачи», «Зеленый бор», «Яхромские дачи», «Истринские усадьбы», «Русская деревня», «Лесавино», Gentle Park и пр.)
- Продолжается сотрудничество Vesco Group с государственными структурами: клиентами компании являются АИЖК, НАМИКС, авторы программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»

АГЕНТСТВО ПО ИПОТЕЧНОМУ ЖИЛИЩНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

### 2010

- К окончанию работ по проектированию 200-ого коттеджа выпущен каталог лучших архитектурных проектов Vesco Construction.

- Самая крупная загородная сделка: 1800 кв. м в элитном коттеджном поселке на Рублево-Успенском шоссе.
- Агентство Vesco Realty признано лучшим партнером по количеству проданных домов в поселках компании Villagio Estate.

НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МАЛОЭТАЖНОГО И КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НАМИКС

## 2011

- Запуск продаж малоэтажного жилого комплекса «Павловы озера» (58,6 га / 300 тыс. кв. м жилья, девелопер — компания ИТЕРА).

- Vesco Consulting: за 8 лет разработано более 50 концепций малоэтажных жилых комплексов на территории России и стран СНГ (Киев, Астана, Одесса, Харьков).

- Европейский промышленный округ: старт продаж (350 га)

## 2012

- Смена вектора развития компании: от поиска новых ниш и диверсификации бизнеса к расширению спектра услуг для клиентов в уже занятых, исторически сильных нишах - сектор консалтинговых, риэлторских и строительных услуг. Генеральным директором назначен Алексей Аверьянов, сооснователь компании, член совета директоров с 2003 года.

- Поиск новых форм развития в сфере проектирования индивидуальных домов: экспертиза зарубежных проектов малоэтажного домостроения в дефицитной нише 100-150 кв. м с целью их дальнейшей адаптации к российским условиям. Вывод на российский рынок польского партнера – компании Z500.

- Для клиентов компании Vesco Realty разработана и запущена в печать «Карта инфраструктурных объектов RigaMap».

- Vesco Group и Snegiri Development подписали договор о реализации жилого комплекса Karat Apartments в Сочи, включающего люксовый отель Hyatt 5* и апартаменты на продажу под управлением того же гостиничного оператора.

- В ответ на развитие рынка участков без подряда запуск первой специализированной площадки BezPodryada.ru

- Выход Vesco Group в блогосферу: запуск личного блога генерального директора холдинга OZagorode.ru.

## 2013

- Старт реконструкции главных интернет-площадок группы компаний: ребрендинг и запуск сайтов Vesco-realty.ru и Vesco-consulting.ru

- За период 2007-2013 гг. разработано более 50 эскизов генеральных планов застройки территорий в России и странах СНГ. Запущен проект архитектурной экспертизы таунхаусов (50 секций) в поселке «Татьянино» (Московская область), включая разработку планировок, дизайн-проект пилотной секции и реконцепцию фасада.

- Под девелоперский проект «Поселок Планета» комплексной застройки вблизи Электростали в едином архитектурном стиле разработаны проект въездной группы и линейка домов для постоянного проживания 100-120-140-160-180-230 кв.м.

- Усиление Управления по финансово-правовому сопровождению девелоперских проектов.

- Подписание партнерского соглашения с компанией «Ин-Юр» по разработке финансово-правовых схем под девелоперские проекты клиентов компании Vesco Group.

## 2014

- Спроектирован самый крупный коммерческий объект архитектурного бюро — апарт-отель площадью 30 000 кв. м.

- Разработана стратегия развития компании в сегменте комплексного проектирования — выделены четыре направления развития: разработка архитектурных концепций в сегменте коттеджного строительства, генпланирование, проектирование малоэтажных жилых комплексов и апарт-отелей.

- Разработка концепции и запуск новых каналов продвижения: партнерские программы (городские площадки Eliteflat.ru и Moskvadeluxe.ru, загородные порталы Novaya-riga.ru, Domzamkad.ru, Avaho.ru, Novayriga.info, Usadby.ru, Elitnoe.ru, Kottedji.ru, Taynhays.ru) и контент-маркетинг (блоги для читателей Vesco-consulting.ru/blog, blogVR.ru и Podryady.ru/blog)

- Разработка долгосрочной стратегии развития интернет-ресурсов холдинга совместно с интернет-агентством полного цикла WebLight

- Рекордное количество продаж в департаменте элитной городской недвижимости.

## 2015

- Подводя итоги 10-летия компании Vesco Construction: построено 250 индивидуальных домов общей площадью 37 540 кв.м. Наши дома вы найдете в поселках: «Миллениум парк», «Риверсайд», «Гринфилд», «Шервуд», «Лазурный берег», «Аксаково», «Истринские усадьбы», «Цветочный», «Синергия», «Огниково», «Нахабино», «Русская деревня», «Лесавино».

- В активе архитектурного бюро 286 эксклюзивных проектов малоэтажных домов общей площадью 56 310 кв. м. Принятая стратегия работы под ключ позволила достичь более высоких показателей возвращаемости клиентов — до 70%.

- К юбилею компании Vesco Construction разработана новая стратегия позиционирования в сегменте «строительный бутик» и запущен сайт Podryady.ru

- Завершение серии удачных частных инвестиционных проектов. Совместно с партнером Help4sale запущена услуга предпродажной подготовки

## 2016

- Подписан контракт на маркетинговое сопровождение продаж первого в России комплекса апартаментов класса «люкс» под управлением лидера мирового рынка гостиничных услуг Marriott International.

НОВЫЙ АРБАТ, 32
APARTMENTS
SERVICED BY
MARRIOTT

- Ребрендинг проекта KupiZemli.ru – лучшая база коммерческих земель Подмосковья теперь онлайн!

## 2017

- Выпуск корпоративного буклета холдинга Vesco Group. Своего рода журнала, где на 150 страницах мы рассказываем о недвижимости в деталях.

- Татьяна Вакуленко, куратор отдела городской недвижимости Vesco Realty, признана лучшим брокером по продажам в ЖК Mon Cher от Capital Group.

- Разработали линейку современных домов с эксплуатируемой кровлей. Первые флагманские уже построили — в Шульгино на Рублево-Успенском шоссе и в КП Миллениум парк.

## 2018

- Наращиваем присутствие в социальных сетях. Теперь за динамичной жизнью Vesco Realty и Vesco Construction можно следить не только в Facebook, но и в Instagram, во ВКонтакте и в Одноклассниках.

- Укрепление позиций Vesco Realty на рынке элитной городской недвижимости столицы. Изменение стратегии работы с собственниками — акцент на эксклюзивные отношения как основу ответственных продаж.

Vesco REALTY city

- Создание генеральным директором Vesco Group Алексеем Аверьяновым авторского видео-канала о недвижимости VDT (Владение, Движение, Творение).

## 2019

- Объединение городского и загородного департаментов в Агентство элитной недвижимости Vesco Realty с единым руководителем. Запуск программы обучения брокеров.  Старт работы подразделения по управлению продажей объектов элитной недвижимости на вторичном рынке.

- Повышение открытости компании. Помимо аккаунтов каждой компании, набирают обороты личные странички генерального директора Vesco Group во всех социальных сетях. Там Алексей Аверьянов лично формирует контент на узко профессиональные темы недвижимости и строительства, рассказывает о бизнес-кейсах компании, делится секретами личного успеха и анализирует неудачи.

- Выделили реконструкцию загородного дома в самостоятельную услугу — редкую и откровенно кропотливую. Таких сложных многоэтапных проектов в нашем портфолио уже 5.

## 2020

- Запуск программы обучения брокеров Open Sales. Проведено 3 очных потока. Высокий спрос на продукт, в том числе от региональных коллег, подтолкнул нас к решению упаковать курс под on-line формат.

OpenSales

- Завершили очередной флагманский проект точечного девелопмента, который наша команда делала от А до Я. Этот стильный дом площадью 927 кв.м в КП Княжье озеро был продан в самый разгар пандемии за 7 дней!

- Активно развиваем YouTube-канал VDT, где регулярно публикуем обзоры современных домов и экспертные видео по теме проектирования и строительства. В конце года отметили значительный прорыв в органическом трафике, наши видео регулярно попадают в рекомендации.

## 2021

- Успешно завершены 2 проекта редевелопмента. Дом в КП Крона продан за 3 месяца, в Павлово – сразу же после завершения фасадных и ландшафтных работ.

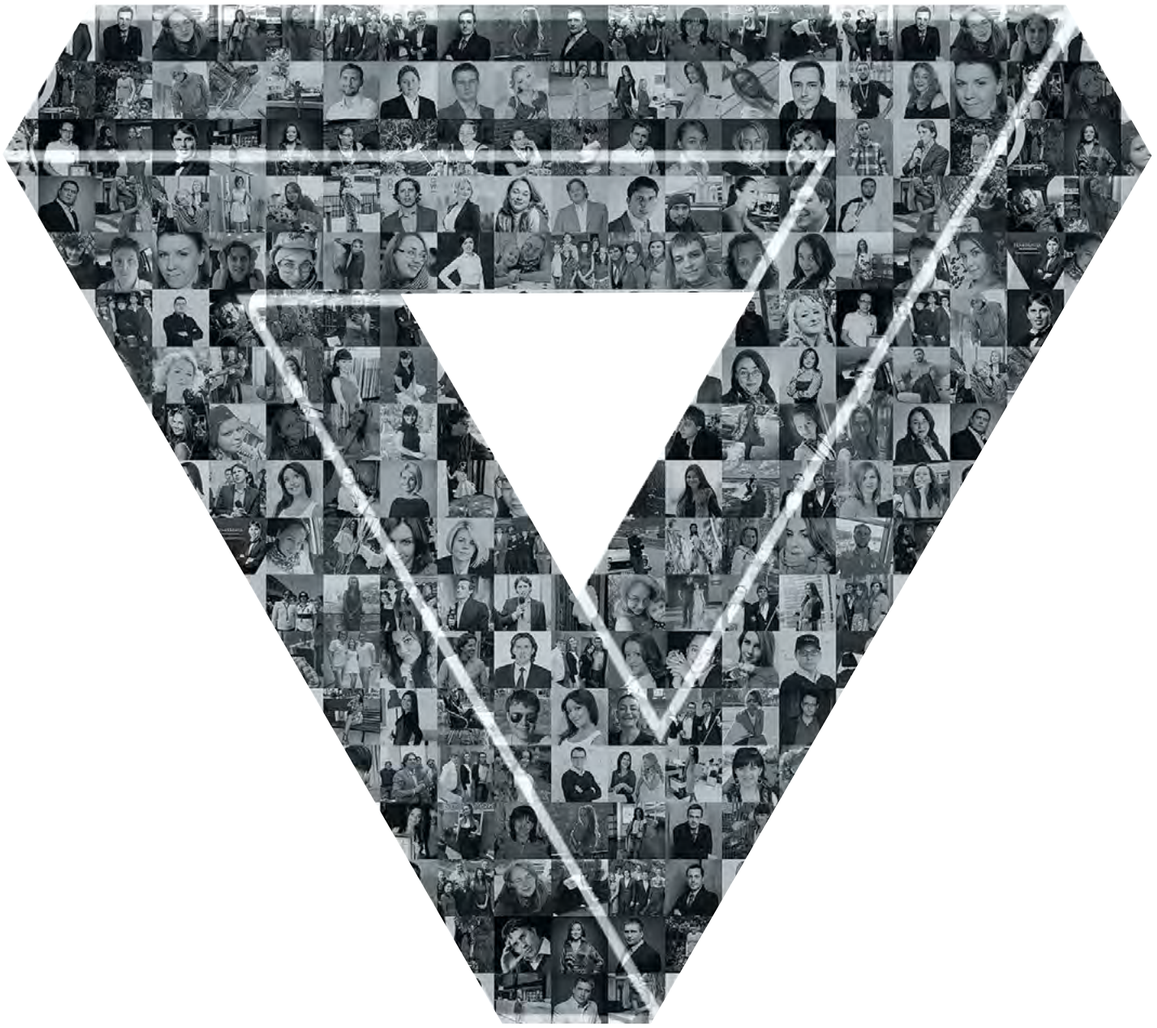
- Продолжаем развитие социальных сетей. Запустили TikTok и сразу же получили отдачу в виде заявок на строительство и продажу классных домов.

- Завершили концепцию лучшего досугового коттеджного поселка Weekend. Старт продаж – весна 2022 года.

- Запущен масштабный и долгосрочный проект HomeHunter – сервис по элитной недвижимости для брокеров, агентств и покупателей.

HOME HUNTER
Find the Home You want

# Команда
# Vesco Group



### АЛЕКСЕЙ АВЕРЬЯНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР VESCO GROUP

**Сфера интересов эксперта:**
- Частные инвестиции в загородную недвижимость и микродевелопмент
- Комплексное развитие территорий
- Концептуальное развитие малоэтажных жилых комплексов
- Тенденции, тренды, прогнозы развития малоэтажного сегмента
- Экономика девелоперских проектов

*Авторский блог www.ozagorode.ru*

### АНДРЕЙ ФЕДАКА, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР VESCO GROUP

**Сфера интересов эксперта:**
- Градостроительная оценка потенциала территории
- Редевелопмент промышленных территорий
- Индустриальные и логистические парки,
- Финансово-правовые схемы девелоперских проектов
- Исходно-разрешительная документация в строительстве

### ВАДИМ ИВКИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР VESCO CONSTRUCTION

**Сфера интересов эксперта:**
- Сравнение технологий и материалов
- Тренды в архитектуре и проектировании частных домов
- Себестоимость строительства и варианты экономии / оптимизации
- Инженерные коммуникации и особенности эксплуатации загородного дома,
- Инновации в строительстве
- Дизайн интерьеров и внутренняя отделка под ключ

### ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ИССЛЕДОВАНИЙ И КОНСАЛТИНГА VESCO CONSULTING

**Сфера интересов эксперта:**
- Комплексное проектирование
- Аналитика столичного и региональных рынков недвижимости
- Брендинг, маркетинг и реклама в недвижимости, SMM в недвижимости
- Создание отделов продаж объектов недвижимости
- Реконцепция и рестарт продаж зависших загородных проектов

### ОЛЬГА КРЕСТИНКОВА, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР VESCO REALTY

**Сфера интересов эксперта:**
- Классификация рынка элитной недвижимости
- Потребительские предпочтения и анализ сделок
- Риэлторский бизнес и законы его функционирования
- Оценка потенциала развития активов землевладельцев
- Законодательство и налогообложение

### АЛЕКСЕЙ БАБКИН, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ВТОРИЧНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

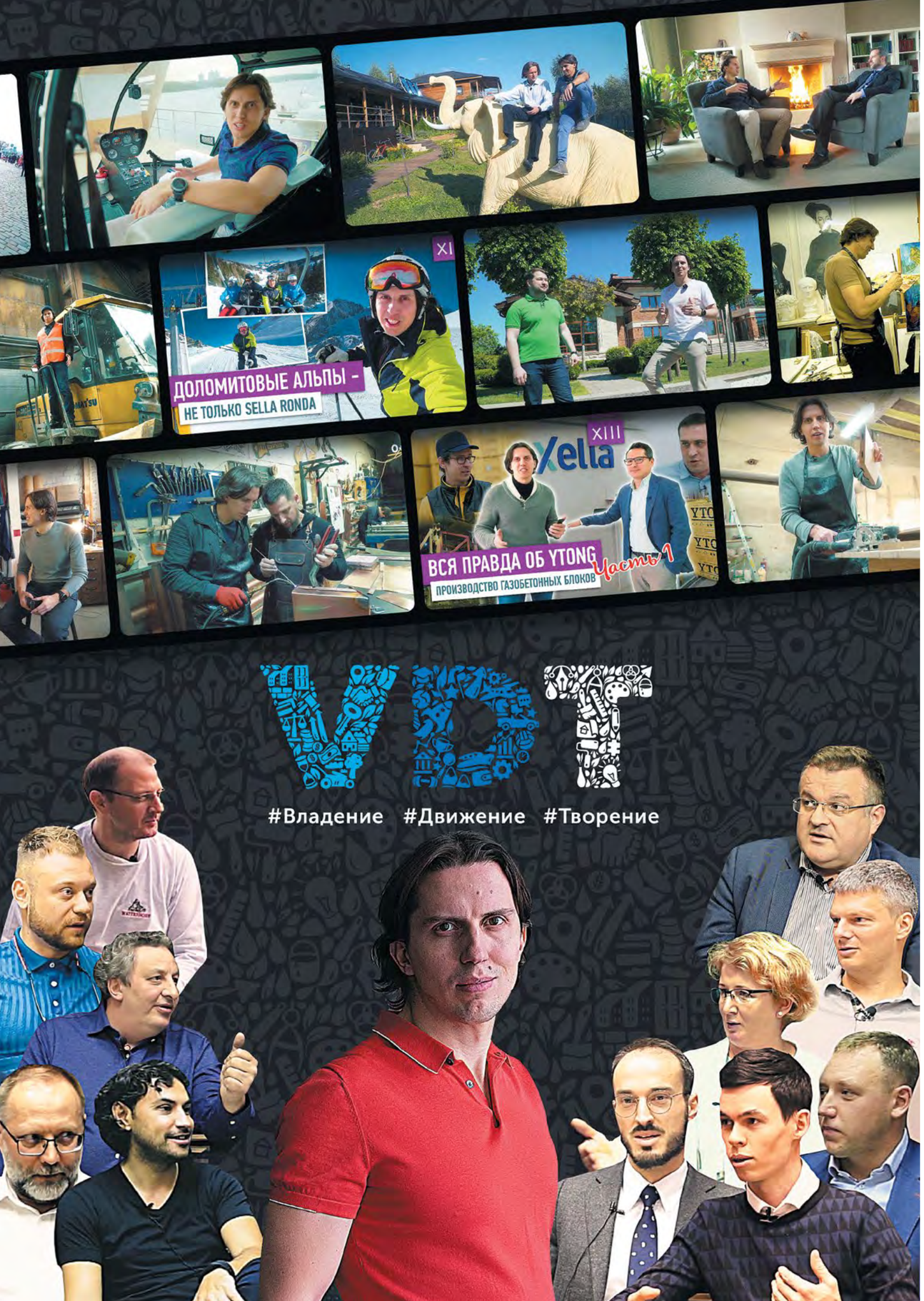
**Сфера интересов эксперта:**
- Вторичные предложения в элитных поселках: стратегия ценообразования и продаж
- Премиальная недвижимость на непопулярных направлениях
- Предпродажная подготовка

### ТАТЬЯНА ВАКУЛЕНКО, ПАРТНЕР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ЭЛИТНОЙ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ VESCO REALTY

**Сфера интересов эксперта:**
- Современные стандарты премиальной недвижимости
- Нишевые продукты: пентхаусы, элитные апартаменты, городские таунхаусы и индивидуальные дома
- Историческое наследие и рынок особняков

### ДМИТРИЙ ФИМУШКИН, ГЛАВНЫЙ АРХИТЕКТОР VESCO CONSTRUCTION

**Сфера интересов эксперта:**
- Индивидуальное проектирование коттеджей и особняков бизнес и премиум-класса
- Комплексное проектирование, специализация: апарт-отели
- Разработка генеральных планов коттеджных поселков и малоэтажных жилых комплексов




vesco GROUP

# VDT Канал о недвижимости и строительстве

## ДЛЯ ЗРИТЕЛЕЙ

*Дорогие зрители,*
*С удовольствием приглашаю вас присоединиться к моему блогу, где мы говорим о недвижимости, строительстве и не только.*

## ГДЕ СМОТРЕТЬ?

## АЛЕКСЕЙ АВЕРЬЯНОВ, АВТОР И ВЕДУЩИЙ КАНАЛА VDT

*Друзья,*
*по любому вопросу вы можете обращаться ко мне лично.*

*Я всегда открыт и на связи, подписывайтесь:*

***Смело пишите мне,***
***+7 (985) 210-92-29***
***alex@vesco.ru***

# Структура холдинга **Vesco Group**

Залог успеха российской компании Vesco Group – в комплексном подходе к девелоперскому проекту и индивидуальной работе с каждым клиентом.

**Наша репутация – лучшее тому доказательство!**

Компания Vesco Group – многопрофильный оператор рынка недвижимости, выполняющий функции от девелопмента, строительства до построения системы продаж и реализации последнего лота.

**Vesco Consulting является признанным лидером по консалтинговому направлению – в активе более 500 проектов, связанных с земельными участками в России и ближайшем зарубежье.**

Vesco Consulting является одним из ведущих операторов на рынке жилой малоэтажной недвижимости.
Компания берет на себя девелоперские функции, начиная от поиска участка и анализа его наилучшего использования, разработки концепции его развития, заканчивая созданием отдела продаж, ведением кампании по продвижению объекта и реализации его последнего лота.
Специализация компании – нестандартные решения, позволяющие диверсифицировать риски и повысить капитализацию актива.

**Строительная компания Vesco Construction – один из лидеров рынка строительства каменных коттеджей бизнес-класса в Московской области.**

Специализация компании – проектирование и строительство индивидуальных домов «под ключ» площадью 300-900 кв.м. В активе компании более 330 эксклюзивных архитектурных проектов, построено более 300 домов в элитных поселках: «Миллениум парк», «Риверсайд», «Шервуд», «Лазурный берег», «Шульгино», «Ренессанс парк», «Монтевиль», «Княжье озеро», «Лужки», «Павлово», «Никольская слобода», «Истринские помещики», «Цветочный», «Русская деревня», «Лесавино».
Архитектурное бюро Vesco Construction – проектная компания, оказывающая полный комплекс услуг по разработке и сопровождению проектной документации. Основным конкурентным преимуществом компании является комплексный подход к проектированию и огромный практический опыт воплощения проектов в жизнь.
Специализация компании – индивидуальные дома, малоэтажные жилые комплексы, апарт-отели.

**Vesco Realty – нишевое агентство элитной недвижимости Москвы и Московской области.**

Vesco Realty – мобильная, современная компания, которая находится на передовой рынка элитной недвижимости и использует самые инновационные инструменты для достижения целей своих клиентов.
Брокеры городской недвижимости работают в сегменте квартир и апартаментов в элитных жилых домах, особое внимание уделяют пентхаусам и особнякам, находящимся в историческом центре Москвы. Интерес специалистов загородного отдела сосредоточен в границах элитного рынка коттеджей, таунхаусов и земельных участков Новорижского и Рублево-Успенского шоссе, территории Новой Москвы, а также других элитных локаций. База данных объектов от собственников включает только проверенную и актуальную информацию.
Vesco Realty – больше, чем риэлторское агентство. Мы занимаемся предпродажной подготовкой объектов недвижимости, успешно оказываем консалтинговые услуги собственникам и частным инвесторам, берем на себя повышенные обязательства при работе с эксклюзивными объектами.

Недвижимость в деталях!



## ОГЛАВЛЕНИЕ

Fee-девелопмент, или концентрация компетенций и ответственности ..... 20
Схема реализации девелоперского проекта в сфере малоэтажного строительства ..... 22

**КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ БИЗНЕСУ**

Загород: динамика продаж. 15 лет сомнений. ..... 26
Best Use: анализ наилучшего и наиболее эффективного способа использования участка. ..... 30
Разработка концепции объекта недвижимости ..... 32
Региональные проекты ..... 34
Сложный случай. ..... 36
Редевелопмент промышленных территорий и отдельно стоящих зданий ..... 38

**УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ АКТИВАМИ**

Проект KupiZemli.ru: театр начинается с вешалки, а девелопмент – с земли. ..... 40

**КОМПЛЕКСНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ**

Archi Vesco: наш путь к большому проектированию ..... 46
Проектирование многофункционального комплекса на примере апарт-отеля ..... 49
Проектирование МЖК ..... 54
Проектирование коттеджного поселка ..... 56

**СИСТЕМА ПРОДАЖ**

Создание отдела продаж. ..... 64
Креативная концепция объекта недвижимости ..... 66
Разработка стратегии продвижения и ведение рекламной кампании ..... 68

# Fee-девелопмент,
## или концентрация компетенций и ответственности

Fee-девелопмент включает в себя комплекс услуг по управлению проектом строительства объекта недвижимости – с нуля и до конечной реализации.

Классический fee-девелопер сам не владеет землей. Это команда наемных специалистов, которые осуществляют менеджерские функции – нанимают соответствующий каждой задаче персонал и контролируют его работу.

***В fee-девелопере наш клиент видит именно партнера, который за вознаграждение не только правильно выстроит бизнес-процессы, но и возьмет на себя часть функций субподрядчиков, т.е. сам их реализует. Концентрация компетенций и ответственности – то, что наши клиенты находят в Vesco Group.***

Структура компетенций fee-девелопера включает получение ИРД, проектирование, разработку финансово-правовой схемы, службу заказчика, маркетинговое сопровождение и продажи. А если речь идет о рыночном проекте, который в дальнейшем будет продаваться или сдаваться в аренду, на первый план выходит связка девелоперских функций и компетенций по продвижению и реализации, ведь не секрет, что в большинстве случаев успех проекта закладывается еще в момент его создания.

### Как правило, к услугам fee-девелопмента прибегают несколько типов землевладельцев:

- компании, владеющие непрофильными активами;
- частные лица с земельными наделами;
- банки или другие финансовые институты с залоговыми активами;
- собственники неликвидного актива, требующего реконцепции (частый пример последних лет – владельцы промышленных предприятий).

### Принципы вознаграждения fee-девелопера:

1. **Фиксированная оплата за набор компетенций,** исчисляемая во времени.
2. **Процент от объема инвестиций,** который отличается в зависимости от стадии проекта. На первом подготовительном этапе (ИРД) он составляет 10-20% от затрат, а с момента выхода на стройплощадку (СМР) – снижается до уровня 4-8%.

Существует и так называемая отложенная мотивация, которая является бонусом по результатам полной реализации проекта. Цикл девелоперского проекта может длиться от 3 до 10 лет, и столь отсроченная мотивация не может быть единственной, поэтому она дополняет одну из базовых схем.
И здесь важно помнить, что:
– с одной стороны, функция девелопера — **организация правильных процессов**, которые непременно приведут к гарантированному результату,
– с другой – **без высокой квалификации в продажах и маркетинге достижение конечного результата обойдется дороже**, и придет он позже.

**АНДРЕЙ ФЕДАКА**
***Управляющий директор Vesco Group***

# Схема реализации девелоперского проекта в сфере малоэтажного строительства

## 1 ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗЕМЛИ (Покупка/изъятие за долги)

## 2 АНАЛИЗ РЫНКА

- **Предложение**
  - Структура рынка
  - Ценовая политика
  - Конкурентный анализ
- **Спрос**
  - Динамика продаж конкурентов
  - Портрет покупателя
  - Потребительские предпочтения
- **Прогноз**
  - Тенденции рынка
  - Планируемые проекты
  - Прогноз цен

## 3 АНАЛИЗ НАИЛУЧШЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (BEST USE)

- **Анализ участка и окружения**
- **Гипотезы освоения**
  - Исследование рынка в рамках гипотез
- **Гипотеза 1**
  - Оценка на соответствие рынку
  - Оценка экономической эффективности
- **Гипотеза 2**
- **Рекомендации по выбору концепции**

## 4 РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ОСВОЕНИЯ УЧАСТКА

- **Анализ участка и окружения**
- **Маркетинговая концепция**
- **Исследование рынка (спрос, предложение)**
- **Продвижение проекта**
  - Каналы продаж
  - Медиаплан
- **Ценообразование**
  - Инвестиционное зонирование
  - Прайс-лист
- **Концепция продукта**
  - Позиционирование
  - Целевая аудитория
  - Объект продаж
- **Архитектурная концепция**
  - Баланс территории
  - Площадь домовладений
  - Архитектурный стиль
  - Рекомендации по планировочным решениям
  - Мастер-план (эскиз генплана)
    - Дорожно-транспортная схема
    - Схема объектов инфраструктуры
    - ТЭП
- **Экономическая эффективность**
  - План продаж
  - Затраты по проекту
  - Риски
  - Расчет эксплуатационных платежей
- **Рекомендации**

## 5 РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЙ СХЕМЫ

- **Правовая база проекта**
  - 214-ФЗ
  - Земельный кодекс
- **Разработка финансовой модели**
  - Налоговая оптимизация
  - Привлечение финансирования
- **Организационная структура девелопера**
  - Физическое лицо
  - ИП
  - ООО
  - ЗПИФН
- **Подготовка договорной базы**
- **Схема владения и управления общественными объектами (дороги, коммуникации, инфраструктура)**
  - Физическое лицо
  - ИП
  - ООО
  - ЗПИФН

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

## 6 ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ ПО УЧАСТКУ

- **Изыскания**
  - Топосъемка/геодезия
  - Топосъемка под линейные объекты
  - Геология
  - Экология
  - Полезные ископаемые
- **Перевод земли Смена ВРИ**
- **Выявление ограничений застройки**
- **Выкуп (в случае аренды)**
- **ОГРАНИЧЕНИЯ (ПРИРОДНЫЕ ФАКТОРЫ)**
  - **Водоохранная зона**
    - Снижение зоны обременения за счет укрепления береговой линии
    - Некапитальное строительство
  - **Полезные ископаемые**
    - Вывод из реестра полезных ископаемых
  - **Лес на территории**
    - Получение порубочных билетов
    - Вырубка частичная или полная
  - **Заболоченность**
    - Осушение
- **ОБРЕМЕНЕНИЯ**
  - **Сервитуты**
  - **Строения**
    - Снос незаконных строений
    - Урегулирование прав собственности
  - **Сети**
    - Перенос за пределы участка
    - Перемещение под землю (ЛЭП)
    - Реконструкция
- **Анализ потенциала расширения участка**

Налаживание деловых связей с администрацией района и владельцами соседних участков

## 7 ТУ И ВНЕШНИЕ СЕТИ

- **Электричество**
  - Свободные мощности
  - Точка подключения
  - Цена
  - Договор на присоединения
  - Проект выбора участка
- **Газ**
  - Точка врезки
  - Плата за технологическое присоединение
  - Трассировка
  - Договор
  - Проект выбора участка
- **Водоснабжение**
  - Точка подключения
  - Цена
  - Проект выбора участка
- **ТУ на сброс ХБС и ливневых стоков**
- **Канализация**
  - Точка подключения
  - Цена
  - Проект выбора участка
- **Слаботочные сети**

## 8 ПРОЕКТИРОВАНИЕ

- **Генплан (РД*)**
- **Межевой план**
- **Проекты домов (АР*, КР*, И*)**
- **Проект административных зданий**
- **Посадка домов**
- **Проектирование внутренних сетей**
  - Электричество
  - Газ
  - Вода
  - Канализация
  - Слаботочные сети
  - Ливневая канализация
  - Освещение
- **Проект благоустройства**
  - Освещение
  - Благоустройство общественных территорий
  - Проект озеленения

## 9 ПОЛУЧЕНИЕ ИРД*

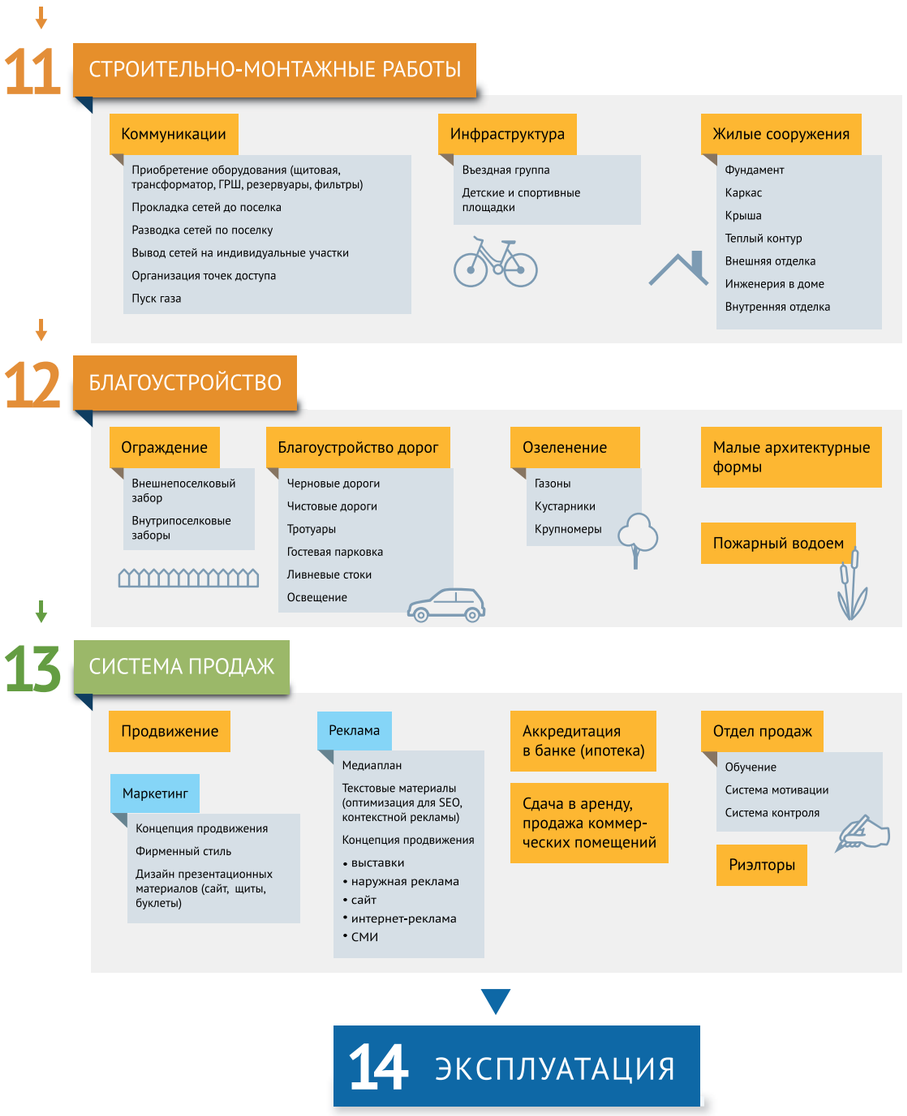
- **Проект планировки**
  - Публикация в прессе
  - Общественные слушания
  - Утверждение проекта планировки
- **Получение разрешения на строительство**
  - Индивидуальные дома
  - Общественные объекты
  - Коммуникации

## 10 МЕЖЕВАНИЕ

- **Общественные территории**
  - Смена ВРИ
- **Индивидуальные участки (под жилье)**
  - Постановка на кадастровый учет
  - Получение кадастровых паспортов
  - Оформление свидетельств на собственность
  - Вынос в натуру

ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ УСЛУГИ

РД — рабочая документация; АР — архитектурный раздел; КР — конструктивный раздел; И — инженерия; ИРД — исходно-разрешительная документация

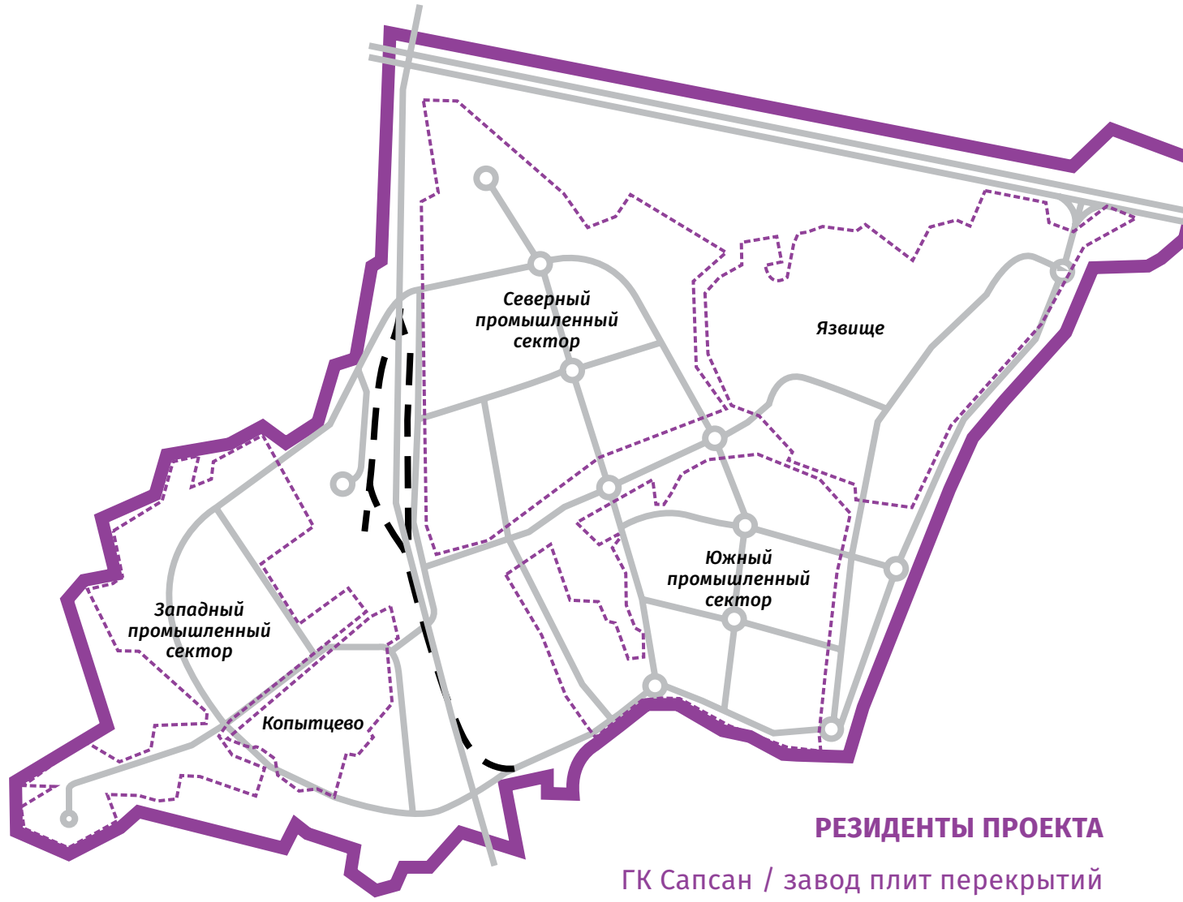



**Vesco Group** – многофункциональный холдинг, ведущий девелоперские проекты полного цикла. Основа холдинга – консалтинговое направление Vesco Consulting, архитектурное бюро и строительное подразделение Vesco Construction и риэлторский блок Vesco Realty.

**Vesco Consulting** – признанный лидер по консалтинговому направлению в сфере малоэтажной недвижимости. В активе компании более 200 проектов, связанных с работой над земельными участками, из них более 50 – в регионах и ближайшем зарубежье.

# ПОРТФОЛИО: **FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ**

**НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА**..... Европейский промышленный округ
**РАСПОЛОЖЕНИЕ**..... Волоколамское шоссе, 70 км
**ПЛОЩАДЬ ТЕРРИТОРИИ**..... 350 Га
**ФУНКЦИЯ VESCO GROUP**..... Девелопмент, реализация
**САЙТ ПРОЕКТА**..... www.volpark.ru




## РЕЗИДЕНТЫ ПРОЕКТА

ГК Сапсан / завод плит перекрытий
ООО «Транс Груп» / железнодорожный контейнерный терминал
ГК «Велком» / мясокомбинат
Холдинг Major-Auto / автомобильный центр дистрибуции
Компания «Чесли» / завод полиграфических красок и лаков
Компания Kaluri / хладокомбинат
и пр.

# Загород: динамика продаж

## Более 15 лет сомнений

С 2005 года аналитики компании Vesco Consulting вместе с базой данных коттеджных поселков отслеживают динамику продаж каждого малоэтажного проекта, ведущего первичные продажи на загородном рынке Московского региона.

**ОБЪЕМ РЫНКА КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ:**

- **более 1000 поселков в продаже** (более 75 тыс. домовладений)
- **более 800 поселков проданы** (более 80 тыс. домовладений).





## ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК – САМЫЙ СЛОЖНЫЙ ДЛЯ АНАЛИЗА СЕГМЕНТ!

### 1 КРАЙНЕ НЕСТАНДАРТИЗИРОВАННЫЙ ПРОДУКТ:

- **Несколько типов домовладений:** коттедж, таунхаус, земельный участок.
- **Смежные сегменты:** веяния последних 6 лет – «дачная» земельная нарезка и квартира в малоэтажном комплексе.
- **Географическая разобщенность:** от 0 до 200 км от МКАД, постоянное и временное проживание.
- **Слабое правовое регулирование рынка:** старт продаж (а потом и частая заморозка или реконцепция проекта) на этапе отсутствия полного комплекта документов – по преддоговорам (участок в поле до самого межевания, секция в доме до перевода земли в МЖС и т.д.).

### 2 ЗАКРЫТОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ:

- **Целенаправленное сокрытие информации** сотрудниками отделов продаж – данность, присущая рынку с самого его основания. К счастью аналитиков, с каждым годом градус информационной открытости повышается. Рынок постепенно уходит от полностью закрытых поселков.

Стратегия **«ЗАМАНИ ПОКУПАТЕЛЯ ВИДИМОСТЬЮ ПРОДАЖ»** – удивительный по масштабу, абсурду и обоснованности маркетинговый ход, используемый каждым (!) девелопером! Как отделить «мух» от «котлет», а сделки от броней?

- **Отсутствие единого центра продаж.** Активная работа с риэлторами, отделы продаж на местах, эксклюзивы и коэксклюзивы усложняют сбор информации для аналитика.
- **Мимикрирование** объектов первичного рынка под вторичный и наоборот.
- **Неразвитость low-cost сегментов рынка –** отсутствие какой-либо рекламы, кроме телефона на заборе, т.е. информацию о существовании (даже не о деталях) проекта можно узнать исключительно при полевых работах в конкретном районе. В дачном сегменте доля таких «проектов» достигает 30%.

## ДЬЯВОЛ – В ДЕТАЛЯХ

Основа валидности статистических данных – прозрачная методология, выработанная система ограничений и критериев использования данных в каждом из пограничных случаев. А таких случаев много!

**Лже-брони** – главный бич загородного рынка. Привлекая внимание покупателей «динамикой» продаж и «развития» проекта, «ограниченностью» предложения и скорым «повышением» цен, застройщики сводят на нет все методики анализа информации. Выявить лже-брони можно, наблюдая проект на протяжении долгого времени (или будучи уверенным в его недавнем выходе на рынок) при сверке генплана и прайс-листов с «актуальными» предложениями или с течением времени. Мы в Vesco Consulting не скрываем, что корректируем в сторону уменьшения динамику продаж последнего квартала, исходя из полученных в следующем отчетном периоде данных, а иногда – корректируем и предыдущие.

**Реконцепции** вышедших на продажу девелоперских проектов – инструмент кризисного периода, который масштабно использовался в 2009-2010 годах и требовал от аналитиков колоссального знания истории каждого проекта. **Выход следующих очередей** застройки в рамках большого проекта под новым названием (поселок «Мечта») или **выделение проекта в проекте** (поселок «Татьянино» в Онегино) – отголоски глобальных реконцепций.

### ПРОДУКТ ОТ VESCO CONSULTING

- База данных коттеджных поселков и малоэтажных жилых комплексов (более 80 параметров анализа)
- Паспорт проекта
- Динамика продаж конкретного проекта и сводная по рынку

**Земельный участок с подрядом** на строительство – все же участок или дом? При работе со статистикой продаж мы относим такие объекты к домам, но при детальном анализе локального рынка готовы выделять такие участки с обременением в отдельную категорию. Выбранное решение имеет несколько причин. Во-первых, средний чек важнее количества продаж, а обязательство оплатить стоимость строительства дома – важный показатель платежеспособности клиента. В эпоху стагнации и высокой конкуренции сегментация покупателей по уровню дохода с оценкой доли каждой из групп – более важная задача.

### ЧТО ТАКОЕ «ДИНАМИКА ПРОДАЖ» ОТ VESCO CONSULTING:

- **ОБЪЕМ ПРОДАЖ** – число реализованных за квартал на первичном рынке домовладений. Рассчитывается отдельно по каждому типу домовладения (коттедж, секция таунхауса, земельный участок, квартира в малоэтажном жилом комплексе).
- **ЦЕНА ПРОДАЖИ** (за 1 кв. м/сотку и общая) – средневзвешенная стоимость предложения реализованного домовладения в оцениваемом периоде.

## КОМУ И ЗАЧЕМ НУЖНА ДИНАМИКА ПРОДАЖ

- **Землевладельцам.** Оценить реальный объем рынка, составить стратегический план вывода земель, включить ценовые параметры в презентации коммерческих земель.

- **Девелоперам.** Сверить позиции, объективно оценить успехи и проблемы конкурента, вовремя получить информацию о реальной (не декларируемой) ценовой политике и переговорном лимите – задачи мониторинга локального рынка каждого проекта на протяжении всей его жизни.

- **Маркетологам и сотрудникам отделов продаж.** Помимо «работы над ошибками» в части ухода клиента к конкуренту, динамика продаж дает практичные выводы по сезонности конкретного локального рынка. Всем известно, что земля плохо продается «под снегом», а квартиры, наоборот, улетают под новогодние скидки, но так ли это на самом деле? Планировать рекламные бюджеты, прогнозировать загруженность продавцов и оценивать реальную эффективность продаж поможет знание сезонности.

- **Финансовым институтам.** Для финансирования проекта – выделения денежных траншей в первый раз или в качестве очередного этапа сотрудничества, банковские структуры просят девелопера подтвердить свои обещания по реализации. Vesco Consulting – признанный эксперт, данные которого о динамике продаж в сегменте признаны ведущими банковскими структурами, в частности, это: Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Уралсиб, Промсвязьбанк, Плюс Банк.

### МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ДИНАМИКИ ПРОДАЖ. КАК ФАКТИЧЕСКИ ЭТО ПРОИСХОДИТ?

- **три оператора** ежедневно **собирают информацию** (главные источники: прайс-листы в адрес коллег – сотрудников компании Vesco Realty, интернет-ресурсы и персональные странички объектов, телефонные интервью с сотрудниками отделов продаж)
- ежеквартально **два аналитика** сводят данные и **формируют стандартизированные отчеты**
- с каждым заказчиком мы работаем **индивидуально** и предоставляем **детальную информацию по каждому объекту** и по локальному рынку, отдельно или в рамках исследования, в виде аналитической справки или в удобном для расчетов Excel-файле

## РЕПУТАЦИЯ – НАШЕ ВСЕ!

Прежде чем заказать аналитический отчет, познакомьтесь с подрядчиком лично, посмотрите аналогичные отчеты, соберите отзывы в профессиональной среде.

**Мы прошли проверку наших клиентов, которые сверяли данные динамики реализации своих проектов со статистикой компании Vesco Consulting:**

**ОПИН**
**RDI GROUP**
**AG Capital**
**ГК «Масштаб»**
**УК «Высота»**
**Uniparx development**
**ГК «Пионер»**
**Urban Group**
**и многие другие.**

**ЗАКАЗАТЬ** исследование рынка загородной недвижимости в Vesco Consulting: **+7 (495) 215-24-71**

# BEST USE:

## анализ наилучшего и наиболее эффективного способа использования участка

Анализ наилучшего и наиболее эффективного способа использования земельного участка – это отправная точка реализации каждого без исключения проекта на рынке недвижимости.

**Первичное заключение о перспективах развития участка и рекомендованный список гипотез для проработки мы даем еще ДО заключения договора, и это уже ценная для каждого заказчика информация.**





**Задача анализа** – соотнести заданные характеристики актива с потенциалом его развития. И здесь есть две стратегии:

- принять стартовые ограничения и действовать «в рамках разумного»
- или потратить ресурсы на их преодоление и «мечтать о великом».

Все без исключения участки, с которыми мы работаем в последние годы – нестандартные, сложные, зачастую – откровенно непривлекательные. И найти ту единственную реалистичную стратегию превращения «пассива» в «актив» – наша главная задача.

### У нас есть яркое преимущество: мы работаем на стыке сегментов

- Наши клиенты ценят Best Use от Vesco Consulting за обоснованную нестандартность предлагаемых решений.
- Мы не «плывем по течению» и не продаем стандартные бизнес-планы.
- Не верим в типовые, кем-то реализованные проекты и руководствуемся принципом: не копировать, а брать лучшее и идти дальше.
- Сочетание концепций (по типу застройки, бизнес-модели, срокам реализации и финансовым ожиданиям) – новая реальность, позволяющая капитализировать, казалось бы, рядовой актив.

## АНАЛИЗ НАИЛУЧШЕГО И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО СПОСОБА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧАСТКА

### НЕ ЖИЛЬЕМ ЕДИНЫМ

С каждым из обременений можно работать, но «цена вопроса» того не стоит. Например, мы не советуем строить жилье на участке:

- под высоковольтной ЛЭП
- напротив синагоги
- по соседству с кладбищем и т.д.

**Бизнес не только в продаже квадратных метров, есть другие варианты получения гарантированного дохода на менее конкурентных и более перспективных рынках.**

# Разработка концепции объекта недвижимости

**Концепция** – «дорожная карта» развития актива, максимально детализированный свод реперных точек, которые составляют основу успеха данного конкретного проекта.

**Концепция – не шаблон!** Этапы застройки, генплан участка, график продаж, особенности финансирования, продуктовая политика, каналы продвижения для выбранной целевой аудитории и собственно основа бренда – УТП. **Все это и многое другое – сочетание факторов, делающих проект уникальным на конкурентном рынке.**

**Задача концепции** – не только разработатка базовых параметров проекта применительно к конкретному участку, но и **фиксация реперных точек**. И здесь важно понимание всех участников, что изменение одной из этих вводных влечет частичное обрушение, а чаще – падение всей системы.

## РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

**АНАЛИЗ УЧАСТКА**

**КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА**

**ФИНАНСОВО-ПРАВОВАЯ СХЕМА**

- Объем инвестиций
- Денежный поток
- Показатели эффективности
- Анализ рисков
- Оценка чувствительности

**МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ**

- Целевая аудитория
- Позиционирование
- УТП проекта
- Ценообразование
- План продаж
- Стратегия продвижения

**АРХИТЕКТУРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ**

- Генеральный план
- Проекты жилых домов
- Инфраструктура
- ТЭП проекта

В условиях ужесточающейся конкуренции на рынке недвижимости недостаточно следовать за требованиями клиентов. Важно дать им чуть более совершенный продукт, тот, о котором они еще даже не задумались. Именно поэтому все чаще именно **забота о клиенте**, его временных и финансовых затратах, а также удобстве дальнейшей эксплуатации становится преимуществом в конкурентной борьбе.
Оценить те «фишки», которые не ухудшат экономику проекта, но найдут гарантированный отклик в сердцах покупателей – задача профессионалов.

Ошибки, допущенные в области разработки концепции объекта недвижимости, а чаще на этапе претворения в жизнь этой концепции, могут сыграть роковую роль для всего проекта. И здесь консалтинговая компания, являющаяся частью девелоперского холдинга полного цикла, имеет главное преимущество – **преемственность результатов на каждом этапе развития проекта.** Не дать упростить принятую как догма (!) концепцию проекта на этапе проектирования, выбора отделочных материалов, визуализации маркетинговой концепции и т. д. – задача, которую недооценивают инвесторы на этапе реализации.

**Обратитесь за разработкой концепции к профессионалам: +7 495 215-24-71**

# Региональные проекты

Специалисты компании одними из первых оценили значимость региональных рынков. В 2006 году нашей компанией впервые было проведено масштабное комплексное исследование городов-миллионников России в контексте оценки перспектив развития малоэтажного сегмента. Результаты работы положены в основу разработки государственной программы «Свой дом».

**ЗА БОЛЕЕ ЧЕМ 10 ЛЕТ СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ VESCO CONSULTING ОБЪЕЗДИЛИ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ РЕГИОНОВ РОССИИ, А ТАКЖЕ РАБОТАЛИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.**

**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ**

Сочи, Краснодар, Казань, Новосибирск, Абрау Дюрсо и Новороссийск, Пермь, Барнаул, Пенза, Орел, Курск, Кострома, Бийск, Самара, Саратов, Брянск, Тула, Губкин и Старый Оскол, Ростов-на-Дону, Омск, Волгоград, Екатеринбург, Нижний Новгород, Кемерово, Челябинск, Уфа, Геленджик, Тверь, Красноярск, Ташкент, Одесса, Киев, Харьков, Астана, ОАЭ, Доминикана, Панама, Майами.

**BEST USE И КОНЦЕПЦИИ ЖИЛЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ**

Владивосток, Новосибирск, Кострома, Бийск, Абрау-Дюрсо, Новороссийск, Барнаул, Красноярск, Пенза, Сочи, Пермь, Ростов-на-Дону, Ташкент, Астана, Одесса, Харьков, Киев.

**СПЕКТР ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТОВ ИЗ НАШЕГО ПОРТФОЛИО:**

- исследования / базы данных / конкурентный анализ
- мало- и многоэтажная жилая недвижимость / коттеджные поселки и поселки таунхаусов / бизнес-центры / промышленные округа / торгово-развлекательные комплексы
- горнолыжные спуски / досуговые семейные комплексы / деревянное домостроение / доходные дома / оптовые и розничные земельные проекты

**НАШИ КЛИЕНТЫ ПО РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ:**

# Сложный случай

***Если проблему можно решить за деньги, то это не проблема – это расходы.***

Не секрет, что рынок поделен, ликвидных и простых во всех отношениях лакомых кусочков почти не осталось. **Но тем интереснее нам, консультантам!**

За 10 лет работы специалисты Vesco Consulting курировали более 200 земельных проектов, еще столько же землевладельцев обращались к нам с той или иной задачей в отношении своих активов.

Весь накопленный нами опыт структурирован и положен в основу «Девелоперской схемы», которая отражает логику и этапы развития типового девелоперского проекта.

***Двигаться с каждым новым инвестором по известному пути – комфортно и привычно.***

Типовой кейс позволяет продемонстрировать высокую компетенцию и реальный опыт решения аналогичных задач на каждом из этапов пути.

И тем не менее, нетипичные случаи действительно существуют. Исключительными могут стать сама проблематика или алгоритм достижения поставленных задач. И когда проблема выходит за рамки стандарта, ничто не мешает нам формировать новые схемы в поисках оптимального маршрута.

***Мы готовы действовать не по шаблону, буквально разорвав на встрече с заказчиком девелоперскую схему. Мы кладем на стол белый лист и начинаем вместе с инвестором чертить новый путь!***



Vesco CONSULTING

**У всех сложных задач есть общие характеристики.**

## ПЕРВЫЙ ВАРИАНТ – ОТ ИДЕИ

Есть идея проекта, больше нет ничего: ни земли, ни финансирования, ни специалистов для оценки экономической целесообразности, ни команды по реализации.

*Пример:* ***строительство современной спортивной академии общероссийского масштаба в средней полосе России, инициатор проекта – спортивная ассоциация. Первый шаг – обращение к аналитикам с целью кристаллизации идеи и разработки бизнес-плана.***

Такие проекты зачастую прорабатываются при активном участии профессионалов того бизнеса, который планируется построить (менеджеры по развитию в сфере спорта, фермерства и т.д.). Консультанты организуют и структурируют знания, возможности и задачи всех заинтересованных в проекте лиц.

## ВТОРОЙ ВАРИАНТ – ОТ УЧАСТКА

Нетипичным является расположение участка, например, в неразвитом с точки зрения планируемого использования регионе на значительном удалении от точек концентрации потребительской активности (нет рынка).

*Пример:* ***участок площадью 500 га расположен в 200 км от Москвы и в 60 (!) км от трассы, в 15 км от жд/станции, не имеет прямого подъезда, путь пролегает сквозь действующие и заброшенные совхозы, в окружении ни реки, ни пейзажей.***

Тупиком в развитии могут стать качественные характеристики участка, например, потребуют объема инвестиций, который даже в случае расположения участка в окружении самых элитных проектов не позволит девелоперскому проекту стать экономически эффективным.

*Пример:* ***пул земельных участков площадью свыше 1000 га на подтопляемых территориях вдоль реки в окружении конного завода при существенных ограничениях в развитии транспортной и инженерной инфраструктуры.***

## ТРЕТИЙ ВАРИАНТ – ОТ МОТИВАЦИИ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА

Не каждый девелоперский проект имеет единый центр управления в лице инвестора, который покупает участок, застраивает его и реализует в соответствии с финансовым планом, актуальным для него на конкретный момент времени.

*Пример:* ***участок в Перми площадью около 500 га, поделенный на 50 частей между 5 собственниками так, что ни один владелец не может считать свой проект автономным, поскольку сеть транспортной и инженерной инфраструктуры едина и затрагивает интересы каждого из девелоперов.***

В случае наличия нескольких участников проекта консультант чаще выполняет роль арбитра – концептуальное сопровождение может длиться до полугода, пока все стороны не придут к общему решению и баланс интересов не будет найден.

***«Под жилье я участок продам дороже!»***

Аналогичный, но уже прямой конфликт интересов мы наблюдаем при проведении оценки потенциала использования участка (продажа бизнеса через 5-7 лет, в нескольких гипотезах) для определения его текущей стоимости. Инициаторами привлечения консультанта стали текущий собственник и потенциальный покупатель. При этом владелец площадки объясняет установленную цену альтернативным по отношению к бизнесу покупателя способом использования участка.

Помимо бизнес-проектов девелоперы предъявляют и другие нефинансовые требования к результатам работ. Создание рабочих мест, формирование комфортного места будущего проживания для завершивших карьеру сотрудников компании и т.д. Демонстрация социальной ответственности компании перед лицом своих сотрудников и общественности – интересная и нестандартная задача!

**ЗВОНИТЕ НАМ ПРЯМО СЕЙЧАС: +7 (495) 215-24-71** – мы с удовольствием поделимся своим опытом и вместе найдем оптимальный вариант решения любой задачи!

# Редевелопмент промышленных территорий и отдельно стоящих зданий

Редевелопмент – один из наиболее эффективных способов оживления пришедших в упадок объектов или нерационально используемых территорий. В отличие от реконструкции здания, редевелопмент целой территории – комплексная задача, которая каждый раз требует уникальных механизмов проработки. В зависимости от исторической значимости проекта, его прошлого использования и текущего состояния, мы разрабатываем индивидуальный маршрут.

«Дорожная карта» редевелопмента промышленной территории начинается с оценки потенциала развития участка по четырем факторам:

**АРХИТЕКТУРНЫЙ АСПЕКТ**
- анализ ограничений развития на основе полученной предварительной информации: ГПЗУ, строительной экспертизы, ТУ на сети и геоподосновы
- предэскизная проработка: зонирование территории, внутренняя логистика, генеральный план, предложения по реконструкции существующих зданий, 3D-модель, ТЭП проекта

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ**
- экспертиза текущего состояния зданий и сооружений с целью выявления потенциала их использования и/или реконструкции
- определение функциональной принадлежности объекта недвижимости, включая оценку степени воздействия на окружающую среду
- анализ культурной, исторической и архитектурной ценности расположенных на территории строений

**ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ**
- оценка экономической целесообразности реализации проекта и правовой схемы, анализ рисков и чувствительности результата к расчетным параметрам

**МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ**
- анализ наилучшего использования участка на основе его характеристик и окружения, системного анализа рынка в соответствии с предложенными гипотезами

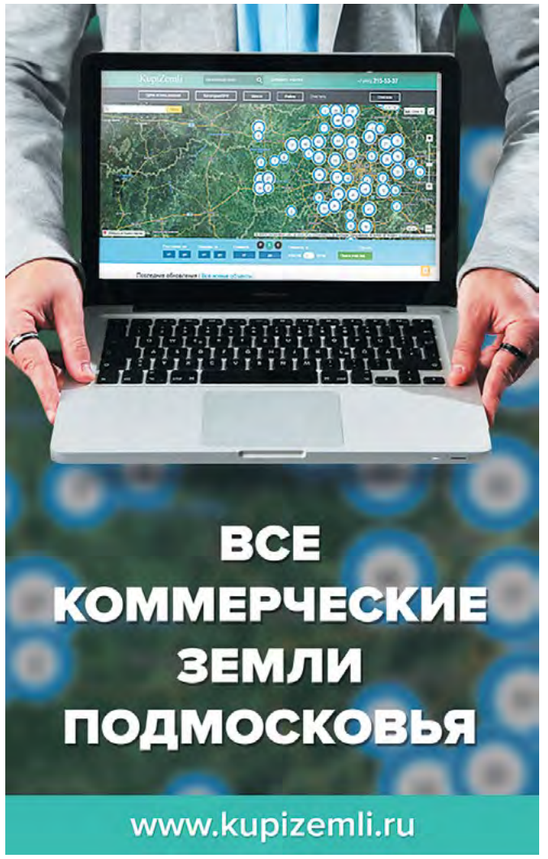
Если первичный анализ показал достаточный потенциал и устойчивость планируемого проекта, далее следует разработка детальной концепции, проектирование и получение исходно-разрешительной документации. Весь комплекс услуг «под ключ» оказывает наша компания.

**Портфолио:** редевелопмент промышленных территорий
**Заказчик:** ПАО «Криогенмаш»
**Территория:** 34 га
**Площадь строений:** 176 000 кв. м

**Портфолио:** реконцепция заброшенного объекта
**Расположение:** Новорижское шоссе, 10 км, проект «7 миля»
**Заказчик:** ООО «НИиПИ Генплан»
(при участии компании «ТОП-Идея»)
**Площадь строения:** 30 000 кв. м

**Портфолио:** редевелопмент промышленных территорий
**Заказчик:** ПАО «Брынцалов-А»
**Территория** Химико-фармацевтического завода «Ферейн»
**Площадь строения:** 18 га

# Проект KupiZemli.ru:
## театр начинается с вешалки, а девелопмент – с земли



**АКТИВ ПРОЕКТА KUPIZEMLI**

- 110 000 га земли в продаже
- 1700 лотов
- 15 000 га эксклюзивных предложений, которых нет на рынке

**НАШИ КРИТЕРИИ ОТБОРА ЗЕМЕЛЬНЫХ АКТИВОВ**

- Расположение участка – в зоне до 100 км от МКАД
- Сформированная задача и решительность землевладельца
- Диалоговый формат сотрудничества

## 1 СТРАТЕГИЯ ВЫЖИДАНИЯ: СИДИМ НА ЗЕМЛЕ

- **Упущенные возможности и переоцененные активы**
  Очевидно, что бурный рост рынка земельных активов, характерный для последнего десятилетия, закончился. Земля – уже не тот актив, который постоянно растет в цене в силу рыночной конъюнктуры. Сегодня земли – пассив, который висит налоговым бременем «на шее» землевладельца. Для получения прибыли с участком надо работать – получать ИРД, ТУ, чтобы впоследствии возводить недвижимость, повышая тем самым капитализацию земельного актива.

### УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ АКТИВАМИ

- Оценка градостроительного потенциала участка, best use анализ
- Привлечение инвестиций, поиск покупателя на земельный актив
- Изменение категории и вида разрешенного использования участка
- Оптимизация официального платежа за изменение ВРИ земельного участка
- Уменьшение кадастровой стоимости земельного участка
- Получение ГПЗУ и разрешения на строительство, прохождение градсовета
- Получение ТУ на электричество и газ

**Нет хозяйской руки**

Объем реального (в зоне до 60 км от МКАД) рынка – около 200 000 га земли, из которых в обороте, т.е. сформированы в виде лотов с конкретной ценой, не более 80-90 тыс. га, еще около 120 000 га – земли, которые могут быть проданы, если выйти с предложением о покупке к продавцу.

Как правило, к последним относят участки, от которых владелец с радостью бы избавился, но пока не выделил конкретный лот на продажу, не готов назвать цену, не знаком с обременениями, не прорабатывал варианты решения явных ограничений освоения сложных и мало ликвидных земель и т.д.

Земля сама по себе ничего не стоит и реализуется исключительно при наличии инвестиционного потенциала, который нужно создать и продемонстрировать заинтересованному покупателю.

*Готовым к продаже является лот с разрешительной документацией, вот ее минимальный состав*:

- правоустанавливающие документы
- ситуационный план с вариантами подъезда и окружением
- наличие первичных обращений в ресурсосбытовые компании с описанием ситуации по мощностям и точкам подключения в районе

- фотографии (важны для формирования первого впечатления), прежде всего – аэрофотосъемка
- для большого составного массива крайне актуальна общая схема с указанием каждой из его частей.

**Наилучшим способом представления информации для принятия решения является ПРЕЗЕНТАЦИЯ и БИЗНЕС-ПЛАН повышения капитализации земельного актива.**

### УСЛУГИ ЗЕМЕЛЬНОГО КОНСАЛТИНГА

- Анализ текущего контекста территории
- Выявление отличительных особенностей и определение драйверов развития территории
- Функциональное зонирование, моделирование необходимой инфраструктуры
- Концептуализация идеи будущего развития территории
- Брендинг и продвижение проекта
- Аутсорсинг отделов развития

*Главным трендом ближайших 5-7 лет станет осмысленное развитие территорий жилищной застройки, создание продуманных проектов «для людей», а не для слепого извлечения прибыли, создание драйверов притяжения на осваиваемую площадку (рабочие места, социальная инфраструктура, центры досуга и образования, ФОКи).*

*Конкуренция среди девелоперов увеличивается, борьба за внимание конечного покупателя остра как никогда. Это сказывается и на повышении качества проектируемых комплексов: девелоперы инвестируют в разработку оптимальных решений в части эргонометрии жилого пространства, а также расширяют инфраструктурные зоны без увеличения конечной стоимости квадратного метра.*

## 2 УВЕЛИЧИВАЕМ КАПИТАЛИЗАЦИЮ АКТИВА

**Пан или пропал**

Почти все землевладельцы с активами свыше 100 га давно испытывают жесткий кризис ликвидности. По сути, землевладельцы глубоко «сидят в земле», и если крупные лэндлорды готовы пусть минимально, но содержать землю и сопутствующую инфраструктуру, то те, кто владеет землей как непрофильным активом, не готовы и к этому.

Единственный вариант – тщательная работа консультанта по оценке потенциала актива и его разделению на маленькие, гораздо более ликвидные части. Даже маркетинговое зонирование без межевания в случае грамотного подхода позволит сформировать ликвидные лоты, интересные конечным покупателям. Единственное вложение – в работу консультантов.

***И помните: желающих покупать землю сотнями гектар сегодня не многим более нуля.***

**Нет унифицированным бизнес-планам!**

Владельцы больших массивов, которые могут быть разделены на несколько лотов, заточенных под разные бизнесы, просто обязаны сделать все, чтобы найти конечного клиента посредством бизнес-плана с просчетом потенциальной эффективности именно его бизнеса.

Не предлагать под имения сельхозугодья в 200 км от МКАД, не объяснять фермерскому хозяйству выгоду приобретения участка из-за расположенного песчаного карьера или вековой часовни. Нет! Каждому бизнесу – своя подача, свой бизнес-план и дальнейший целевой поиск того самого покупателя.

## 3 СТРАТЕГИЯ СБЫТА: ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ

Изменения 2014 года в законодательстве, призванные снизить инертность земельного рынка, диктуют девелоперам необходимость формирования новых стратегий развития своих активов.

Перерасчет кадастровой стоимости и повышение налоговой нагрузки, введение платы за изменение вида разрешенного использования – элементы государственного регулирования рынка, сделавшие само содержание ликвидных (промышленного назначения, ИЖС, МЖС и т. д.) и освоение неликвидных (сельхозяйственных) земель – дорогостоящим удовольствием.

Держать земли про запас больше не выгодно, и даже более того – наивно. Чтобы уменьшить налоговую нагрузку, крупные землевладельцы всячески вовлекают в оборот свои земли, сдают в аренду сельхозпроизводителям и гораздо более мотивированно подходят к вопросу продажи даже небольшой части активов.

Постепенно землевладельцы начинают понимать, насколько условна ценность их земли, и готовы к демпинговой быстрой продаже ликвидного актива с тем, чтобы сразу же инвестировать в чуть менее интересный актив. Стратегия удержания интересных земель в ожидании распродажи неликвида больше не действует.

## 4 СТРАТЕГИЯ РОСТА: ВЛОЖЕНИЯ В БИЗНЕС

- **Объективная реальность: залоговый актив. Продать нельзя развивать**
  Земельный актив, принадлежащий финансовой структуре, с завышенной залоговой стоимостью (при отсутствии оценки текущей стоимости) продать не представляется возможным. Анализ соотношения текущих затрат по поддержанию актива и бизнес-модели с дополнительными вложениями и самостоятельным развитием площадки позволит выработать действительно эффективное решение.

  Опыт показывает, что к дополнительным инвестициям в неликвидный актив банки не готовы, а собственные девелоперские отделы выбирают самые простые, но совершенно не рыночные стратегии развития территорий. Результат – дальнейшие потери: времени, денег, потенциала.

- **Освоение: что в цене?**
  ***Придорожная земля (от 0,5 до 5 га)***
  Сегмент, где в полной мере все зависит от характеристик и потенциала самого участка. По-настоящему «вкусные» объекты интересуют многих и не успевают выйти в открытую продажу, поскольку всегда есть несколько претендентов на их приобретение. Спрос предъявляют со стороны ритейла, АЗС, садовых центров.

  ***МЖС и ЖС в поисках партнерства***
  Массовая жилищная застройка – стандартизированный бизнес, где высоки возможности привлечения частных инвестиций уже на начальных этапах проекта. Девелоперы не покупают участки за деньги – или оценивают их со значительным дисконтом. Но чаще ищут только готовые решения, стремясь найти партнера – владельца земли, который в обмен за ДДУ гарантирует получение полного комплекта ИРД.

  ***Сельскохозяйственные земли***
  Крупные сельскохозяйственные производства не отличаются высокой рентабельностью: стоимость энергоресурсов и трудозатрат в сочетании с особенностями климатических условий позволяют выживать немногим хозяйствам. Другие дело – небольшие современные крестьянско-фермерские хозяйства, которые поднимаются за счет повышенного интереса потребителя к натуральным продуктам. Мода на экологию не ослабевает, и спрос предъявляют даже частные лица для строительства родового гнезда или конюшен (до 15 га).





# НЕТРАДИЦИОННЫЕ СОВЕТЫ ОТ VESCO GROUP по освоению и повышению ликвидности земли

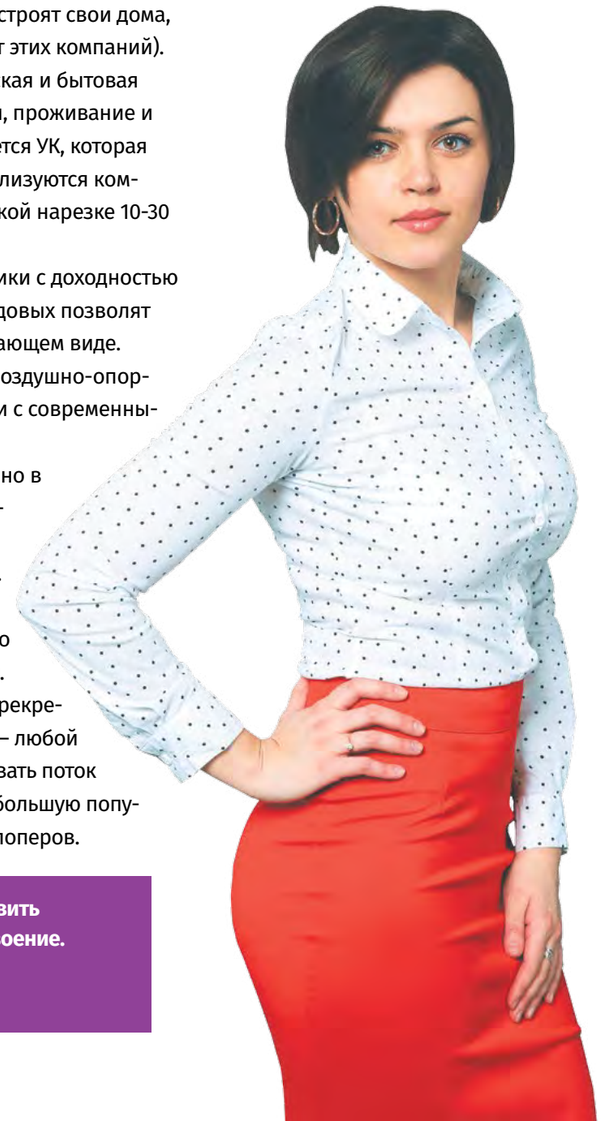
Ольга Крестинкова,
руководитель департамента управления земельными активами

Мы работаем не с базой лотов, а непосредственно с вашим активом. Управление земельным фондом с целью формирования инвестиционной привлекательности – основа нашего бизнес-подхода

Рынок большой. Свободной земли действительно много, чего не скажешь об инвесторах. Мы предлагаем к рассмотрению несколько нестандартных идей, которые повысят капитализацию участка и позволят привлечь внешнее финансирование.

- ***Выставка индивидуальных домов от застройщика*** (готовится площадка ИЖС: ТУ, дороги, проект планировки и пр., приглашаются 10 строительных компаний и строят свои дома, остальные земли реализуются с подрядом от этих компаний).
- ***Бизнес-парк*** (готовится площадка: техническая и бытовая инфраструктура: ТУ, дороги, межевание, сети, проживание и питание сотрудников-резидентов, организуется УК, которая снимает все организационные вопросы, реализуются коммерческие земли под бизнес-проекты в мелкой нарезке 10-30 соток).
- ***Доходные дома*** – арендные недорогие домики с доходностью 15-20% при заемных средствах под 12-15% годовых позволят освоить площадку и продать проект в работающем виде.
- ***Детский развлекательный парк*** – легкие воздушно-опорные конструкции и зона единого чека внутри с современными развлечениями.
- ***Детский лагерь*** – актуальная тема, особенно в свете повышения стоимости зарубежных поездок и отсутствия массовых современных лагерей на территории Московской области.

Для повышения привлекательности большого массива в 300-500 га потребуется не один год.
В качестве центра притяжения используется рекреационный, исторический или арт-потенциал – любой уникальный объект, который будет генерировать поток посетителей и придаст конкретной локации большую популярность и привлекательность в глазах девелоперов.



**У нас есть партнеры, готовые предоставить земельные участки под совместное освоение.**
**Звоните! +7 (495) 215-53-37**
**www.kupizemli.ru**

# Archi Vesco:
## наш путь к большому проектированию

Накопив солидный опыт облачения сырого продукта в маркетинговую оболочку и его дальнейшей реализации, мы в Vesco Group точно знаем, что пользуется спросом. А дьявол, как известно, кроется в деталях. Девелопмент – комплексный процесс, где преемственность результатов на каждом этапе развития проекта крайне важна.

Проектирование от Archi Vesco – это архитектура, основанная на многолетнем опыте продаж

Разрыв на пути от идеи к реализации ведет к искажению самой сути продукта. И под продуктом мы понимаем не столько однотипные количественные характеристики (площадь дома и участка, количество спален, цену), сколько качественные составляющие продукта, способные обеспечить проекту победу в конкурентной борьбе. И здесь нет мелочей! Даже незаметные покупателю детали планировки дома из уст проникшегося идеей проекта продавца могут стать решающим фактором для принятия решения для покупателя, той «фишкой», которая западет в душу и станет отличать дом или квартиру от всех других. На этапе проектирования закладывается суть концепции, неразрывные элементы которой потом становятся основой проекта.

- ✓ **Более 10 лет на рынке**
- ✓ **Спроектировано более 500 000 кв. м**
- ✓ **Комплексный подход: архитектура как часть стратегии продаж**

### ОТ ПРОДАЖ

К маркетингу в России прибегают для стимулирования продаж, а не в целях создания продукта. Маркетинговая оболочка используется для создания имиджа проекта на этапе продаж, а не для обоснования и продвижения уже заложенных на этапе проектирования исключительных характеристик.

В отличие от большинства наших коллег из проектных бюро и архитектурных мастерских, в проектирование мы пришли из продаж.

К традиционному подходу соединения типовых помещений на базе конкретных материалов с учетом норм инсоляции и прочих требований в обоснованной с конструктивной точки зрения проектной документации мы в Archi Vesco добавляем душу и стилевые особенности, важные для разных категорий покупателей.

Наш клиент – представитель бизнеса, тот, кто знает истинную силу маркетинговых инструментов; стремится к оптимизации, но не к экономии; исповедует стратегию «быть на шаг впереди». Он решителен, небезразличен и активен, он – человек дела.

### ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ:

**1** Создать продукт, который будет продавать себя сам – наша главная задача! Инвестировать в проектирование – значит дать фору маркетингу уже сейчас, на стадии проекта.

**2** От частного к общему – основа традиций западного проектирования. И только сочетание идеальных решений для конечного покупателя позволит поставить проект выше рынка.

## КОМПЛЕКСНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ – КОМАНДНАЯ РАБОТА

***Архитектурное бюро входит в состав холдинга Vesco Group, а значит, проектная работа становится ещё и командной. Маркетологи и финансисты, проектировщики и генпланисты, продавцы и рекламщики – в Archi Vesco есть все нужные специалисты для старта проекта!***

### КОМАНДА ПРОЕКТА

1 **Маркетологи и продавцы**, т. е. те специалисты, которые оценивают проект с точки зрения реалий рынка и на основе своих оценок прогнозируют график «продаж».

2 **Проектировщики, архитекторы, конструкторы** – профильные исполнители, обладающие широкими знаниями и разговаривающие с коллегами на одном языке, умеющие работать в команде и работать на благо бизнес-модели проекта.

3 **Консультанты и финансисты,** которые наряду с проектировщиками, архитекторами и конструкторами работают над проектом с самого начала и до принятия эскиза. В случае с Archi Vesco речь идет об одном коллективе, что делает более оперативной скорость реагирования на каждое новое проектное решение – и более результативными рабочие встречи с заказчиком, где отстаиваются и утверждаются достигнутые результаты. В противном случае, если проектировщик получает фидбек от рынка только по завершении разработки эскиза, велика вероятность внесения изменений, которые повлияют на весь конструктив проекта: планировочные решения (баланс и состав помещений, количество номеров и апартаментов) и инженерные системы. Работа начнется с нуля, а инвестор потеряет время и деньги.

4 Уже на этапе проектирования эскиза мы привлекаем **узких специалистов по технологиям, инженерии и дизайну**. Это также позволит избежать глобальных переделок в проекте на следующих этапах.

В споре рождается истина? Совершенно верно! Самые неожиданные и яркие проектные решения рождаются в антагонизме архитектора и конструктора. И чем богаче опыт и ярче индивидуальность каждого, тем более решительные результаты принесет этот тандем!

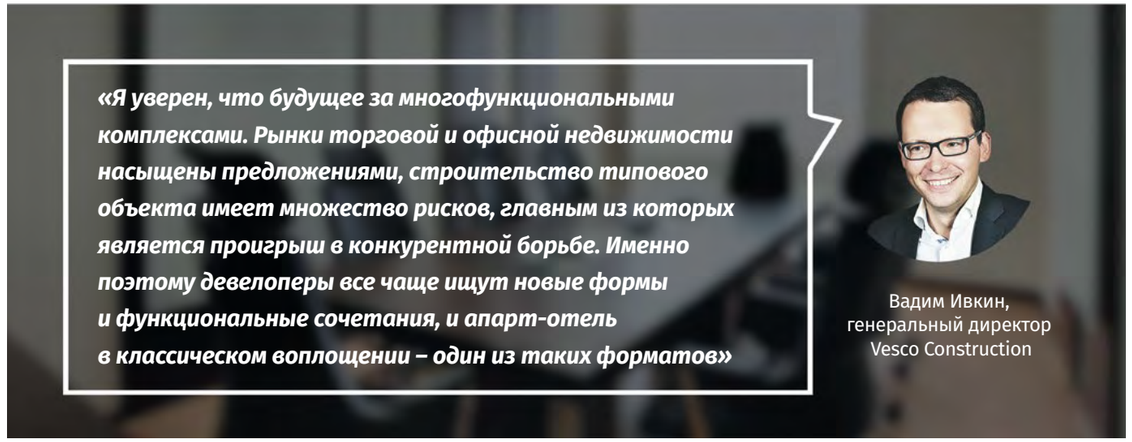
ARCHI VESCO: КОМПЛЕКСНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
**+7 495 215 24 71 www.archivesco.ru**

# Проектирование многофункционального комплекса **на примере апарт-отеля:**

## конструктивные особенности и основы успеха

*Изысканный отель как хорошее вино: вы унесете с собой послевкусие, но затруднитесь выделить отдельные нотки букета*

В основе апарт-отелей – сочетание форматов. На базе классической гостиницы с расширенным пулом услуг и профессиональной управленческой командой девелопер выделяет блок номеров для продажи. Покупателями являются частные инвесторы (реже – конечные пользователи), которые получают ликвидный актив, услугу по управлению от профессионального оператора и возможность проживания в оговоренные договором сроки.




**– Какова природа апарт-отеля? Это только маркетинговое позиционирование или и с точки зрения проектирования такой проект также стоит особняком?**

– Сложность проектирования апарт-отеля лежит в логистической плоскости. На одной территории расположены несколько функциональных зон, в данном случае – номерной фонд гостиницы, жилой фонд апартаментов с ориентацией на долгосрочное проживание и инфраструктурные зоны: ресторан, зона отдыха, лобби и пр. Разделение в пространстве потока жителей, гостей и персонала – основа будущего успеха функционирования апарт-отеля. С одной стороны, требования к логистике повышены из-за обилия обслуживающего персонала, который обеспечивает бесперебойное жизнеобеспечение отеля 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Но более важной задачей является комфорт долгосрочного проживания.

Для сравнения: классическая гостиница представляет собой коридорную систему и множество однотипных безликих номеров, ориентированных на краткосрочное пребывание, где главной функцией является четкость процессов (заселение, уборка, питание) при высокой пропускной способности.

В апарт-отеле, помимо тех же сложных технологических процессов, важен и комфорт при длительном проживании, который обеспечивает и планировка номера с кухонной зоной, приближенная к городской квартире, и разнообразие зон отдыха, отвечающих множеству требований.

Апарт-отель – самый сложный объект гражданского проектирования. Специалистов, знакомых с функционированием апарт-отелей и опытом проектирования всех разделов «под ключ», не так много. И это первый критерий оценки профессионализма при выборе подрядчика на проектирование.

*Концепция и проект гостинично-коттеджного комплекса «Ривьера-Архыз» (5000 кв. м / 1,2 га), Карачаево-Черкесская Республика*

## 3 КАМНЯ ПРЕТКНОВЕНИЯ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ АПАРТ-ОТЕЛЯ

**1 СОЧЕТАНИЕ ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Высокая логистическая нагрузка, складывающаяся из гостей отеля, жителей апартаментов и обслуживающего персонала, уже на этапе разработки эскиза является значимым ограничением, с которым справится только опытная слаженная команда архитекторов и проектировщиков.

**2 ИНЖЕНЕРНЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КАЖДОЙ ИЗ ЗОН, ТРЕБУЮЩИЕ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИ СОВМЕСТНОМ ФУНКЦИОНИРОВАНИИ**

Сочетание жилой и коммерческой недвижимости требует высокой квалификации при проектировании инженерных и технологических разделов. Уникальность апарт-отеля – в сочетании множества функциональных зон, к каждой из которых предъявляются свои требования технологических регламентов. Задача проектировщика не сводится к выбору одного из типовых решений.

**3 ПОВЫШЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СОСТАВУ КОМАНДЫ АРХИТЕКТОРОВ**

Комплексный подход к проектированию в рамках одного архитектурного бюро – большая удача заказчика! С одной стороны, знание основ гостиничного бизнеса, умение балансировать между проектными технико-экономическими показателями и экономикой проекта позволит заказчику говорить с проектировщиками на одном языке и идти к общей цели.

С другой стороны, привлечение дизайнеров на этапе разработки эскиза позволяет изначально внедрить эффектные и недорогие дизайнерские решения, которые станут основой имиджа и отличительной особенностью апарт-отеля.

*Проект апарт-отеля (32 000 кв. м / 5,9 га) в Абрау-Дюрсо (сейсмичность 8 баллов)*

**– Вадим Борисович, расскажите об архитектурных особенностях проекта в Абрау-Дюрсо.**
– Апарт-отель площадью 30 000 кв. м, который мы проектировали в архитектурном бюро компании Vesco Construction – яркий представитель курортной недвижимости: расположен в Абрау-Дюрсо на территории жилого комплекса Costa Alta. Проектируемое здание представляет собой эффектную композицию из 2 разновысоких объемов, объединенную в нижней части стилобатной частью и променадом, ориентированным в сторону Черного моря.

Фасадное решение здания заключается в чередовании объединенных кубических элементов открытых и закрытых лоджий и балконов, выделенных разными материалами – деревом и стеклом. На верхнем этаже с западной стороны здания размещен акцент в виде объема ресторана и открытые террасы. С северной стороны здания расположены вертикальные выступающие элементы – это лестнично-лифтовые узлы с панорамными лифтами.

**– Все предложенные вами идеи вошли в финальную версию проекта?**
Так редко бывает! К сожалению, в инфраструктурном плане нам и здесь не все идеи удалось внедрить. Так, зона ресепшн со вторым светом и детский бассейн в последнем варианте проекта были заменены номерным фондом – при принятии решения заказчик ориентировался на экономическую эффективность проекта, рассчитанную нашими коллегами из Vesco Consulting.

*Апарт-отель требует команды проекта наивысшей компетенции с широким взглядом на саму концепцию апарт-отеля и основы финансовой успешности каждой из зон.*

Привлечение дизайнеров на этапе разработки эскиза – конкурентное преимущество Vesco Group, которое позволяет на начальном этапе заложить эффектные и недорогие дизайнерские решения, которые станут основой имиджа и особенностью апарт-отеля.

К слову, в этом проекте совместная работа проектной группы, состоящей из специалистов разного профиля, была единственным верным решением. Инвестор пришел к нам с идеей проекта, которую вынашивал не один год, готовил маркетинговые исследования и продумывал концепцию, когда общеэкономическая ситуация в стране была более оптимистичной.

Когда проект попал к нам в бюро, техническое задание на проектирование требовало не просто уточнения, а полной реконцепции. Изменениям подверглись все базовые характеристики, лежащие в основе маркетингового и экономического успеха проекта: баланс помещений разного назначения, количественных характеристик конечных лотов (номеров и апартаментов), доля и функционал коммерческих площадей и т.д.

**– С какими сложностями столкнулись, чем запомнится проект?**
– Главная ценность объекта курортной недвижимости – близость моря. Нам в этом смысле сильно повезло: апарт-отель расположен на склоне на первой линии от Черного моря. Строительство в заповедной зоне потребовало сохранения вековых можжевельников, но нам удалось вписать строение таким образом, чтобы верхушки деревьев не портили видовые характеристики.

Концептуальным решением проекта является витражное остекление фасада с устройством панелей-жалюзи из керамики и выступающих элементов (балконов и лоджий) с отделкой из навесных панелей с фактурой дерева. Предложенный вариант сплошного остекления создает эффект хаотично расставленных стеклянных квадратов, укрепленных на стальном каркасе. С одной стороны, полная прозрачность фасада позволяет жилым и общественным помещениям в дневное время освещаться солнечными лучами, с другой – поверхность из стекла отражает пейзажи, гармонируя с ними. Такое архитектурное решение фасада выполняет как эстетическую, так и сугубо утилитарную функцию, надежно ограждая внутренние помещения от любопытствующих взглядов с улицы.
Чтобы заказчик прочувствовал удачный выбор фасадного решения, мы всегда делаем 3D-модель. В данном случае – в дневное и ночное время. Именно игра света в темное время суток подчеркивает композиционные решения фасадов, элементы декора и неповторимый облик здания.

**– С какими характеристиками участка и окружения вы работали?**
– Участок застройки имеет большой перепад высот и расположен на холме, при подготовке проекта вертикальной планировки были учтены характеристики прилегающей территории: требования по водоотведению атмосферных осадков и доступу пожарного автотранспорта к зданию. Проектируемые продольные уклоны по проездам планируются путем срезки и подсыпки грунта с максимальным сохранением существующего рельефа. И даже учитывая сложность рельефа, нам удалось соблюсти баланс эффективного использования участка застройки: 75% территории занимает само пятно, оставшаяся площадь отдана под пожарные проезды и парковочные места, исходя из требования 50 машиномест на 250 гостей.

Кроме того, уровень сейсмичности в зоне застройки в Абрау-Дюрсо составляет 8 баллов, поэтому, кроме расчета конструкций на обычные нагрузки (собственный вес, временные нагрузки), были произведены специальные расчеты на воздействие сейсмики. С учетом этого проектируемое здание должно иметь простую форму, если проектируется строение сложной формы – оно должно быть разделено на отсеки простой формы: в каждом отсеке необходимо соблюдать жесткость и симметричность расположения несущих вертикальных конструкций.

**– Как решены инженерные системы в проекте?**
– Технические помещения для вентиляционного оборудования, противопожарных систем, систем отопления, водоснабжения, канализации и прочего частично расположены в подвальном помещении, остальное оборудование расположено на эксплуатируемой части кровли, а также на последнем, техническом этаже.

# Проектирование **малоэтажного жилого комплекса**

Во главу угла мы ставим интересы и комфорт конечного жителя и поэтому двигаемся от частного к общему. От квартиры – к этажу, подъезду и далее – к жилому комплексу, а не наоборот. Это западный подход, к которому, к сожалению, редко прибегают наши коллеги, двигаясь в обратной логике.

Рынок недвижимости изменчив. А иногда приходится проектировать на сотни гектаров вперед. Чтобы эта работа не превратилась в работу на мусорную корзину, в архитектуру необходимо заложить возможность быстрой и безболезненной корректировки проектных решений. Это и может стать одним из основных долгосрочных преимуществ проекта.

## МАЛОЭТАЖНЫЕ КОМПЛЕКСЫ VS МНОГОЭТАЖНЫЙ СЕГМЕНТ

Малоэтажная недвижимость (МЖК) не выдерживает конкуренцию с многоэтажными жилыми комплексами. Базовые расходы, которые несет девелопер при покупке участка, получении исходно-разрешительной документации и частично – технических условий на прокладку сетей, зависят от площади участка, а не от объема построенных квадратных метров.

В случае с малоэтажной недвижимостью эти затраты ложатся дополнительным грузом на себестоимость квадратного метра, а значит, требуют обоснования для покупателя, ведь только лишь плотность застройки не является достаточным обоснованием переплачивать. Увеличивая цену метра, девелопер вынужден повышать класс недвижимости, а значит – нести дополнительные затраты. Такая спираль, при прочих равных, моментально отбрасывает малоэтажку на другую ступень – как минимум, это комфорт-класс.

Явное преимущество малоэтажной недвижимости – в «револьверности» ввода домов, здесь меньше цикл строительства и ниже объем инвестиций, а также их стоимость во времени. Но чем выше класс жилья, тем больше требований у покупателя, тем большую стадию готовности он ожидает, а значит, потребуется больше вложений, и преимущество «быстрого цикла» теряет вес.

С повышением класса жилья сужается целевая аудитория, а постепенное затоваривание рынка и давление крупных игроков с их маркетинговыми бюджетами все больше угнетают малоэтажный сегмент.

**Что проще продать: образ жизни или квадратные метры?**

Конечно, квадратные метры!
А вот продажа образа жизни позволит обеспечить высокие цены и темпы реализации, а это скажется на росте рентабельности проекта.
А как на этапе проектирования заложить возможность продавать образ жизни в будущем малоэтажном комплексе?
Непростая, но посильная для архитекторов Vesco Group задача.

**Создать продукт, который продает себя сам – главная цель всего комплекса проектных и маркетинговых мероприятий!**

Квартира – типовой продукт, в успехе которого большую роль играют правильные маркетинговые акценты. Это, пожалуй, единственный высококонкурентный сегмент, где одно только качественное проектирование не решит конечную задачу реализации. Единственно верная стратегия – участие на всех этапах проектирования маркетологов, продавцов и рекламщиков.

**Для более глубокого погружения в проектирование малоэтажных жилых комплексов ждем вас в нашем офисе. Звоните!**

**+7 (495) 215-24-71**

# Проектирование **коттеджного поселка**

Проектирование коттеджного поселка под ключ – комплексная многофакторная задача, которая под силу только крупной компании, состоящей из большого количества специалистов разного профиля. Маркетологи и экономисты, проектировщики и генпланисты, менеджеры по продажам и рекламщики – все это большая и дружная команда Vesco Group по работе над каждым крупным объектом.

*Коттеджный поселок «Пионер»*

Для покупателя образ коттеджного поселка складывается из единства архитектурного стиля, определенных особенностей внешней отделки и интересной посадки коттеджей на участке. Все это формирует неповторимый облик улиц и создает уникальность продукта.

**ОСНОВА ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ НА ПРОЕКТИРОВАНИЕ – МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ.**

Генеральный план поселка и проекты индивидуальных домов – лишь часть продуктовой политики проекта.

**УЖЕ БОЛЕЕ 10 ЛЕТ МЫ ПРОЕКТИРУЕМ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ И МАЛОЭТАЖНЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ И СНГ.**

Одесса и Киев, Харьков и Астана, Ростов-на-Дону и Новороссийск, Красноярск и Барнаул, Нижний Новгород и Ульяновск, Пенза и Пермь – архитекторы выезжают в любой регион.

# Генеральный план поселка

**ГЕНПЛАНИРОВАНИЕ** – маркетинговая задача, требующая привлекательной реалистичной визуализации, которая, с одной стороны, позволит продавать будущий продукт уже на этапе начала строительства, а с другой – в дальнейшем не станет бременем излишних обязательств для девелопера. Именно поэтому при работе над каждым эскизом мы рекомендуем своим клиентам разработку и 3D-модели генплана.

*3D-визуализация коттеджного поселка «Планета Восток»*

*Проект коттеджного поселка – не просто схема или межевой план, важно помнить, что в поселке будут жить люди!*

**В VESCO GROUP РАЗРАБОТАНО БОЛЕЕ 45 ГЕНПЛАНОВ ОБЩИМ ОБЪЕМОМ БОЛЕЕ 4000 ГА.**

*Накоплен большой опыт работы с разными геологическими условиями, ландшафтом, ограничениями, в районах сейсмичности вплоть до 9 баллов.*

**КОМФОРТ ПРОЖИВАНИЯ БУДУЩИХ ЖИТЕЛЕЙ** создают такие, на первый взгляд, незаметные мелочи, как посадка коттеджей на участках с ориентацией на разные стороны света, уход от длинных проспектов, формирование уединенных зон отдыха на ограниченное число окружающих их участков и т. д. Соблюдение норм проектирования и минимизация потерь общественных территорий – важные, но не единственные задачи генпланиста.

**ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ** и вместе с ним привлекательности домовладений для конечного покупателя и цены лота – стратегическая долгосрочная задача, позволяющая удерживать достигнутые позиции продаж до реализации последнего домовладения. Ошибки генпланистов и архитекторов будут заметны уже на втором-третьем году жизни проекта.

## РАЗРАБОТКА ГЕНЕРАЛЬНОГО ПЛАНА – КОМПЛЕКСНАЯ ЗАДАЧА:

**ЭТАП 1** На основе маркетинговой и архитектурной концепций разрабатывается эскиз генерального плана, учитывающий инвестиционное зонирование и очередность освоения участка.

**ЭТАП 2** Далее – разработка проекта планировки с его утверждением и получением разрешения на строительство.

**ЭТАП 3** Рабочий план сетей.

*3D-визуализация генплана коттеджного поселка «Новолуговая»*

Многолетний опыт работы генпланистов в связке с экономистами и менеджерами по продажам позволяет вырабатывать действительно эффективные планировочные решения. Мы гарантируем минимальные потери, оптимизацию будущих затрат на прокладку сетей и минимальное количество низколиквидных участков.

**ЭФФЕКТИВНЫЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПЛАН ПОМОЖЕТ:**

- Увеличить полезную площадь на 15-20%
- Оптимизировать логистику, навсегда решив проблему «вечной стройки»
- Снизить будущие затраты по прокладке сетей
- Гарантировать минимальное количество неликвидных участков

Защитить проект планировки, разработать проект сетей, получить разрешение на строительство и обеспечить заложенный в финансовую модель темп продаж конечных лотов – наша главная задача.

## ПОРТФОЛИО: **АРХИТЕКТУРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЖК «ПИОНЕР»**

Универсальная линейка современных домов в единой стилистике разработана для жилого комплекса Пионер (г. Истра). Это индивидуальные и сблокированные дома с продуманными функциональными планировками, востребованными покупателями.

*Дуплекс 87 кв. м / 2 спальни*

*Дуплекс 115 кв. м / 3 спальни*

*Индивидуальный дом 127 кв. м / 3 спальни*

*Индивидуальный дом 147 кв. м / 3 спальни*

# Проектирование **линейки домов для коттеджного поселка**

Конечным пользователем дома является не девелопер, а покупатель. А значит, именно он является заказчиком на проектирование. Без знания целевой аудитории и глубокого анализа потребительских предпочтений разработка линейки проектов домов в коттеджном поселке останется шаблонной, бумажной.

**В формировании продуктовой линейки домов на продажу каждый застройщик проходит один и тот же путь, и есть всего три варианта его продолжительности:**

- индивидуальное проектирование с нуля,
- адаптация уже существующих проектов (строений) в части планировочных и стилевых решений,
- приобретение готовой концепции.

## МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ В АРХИТЕКТУРЕ

Проектирование целой линейки домовладений (индивидуальных и сблокированных домов / таунхаусов) для продажи на территории коттеджного поселка – особая задача, которая под силу не каждому архитектору. Она не сводится к проектированию нескольких автономных домов, а является частью продуктовой политики.

***Каждый дом в линейке должен удовлетворять базовым маркетинговым принципам:***

**1** Быть ориентированным на свою узкую целевую аудиторию, быть лучшим в классе, полностью закрывая потребности одной группы потребителей.

**2** Каждый последующий по площади дом должен не только быть «больше и дороже». Он должен давать значимое функциональное преимущество покупателю по сравнению с меньшим по площади аналогом. Такая стратегия даст сотруднику отдела продаж весомые аргументы в пользу выбора большего по площади дома. Типичная ошибка – разработка нескольких разных по площади, но одинаковых по функционалу объектов. Оптимальность планировочных решений – главный критерий выбора у покупателя. Зачастую, функционал дома 300 кв.м можно легко уместить в 200-метровый коттедж, что даст значительную экономию при строительстве, отделке, дальнейшей эксплуатации и главное – позволит снизить цену дома для покупателя.

**3** Иметь многофункциональное помещение, которое в зависимости от требований клиентов станет жилой комнатой, кабинетом, гардеробной, сауной или комнатой отдыха с кухонным уголком.

**4** Варианты фасадной отделки должны отличаться не только цветовыми решениями, но и декором. Разная посадка домов на участки также позволит создать благоприятное впечатление и уйти от однотипности.

# Проектирование **объектов инфраструктуры**

Проектирование объектов инфраструктуры – не менее ответственная задача, чем разработка генерального плана или проектирование линейки домов.

Каждый инфраструктурный объект является автономным бизнес-проектом, требующим привлечения профессионального оператора, а значит должен удовлетворять не только эстетическим вкусам конечных посетителей, но и быть эффективным и привлекательным для инвестора.

*Въездная группа / КП «Планета «Восток»*

## ВЪЕЗДНАЯ ГРУППА – лицо девелоперского проекта

На въездную группу в коттеджном поселке возложена особая миссия! Встретив поселок «по одёжке», клиент должен заплатить, как будто он уже построен «по уму». Функциональность помещений, изящность архитектурных решений, соответствие заявленному в концепции классу поселка – важные характеристики проектируемого строения.

***Основательность въездной группы является для покупателя лакмусовой бумажкой, демонстрирующей серьезность намерений инвестора.***

Въездная группа – первое строящееся в каждом коттеджном поселке здание, функции которого со временем значительно меняются. Довольно часто в проект въездной группы в целом, и административного здания в частности, девелопер закладывает потенциал развития / реконцепции:

- **Перепрофилирование помещений** по мере развития проекта и возникновения новых требований. Отдел продаж позже становится офисом администрации поселка, а шоу-рум превращается, например, в пекарню.
- **Пристройку** к существующему КПП дополнительных помещений, запроектированных на этом участке в соответствии с генеральным планом застройки.

## СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА: обязательства для девелопера и якорь для покупателя

С точки зрения покупателя, детский сад, а в особенности школа – грандиозный якорь для любого девелоперского проекта, особенно, если учебное заведение построено и функционирует еще до сдачи всего проекта в эксплуатацию, что бывает крайне редко.

Располагать ли учебное заведение внутри поселка или выносить на границу с возможностью доступа жителей соседнего района? Как эффективно спроектировать здание с прилегающей территорией – так, чтобы потери в площади земли были минимальными? Отдавать ли проект на баланс государства или привлечь частного оператора? Эти и многие другие вопросы смогут «закрыть» только профессионалы.

*Школа на 265 учеников*

*Торговый центр / КП «Павловы озера»*

## ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР: автономный бизнес-проект в микрогороде

Торгово-развлекательный центр, а часто и ФОК – объекты инфраструктуры, которые даже при расположении на территории очень большого малоэтажного жилого комплекса требуют притока внешних посетителей. В противном случае показатель проходимости, а с ним и инвестиционная привлекательность проекта не будут достаточными для его реализации.

Как просчитать реальную проходимость загородного ТРЦ, где его расположить на плане поселка, чтобы не снизить привлекательность жилой недвижимости, чем насытить для гарантии окупаемости? И главное – когда приступать к реализации?

*На эти и другие вопросы ответят маркетологи компании Vesco Consulting, специализирующиеся на загородном рынке, знающие рынок и реальные причины успеха и провала аналогичных проектов, работающие в связке с лучшими архитекторами.*

# Создание **отдела продаж**

Система продаж – сложный организм, который должен работать как часы. Единожды четко выстроенная система продаж дает со временем гарантированный результат и требует значительно меньше усилий на этапе поддержания. Последнее особенно важно, учитывая длительные (от 3-5 лет) сроки любого девелоперского проекта.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ ОПРЕДЕЛЯЮТ ЧЕТЫРЕ ФАКТОРА:**

**1. Характеристики продукта** (концепция: востребован ли в текущий момент, в том ли сегменте позиционируется)

**2. Ценообразование** (соответствие цены продукта заявленным характеристикам по сравнению с рынком)

**3. Маркетинг и реклама** (достигает ли рекламная кампания своей целевой аудитории, достаточен ли объем выделяемого бюджета и правильно ли он распределяется, являются ли используемые в рекламе акценты продающими и т. д.)

**4. Отдел продаж** (достаточно ли внимательно продавец ответил на первое обращение клиента, получил ли покупатель компетентную информацию на площадке, оперативно и настойчиво ли поддерживает контакт представитель отдела продаж, как ведется клиентская база и т. д.)

## АУДИТ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

**Специалистов компании Vesco Consulting часто привлекают и к аудиту системы продаж уже реализующихся проектов. В данном случае инициатор аудита:**

- представитель девелопера действующего загородного комплекса, будь то коттеджный поселок или малоэтажный жилой комплекс. Внешняя оценка существующей системы – недорогая, но полезная услуга, позволяющая дать независимый взгляд на проект, увидеть плюсы и минусы концепции, а главное – презентации проекта покупателю, рекламной кампании и каждого этапа работы с клиентом
- внешний инвестор, который оценивает проект с точки зрения входа и должен просчитать экономический потенциал бизнес-проекта

## СОСТАВ РАБОТ:

- наём и обучение сотрудников
- внедрение и ведение CRM
- call-трекинг
- анализ конкурентов
- мониторинг цен в сегменте
- рекомендации девелоперу и застройщику по улучшению продукта
- работа с возражениями клиентов
- презентация проекта
- консультации по строительству, ремонту, эксплуатации
- аккредитация банков по ипотеке
- юридическое сопровождение сделок
- постпродажное сопровождение клиентов

**По всем вопросам создания или аудита отдела продаж обращайтесь к Татьяне Алексеевой:**

**+7 (495) 215-24-71**

Аксаково коттеджный поселок
Лесавино
Яхромские Дачи
Фирсановка лайф
Чеховские дачи
LINDENPARK
Русская деревня
Павловы Озера коттеджный поселок
GENTLEPARK
Татьянино квартал таунхаусов
BerezaClub
Истринскія помѣщики
Зелёный Бор коттеджный поселок

# Креативная концепция объекта недвижимости

Крылатое выражение «как вы яхту назовете, так она и поплывет» лишь отчасти отражает цель креативной концепции. В более широком смысле, она должна удовлетворять нескольким задачам.

С одной стороны, конечно, сформировать образ девелоперского проекта, который бы отличал его от существующих аналогов. Этого особенно сложно, но и важно добиться при выводе нового комплекса в Московском регионе, где уровень конкуренции крайне высок. Запоминаемость – один из главных критериев оценки качества разработанной креативной концепции.

Вторая задача: образ проекта должен стать продолжением позиционирования. В названии и визуальных материалах потенциальный покупатель должен увидеть главные характеристики проекта, соотнести себя с ними и пусть не принять решение, но допустить: «да, это именно то, что мне надо».

**БРЕНДИНГ (ДЕВЕЛОПЕРА И ПРОЕКТА)**

- Нейминг
- Логотип
- Разработка фирменного стиля
- Буклет проекта / презентация
- Коммерческое предложение
- Сувенирная продукция
- Брендирование отдела продаж
- Въездная группа
- Система навигации по территории

**РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

- Сайт с мобильной версией
- Фото- и видеоматериалы
- 3D-тур
- Аэрофото и видеосъемка
- Ролики для рекламы на радио
- Дополненная реальность
- Наружная реклама
- Объектовая реклама
- Медийная реклама
- Баннеры для поисковых систем и ремаркетинга
- Визуальный контент для SMM

## БРЕНД ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

ФИРСАНОВКА лайф
Посёлок Планета
клубный поселок COSTA ALTA
VICTORIAN PARK коттеджный поселок

## БРЕНД КОМПАНИИ

ЗАГОРОДЕ www.ozagorode.ru
СМАРТ АПАРТ
галактика девелопмент
www.bezpodryada.ru ЗЕМЛЯ БЕЗ ПОДРЯДА
ИНТЕЛЛЕКТУЛЬНАЯ РЕКЛАМА НЕДВИЖИМОСТИ RUSSIAN RE SEARCH

## СЕТЕВЫЕ БРЕНДЫ

сириус
вега
мира
арктур
капелла
Vesco REALTY
Vesco CONSTRUCTION
Vesco CONSULTING

# **Разработка стратегии продвижения** и ведение рекламной кампании

Объект недвижимости – сложный продукт, требующий от клиента многофакторного анализа и значительного бюджета, не говоря о решимости и терпении. Да, на принятие решения о покупке квартиры или дома нужно действительно много времени: покупатели годами ищут «дома своей мечты», они способны объехать десятки поселков, выбирая идеальное среди хорошего.

**СИСТЕМА**

Только выстраивание функционирующих процессов, соединяющих продвижение и продажи, включая контроль эффективности на основе качественной обратной связи «с фронта», позволит видеть сильные и слабые места стратегии и ее воплощения.

**МАРКЕТИНГ И КРЕАТИВ**

Найти, а чаще создать уже на этапе запуска рекламы в существующем типовом продукте уникальное торговое преимущество, выгодно отличающее проект от конкурентов – базовая задача, с которой сталкивается каждый застройщик. В каждом проекте есть минусы – будь то ошибки (в продуктовой линейке, в строительстве или эксплуатации) или изначально заданные условия, которые не должны приниматься покупателем в расчет при анализе. И каждый проект заслуживает лучшую команду для работы над проектом на протяжении всего срока реализации – и это Vesco Group!

**НОВАТОРСТВО**

Сфера рекламы – крайне динамичная отрасль, где выиграть – значит не быть в тренде, а создавать его. Важно уметь вовремя разглядеть изменения, оценить потенциал появляющихся возможностей и первым попробовать на вкус новый канал взаимодействия с целевой аудиторией конкретно вашего объекта недвижимости. Предвосхитить, а не повторить – вот наш девиз!

**Алексей Аверьянов**

Генеральный директор Vesco Group

*«Мы не только имеем более 10 лет опыта в продвижении объектов недвижимости на рынке, включая собственную компанию и ее проекты, но также работаем с широкой базой партнеров и уникальной собственной сильной командой увлеченных специалистов. Все новинки сначала пробуем сами!*

*Для примера: за год-полтора налетела и прошла эра лендингов – одностраничных сайтов, призывающих клиента оставить контакт. Они заполонили интернет, и клиент моментально перестал реагировать. Другой пример: еще совсем недавно сайт поселка или жилого комплекса изучался только на большом экране, но прошло всего несколько лет, и мобильная версия – уже must have! То же происходит с SMM. Прогнозировать и оперативно реагировать – то, что мы умеем лучше других».*

## БАЗОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБЪЕКТА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ:

**ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ**

PR-КАМПАНИЯ **SEO***

**КОНТЕКСТНАЯ И МЕДИЙНАЯ РЕКЛАМА**

**SMM** **РЕМАРКЕТИНГ****

КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ **SERM*****

** **SEO** – работа с органическими запросами.*

*** **Ремаркетинг (догоняющая реклама)** – инструмент, который позволяет обратиться к пользователям, посетившим ранее сайт. Может оплачиваться за показы или чаще – за клики, т.е. за целевых клиентов. Ремаркетинг – недорогая альтернатива контекстно-медийной рекламе, но для ее эффективности важно качество **всей** рекламы, задача которой привлечь **целевого** клиента на сайт. Ремаркетинг – это вишенка на торте прямой рекламы.*

**** **SERM** – управление репутацией: работа с отзывами, брендом.*

Указанные инструменты продвижения объектов недвижимости, безусловно, дают эффект только при синергии, т.е. комплексном использовании с оценкой эффективности каждого из каналов в конкретный момент времени. В идеале ведением рекламной кампании должен заниматься один подрядчик – полноценный партнер застройщика, тонко чувствующий особенности продукта и мотивированный на поиски новых форм взаимодействия с целевой аудиторией.

Нет достоверной методики, чтобы со 100% уверенностью зафиксировать источник прихода клиента.
Часто это синергетический эффект: клиент видит любую рекламу, запоминает и в 70% звонит «с сайта» – первоначальный источник информации нельзя выявить даже при разговоре! Но важно не пренебрегать каким-то одним каналом. Часто при отключении офф-лайн рекламы звонки пропадают вовсе!

Со временем, после этапа запуска рекламы и старта продаж, работа по поддержанию эффективности большей части рекламных каналов станет технической – кропотливой, требующей профессионализма и опыта, но рутинной. **И здесь нельзя терять бдительность!** Ведь успех проекта – это, с одной стороны, правильно настроенная контекстно-медийная реклама, с другой – выделение не менее компетентных ресурсов на ее контроль и корректировку. Можно месяцами достигать высокой эффективности рекламы, а потом за пару месяцев все безвозвратно потерять!

**КОНТЕНТ – БУДУЩЕЕ ВЗВЕШЕННЫХ ПРОДАЖ**
В стороне стоят два инструмента, требующие постоянной генерации идей – речь идет о контентной стратегии и связанной с ней стратегии продвижения в социальных сетях.

**Продажа через текст – долгосрочная стратегия, единственно верная, снимает возражения еще на этапе выбора, до звонка клиента.**

Не так давно появился термин «вовлекающий маркетинг». В отличие от «прерывающего», коим являются традиционные каналы прямой рекламы, которые все чаще отталкивают и раздражают потенциальных покупателей, вовлекающий маркетинг представляет покупателю действительно полезный контент, который сам собой «продаст» продукт. И здесь важны два фактора.

Во-первых, за те год-два, что покупатель принимает решение о выходе на сделку, прямая реклама может вызвать больше отторжения, чем пользы. Во-вторых, покупателю все труднее сделать выбор, ведь объем информации для анализа ежедневно растет. И здесь единственная стратегия – качественная контентная политика (в первую очередь – сайт), посредством которого можно экспертно «продать» УТП проекта.



## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И МОТИВАЦИЯ ПАРТНЕРА ПО ПРОДВИЖЕНИЮ

Огромный опыт в рекламе и продвижении объектов недвижимости показал, что оценка эффективности рекламной кампании по стоимости действия (переход на сайт, звонок или заявка) зачастую не является показательной. Единственным показателем реальной эффективности рекламы могут быть только сделки, или, по крайней мере, показы недвижимости, во время которых представитель отдела продаж оценивает, соответствует ли клиент целевой аудитории.

### 1 МОТИВАЦИЯ ПО COST PER ACTION

Если внедрять мотивацию партнера по продвижению на основании показателя CPA, то есть серьезный риск получить много обращений представителей нецелевой аудитории и мало продаж.

**Задача рекламного партнера по элитной недвижимости в этом смысле как раз состоит в том, чтобы забросить как можно больше современных спиннингов в максимально возможное число мест обитания «голубого марлина» и ждать, пока они клюнут, а не вытаскивать сачками мальков, чтобы потом отпустить их обратно, потратив напрасно время суперпрофессиональных рыбаков.**

Модель мотивации по CPA автоматически приведет к реализации партнером второй стратегии. Опасность ее заключается в том, что единожды договорившись на такую модель, заказчик не сможет оценить **реальную** эффективность рекламной кампании, так как показатели звонков/заявок всегда будут на высоте. Более того, этим показателем легко манипулировать как путем правильной тонкой настройки рекламной кампании (например, отсутствие в рекламе ценовых ориентиров), так и нечестным способом (путем генерации псевдозаявок и даже псевдопоказов).

**Алексей Аверьянов,**
**генеральный директор Vesco Group:**
*«К примеру, в случае контекстной рекламы объектов элитной недвижимости, когда в объявлении не указана цена, это дает хорошие показатели по кликабельности объявлений и звонкам. Если же в объявлении указать минимальную стоимость предложения (например, от 1 млн руб. за кв. м), это приведет к снижению кликабельности объявления в разы, уменьшится и количество звонков, но они будут более качественными. И если измерять стоимость именно качественного (а не любого) обращения, то во втором случае она будет ниже, если указать цену. При этом мотивация по CPA вынудит медиа-агентство применить первую стратегию, и большинство обращений будут заканчиваться на узнавании цены».*

### 2 МОТИВАЦИЯ ПО КОМИССИИ С РЕКЛАМНЫХ ПЛОЩАДОК

Если рассматривать вариант привлечения партнера по продвижению, который не прописывает отдельно свою мотивацию, а включает ее в конечные затраты (комиссии с рекламных носителей), то такой вариант может быть еще более опасным для заказчика. Такой вариант мотивирует рекламное агентство выбирать рекламные каналы, исходя не из их эффективности, а исходя из размера комиссии, которая может достигать 40-50% – и об этом заказчик никогда не узнает.

### 3 МОТИВАЦИЯ «ОТ ЗАТРАТ»

Таким образом, какой бы непривычной не казалась стратегия оплаты медиа-агентства в виде процента от фактических прямых затрат (с учетом всех агентских скидок), она, в случае привлечения к проекту Vesco Group, является наиболее честной и открытой – и оправдала себя во многих проектах.

По всем вопросам ведения рекламной кампании обращайтесь к Алексею Аверьянову:
**+7 (495) 374-61-02**

АГЕНТСТВО ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Vesco REALTY

# Недвижимость в деталях



## ОГЛАВЛЕНИЕ

О компании ... 74

**ЭЛИТНАЯ ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

Vesco Realty – флагман на рынке загородной недвижимости ... 78

ТОП-10 ошибок покупателей на рынке загородной недвижимости ... 80

Услуги собственникам объектов недвижимости ... 86

7 ошибок продавцов элитных коттеджей ... 90

С кем продать элитный дом? ... 96

Зачем готовить дом перед продажей? ... 98

Эксклюзивные отношения в недвижимости ... 102

**ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ**

Home Staging – искусство продажи элитных квартир ... 108

**УСЛУГИ СОБСТВЕННИКАМ**

Управление продажей вашей недвижимости «под ключ» ... 112

Как продать? ... 114

Управление продажей элитной недвижимости ... 116

Что такое упаковка для продажи объекта? ... 118

**УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ**

Приготовьте тапочки! Как успешно инвестировать в элитную загородную недвижимость в кризис? ... 120

Точечный девелопмент ... 126

**HOMEHUNTER**

Уникальный сервис для брокеров, агентств и покупателей ... 128

# О компании

**Агентство недвижимости Vesco Realty работает на рынке Московского региона с 2003 года и сегодня представлено в трех сегментах:**

1. Элитная загородная недвижимость: индивидуальные дома, земельные участки и таунхаусы в охраняемых коттеджных поселках
2. Элитная городская недвижимость: квартиры и пентхаусы в историческом центре, на западе и юго-западе Москвы
3. Коммерческая недвижимость: аренда и продажа офисов и крупные земельные активы

## Команда увлеченных брокеров

### Независимые эксперты

Каждый член нашей команды – профессионал с высокой компетенцией, со своей базой клиентов и объектов.

**Ольга Крестинкова**

Исполнительный директор
Vesco Realty

*Я особенно горжусь тем, что брокеры спустя годы возвращаются в Vesco Realty: получив опыт работы в других агентствах и на стороне девелопера, они остаются в компании, близкой по духу и ценностям. Партнерство, доверие и поддержка – три кита наших долгосрочных отношений с коллегами.*

### Ответственность и честность

Брокеры компании Vesco Realty предоставляют нашим клиентам высокий уровень сервиса, защиту интересов и анонимность. Брокер несет личную ответственность перед собственником: ведет юридическую проверку правоустанавливающих документов и осуществляет сопровождение участников сделки в переговорном процессе, беря на себя роль медиатора, добиваясь наилучших условий для наших клиентов, как для продавцов, так и для покупателей, и предлагает клиенту уже готовое, оптимальное решение.

Брокеры компании Vesco Realty работают по принципу «одного окна»: за объектом закрепляется персональный менеджер, который ведет объект от обращения собственника до сделки, т. е. круглосуточно находится на связи, владеет всей информацией по объекту и обратной связью от покупателей.

### Специализация

Каждый брокер имеет свою специализацию и работает в том географическом и/или ценовом сегменте, которым вдохновлен и знает много лет.

### Знание истории рынка

Vesco Realty – нишевое агентство недвижимости. Брокеры городской недвижимости работают на вторичном рынке элитных квартир в лучших жилых комплексах, расположенных в историческом центре Москвы. Интерес риэлторов загородного рынка сосредоточен в границах элитных объектов Новорижского и Рублево-Успенского шоссе и территории Новой Москвы.

### Актуальная база вторичных объектов

Каждый брокер компании Vesco Realty ведет ежедневную «полевую» работу по поиску новых ликвидных объектов, установлению доверительных отношений с собственниками, обсуждению возможностей проведения предпродажной подготовки и установлению рыночной цены продажи. Собранная по крупицам база эксклюзивных вторичных объектов – предмет нашей гордости и залог успеха для наших клиентов.

**Алексей Аверьянов**

Генеральный директор
Vesco Group

*В команде Vesco Realty нет новичков, мы на рынке давно и надолго. Сегодня успех брокера заключается не только в приходе клиента по рекомендации (так называемое «сарафанное радио»), но и в повторной продаже объекта. Клиенты Vesco Realty возвращаются к своему брокеру для продажи купленного с ним же объекта, и это самая высокая оценка нашей деятельности.*

## Современные каналы продвижения

Vesco Realty, безусловно, самое инновационное в части рекламы агентство недвижимости! Эффективность существующих и появление новых каналов продвижения курирует целый штат специалистов. SEO, SMM, ремаркетинг, директ, стратегия формирования качественного контента через наш блог и т.д. – лишь небольшой список инструментов, которые мы задействуем для информирования наших покупателей о самых ликвидных объектах. Этот набор инструментов становится доступным для обратившихся к нам собственников.

### Партнерские площадки

**Город**

Moskvadeluxe.ru
Mospenthouse.ru Eliteflat.ru

**Загород**

Novaya-riga.ru Domzamkad.ru
Townhouse.ru Usadby.ru

Homehunter.ru



## Комплексный подход для собственников объектов недвижимости

Будучи интегрированными в девелоперский холдинг полного цикла, брокеры компании Vesco Realty обладают широкой квалификацией и всегда обсуждают с клиентом инструменты представления домовладения покупателям в более выгодном свете.

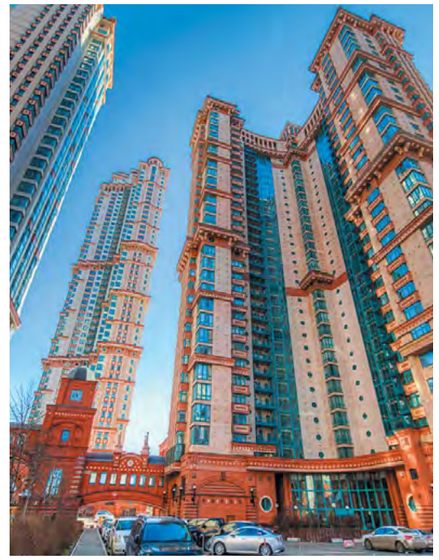
**Андрей Федака**

Управляющий директор Vesco Group

*Будь то предпродажная подготовка или более серьезные вложения в увеличение ликвидности зависшего объекта, наши брокеры дадут экспертную оценку и назовут список тех работ, вложения в которые увеличат стоимость объекта недвижимости, отговорив от затрат, которые «продать» будет проблематично.*

## Услуги для инвесторов

У нас есть успешный, в том числе собственный опыт освоения частных инвестиций, которым пользуются наши клиенты – инвесторы. Выждать момент, купив рыночный объект со скидкой в 30-40% (например, из-под банковского залога), вложить прогнозируемые деньги и гарантировано продать в обозримые сроки – бизнес-подход, который претворяют в жизнь брокеры Vesco Realty. Более того, тех же принципов мы рекомендуем придерживаться и нашим клиентам, когда останавливаем их от вложений в покупку / строительство / отделку уникальных объектов, эксклюзивность и ценность которых могут оценить только они сами.



*«Именно на загородном рынке первыми внедряются новейшие риэлторские инструменты, испытываются системные управленческие процессы, которые затем масштабируются на смежные подразделения, здесь же настраиваются стандарты работы с клиентами».*

*Ольга Крестинкова,*
*Исполнительный директор*
*Vesco Realty*

# Vesco Realty – флагман на рынке загородной недвижимости

Загородный департамент – флагманское подразделение группы компаний Vesco, исторически наиболее развитое и отражающее основную специализацию компании.

***Контакты эксперта:***
*E–mail: krestinkova@vesco.ru*

Загородное подразделение Vesco Realty показало свою эффективность за все десять лет работы компании, пережив самые сложные кризисные годы, особенно негативно сказавшиеся на рынке Московской области. При этом мы относимся к кризисам как к большой перспективе: каждый раз это повод освоить новый сегмент рынка, занять долю менее сильных игроков, совершенствовать качество обслуживания клиентов.

Специализируясь на премиальном сегменте рынка (загородные дома и участки в бюджете 1-3 млн долларов), Vesco Realty Загород постоянно осваивает и эффективно управляет широким спектром предложений от небольших участков под дачное строительство до роскошных особняков в центре элитной Рублевки.

*Помимо полного комплекса риэлторских услуг, профессиональных консультантов и тщательного юридического сопровождения мы предоставляем нашим клиентам нечто особенное.*

## Покупаете? Обратите внимание!

**Команда Vesco Realty профессиональных агентов, узко специализирующихся на определенном сегменте/районе недвижимости: мы живем там, где мы работаем** – поэтому только наши агенты знают почти все про лучшие школы в округе, открывшийся фермерский магазин или хитрые объездные пути при заторах. Каждый из брокеров владеет рынком загородной недвижимости в целом, но досконально разбирается в своем «узком» сегменте: Рублево–Успенское или Новорижское шоссе, Новая Москва, Дмитровка, поселки у воды, таунхаусы с развитой инфраструктурой и т. д.

**Охота за домами: наши брокеры – настоящие homehunters.** *Вы рисуете идеальную картинку – мы перевернем в ее поисках весь рынок.* Не важно, есть ли у нас тот или иной объект в базе – мы найдем любой дом, любой участок, любого собственника для наших покупателей.

**Наши услуги бесплатны для покупателей.** Даже если надо объехать все Подмосковье в поисках участка мечты, и даже если вы передумаете в последний момент, и даже если мы предлагаем дом не напрямую от собственника – мы не берем комиссию с покупателей. Ваше решение о покупке – лучшее доказательство нашего профессионализма. *Брать деньги за обещания и показы противоречит нашим этическим принципам.*

**Сложные «альтернативные сделки»:** мы действительно очень хорошо разбираемся в юридических тонкостях, а наши эксперты способны провести переговоры, практически пройдя «по лезвию». Поэтому даже самые сложные задачи размена, купли–продажи недвижимости для наших агентов не представляют труда. Продать квартиру в Москве, купить дом и снять дачу, пока в новом доме идет отделка – наиболее распространенная задача, которую ставят перед нами клиенты.

# **ТОП-10 ошибок покупателей** на рынке загородной недвижимости

Очень часто при поиске и покупке загородной недвижимости клиенты совершают непредсказуемые и нерациональные поступки, результатом которых является потеря денег, приобретение ненужного особняка или банальная переплата. Ниже мы привели десять наиболее распространенных ошибок, которые совершают покупатели, приобретая дом, таунхаус или участок, и наши советы, как таких досадных оплошностей избежать.

## 1 Клиент работает параллельно с большим числом риэлторов и агентств недвижимости

С одной стороны, такого покупателя можно понять: хочется обеспечить себе максимальный охват рынка, при этом избежать ангажированности риэлтора, который будет показывать только самые выгодные с точки зрения собственной комиссии объекты. По факту же, обращение параллельно в пять-шесть компаний выливается в то, что ни один агент серьезно с таким покупателем не работает.

Почему? Слишком велик риск для риэлтора выполнить всю работу за других: показать хороший дом, а клиент потом купит через другого агента, который сэкономит на комиссии; предложить выгодный участок, а покупатель поедет смотреть с другим, забыв, кто и что ему предлагал; подробно рассказать и «продать» в разговоре или переписке коттеджный поселок, а покупатель отправится напрямую к застройщику и купит без участия агента. Очень часто мы наблюдаем, как наши клиенты бегают по всему рынку, звонят параллельно всем агентам подряд, и, как правило, результатом такого поведения является то, что они покупают «кривой» объект без правильно оформленных документов и коммуникаций – или расположенный в совершенно неудобном месте, и возвращаются к нам через год-два с просьбой его дооформить или продать.

**НАШ СОВЕТ:** *найдите себе одного, максимум двух хороших профессионалов, специализирующихся именно на том сегменте и направлении рынка, где вы ищете недвижимость, и радуйтесь знанию рынка и искренней заботе такого человека. Хороший брокер – это подлинный проводник и ангел-хранитель в перенасыщенном мошенниками, пустыми обертками и необоснованными ценами рынке Московской недвижимости.*

## 2 Покупатели приезжают на показы дома огромной толпой с детьми, тещей, свекром, сестрами и друзьями на двух-трех машинах



Конечно, покупка «родового гнезда» – дело крайней важности, и в принятии окончательного решения участвуют, как правило, все члены семьи. Но осмотр объекта – это не развлечение и не досуговое времяпрепровождение: большой толпой сложно понять подлинную атмосферу дома, его размеры, расположение, планировку. Любая комната покажется маленькой и шумной, если в ней толпится семь-восемь человек (два агента, собственник дома, и целая семья потенциальных покупателей). Когда товарищи и родственники клиентов разбредаются по разным комнатам, собственнику и риэлтору невозможно контролировать безопасность имущества, да и объяснить каждому какие-то детали по домовладению, ответить на вопросы не представляется возможным.

**СОВЕТ ЭКСПЕРТА:** *осматривайте все интересующие дома и участки максимум в составе 2-3 человек. В случае же, если какой-то объект серьезно заинтересует и вы будете серьезно задумываться о покупке, на повторный просмотр всегда можно привезти оставшихся, любимых и, безусловно, важных для принятия решения родственников.*

## 3 Клиенты слишком восторженно осматривают дом, проводят там два часа на показе

Кто-то смотрит дома по 5 минут: подъехал, зашел и вышел. Таких покупателей мало: они, как правило, точно знают, что ищут, располагают практически неограниченным бюджетом и лимитированным временем. В основном же, на показе одного объекта мы проводим в среднем 30-35 минут. Но бывают и исключения с противоположным градусом: покупатели по полтора-два часа ходят по дому, расспрашивают про каждый плинтус, мысленно расставляют свою мебель по углам, расселяют всех членов семьи по комнатам, восторгаются планировочными и отделочными решениями и посылают море комплиментов собственнику дома.

*Конечно, когда хозяин видит такое отношение, переубедить его потом в том, что дом не так идеален, и есть все основания для торга, и вообще, «не надо зазнаваться» – очень сложно. Так что мы рекомендуем нашим клиентам быть сдержанными. И даже если дом ужасно понравился и является тем самым «домом мечты», делайте poker face и постарайтесь держать эмоции при себе. Тогда мы, агенты, сможем обеспечить в дальнейших переговорах лучшие условия по сделке: хороший дисконт, рассрочку, лояльность продавца.*

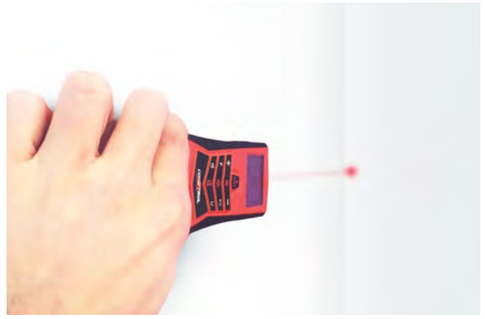
## 4 Покупатели торгуются прямо на показе

Такое поведение – прямое следствие, как правило, предыдущего пункта, еще более осложняющее нахождение компромисса между пожеланиями покупателя и продавца. НЕ НАДО торговаться на показе: в большинстве случаев, торг на месте означает несерьезность намерений покупателей. Ну кто за 10 минут принимает решение о покупке дома, не взвесив как следует окружение, материалы, расположение, да вообще не «переспав» с этой идеей? Собственник, понимая это, никогда не даст хороших условий. Более того, даже если намерения покупателя серьезны и с первого взгляда он нашел «дом мечты», продавец тем более не даст хороших условий: если дом идеален, его и так купят, со скидкой или без.

*Оставьте торги на потом, проводя их через своего агента: опытный брокер прекрасно знает, когда и с какими словами позвонить продавцу, чтобы получить самые выгодные условия по покупке для своего клиента. Не торгуйтесь на месте!*

## 5 Покупают дом без строительной экспертизы

Готовый особняк или таунхаус – всегда немного «кот в мешке»: кто его строил, как, насколько соблюдались строительные нормы и правила, неизвестно до конца даже самому собственнику. Неправильно сделанная гидроизоляция и трещина в фундаменте может никак не проявляться внешне, но сделает жизнь в доме невозможной без колоссальных вложений в переделки и перестройку. Независимая строительная экспертиза зданий занимает несколько часов и стоит от 40 до 80 тысяч рублей за загородный особняк. При этом на выходе покупатель получает толстый отчет с заключением, имеющим полную правовую силу и являющимся мощным документом в суде в случае проблем с домом в дальнейшем.



*Не экономьте на проверке: пока Ваш агент занимается экспертизой оснований прав собственности на объект, пригласите независимых экспертов, чтобы проверить качество строительства. Намного дороже в дальнейшем выйдет перестраивать дом, если в нем что-то не так.*

## 6 Покупатели ждут, когда цена на демпинговый объект упадет еще ниже, в результате чего этот дом покупает кто-то другой

Конечно, каждому хочется купить как можно дешевле и выгоднее. Иногда поиск по рынку приводит к совершенно удивительным объектам с ценой на 20-30% ниже среднерыночной. Как правило, собственникам срочно нужны деньги, и они сразу скидывают цену до «пола». Многие покупатели, найдя такой дом, полностью устраивающий их и редкий по соотношению «цена-качество», после ряда переговоров с продавцом занимают выжидательную позицию: «Пусть еще упадет, куплю дешевле через пару месяцев. На рынке сейчас все равно ничего не продается и не покупается».

**НАШЕ МНЕНИЕ:** *это дурная стратегия. Очень часто нам приходится расстраиваться, когда наши клиенты, занимающие такую выжидательную позицию, теряют действительно интересные объекты: ведь дом, продающийся существенно ниже рынка, дольше одного-двух месяцев не задержится в рекламе. Слушайте советы своего агента, если дом действительно понравится: список из желающих купить «выгодно и ниже рынка» занимает длинные-предлинные листы ожидания у каждого застройщика и риэлторского агентства. А объекты такие встречаются довольно редко. Если дом очень нравится и цена у него хороша – не думая, покупайте. Не ждите, когда его купит кто-то другой.*

## 7 Перегружают сделку советами не очень квалифицированных юристов, не специализирующихся в недвижимости

Наконец-то дом найден, цена утверждена, строительная экспертиза ничего критичного не показала. Настало время для правового сопровождения сделки купли-продажи. Как правило, у любой серьезной компании, занимающейся продажей недвижимости, есть профессиональные практикующие юристы, проверяющие документы, формирующие контур сделки и помогающие агенту обеспечить чистоту перехода права собственности. Несмотря на это, покупатели часто не доверяют агентствам недвижимости и приглашают в сделку «своего» юриста (как правило, штатного сотрудника компании, в которой работают или которой владеют покупатели). В большинстве случаев такой юрист имеет мало общего со сделками купли-продажи недвижимости, специализируясь совершенно на другой области права. В результате весь процесс выглядит, как если пригласить стоматолога лечить почечную недостаточность: а что, он ведь тоже врач! Врач-то врач, но совсем в другой области. Такой юрист начинает перегружать сделку ненужными деталями, необоснованно требовать совершенно ненужные документы, искать риски и проблемы там, где их в принципе быть не может. Как часто разваливаются действительно «чистые» и правильные сделки от того, что представитель покупателя некомпетентен именно в вопросах недвижимости и придумывает проблемы на ровном месте.

**НАШ СОВЕТ:** *если вы по какой-то причине склонны не доверять агентству недвижимости правовое сопровождение сделки, наймите профессионала из независимых юридических бюро, специализирующихся на сделках купли-продажи жилых объектов. Как правило, такое сопровождение стоит 50-70 тыс. рублей, и оно будет намного эффективнее, нежели работа корпоративного юриста, специализирующегося на международном или уголовном праве.*

## 8 Передают задаток без правильно оформленных документов

Если Вы работаете с проверенным риэлтором или с собственным юристом, то, скорее всего, эта ошибка вас не коснется. Но довольно часто бывают случаи, когда покупатели приезжают на переговоры с 200-500 тысячами рублей, а то и с несколькими миллионами - и готовностью передать их продацу под расписку в качестве задатка за дом.

*Задаток – это всегда правильная форма фиксации намерений сторон, уберегающая покупателя от того, что в процессе подготовки сделки найдется другой покупатель, который предложит больше, или у продавца поменяются планы, и в последний день он передумает продавать. Но задаток обязательно должен вноситься не просто под расписку, а с подписанием как минимум соглашения о задатке, а лучше – предварительного договора, детально описывающего последующую процедуру сделки и ответственность обеих сторон. Не передавайте задаток под расписку: в лучшем случае вы вернете его себе в полном объеме, потеряв возможность купить дом, если придет более щедрый покупатель. В худшем случае придется искать «продавца»-мошенника по дальним заграницам.*

## 9 Экономят на услугах профессиональных регистраторов

Завершающий этап сделки купли-продажи недвижимости – регистрация перехода права собственности в государственных органах регистрации, кадастра и картографии. Теоретически, это довольно простой технический процесс, и он не должен требовать особых затрат или привлечения специалистов. Но на деле постоянные реформы и изменения в едином государственном кадастре недвижимости влекут за собой наличие огромного количества ошибок во внутренних базах, многие из которых заканчиваются ошибками в финальных документах после регистрации – или вообще приостановкой регистрации и отказе в ней. Исправление таких ошибок постфактум требует большого количества времени и нервов от обеих сторон сделки.

*Продавцам могут отказать банки в исполнении аккредитива или раскрытии ячейки вследствие наличия ошибок в документах, покупатели в итоге отодвинут во времени срок передачи дома в пользование и т. д. Чтобы этого избежать, риэлторские компании пользуются услугами (или даже имеют в штате) профессиональных регистраторов, которые проконтролируют процесс перехода прав собственности на объект, оперативно «на месте» исправят все технические ошибки и проведут саму регистрацию в максимально сжатые сроки. При особой необходимости это можно сделать даже за один рабочий день. Мы настоятельно рекомендуем нашим покупателям не отказываться от услуг профессиональных регистраторов, особенно когда сроки сделки ограничены.*

## 10 Не прописывают подробно опись интерьера в доме, рискуя после регистрации сделки получить вывезенный интерьер и выкорчеванные унитазы

Если Вы покупаете дом или таунхаус с готовой внутренней отделкой и интерьером, в обязательном порядке нужно приложить к договору подробную опись имущества в доме в том состоянии, в котором дом будет передаваться покупателям после сделки. Такая опись делается либо письменно, либо в виде подробной фотогалереи фактического состояния помещений. В противном случае, если не зафиксировано нигде, что именно этот шкаф и этот телевизор входят в стоимость и должны остаться в доме, после перехода права собственности покупатель рискует обнаружить свою новую недвижимость в буквальном смысле раздетой, вплоть до вывезенной сантехники, зеркал и встроенных шкафов.

*В идеале надо еще на старте, на этапе переговоров по цене подробно проговаривать, что остается в доме, а что забирает продавец. Потому что даже когда дом стоит два или три миллиона долларов, на финальных аккордах между сторонами начинаются зачастую прения по холодильникам и этажеркам: кто, как не собственники элитной недвижимости знают, как сильно деньги любят счет.*

**Успехов и терпения в поиске дома мечты!**

# Услуги собственникам

## Стоит ли продавать?

Если Вы – собственник загородного дома, таунхауса или земельного участка и задумались о продаже своей недвижимости, несколько наших наблюдений помогут Вам определиться, лучшее ли сейчас время для того, чтобы выпускать на рынок Вашу собственность.

Состояние рынка за последние годы очень сильно изменилось: переизбытка спроса и дефицита предложения, как в начале 2000-х, уже давно нет. Архитекторы научились планировать красивые дома, строители – делать качественную отделку. Покупатели избалованы современными проектами, эксклюзивными дизайнерскими решениями и развитой инфраструктурой элитных поселков.

Если вы задумываетесь о продаже дома, то лучшее время зависит не от внешних факторов, а от вашей потребности продать и готовности самого объекта.

Кризис, сезонность, валютные колебания, резкие изменения в политической ситуации – все эти переменные стали в последние годы такими же постоянными, как резкие перепады погоды, и оказывают все меньшее влияние на активность рынка недвижимости. Дом – это место, в котором живут, и он всегда востребован рынком. В особенности хороший дом!

Лучший момент для начала рекламы Вашего особняка или земельного участка зависит исключительно от вашей внутренней готовности и потребности его продать. Если Вы действительно готовы расстаться со своей недвижимостью, а не только ее рекламировать и водить хороводами клиентов, хорошо иметь четкие ответы на следующие вопросы:
– в какой срок вы хотите продать вашу недвижимость?
– планируете ли вы альтернативную покупку?
– готово ли у вас место для переезда и как скоро вы сможете освободить дом?

Как правило, собственники, не имеющие определенных ответов на такого рода вопросы, выставляют свои дома в рекламу «просто, чтобы пощупать рынок» по значительно завышенным по сравнению с рынком ценам. Мало того, что и рынок таким образом не «щупается» (цена же выше реальной), так и на пользу реальной продаже в будущем, когда потребность явно сформируется, эти действия не идут.

Покупатели очень подозрительно относятся к любым объектам, срок экспонирования которых в открытой продаже превышает полтора-два года.

В итоге, когда дом действительно понадобится продать в сжатые сроки, придется пойти на значительно больший дисконт по сравнению с тем, какой понадобился бы изначально.

Поэтому, исходя из нашего опыта, мы рекомендуем клиентам выставлять объект на продажу, когда имеются четкие потребности:
– продать дом в течение полугода-года
– есть понимание, куда направить полученные денежные средства (переезд в другой город/страну, покупка другой недвижимости, образование и т. п.)
– нет неурегулированных правовых вопросов, мешающих сделке купли-продажи (отсутствует согласие супруга, идет судебное разбирательство по объекту, арест имущества, банкротство, прописанные несовершеннолетние дети и т. п.)

Безусловно, есть множество факторов, влияющих на скорость продажи конкретного объекта и конечную цену: расположение, окружение, транспортная доступность, коммуникации, архитектура, престижность и множество других параметров, объективно оценить которые сможет только эксперт, специализирующийся на данном рыночном сегменте. Наши специалисты с удовольствием помогут Вам максимально объективно, с учетом всех возможных факторов, оценить недвижимое имущество: рыночная оценка и выезд эксперта на объект – всегда бесплатны!

Если Вы колеблетесь и еще не приняли решение о продаже своего дома или земельного участка, позвоните нам в удобное время – и мы поможем Вам сделать правильный выбор.

Современные технологии все чаще делают возможным прямое взаимодействие покупателя и продавца, заказчика и исполнителя в различных сферах жизни: такси, домашний персонал, виллы для отпуска, а также множество сайтов по недвижимости, где собственник может сам выставить на продажу свой дом или участок. С одной стороны, такие сервисы облегчают жизнь и ускоряют взаимодействие между продавцом и покупателем, но когда дело касается такого сложного и затяжного процесса, как продажа объекта недвижимости, ни одна доска объявлений или самостоятельная реклама не даст того результата, который покажет профессиональный агент по недвижимости.

**СПРАВЕДЛИВОЕ ЖЕЛАНИЕ ЛЮБОГО ПРОДАВЦА – как можно быстрее и дороже продать свой дом, таунхаус или земельный участок. Рынок загородной недвижимости – очень сложный и многофакторный, обратитесь к профессионалам!**



## Зачем нужно агентство?

### 1 ОЦЕНИТЬ СТОИМОСТЬ

Только эксперт, специализирующийся на определенном сегменте рынка, сможет объективно оценить стоимость домовладения с учетом различных факторов (состояния спроса и предложения в моменте, расположения объекта, его износа, планировочных решений, наличия конкурентов и т. д.). Грамотный специалист всегда обоснует свою точку зрения, исходя из статистики продаж на рынке и приведет пример ближайших конкурентов Вашему дому.

### 2 ПРОВЕСТИ ПРЕДПРОДАЖНУЮ ПОДГОТОВКУ

Хороший агент поможет провести предпродажную подготовку дома или участка для придания более презентабельного и рекламного вида объекту и поднятия его финальной стоимости при сделке: порой достаточно лишь подстричь газон, закрасить трещины на фасаде, отмыть окна и поменять дверные ручки и светильники, чтобы дом стал выглядеть на порядок дороже.

### 3 ПОДГОТОВИТЬ КАЧЕСТВЕННЫЕ ФОТО И ВИДЕОМАТЕРИАЛЫ

Команда профессиональных фотографов от агентства сделает качественную фото- и видеосъемку объекта, а агент сформирует впечатляющую презентацию по данному дому или таунхаусу, один взгляд на которую вызовет желание потенциального покупателя посмотреть объект живьем.

### 4 ПЕРЕНАПРАВИТЬ ПОТОК КЛИЕНТОВ НА ИНТЕРЕСНЫЙ ОБЪЕКТ

Помимо прямых обращений, сформированных рекламой вашего дома, агентство недвижимости обладает еще и обширным потоком клиентов со схожими интересами и запросами – именно активной клиентской работой, формированием потребности и интереса покупателей зачастую обеспечиваются продажи загородных объектов, а не рекламными источниками. Агент, мотивированный хорошим процентом и выгодными условиями работы, с удовольствием «пересаживает» клиентов с других объектов для продажи того лота, где самые интересные условия по вознаграждению.

### 5 ЗАДЕЙСТВОВАТЬ ВСЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ

Ни один собственник не охватит такое число рекламных источников, как крупное агентство недвижимости: безусловно, основная часть рекламы недвижимости сейчас сосредоточена в интернете, но такого результата, какого достигает агентство, широко раскинувшее свои сети, невозможно достигнуть ни одному частному лицу. Присутствие в интернете не ограничивается одним ЦИАНом. Как правило, агентство недвижимости помимо основного портала и рекламы на досках объявлений, владеет еще множеством партнерских сайтов, промосайтов домов и поселков, создающих дополнительный поток покупателей на ваш дом. Не надо забывать и о партнерской сети и сотрудничестве с другими агентствами: распространена практика работы 50/50 с коллегами из других агентств, и хороший дом, появившись хотя бы у одного топового брокера, довольно быстро становится доступным всему сообществу профессионалов.

### 6 ОТВЕТИТЬ КЛИЕНТУ В ЛЮБОЙ МОМЕНТ

Опытный риэлтор всегда на связи: как правило, телефонная служба агентства представлена несколькими параллельными многоканальными линиями для того, чтобы не допустить потери клиентского обращения. Только профессиональный агент правильно проконсультирует по телефону, акцентируя внимание на достоинствах и преимуществах конкретного лота, изящно уходя от явных проблем и недостатков дома. От того, что агент сказал в телефонную трубку звонящему клиенту, зависит, поедет ли на просмотр такой покупатель. Один и тот же дом можно представить как *«Великолепный уютный дачный дом на берегу заповедного озера»* или *«Морально устаревший запущенный коттедж у болота». И если брокер в переговорах с вами не может продать услуги своего агентства, лучше подождать другого специалиста, который продаст вам себя, а ваш объект – покупателям.*

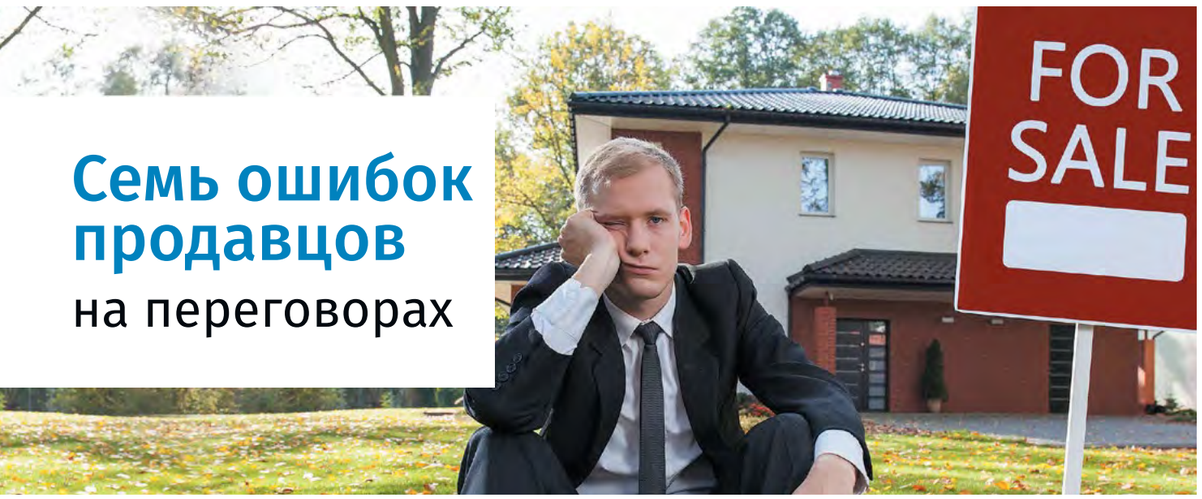
### 7 СНЯТЬ РИСКИ

Юридическое сопровождение сделки купли-продажи: частный агент никогда не сможет столь же грамотно подготовить документы и провести сделку с минимумом нервов и головной боли, а также оказать правовую консультацию такого же уровня, как профессиональное агентство недвижимости с собственным штатом юристов, финансовых консультантов и регистраторов, с наработанными связями в банках, страховых и оценочных компаниях.

1 Предлагает обменяться телефонами с покупателем, раздает свои визитные карточки

2 Отказывает покупателю в проведении строительной экспертизы

3 Отказывается предоставлять необходимый пакет документов стороне покупателя для проверки законности права собственности




# Семь ошибок продавцов на переговорах

## Как НЕ надо вести переговоры о продаже элитной недвижимости

Продажа загородного дома — дело не быстрое: надо запастись терпением, хорошим настроением и хорошим агентом по недвижимости, а затем совместными усилиями подталкивать этот паровоз вперед.

Рынок недвижимости большой, перенасыщенный объектами, покупатели катаются от одного особняка или участка к другому, вертят носами и выбирают из самого лучшего. Но наконец, приходит долгожданный результат: вот он, возможный будущий владелец. Приехал, понравилось, предлагает встречаться и обсуждать. Иногда, правда, такой встречи не происходит, и пожелания обеих сторон профессионально обрабатываются командой риэлторов и юристов. Эти пожелания как теннисные мячики летают туда-сюда, от покупателя к продавцу, — но в любом случае, между ними происходит обмен мнениями. И вот здесь-то собственник из-за жадности, отсутствия опыта предыдущих сделок, недоверия к своему брокеру или просто плохого настроения, порой совершает критические ошибки, оборачивающиеся потерей покупателя или крайне невыгодными финальными условиями сделки. Что это за ошибки и как их избежать?







4 Отказывается предоставлять даже минимальную скидку покупателю

5 Разграничивает «свои» деньги и комиссию риэлтора

6 Требует необоснованно большой обеспечительный платеж

7 Апеллирует к собственному опыту и затратам

### 1 Предлагает обменяться телефонами с покупателем, раздает свои визитные карточки

Такие вещи допустимы только при безусловном доверии между продавцом и его агентом – например, вы вместе делали уже не одну сделку, или ваш риэлтор – близкий друг семьи. В противном случае, раскрытие своих контактов неминуемо для агента означает потерю сделки, так как продавец и покупатель могут договориться «напрямую» и «кинуть» риэлтора. Поскольку ни один дом, как правило, не бывает продан после первых переговоров не бывает продан, можно быть уверенным: единожды поделившись своей визиткой с потенциальным покупателем, продавец рискует остаться в полном одиночестве со своим домом. Поэтому его агент не только не приведет новых покупателей, но и оповестит все риэлторское сообщество о поведении этого собственника – и большинство профессиональных агентов откажутся работать с таким объектом.

> Единожды поделившись своей визиткой с потенциальным покупателем, продавец рискует остаться в полном одиночестве со своим домом.

Но, предположим, собственник никого «кидать» не собирается и просто хочет таким образом повысить доверие покупателя и раскрыть карты. Мы бы тоже не всегда рекомендовали сторонам общаться напрямую: хороший агент по недвижимости – далеко не просто посредник, а профессиональный менеджер, управляющий проектом. Агент разубедит покупателя в необоснованности тех или иных сомнений или предложений, разработает максимально комфортную схему проведения сделки, сформирует объективную рыночную ситуацию — в конце концов, убедит покупателя и продавца найти компромисс и общие точки соприкосновения. Напрямую стороны часто не могут договориться просто по причине нежелания слушать друг друга, из-за чрезмерной гордости или неверных представлений о каких-то юридических нюансах. Поэтому мы не рекомендуем убирать агента из цепочки согласования сделки: хороший менеджер проекта — залог того, что дом будет продан с максимальной выгодой и минимально потраченными нервами.

> Хороший агент по недвижимости – далеко не посредник, а профессиональный менеджер, управляющий проектом.

## 2 Отказывает покупателю в проведении строительной экспертизы

Дабы избежать ситуации с «котом в мешке», большинство покупателей стремятся убедиться в качестве приобретаемой недвижимости и в отсутствии скрытых дефектов в здании, способных вылиться в колоссальные затраты, требуемые для их устранения. Поэтому проведение независимой строительной экспертизы — необходимый и обоснованный этап принятия решения о покупке загородного дома или таунхауса.

Если в доме имеются известные собственнику проблемы, лучше сказать о них сразу, предложив инструменты для их устранения (или дополнительную скидку), нежели пытаться скрыть такую информацию. Если в доме «плывет» фундамент либо отсутствует внутренняя гидроизоляция на одном из перекрытий, это неминуемо вскроется при эксплуатации дома. В дальнейшем покупатель сможет не только отсудить назад свои деньги в судебном порядке и вернуть дом бывшему владельцу, но и потребовать денежной компенсации.

> Если в доме имеются известные собственнику проблемы, лучше сказать о них сразу, предложив инструменты для их устранения.

## 3 Отказывается предоставлять необходимый пакет документов стороне покупателя для проверки законности права собственности

> Если собственник отказывается предоставлять требуемые документы, возможно, с объектом действительно что-то нечисто.

Для регистрации перехода права собственности в органах кадастра и картографии достаточно лишь наличия копии свидетельства о праве собственности, согласия супруги (супруга) на сделку и справки, что никто в доме не прописан.

Но это далеко не конечный список: грамотный юрист будет запрашивать подробную историю перехода прав собственности, предыдущие договора купли-продажи, кадастровые паспорта на дом и на участок, свежие выписки из ЕГРН, межевое дело, брачный договор и много чего другого. Сделки с недвижимостью, как правило, касаются крупных сумм денег, и понятно стремление покупателя максимально обезопасить себя от возможных проблем в будущем. Если собственник отказывается предоставлять требуемые документы, скорее всего, агент и юрист покупателя отговорят его от такого приобретения.

## 4 Отказывается предоставлять даже минимальную скидку покупателю

Золотое правило на рынке недвижимости: никогда не ставить цену «в пол». Даже если продавец понимает минимальную цену, по которой он может продать свой объект, при экспонировании необходимо ставить цену по принципу: «дно» плюс 10%, ведь абсолютно все покупатели просят скидку. И если вы поставите минимально возможную стоимость, двигаться будет просто некуда.

> Золотое правило на рынке недвижимости: никогда не ставить цену «в пол».

Редкий человек способен сделать такое крупное приобретение, как загородный особняк или участок, не получив даже символической скидки. Но часто происходит нечто другое: продавец выставляет цену немного ниже рынка (такую, по которой в результате сделки и происходят), агенты начинают приводить ему потоком возможных покупателей, и видя увеличивающееся число просмотров, собственник задирает цену под небеса — мол, покупатели и так в очереди стоят. В очередь выстроенные покупатели — это когда имеется действительно несколько человек, в любой момент готовых дать задаток на дом по согласованной, устраивающей обе стороны цене. Просто же участившиеся просмотры дома — вовсе не повод завышать реальную стоимость объекта.

Агент продавца всегда заинтересован продать максимально дороже, ведь от этого зависит его комиссия — лучше послушать своего брокера и немного подвинуться в цене, чем заморозить деньги в недвижимости еще на несколько лет в поисках более щедрых покупателей. Ибо всегда есть риск, что через несколько месяцев появится существенный фактор срочности, и дом придется отдавать с огромным дисконтом как «горящее» предложение, существенно теряя в деньгах.

## 5 Разграничивает «свои» деньги и комиссию риэлтора

Часто на переговорах можно услышать от собственника: «Я не могу увеличить скидку, ведь мне еще надо пять процентов риэлтору заплатить!» – такие заявления дискредитируют агента по недвижимости и настраивают потенциального покупателя против него.

Комиссионное вознаграждение риэлтора и его размер должны оставаться исключительно предметом обсуждений между заказчиком и агентом, но никак не выноситься на суд третьей стороны. Ведь те 4-5%, о которых идет речь – обоснованная стоимость работы многопрофильного профессионала: специалиста по рекламе, привлечению покупателя и проведению сделки. Обсуждать цену этой работы,

> Мы рекомендуем продавцу прописывать в договоре пропорциональное увеличение процента, в зависимости от финальной стоимости реализации.

тем более пытаясь урезать ее за счет скидки клиенту – последнее дело для продавца.

Для увеличения заинтересованности агента в высокой стоимости продажи объекта мы рекомендуем продавцу прописывать в договоре пропорциональное увеличение процента, в зависимости от финальной стоимости реализации: чем дороже продастся дом – тем выше будет процент риэлтора. Поверьте: агент отработает на «пять с плюсом»!

## 6 Требует необоснованно большой обеспечительный платеж

Как правило, для начала процедуры согласования сделки купли-продажи недвижимости агентство предлагает подписать соглашение о задатке и внести некоторую сумму для обеспечения обязательств покупателя по заключению основного договора.

> Среднерыночный размер задатка составляет, как правило, не более 5-10% от общей стоимости объекта, но может быть уменьшен по соглашению сторон.

Размер такого задатка – дело сугубо индивидуальных договоренностей продавца и покупателя, но этой суммы должно быть достаточно, чтобы собственник спокойно снял с продажи свой объект недвижимости и готовился к выходу на сделку, а покупатель не передумал бы и не искал альтернатив. Среднерыночный размер задатка составляет, как правило, не более 5-10% от общей стоимости объекта, но может быть уменьшен по соглашению сторон. Требовать платеж в размере 20-30% от стоимости объекта совершенно необоснованно.

## 7 Апеллирует к собственному опыту (не всегда удачному) и затратам (не всегда обоснованным)

«Я купил этот участок три года назад за 40 тысяч долларов за сотку, а теперь отдаю вам за 15 – а вы еще скидку хотите, бессовестные!», «Мы только строительной бригаде отдали 40 миллионов за работу, без учета материалов – а вы хотите, чтобы мы вам дом за 50 миллионов продали?», «Я заказывал эти двери в Италии, сами итальянцы приезжали, вручную здесь все вырезали, а на кухне у меня пол из оникса и унитаз с позолотой, вот какой роскошный дом у меня, поэтому он стоит в два раза выше соседнего» – это лишь несколько примеров отзывов собственников о своих затратах, якобы обосновывающих завышенную стоимость дома.

> При формировании цены объекта недвижимости важно соотноситься с предпочтениями рынка и руководствоваться здравым смыслом.

Однако далеко не всегда затраты собственника на строительство или отделку компенсируются при продаже: в одном случае продавца может обмануть строительная бригада, трижды нажившись на неопытном заказчике, в другом случае из-за разницы курсов валют мебельный гарнитур в Италии можно приобрести вдвое дешевле, чем со склада в Москве. Да и не каждому покупателю, признаемся честно, нужны полы из оникса и золотые унитазы. Поэтому такие затраты собственника недвижимости не компенсируются рынком при продаже: скорее, диван авторской работы за 50 тысяч долларов относится к элементам прихоти владельца, и никто из покупателей не будет ее оплачивать. При формировании цены объекта недвижимости важно соотноситься с предпочтениями рынка и руководствоваться здравым смыслом, нежели опираться на собственный, не всегда удачный опыт вложений в интерьер.

# С кем продать элитный дом?

**АЛЕКСЕЙ БАБКИН**

***Руководитель отдела вторичной загородной недвижимости Vesco Realty***

В компании Vesco Realty с 2003 г.
Прошел путь от брокера-консультанта
до руководителя загородного направления.

**Алексей, вы в риэлторской деятельности уже более 15 лет. Как бы вы определили сегодня свою специализацию и стиль работы?**

Я начинал свой путь с профессии классического риэлтора, который «шерстит» рынок для каждого нового клиента в поиска «золота», но быстро понял, что это не мой путь. Первичный поиск – это череда типичных параметров, которые на самом деле не дают реального представления об объекте. Клиент ориентируется на удаленность, бюджет, площадь, но не имеет возможности по-настоящему почувствовать вкус загородного дома. Тогда как по статистике большая часть решений о сделках принимается на эмоциональном уровне, а первичный «чес» по запросу не позволяет приблизить клиента к его конечной цели.

Не найдя в таком подходе действенных инструментов для работы с клиентом, я переключился на работу с собственниками.  И такой подход более глубокий и эффективный. Благодаря большому опыту, любви к загороду и специализации на нескольких лучших локациях я знаю буквально все о домах моих клиентов и методично доношу до покупателей и их риэлторов действительно важную информацию – об уровне шума, стоимости коммунального обслуживания, реальном состоянии сетей в поселке и т. д.

*У меня всегда есть* **ВЕСОМЫЕ АРГУМЕНТЫ** *для клиента, почему конкретно это предложение выгодно или наоборот – не заслуживает внимания.*

**То есть, дьявол кроется в деталях?**

Абсолютно! Сегодня одномоментно в моей базе активной работы находятся более 650 домов – коттеджей, владельцы которых лично мне доверили реализацию своих активов. По большей части, это элитные дома, расположенные в известных мне локациях. Но что важнее после стольких лет работы – почти все клиенты пришли через «сарафанное радио», то есть по рекомендации. Индивидуальная филигранная работа вызывает уважение, а главное – доверие. Это дает свои плюсы и продавцам, например, мы часто не тратим время на подписание договора до появления реального клиента.

*Зачастую* **СЛОВО И РУКОПОЖАТИЕ** *при работе с элитарной публикой* **ЗНАЧАТ БОЛЬШЕ**, *чем оформленный контракт.*

**Но вы же рискуете? Не секрет, что клиент всячески попытается выйти на продавца напрямую, минуя вас как посредника.**

Совершенно верно! Но тут у меня четкая позиция. «Обойти риэлтора» – своеобразная стратегия «проверки на вшивость» самого продавца, а договор не гарантирует порядочности, как известно. И я открыто проговариваю потенциал развития такой ситуации с каждым своим продавцом еще на этапе обсуждения деталей сотрудничества. Согласившись дать свой телефон покупателю, продавец, во-первых, сигнализирует о возможности торга (как минимум, на цену комиссии своего агента), во-вторых, открывает возможность прямого давления для покупателя. При наличии посредника не только само давление гораздо меньше, но и цена торга ниже. Более того, торг по цене может означать или реальное отсутствие требуемого бюджета или, что чаще встречается, банальное желание снизить цену по максимуму. И только брокер, предложив посмотреть другие дома в сниженном ценовом сегменте, может определить реальное финансовое состояние покупателя.

**Таким образом, вы отстаиваете позицию продавца?**

Нет, я всегда на стороне сделки. Довольный покупатель – тоже рекомендатель для меня. Но что действительно важно: по моему опыту, 95% таких сделок, где устанавливается прямой контакт между покупателем и продавцом, срывается. Покупатель с продавцом не договорятся, и многомесячная работа развалится на ровном месте. Более того, покупателю такой сценарий тоже невыгоден. Задумайтесь, вы несколько месяцев активно изучаете рынок, наконец нашли тот самый дом вашей мечты, где эмоциональное ощущение совпало с другими требованиями.

*Я убежден, что* **ЗАПЛАТИТЬ ЗАПРОШЕННУЮ ЦЕНУ** *(если эту сумма действительно есть у покупателя, и он на нее рассчитывал) и закрыть эту тему для семьи* **ВЫГОДНЕЕ**, *даже с точки зрения временных затрат, чем торговаться ради торга, упустить лучшее предложение и начать поиски с нуля.*

Проведя более четырех месяцев в активном поиске, почти каждый клиент понимает, что загородный рынок – гораздо более многофакторный, чем городской. Здесь нет двух похожих домов, а значит, и выбрать «такой же, но чуть дешевле» – просто невозможно.

**ЗВОНИТЕ: +7 (495) 215-26-73**
Все объекты Алексея Бабкина здесь:

# B2C: **Зачем готовить дом перед продажей?**

На высококонкурентных западных рынках понятие предпродажной подготовки дома – совершенно привычное явление, которое получило даже отдельное название – home staging. Российский рынок загородной недвижимости значительно отстает в развитии, но сегодня, когда сформировался и окреп вторичный сегмент, рост конкуренции на рынке готовых домов подталкивает владельцев особняков и коттеджей к использованию новых стратегий продаж.





Предпродажная подготовка – один из лучших инструментов продаж, который позволяет повысить ликвидность дома за счет устранения видимых дефектов.

## ЧТО ТАКОЕ ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА?

Общаясь с заказчиками, мы постоянно сталкиваемся с мнением, что предпродажная подготовка – очень дорогое мероприятие, ведь «если уж готовить дом на продажу, то надо сделать, как минимум, капитальный ремонт, а лучше вообще перестроить».
Вместе с тем, главная задача предпродажной подготовки – исправить или хотя бы нивелировать те недочеты дома и участка, которые сильно портят первое впечатление у покупателей.

На западе home staging – искусство, которым в совершенстве владеют брокеры по элитной недвижимости. Именно брокер, выстраивая стратегию показа дома, формирует техническое задание на работы по предпродажной подготовке.

Покупка дома – это, в первую очередь, эмоциональное решение. Оно складывается из множества субъективных факторов, не каждый из которых может быть вычленен покупателем. Отталкивающее впечатление производят старые двери, сколы на плитке, потертые стены и засохший или нестриженый газон.

Любая предпродажная подготовка включает обязательный этап наведения внешней чистоты и порядка на участке и в доме. Заросший участок необходимо расчистить, сорванные водостоки починить, фасад помыть или перекрасить и т. п. Главное, чтобы у приехавшего на просмотр покупателя не складывалось впечатления, что ему демонстрируют заброшенный, никому не нужный объект.

Основа успеха экономичной предпродажной подготовки – так называемый «хозяйский взгляд» на жилище, который позволяет вычленить ключевые элементы визуального ряда и работать с ними, а не с домом в целом.

## СТАНДАРТНЫЙ ПАКЕТ РАБОТ ДЛЯ ДОМА В СОСТОЯНИИ «ПОД ОТДЕЛКУ»:

- вырубка подлеска
- покос травы
- вывоз мусора
- ремонт кровли и фасада
- ремонт внешнего ограждения
- ремонт и мытье окон
- уборка внутри от строительного мусора и пыли
- обновление входных дверей

Уже этого достаточно, чтобы дом стал выглядеть в разы привлекательней.

Кроме этого, существует масса недорогих решений и приемов, как заставить дом выглядеть обновленным и свежим. Вместо замены старой входной двери можно ограничиться установкой новой дверной ручки, на «новые» ворота повесить стильный почтовый ящик, сделать газон только перед фасадом (лучше, конечно, на всем участке) или обновить фасад в большинстве случаев можно просто за счет мытья вместо более дорогостоящей покраски.

## ЗАЧЕМ ДЕЛАТЬ ПРЕДПРОДАЖНУЮ ПОДГОТОВКУ?

Как часто в подмосковных элитных поселках можно увидеть дорогие коттеджи с баннерами «Продается» в состоянии «как есть».

Типичная история: дом стоял лет пять без присмотра, собственник решил его продать – нанял риэлтора, тот повесил растяжку с телефоном и разместил объект в интернете. Владелец уверен, что занялся активной продажей дома, хотя на деле – зайти на участок не так-то просто.

Конечно, продажа по принципу «для каждого дома найдется свой покупатель» имеет право на жизнь. Однако важно понимать, что практически все люди покупают «картинку» – то есть выбирают дом, исходя из его внешнего вида и интерьера.
В такой ситуации экономия незначительных сумм на предпродажную подготовку приводит, как минимум, к требованию предоставить дополнительные скидки, а чаще к отказу от сделки. И процесс ожидания «своего покупателя» может растянуться на годы.
Можно, конечно, придерживаться и такой стратегии, но отдавая себе отчет: вы не сделали все, что могли.

## КАК ЗАКАЗАТЬ ПРЕДПРОДАЖНУЮ ПОДГОТОВКУ В КОМПАНИИ HELP4SALE?

УДИВИТЕЛЕН РОССИЙСКИЙ МЕНТАЛИТЕТ: ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА АВТОМОБИЛЯ МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 5% ЕГО СТОИМОСТИ, А МИНИМАЛЬНЫЕ МЕРЫ В БЮДЖЕТЕ 5-10 ТЫС. РУБ. (ЗАМЕНА ПЕРЕГОРЕВШИХ ЛАМПОЧЕК И ТРЕСНУВШИХ НАКЛАДОК, МОЙКА И ЧИСТКА САЛОНА) СЧИТАЮТСЯ ВООБЩЕ ДОГМОЙ. РОСТ ВЕРОЯТНОСТИ БЫСТРОЙ ПРОДАЖИ И ЦЕНЫ ГАРАНТИРОВАНЫ. НО ЕСЛИ ВОПРОС КАСАЕТСЯ ПРОДАЖИ ДОМА, У МНОГИХ ВОЗНИКАЕТ СТУПОР. ГОТОВЫ РАЗВЕ ЧТО ПОКОСИТЬ ТРАВУ – И ВСЕ.

Компания HELP4sale – первый оператор, работающий по западным стандартам, в тесной связи с риэлтором и с гарантией результата. **Принципы нашей работы:**

**1** Основой предложения всегда является план показа дома потенциальному покупателю, согласованный с брокером.
Именно то, как будет показываться дом, определяет состав работ по предпродажной подготовке. Иными словами, для принятия решения собственник получает не перечень работ и смету, а план показа дома с перечнем необходимых для этого подготовительных работ.

**2** Процесс заказа работ по предпродажной подготовке предельно простой – 2 дня от звонка до согласованного плана работ
Большинство собственников интересует цена – не только как фактор принятия решения в концепции «много-мало», но и как возможность включить комплекс мелких работ в конкретный заранее оговоренный бюджет. Не каждый наш клиент готов обсуждать состав работ и тратить время на согласование деталей.
Для этого мы сформировали стандартный пакет работ по предпродажной подготовке с заранее фиксированной ценой.

Важна цена за пакет услуг. Опять же, прямая аналогия с авторынком. Мы все сделаем: натрем, помоем, почистим! Ваш дом предстанет обновленным и посвежевшим – и вам заранее известно, сколько это стоит.

**3** Предоставлять весь комплекс услуг, необходимых для успешной работы брокера по продаже коттеджа
Мы не только приводим недвижимость в надлежащий порядок, но и организуем подготовку фото-, видео- и презентационных материалов с описанием коттеджа.
И конечно, ключевой принцип в работе – мы помогаем продать дом, а не только почистить участок и обновить фасад.

КУПОН НА СКИДКУ СОБСТВЕННИКУ ДОМА 5%
www.help4sale.ru

# Эксклюзивные отношения в недвижимости

Это страшное слово – «эксклюзив»: с ним сталкивался, наверное, каждый, кто что-то продавал из недвижимости, а большинство собственников до сих пор чураются этого термина, как огня. Давайте разберем, действительно ли это так страшно, и почему все-таки некоторые соглашаются и подписываются под такой услугой у риэлторов.





## ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС: ВСЁ В ПРОШЛОМ

Изначально понятие эксклюзива появилось еще на заре формирования рынка недвижимости в России, после перестройки. Тогда этот рынок, как, впрочем, и многие другие, был довольно криминализирован, и отношения участников были не регламентированы. Никто не понимал, как лучше себя вести с продавцом и покупателем, зачем нужны риэлторы и какова их роль. Функция риэлтора зачастую сводилась к роли посредника между покупателем и продавцом и «решальщика» в государственных инстанциях, связанных с регистрацией прав собственности и кадастром. На таком фоне у многих риэлторов стало считаться нормальным забирать у продавца оригиналы документов, закрывать их в сейфе в агентстве и выставлять квартиру или дом на продажу, как свой эксклюзив: без агента и документов собственник никуда не сдвинется с места.

Такая практика сохраняется у некоторых риэлторских компаний и по сей день (хотя само свидетельство о собственности стало носить чисто формальный характер), и конечно же, ничего конструктивного ни для продавца, ни для рынка в себе не несет.

***В такой схеме не было места свободной конкуренции между агентствами, нет смысла говорить и об улучшении качества оказываемых услуг, презентации объекта, объеме рекламы и т. д. Собственник фактически становился заложником своего агента и его профессионализма (а скорее всего, отсутствия последнего).***

## ОТ ПРОТИВНОГО ИЛИ КАК НЕ НАДО ДЕЛАТЬ

Очень часто к нам обращаются отчаявшиеся продавцы после полугода-года сотрудничества с таким агентством, с одним-двумя показами за все время работы и с полным отсутствием перспективы продажи объекта по такому «эксклюзиву».

***Таким продавцам их риэлторы объясняют, как все плохо на рынке, что никто ничего не покупает, и надо снижать цену. В итоге, объект может быть продан на 20%, а то и 40% ниже его реальной рыночной стоимости.***

Так чего же не сделал ленивый агент, «сидящий на эксклюзиве»?

- Не удосужился сделать профессиональные качественные фотографии объекта (которые крайне важны для привлечения интереса покупателей к конкретному дому или квартире в огромных листингах похожих предложений в интернете)
- Тратит минимум денег на рекламу, и объявление висит где-то на задних страницах в поиске
- Не сотрудничает с другими агентствами
- Неохотно выезжает на показы
- И многое другое

В результате круг потенциальных покупателей, до кого «донесен» объект, сужается до мизерных процентов, из которых собственнику в итоге и приходится выбирать при продаже.

***Условно: выбирать, продать дом за 50 млн или за 54 млн руб. при его рыночной цене в 80-85 млн руб.***

*Зачастую все, что делает такой агент, заканчивается фотосъемкой дома «на телефон» и публикацией на досках объявлений в самых дальних закоулках поиска – целый квест для клиента: «а ну-ка отыщи!».*

Это очень деструктивное положение дел, поэтому многие продавцы, наученные горьким опытом, категорически отказываются от эксклюзива при разговоре с риэлторами и обращаются сразу в несколько агентств недвижимости одновременно. Но и среди них бывают разочарованные, которые также потом обращаются к нам с просьбой: «Помогите, моим домом никто не занимается, ничего не продается!». Почему так происходит?

## СУРОВЫЕ БУДНИ РИЭЛТОРОВ

У любого серьезного агентства недвижимости в базе как минимум 3-4 тысячи объектов по направлению (загород или город). Вдумаемся: три тысячи домов на 6-10 брокеров. Каждый дом нужно отснять, выставить в рекламу, заключить агентский договор, отслеживать эффективность рекламы, регулярно общаться с собственником по вопросу цены, улучшения внешнего вида объекта (предпродажная подготовка). Конечно, невозможно каждому продавцу уделить необходимое внимание.

Помимо этого, сам по себе риэлторский рынок подразумевает существенную «текучку» кадров, так как эта работа довольно специфичная и не всем желающим подходит. В большинстве агентств риэлтор работает без зарплаты, только на процентах от сделок – а между ними иногда может пройти и два, и шесть, и 12 месяцев. Не каждый готов к таким перерывам в финансовых поступлениях. В результате обращение собственника в 3-4 агентства зачастую заканчивается тем, что ему каждую неделю звонят новые агенты, которых он ранее не слышал, с одними и теми же вопросами (шумно/не шумно? кто соседи? требует ли ремонта? готовы ли к торгу?), и добиться ответственного подхода к рекламе, к презентации объекта клиентам, к его продвижению ни от кого невозможно.

***Классическое размывание ответственности: занимаются объектом все – и никто. Ну и, пожалуй, самое главное: что слышит клиент при обращении в такую компанию по данному объекту? Приветливый голос с полным незнанием информации о конкретном объекте.***

Очевидно, что чисто физически все 3000 объектов один агент объехать и помнить не может, поэтому потенциальному покупателю приходится общаться с риэлтором, который не более осведомлен о продающемся объекте, чем сам клиент. «Задавайте ваши вопросы, я уточню у продавца и перезвоню» – так выглядит разговор, вместо качественной информативной беседы о преимуществах продаваемого дома или квартиры, о том, как строилось «для себя» и какие чудесные материалы использованы – здесь и карельская береза, и «диваны ехали на заказ из Италии», и вообще надо срочно ехать смотреть, пока не купил кто-то другой.

## ЧТО ЖЕ ТАКОЕ РЕАЛЬНЫЙ ЭКСКЛЮЗИВ

Видя все эти сложности и проблемы, мешающие выгодной и оперативной продаже объекта недвижимости, мы разработали для наших клиентов услугу, которая включает в себя все преимущества работы по обоим форматам, максимально нейтрализуя все недостатки.

***Эксклюзивный объект, как мы это видим, подразумевает, прежде всего, эксклюзивную работу агента, значительно превышающую объем его обычной вовлеченности в продажу конкретного дома или квартиры.***

## Итак, что мы делаем в Vesco Realty?

### 1 С ДОМОМ РАБОТАЕТ ОДИН, КАК ПРАВИЛО – ЛУЧШИЙ АГЕНТ

Как правило, это ведущий эксперт компании по данному направлению и наиболее результативный, эффективный брокер. Он, и только он, приезжает на все без исключения показы, владеет исчерпывающей информацией по объекту, принимает звонки от клиентов по этому объекту и знает, какие моменты подчеркнуть, а на каких не акцентировать внимание при разговоре, чтобы продать дом.

### 2 АГЕНТСТВО МАКСИМАЛЬНО ВКЛАДЫВАЕТСЯ В ПОДГОТОВКУ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ ТАКОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Качественная профессиональная фотосъемка, при необходимости – аэро- и видеосъемка, 3D-тур по объекту и видеопрезентация – для максимального отражения сильных сторон объекта клиенту. Ваш личный брокер подберет правильный формат для рекламы объекта, и силами лучших фотографов рынка мы создадим максимально желанную обертку для дома.

### 3 СОБСТВЕННИК ДОМА ПОЛУЧИТ ПОДРОБНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ПРЕДПРОДАЖНОЙ ПОДГОТОВКЕ ОБЪЕКТА

Часто наш брокер проводит целый рабочий день на объекте при организации работы по дому. Нужно тщательно все осмотреть, порекомендовать собственнику, что вывезти из мебели, а что оставить; где желательно подкрасить фасад, а где поменять ручки на мебели. Нужно освежить газон, подстричь кусты, отремонтировать гаражные ворота или забор, закрасить трещину в стене – какие-то кажущиеся мелочами недостатки могут существенно повлиять на конечную стоимость дома, при этом срок их исправления и стоимость работ несопоставимо малы по сравнению с разницей в цене. Сложно объяснять покупателю, что небольшая трещина по фасаду дома – нормальное поведение для штукатурки, которую нужно обновлять раз в пару-тройку лет, а вовсе не глобальная проблема с фундаментом или перекрытиями дома. Более того, у нас в распоряжении несколько рабочих бригад, которые при необходимости за разумные деньги  могут исправить такие недочеты на объекте.

### 4 РАСШИРЕННАЯ РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ – ЗАДЕЙСТВУЮТСЯ ВСЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ СРЕДСТВА И КАНАЛЫ

Подготовив качественные материалы по объекту, агентство организовывает развернутую рекламу: в зависимости от потенциальной аудитории, формата объекта, реклама включает в себя как максимальную представленность объекта в топах на всех досках объявлений, так и яркие рекламные баннеры на собственных сайтах компании (с большой посещаемостью и рейтингами в поисковиках), на многочисленных партнерских сайтах, уличные растяжки и баннеры, рекламные щиты и многое другое.

***Для каждого объекта мы разрабатываем индивидуальный медиаплан, обеспечивающий максимальный охват аудитории при разумных финансовых затратах. Медиаплан согласуется с заказчиком! Основную часть всех рекламных расходов компания, конечно же, берет на себя.***

### 5 ВАШ ОБЪЕКТ АКТИВНО ПРОДАЕТ ВЕСЬ РЫНОК!

Помимо регулярных рассылок эксклюзивного объекта по собственной клиентской базе и охвата собственной аудитории, главное преимущество работы по эксклюзиву в предлагаемом формате – охват всего рынка недвижимости за счет привлечения к сотрудничеству максимального количества агентств недвижимости и частных брокеров.
У нас обширная база контактов и наработанных связей с коллегами, по которой мы распространяем информацию о новом объекте на рынке, доносим до коллег все преимущества и нюансы продаваемого дома, организовываем брокер-туры для компаний, контролируем публикации объекта на сайтах и в рекламе других агентств и самое главное, гарантируем оплату комиссионного вознаграждения. При этом собственная комиссия агентства зачастую оказывается в несколько раз ниже комиссии агентства, привлекшего покупателя, в случае совместной сделки.
Особенно это актуально для дорогих объектов. Особые клиенты очень редко позвонят по рекламе: скорее, они обратятся к проверенному агенту, с которым уже что-то продавали или покупали, а это может быть как эксперт из десятки ведущих агентств недвижимости, так и частный брокер, много лет трудящийся на рынке, с собственной клиентской базой. Очевидно, что в индивидуальном порядке собственнику практически нереально договориться о сотрудничестве и проконтролировать, что объектом действительно занимается такое количество  агентств и риэлторов.
В нашей базе их более тысячи.

## НА ЗАКУСКУ

В итоге продавец получает качественные презентационные материалы, ответственного профессионального брокера, который на связи семь дней в неделю, подробные отчеты по рекламе, количеству обращений по объекту, количеству и качеству показов, и самое главное – максимальный охват целевой аудитории объекта.

Продавец может быть уверен, что позвонив по рекламному телефону, клиент сразу же получит профессиональную подробнейшую консультацию по объекту, а не дежурные отговорки про «перезвоню». А чем больше потенциальных покупателей обращает внимание на дом, тем больше выбор из предложений о покупке: срок экспонирования объекта снижается (как правило, в случае обычной продажи это один-два года, в случае эксклюзива удается объект продать за 4-8 месяцев), а бюджет сделки – возрастает.

Рынок частной элитной недвижимости всегда остается, по большому счету, эмоционально ориентированным, и четкую матрицу ценообразования вывести невозможно. За один и тот же объект один покупатель может предложить два миллиона долларов, а другой – полтора, и правильный охват аудитории, грамотная работа с ней – практически гарантия развития событий по первому сценарию.



# Эксклюзив не для всех

Конечно же, формат эксклюзивной работы подойдет не каждому.

### 1 Как правило, стоимость такой услуги несколько выше, нежели обычной работы

Да – исключительно за счет необходимости организации работы со сторонними агентствами и риэлторами и их разумной мотивации. Мы отдаем своим партнерам по субагентсткому договору как правило, минимум 3-4 % от стоимости объекта, но и бюджет сделки возрастает (в итоге, и продавец и агент зарабатывают больше).

### 2 На эксклюзив невозможно взять неликвидный объект

Переоцененный, расположенный в неинтересной рынку локации объект мы не возьмем: ведь эксклюзивный договор – прежде всего большая ответственность брокера. Брокеру необходимо отчитываться перед продавцом каждую неделю: «Где покупатели?», «Почему не продается?» – и тратить свои средства и время на рекламу и продвижение объекта.

***Для тех продавцов, кто ограничен в сроках продажи, и не может себе позволить тратить время на организацию работы 10-15 агентств, такой формат максимально эффективен и позволит действительно выгодно и на лучших условиях продать свою недвижимость. А уж «давать» или «не давать» эксклюзив риэлтору, и какому именно риэлтору – каждый решает для себя сам, исходя из задач и потребностей.***

***Свяжитесь с руководителем для обсуждения деталей:***
*Телефон: +7 (985) 210-92-29*
*E–mail: alex@vesco.ru*

# B2C: **Home Staging – искусство продажи элитных квартир**

Рынок городских квартир – самый массовый, наименее зависимый от общеэкономических трендов и колебаний валют сегмент. Стабильный спрос и постоянная обновляемость базы данных вторичных предложений позволяют риэлторам при работе даже с элитными квартирами использовать стандартизированный подход: размещение объекта в базе данных, рассылка информации по клиентской базе, реже – размещение баннера на объекте, после чего следует ожидание звонков потенциальных покупателей.

Мы в Vesco Realty не спешим демонстрировать квартиру клиенту. В первую очередь мы работаем с объектом! Квартира – не данность, а актив, стоимость которого хоть и задается рыночными ориентирами, но окончательно формируется непосредственно владельцем.

***«Выбор квартиры – эмоциональное решение. Влюбить клиента в конкретный объект недвижимости довольно просто, достаточно:***

- ***знать психологию покупателя***
- ***владеть комплексом инструментов***
- ***иметь в команде опытную бригаду отделочников***

***Home Staging – искусство, которым наши брокеры владеют в совершенстве! Мы не даем рецептов, напротив, мы полностью готовим объект к продаже: быстро, недорого, «под ключ!»***

Елена Артёменко,
ведущий эксперт департамента
городской недвижимости
Vesco Realty

## ПРИНЦИПЫ, ЛЕЖАЩИЕ В ОСНОВЕ ЗАПАДНОГО ПОДХОДА HOME STAGING К ПРОДАЖАМ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ:

**1** **Делать только тот комплекс работ, который важен для продажи квартиры.** Минимальные затраты, которые позволят сделать квартиру более просторной, светлой, привлекательной в глазах покупателей.

**2** **Подчеркивать достоинства.** Расстановка визуальных акцентов при показе даст клиенту опорные точки, чтобы вспомнить квартиру через несколько дней в череде просмотров. Яркий плед на кресле и светлый ковер в гостиной запомнятся уютом, светлые фотообои придадут свежесть некогда серой стене, зеркала и свободные поверхности расширят пространство и останутся в памяти «парящей легкостью», зелень – гармонией.

**3** **Нивелировать недостатки:** локальные работы по ремонту и/или декору скроют проблемные зоны, придадут блеск и новизну ключевым деталям интерьера.

**4** **Влюбить в образ жизни:** небольшими декоративными элементами подчеркнуть уют, развить фантазию покупателя в отношении разных помещений, продемонстрировать вариативность помещений и усилить мечтательность клиента на базе этого конкретного пространства.

**5** **Ориентация на усредненный вкус.** Нейтральные тона, светлый интерьер, вкрапление стилеобразующих деталей без вычурной индивидуальности – залог успеха при продаже. Стейджинг работает с пространством, а не с вкусовыми пристрастиями его жителей.

**Vesco Realty** – ваш риэлтор, декоратор, стилист и инвестиционный консультант при продаже и покупке элитных квартир в Москве.

# Татьяна Вакуленко – лучший брокер на рынке элитной городской недвижимости

**ТАТЬЯНА ВАКУЛЕНКО**

***Партнер Vesco Group. Куратор отдела элитной городской недвижимости Vesco Realty***

С 2001 года занимала ключевые должности в ведущих агентствах недвижимости Москвы.

В 2005 году возглавила рейтинг самых успешных брокеров элитной недвижимости, составленный влиятельным изданием Building Business.

В Vesco Group с 2003 года, в 2007 году возглавила департамент элитной недвижимости компании, с 2010 года курирует направление в статусе партнера.

**СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТА** – нишевые продукты: пентхаусы, элитные апартаменты, городские таунхаусы и индивидуальные дома, особняки в центре города

**VESCO REALTY – АГЕНТСТВО «ОДНОГО ОКНА»**

На рынке элитной недвижимости Москвы мы работаем со всеми агентствами честно и без наценок. Теряем мы, а не клиент!

### ФАТАЛЬНЫЕ ЗАПРОСЫ

Казалось бы – Москва, в ней есть все! Но нет, есть несколько обращений, которые ставят в тупик почти каждого риэлтора. К дефицитным товарам относят небольшие (до 200 кв.м) квартиры с террасами и элитные ликвидные объекты около парков – все предложения сметаются мгновенно.

### ✓ БИЗНЕСМЕНУ – ДЕЛОВОЕ РЕШЕНИЕ!

В элитном сегменте наиболее востребованы квартиры площадью 100-150 кв.м – они быстрее раскупаются и являются настоящим дефицитом в давно обжитых элитных комплексах Москвы. Обладая бюджетом 6 млн долларов, наш клиент долго и безрезультатно выжидал свои 150 кв. м, пока не обратился в Vesco Realty. Татьяна Вакуленко с уверенностью эксперта подошла к вопросу. Клиент приобрел квартиру площадью 350 кв. м по цене $5000 за «квадрат» и разделил ее на две квартиры с автономными входами. Одну из них он оставил себе, а вторую продал таким же «охотникам за малогабаритками», но уже по 7500 долларов за кв. м. Чем не бизнес?

### САМЫЙ НЕОБЫЧНЫЙ КЛИЕНТ

*Коллекционер, владелец лучших пентхаусов в Нью-Йорке, Гонконге, Париже, выбирал свою недвижимость в Москве с Vesco Realty.*

### МОЙ ЛУЧШИЙ КЛИЕНТ

Владелец элитной недвижимости, перед которым не стоит задача покупки, его все устраивает. Но активная жизненная позиция и бизнес-подход не могут не распространиться на рынок недвижимости. Такой клиент находится в перманентном поиске, отсматривая и оценивая инвестиционную привлекательность каждого нового предложения.

***«Друзья не только те, кто купил – но и те, кто ищет сейчас»***

### НЕЛОВКОСТЬ КЛИЕНТА – БИЧ ЭЛИТНОГО РЫНКА!

Не нужно бояться изменения финансовой или семейной ситуации и задачи поиска, даже если это происходит неоднократно. Мы работаем долго, ведем клиентов по 3-4 года, становимся близкими друзьями и незаменимыми проводниками на рынке.

***Вы – клиент, и как ни парадоксально, априори не обязаны покупать недвижимость.***

***Чувство вашей неловкости при затяжных поисках – худшая оценка нашей работы!***

**ЗВОНИТЕ: +7 (495) 374-71-02**

Подписывайтесь на инстаграм Татьяны Вакуленко:

# Услуга собственникам:

# управление продажей вашей недвижимости «под ключ»

1 Планируете продать квартиру в центре Москвы или загородный дом в ближайшем пригороде?

2 Привыкли получать результат и, при этом, держать руку на пульсе процессов?

3 Цените ответственность и персональный подход в бизнесе?

**Управление продажами вашего актива от одного из лидеров рынка элитной недвижимости столицы — единственно верная стратегия!**

## 10 причин в пользу управления продажей

### 1 Сервис

Все усилия брокеров на текущем рынке направлены на работу с покупателем, в результате чего собственники элитной недвижимости чувствуют себя недообслуженными.

**Vesco Realty – единственная компания, где обслуживанием собственников недвижимости занимается отдельное подразделение.** Лучшие брокеры, маркетологи и аналитики, фотографы и операторы, таргетологи и smm-специалисты объединили свои знания и опыт для продажи одного конкретного вашего объекта недвижимости.

### 2 Ответственность

Реализация элитной недвижимости требует от брокера не только высокой квалификации переговорщика и четкости в рутинных процессах, но особой мотивации. «Продают все агентства» – значит, не продает никто. Ни одна компания не берет ответственности перед собственником за продажу объекта, если нет гарантии выплаты комиссионных.

**Но когда отношения зафиксированы эксклюзивным договором, мы в Vesco Realty включаем все ресурсы.**

### 3 Экономия времени

80% покупателей заходят на рынок недвижимости через агентства. Каждое агентство для продажи объекта должно провести монотонную, но важную работу по получению информации у собственника, подготовке презентационных материалов, размещению лота на доступных ему ресурсах. Огромный пласт времени и сил по организации работы всех активных агентств (а их не менее 20-ти) и контролю качества исполнения – однозначно не под силу собственнику, который дорожит своим временем и знает цену эффективности.

**Управление продажами – это создание комфортных условий по работе над объектом для наших партнеров – всех агентств элитной недвижимости и частных брокеров. Ваш объект продает весь рынок! Ни один собственник не сможет обеспечить такой охват. Мы знаем, как сделать процесс прозрачным и эффективным, а мотивацию коллег – достойной.**

### 4 Персональный менеджер

Вы не представляете, как часто покупатель по одному и тому же объекту звонит в несколько агентств! Дальнейший «перезвон» с одними и теми же вопросами собственнику от каждого брокера (в том числе, от разных брокеров из одного и того же агентства) – отнимает много времени и сил.

**Ваш персональный менеджер в Vesco Sales Management – исчерпывающий источник информации не только для всего рынка, но и для вас как заказчика услуги. Мы работаем с вами 24/7.**

### 5 Еженедельная отчетность

Знаете ли вы, сколько объявлений о вашей квартире или доме размещено одновременно на сайтах агентств и других площадках? Какова статистика звонков и показов? Рейтинг причин отказов и аргументы от клиентов в пользу «подумать и вернуться»? Не обладая информацией о всей воронке продаж, вы не можете оценить, насколько ваш актив «в рынке» по цене.

**Наш заказчик, владелец актива, еженедельно получает отчеты по всем аспектам продаж. Вы будете в курсе всех процессов и достигнутых результатов, не затрачивая на это собственные силы.**

### 6 Всегда свежая аналитика по конкурентам

Вам больше не нужно мониторить ЦИАН и другие источники на предмет поиска новых и изменению цены по найденным аналогам. Всю аналитику по конкурентному рынку с качественными комментариями экспертов готовим мы.

**Помимо стандартной аналитической справки по локальному рынку мы в Vesco Sales Management отмечаем объекты, которые смотрят ваши потенциальные покупатели. Прямая обратная связь от целевой аудитории – бесценна.**

### 7 Личный кабинет

Не владеете всей информацией о действиях своего агента? Устали от звонков в неудобное время?

**Как наш клиент вы получаете доступ к личному кабинету, где в удобном виде в режиме реального времени собирается информация о всех движениях по проекту: аналитические отчеты, статистика взаимодействия с партнерами и покупателями, результаты рекламной активности и т.д. Современно, удобно, всегда актуально!**

### 8 Бескомпромиссная упаковка

Отличные фотографии, продающий видео-ролик, презентационные материалы для покупателей и партнеров, детальное описание, отрисованная планировка, 3D-тур и другие материалы – объем работ, который необходим для старта продаж.

**При работе на эксклюзиве мы в Vesco Sales Management делаем упаковку проекта «под ключ», предоставляя все материалы нашим партнерам, что, во-первых, ускоряет срок размещения объекта в базах коллег, а во-вторых, избавляет собственника от многократного посещения его недвижимости фотографами из разных агентств. Удобно и оперативно!**

### 9 Профессиональные брокер-туры

Каждый уважающий себя брокер должен посетить продаваемый объект самостоятельно, до визита первого покупателя. Организовать этот процесс и уделить достаточно времени каждому агенту, коих сотни на рынке, для владельца элитной недвижимости весьма проблематично.

**Продавая объект с нами, собственник гарантированно получит экспертную оценку ликвидности и стоимости объекта от каждого приехавшего на просмотр брокера.**

### 10 Собственные площадки

Помимо общедоступных классифайдов есть множество других источников трафика.

**Мы в Vesco Sales Management гарантируем обеспечение наилучшего размещения на ведущих порталах и наших собственных marketplace.**

*Я, Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group, лично курирую подразделение по работе с собственниками. Пишите и звоните по любым вопросам:*

*+7 (985) 210 92 29, alex@vesco.ru*

# Как продать?

## 5 фатальных ошибок, из-за которых собственники теряют миллионы рублей и тратят годы на продажу своего объекта

### 1 Привлеку пару-тройку топовых агентств недвижимости, так о моем объекте будут знать все лучшие брокеры

**НО: Если вы решите обратиться в несколько агентств недвижимости, то наоборот потеряете 97% рынка**

В Москве сейчас более 100 агентств недвижимости, не считая частных брокеров. Ваш клиент может оказаться у любого из них, а вы, обращаясь всего в 3-5 агентств, охватываете малую часть возможных источников покупателей.

### 2 Размещу объявление на ЦИАНе, покупатель сам найдет меня

**НО: ЦИАН лишь один из 50+ источников**

Если использовать только его, вы будете очень долго искать покупателей. В 90% случаев вам позвонят те же агентства, но не с покупателем, а с предложением продавать ваш объект.

### 3 Обращусь в несколько агентств, так я быстрее продам объект

**НО: Занимаясь самостоятельной продажей вы не только потеряете уйму времени, но и наделаете ошибок**

- Каждое агентство будет делать свои фотографии и описания вашего объекта, а покупатель будет видеть разную информацию об объекте. Это будет вводить в заблуждение и вызывать негатив.
- У каждого брокера будет поверхностное представление о вашем доме или квартире, ведь агентства имеют большие базы объектов, а вы не замотивировали их с головой погрузиться именно в ваш проект. А не зная досконально объект, невозможно его выгодно представить покупателю.
- Вы никогда не получите четкую картину рынка, ведь вам могут одновременно звонить несколько брокеров и говорить, что вашим объектом интересуются. На деле это могут быть заявки от одного и того же покупателя. Или наоборот - никто не звонит, т. к. вашим объектом занимаются между делом. А не имея обратную связь, вы не сможете влиять на скорость продажи.
- Вы потратите в 5-7 раз больше времени на общение с брокерами из каждого агентства. И вам придется постоянно держать в голове гораздо больше информации о том, как продвигается продажа вашего объекта в каждом из агентств.

### 4 Поставлю высокую цену на объект, потом если что поторгуюсь или скину

**НО: Так можно продавать недвижимость годами**

Вы не угадаете стоимость вашего объекта без анализа. На рынке могут быть дома или квартиры лучше по такой же стоимости. Или такие же предложения, но дешевле. И пока их не раскупят, ваш объект будет ждать своей очереди, его даже смотреть не будут.

### 5 Организую конкуренцию между брокерами, пусть выиграет сильнейший

**НО: В результате, вашим объектом не будет заниматься ни один из них!**

К сожалению, это не тот случай, когда здоровая конкуренция приведет к результату. У брокеров в работе много объектов с разными размерами вознаграждений, с гарантиями их получения и без. Как думаете, будут они включать все свои ресурсы, чтобы продать объект без гарантий получения вознаграждения? Нет, конечно.

***В результате всех ваших действий:***

**ОБЪЕКТОМ НИКТО ВСЕРЬЕЗ НЕ ЗАНИМАЕТСЯ**

ОТВЕТСТВЕННОСТИ НИКТО НЕ НЕСЕТ

**БРОКЕРЫ ПРЕДЛАГАЮТ ЕГО «МЕЖДУ ДЕЛОМ» И НЕ ВСЕМ ПОКУПАТЕЛЯМ**

**ВАМ НИКТО НЕ ГОВОРИТ ПРАВДУ, НЕ ДАЕТ ЭКСПЕРТИЗУ**

С РЫНКА ПОСТУПАЕТ ПРОТИВОРЕЧИВАЯ ИЛИ ИСКАЖЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

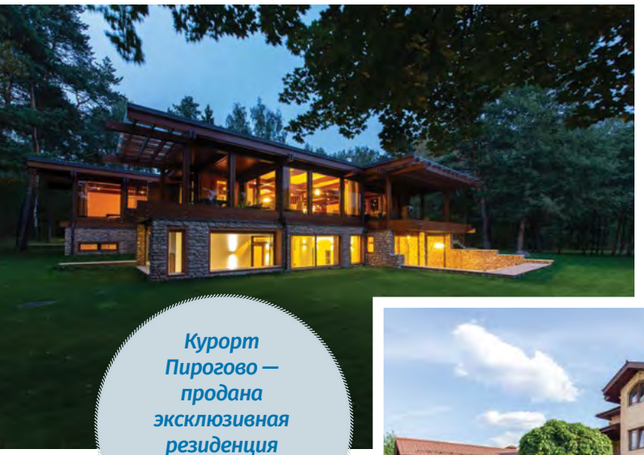
ВЫ НЕ МОЖЕТЕ ВЛИЯТЬ НА СКОРОСТЬ ПРОДАЖИ

***Решение?***

***Закажите услугу по управлению продажами вашего объекта у одного из топовых агентств элитной недвижимости вашего региона!***

# Управление продажей элитной недвижимости

Услуга основана на методе открытых продаж Open Sales, эффективность которого подтверждают десятки проданных нами премиальных объектов.

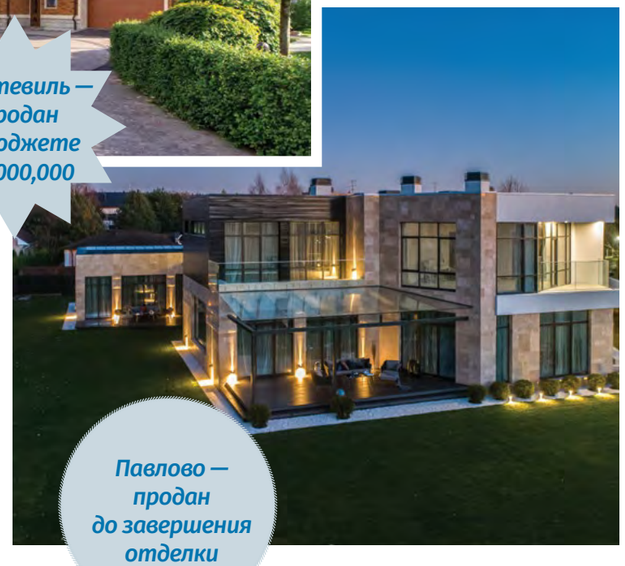


*Курорт Пирогово — продана эксклюзивная резиденция от итальянских архитекторов*

*Княжье Озеро — продан за 7 дней*

*Монтевиль — продан в бюджете $4,000,000*

*Николино — продан за 6 месяцев*



*Павлово — продан до завершения отделки*



Управление продажей недвижимости — единственный способ гарантированно продать объект быстро и по максимальной цене

**2 функции:**

- ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ
- ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

## Что мы предлагаем? Этапы работ:

### 1 Первичная консультация

- Разбор ошибок, если уже пробовали продавать объект
- Презентация предварительного плана продажи
- Ответы на ваши вопросы

### 2 Реальная рыночная оценка

- Мониторим историю цен и сроков продаж объектов на локальном рынке
- Изучаем ваш объект и участок, честно говорим о плюсах и минусах
- Готовим подробный анализ конкурентов
- Приходим к равновесной цене
- Совместно определяем стратегию продажи

### 3 Рекомендации

- Как привести объект в порядок перед продажей,
- Где может понадобиться мелкий ремонт
- За счет чего можно поднять цену

*Экономя несколько десятков или сотен тысяч на мелком ремонте, вы теряете миллионы при продаже*

### 4 Разработка индивидуальной стратегии продаж

### 5 Идеальная упаковка вашего объекта

### 6 Запуск в рекламу в короткие сроки

### 7 Мотивация всех брокеров на активные продажи

***Записаться на консультацию***

### Почему мы? Гарантируем:

- Максимальный охват рынка в короткие сроки
- Фиксацию обязательств по маркетинговому продвижению в договоре
- Отчетность и абсолютную прозрачность процесса продажи
- Персонального брокера на связи 24/7
- Куратора в лице одного из владельцев компании

OpenSales

# АКАДЕМИЯ ОТКРЫТЫХ ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС
ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ
И ПРОДАЖЕ ОБЪЕКТОВ
ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**Авторский курс от Алексея Аверьянова и Александра Дьяченко для специалистов по продажам в сфере недвижимости и не только!**

**Система Open Sales самодостаточна и не требует предварительных знаний, отлично подходит и опытным брокерам, и даже новичкам — всем тем, кто хочет покорить мир luxury estate!**

## ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА ВЫ СМОЖЕТЕ:

— Заключать договоры с высокой комиссией
— Увеличить конверсию из лида в сделку
— Устроиться в любое агентство элитной недвижимости
— Результативно вести переговоры
— Мастерски проводить презентации
— Контролировать свою занятость без ущерба доходу

## КАК ПРОХОДИТ ОБУЧЕНИЕ

Мы провели 3 очных потока по 50 часов каждый, обобщили все вопросы слушателей и записали емкий очень насыщенный он-лайн курс. **В чем же его преимущества?**

## УДОБНЫЙ ОН-ЛАЙН ФОРМАТ

— Материалы доступны в течение 2 месяцев на платформе Getcourse
— Вы можете просматривать лекции в любое удобное для вас время
— Обучайтесь из любой точки мира

## СТРУКТУРИРОВАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

— Информативные видеоролики по 20-30 минут
— Презентации с наглядной инфографикой, которые остаются у вас навсегда
— Приложения с практическими материалами (образцы договоров, паспорт объекта, примеры видеороликов, шаблоны презентаций и т.д.)

## ПОДДЕРЖКА КУРАТОРОВ

— На курсе будет производиться разбор многочисленных реальных кейсов из практики авторов курса
— Вы сможете задать свои вопросы к каждой лекции, мы гарантируем развернутый ответ от авторов курса
— Мы дадим пошаговые инструменты, которые помогут с нуля освоить профессию.

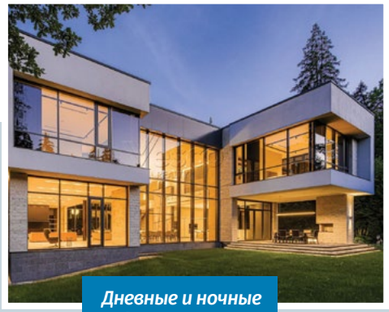
## И ГЛАВНОЕ – БОНУСЫ ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ!

Vesco REALTY

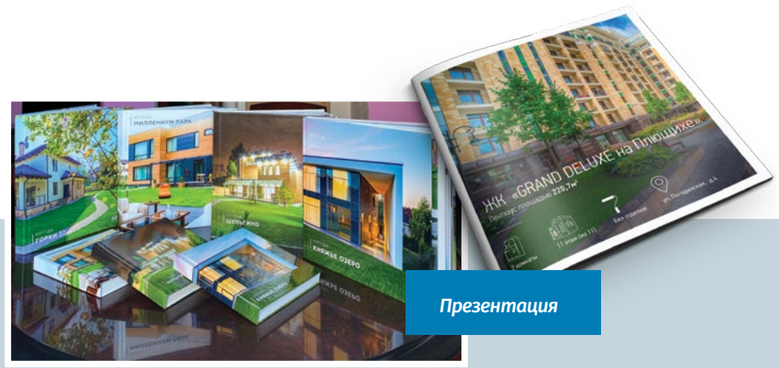
# Что такое упаковка для продажи объекта?

Все презентационные материалы будут сделаны один раз и в максимальном качестве так, чтобы:

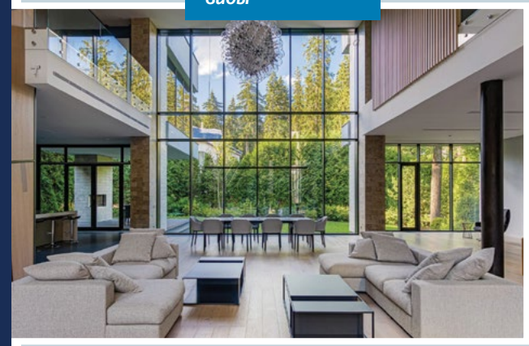
**1** Покупатель увидел ваш объект с его лучшей стороны
**2** Весь рынок пользовался классными материалами
**3** Партнерам было удобно распространять информацию



*Дневные и ночные виды*




*Презентация*



*Выпуск для канала VDT*

*Видеоролик*

*Интерьерная съемка*

*Съемки с воздуха*

# Приготовьте тапочки!

**– Инвестировать? В кризис? Да ещё и в элитную загородную недвижимость?**

**– А куда ещё?**

Действительно, вариантов для заработка немного. Традиционные стратегии инвестиций в новостройки, в марафет столичной «вторички», простые спекуляции или микродевелопмент не работают. Конечно же, порог входа в элитный загород немаленький, но и доходность соответствующая.

Впрочем, давайте начнём с развенчания мифов.

## МИФ № 1 ЭЛИТНЫЙ ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК СТОИТ

У обывателя и правда может сложиться такое мнение, да и вся лежащая на поверхности информация свидетельствует об этом. Но если посмотреть на рынок в динамике, то налицо другая картина. Есть сегмент ликвидных домов, которые пользуются большим спросом и не задерживаются на рынке. Но многие судят о динамике рынка по тому скоплению неликвида, который мы из года в год видим на риэлторских сайтах и базах объявлений.

## МИФ № 2 НОВИЧКУ НЕЧЕГО ДЕЛАТЬ НА ЭТОМ РЫНКЕ

Всё верно! Новичку не место и на фондовом рынке. Если он планирует действовать самостоятельно, то рискует всё потерять. Но для профессиональной работы на рынке и существуют инвестиционные и брокерские компании с надстройками в виде аналитики, консалтинга и комплексного управления активами. Такие услуги на рынке инвестиций в недвижимость пока ещё не сильно развиты – это обусловлено тем, что компаний полного цикла очень мало.

## МИФ № 3 С ИНВЕСТИЦИЯМИ В «ЗАГОРОДКУ» МОЖНО ЗАСТРЯТЬ

Застрять можно в любой инвестиции, но шансы не реализовать с прибылью ликвидный объект загородной недвижимости, на наш взгляд, минимальны. А всё потому, что нужно инвестировать в объекты с большим запасом прочности, и таких вариантов много, если правильно подходить к их выбору.

## ПОЧЕМУ СТОИТ ВЫБРАТЬ ИМЕННО СЕГМЕНТ ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ?

**1** Рынок не стандартизирован, как например, сегмент элитных квартир, где всё сводится к цене за квадратный метр. На загородном рынке гораздо больше вариантов для зауалирования добавленной стоимости.

**2** Рынок элитной недвижимости мыслит в валюте. Да, цены в валюте падают и на элитную недвижимость, но они растут в рублях. Грубо говоря, если рубль обесценился в два раза, то цены на элитные объекты снизились в среднем на 25%. И всё равно потребитель понимает, что в цене дома «под ключ» есть значительная валютная составляющая, от которой никуда не уйти.

**3** Именно на «загородке» есть большой выбор объектов, выгодных для инвестиций.

## РЕЦЕПТ: КАК СОЗДАТЬ ЛИКВИДНЫЙ ПРОДУКТ

Плох тот кондитер, который не выкладывает свои рецепты на YouTube. А уж обращаться к профессионалам или воспользоваться рецептом самому и рисковать сделать первый блин комом – решать инвестору! Так какой же рецепт у инвестиционного объекта с большим запасом прочности?

- **ГОТОВНОСТЬ.** «Играем» только в готовый «под ключ» продукт! Именно в сегменте «завози тапочки и живи» сосредоточен максимальный спрос. Потребитель устал от ремонтов, выбора материалов, дизайн-проектов, взаимодействия с прорабами.
- **ЧТО ПОКУПАТЬ?** Прибыль формируется при покупке инвестиционного объекта, а не при продаже – излюбленная фраза американских флипперов. Поэтому внимательно нужно отнестись к тому, что мы покупаем. Если исключить из списка качественные дефолтные объекты «под ключ», которых почти нет на рынке, то остаётся только три варианта: покупка дома без отделки, дома с морально устаревшей отделкой или «предпоследнего» участка в охраняемом, ликвидном, жилом коттеджном посёлке.
- **ЛОКАЦИЯ.** Важно расположение как самого посёлка, так и конкретного объекта внутри него.
- **ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ,** тишина, количество соседей и виды из окон – вот на что нужно обратить внимание.
- **КОНКУРЕНЦИЯ.** При выборе объекта для инвестирования важно оценить соотношение популярности посёлка к количеству продаваемых в нём вторичных предложений – и прежде всего объектов от таких же частных инвесторов. Популярный посёлок, в особенности тот, где ещё ведутся активные продажи – это в первую очередь бесплатный клиентский трафик. И нужно бояться конкуренции не от застройщика, а именно от частных инвесторов, так как их продукт находится в том же сегменте, что и ваш.
- **БЮДЖЕТ.** Самый ходовой бюджет – 1 – 2,5 млн долларов. Если он выше, то есть риск наткнуться на очень узкую целевую аудиторию и не угадать с их вкусом. А если ниже, то вас ожидает меньшая маржинальность – и как ни парадоксально, большая привередливость целевой аудитории.
- **СРОКИ.** Сроки = доходность! Сроки нужно планировать тщательно. Важно понимать, когда будут пройдены следующие реперные точки: старт строительства (с учётом этапов строительства, отделки и инженерного оснащения), дата летней фотосессии с готовым фасадом и ландшафтом на участке, дата выхода дома на продажу, чтобы не попасть в мертвый сезон. Если всё правильно спрогнозировать, экспозиция такого объекта будет составлять три-шесть месяцев, а полный цикл – один год для проектов от «коробки» до стадии «под ключ» и полтора года – от участка до состояния «под ключ».
- **РАССРОЧКА.** Возможность получения рассрочки от продавца кардинальным образом влияет на показатель IRR проекта. Рассрочка 50% от стоимости объекта на год означает увеличение показателя IRR почти в два раза! При этом оставшиеся 50% должны быть доступны в любой момент, но за это время они могут тоже приносить доход.
- **ЭКСПЕРИМЕНТЫ И СТИЛИСТИКА.** Для будущей продажи на этапе проектирования и строительства нужно заложить в будущий проект значимые отличительные особенности. Дом для будущих хозяев – это их имидж и престиж, то, чем они будут гордиться перед своими друзьями. Самые эффективные и эффектные интерьеры получаются в случае с американской классикой, ар-деко, хай-теком или минимализмом.
- **ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОБЪЕКТА.** Как минимум 4 спальни и одна из них на первом этаже, квартира на две комнаты с отдельным входом для персонала, комната свободного назначения под любой функционал будущих хозяев.
- **ЧЁТКО СЛЕДИТЬ ЗА МАРЖИНАЛЬНОСТЬЮ КАЖДОГО КОНКРЕТНОГО ВЛОЖЕНИЯ.** Ведь именно из продуманных и выверенных деталей и складывается доходность. При этом ни в коем случае нельзя переусердствовать с экономией, иначе есть риск свалиться в более низкую категорию и потерять своего покупателя.

# Доходному объекту — суперэффективный маркетинг

Изначально у инвестора, выходящего на рынок с готовым продуктом, есть серьёзные преимущества перед своими конкурентами, основную массу которых составляют вторичные продавцы коттеджей. Во-первых, это чёткий прогноз финансовой модели и отсутствие затрат, которые потом сложно продать, во-вторых, это качественный новый продукт, который будет интересен значительной части целевой аудитории, а не конкретной семье, и, в-третьих, гибкость в применении передовых маркетинговых инструментов, которые недоступны обычному продавцу.

Основа успешной продажи — качественные презентационные материалы. К ним нужно отнести профессиональную фотосессию, pdf-презентацию и продуманное описание.

Дополнительно можно сделать видеоролик с аэрофотосъемкой и 3D-тур. Это сэкономит время на старте продаж и размещении информации на сайтах агентств.
98% инфопространства в сфере вторичного жилья занимают риэлторы. Прорваться и получить какую-то видимость частному объявлению почти нереально, а стрелять из пушки по воробьям дорогой рекламой чревато для эффективности проекта. Поэтому изначально нужно отказаться от стратегии FSBO (For Sale By Owner — продажа от собственника) и заложить комиссию брокерам в финансовую модель проекта. При этом надо помнить, что брокеров много, и не все из них расторопные. Но поскольку это основной канал продаж, то нужно определить сверхвысокую мотивацию (5-7%) и максимально оперативно донести до них информацию. А вот последнее зачастую недоступно самому инвестору и может быть осуществлено управляющей компанией или эксклюзивным продавцом, так как мало достучаться до каждого агентства, нужно, чтобы с объектом познакомился каждый агент!
Действительно серьёзным преимуществом перед конкурентами на вторичке станет показ 24/7 без предварительного согласования. Редкий собственник готового дома доверит ключи риэлтору или оставит их на охране. А если собственник ещё и проживает в доме, особенно со своей большой семьёй, то ему нужно время на подготовку к показу. Наём охранника чаще всего противоречит стратегии собственника в части минимизации затрат на содержание более не нужного ему дома.

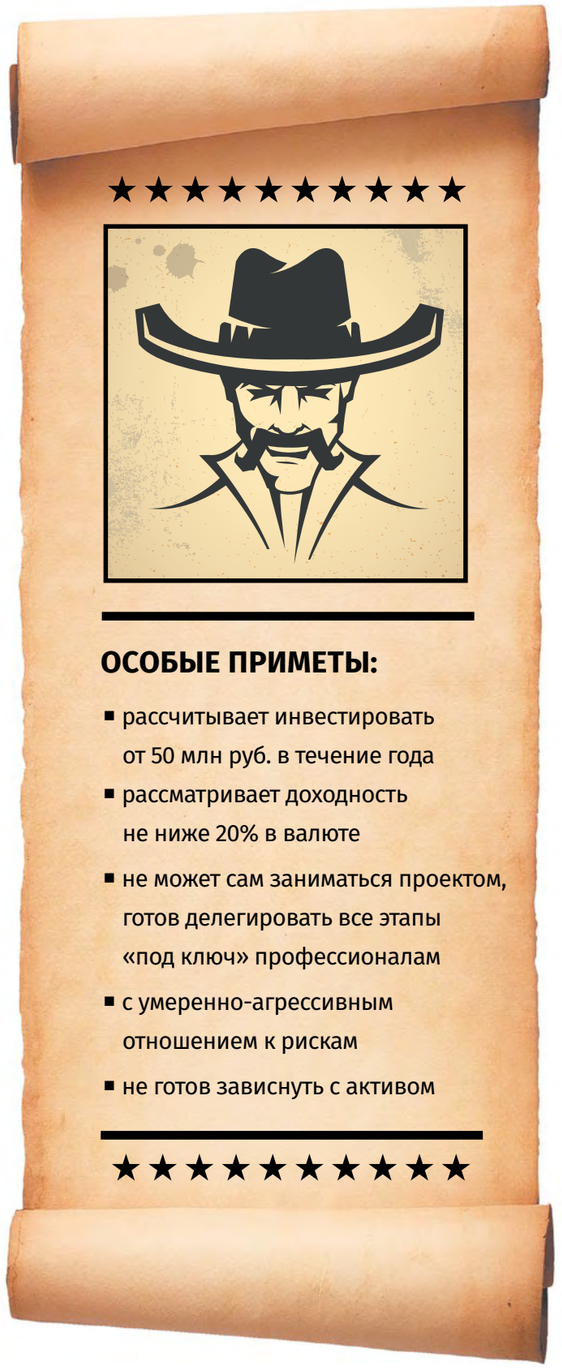
Обычно презентация коттеджа проходит в формате «а вот кухня, а вот спальня, а вот выход на балкон», то есть потенциальному покупателю демонстрируются и комментируются очевидные вещи, а иногда показ и вовсе проходит молча. Для эффективного показа нужно с самого начала готовить сценарий, в котором должны быть продемонстрированы скрытые составляющие уникального торгового предложения и проведена работа с возможными возражениями. Этот сценарий желательно подготовить в письменном виде, чтобы по нему могли проводить показ многочисленные брокеры загородной недвижимости.

Для успешного и быстрого старта продаж не обойтись без дня открытых дверей, а точнее — без пары недель открытых дверей. Делая ставку на продажу дома с риэлторами, нужно позаботиться о том, чтобы они познакомились с объектом и могли по телефону уверенно заявить клиенту: «Я там был, там действительно тихо!». Любая неуверенность брокера уже на этапе телефонного звонка клиента — это риск не договориться на просмотр. А агенты очень заняты, нужно максимально подстроиться под их график. И именно на дне открытых дверей нужно пройтись по сценарию показа и отработать возражения агентов.

**И В ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Инвестиции в кризис — это всегда рискованное и одновременно доходное мероприятие. Но гораздо опаснее вкладываться на пике, чем на дне рынка или близком к нему состоянию. И если знать ситуацию изнутри или найти профессиональных партнёров, то от самого процесса можно получить не только прибыль, но и удовольствие.**

По всем вопросам инвестирования обращайтесь к Алексею Аверьянову:
**+7 (495) 374-61-02, alex@vesco.ru**

# Алло, мы ищем инвестора!




## МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- приобрести ликвидный участок в готовом обжитом элитном коттеджном поселке на Рублево-Успенском или Новорижском шоссе
- создать уникальный архитектурный и дизайн-проект коттеджа
- построить коттедж «под ключ»: с полной отделкой, меблировкой, декором, техникой и ландшафтом прилегающего участка

**В АКТИВЕ КОМПАНИИ VESCO GROUP:**

✓опыт аналогичных проектов в сфере микродевелопмента (**10 лет** / **11 проектов** / на сумму **$ 25 млн**)

✓самые передовые инструменты продвижения и продаж загородной элитной недвижимости

***Ликвидный актив от А до Я: успех проекта закладывается на каждом (!) этапе, и никаких «но» и «работы с возражениями» клиента уже не будет!***

**МЫ ГАРАНТИРУЕМ:**

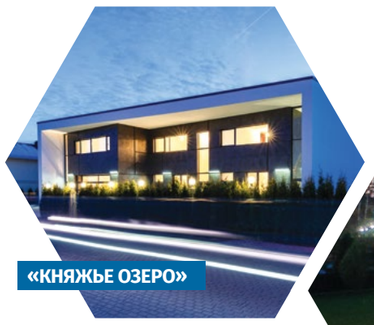
- **12-16 месяцев** от покупки участка до сдачи дома «под ключ»
- **6-8 месяцев** срок экспозиции
- доходность **не менее 20%**

# Точечный девелопмент

## Опыт команды Vesco Group по работе с инвесторами

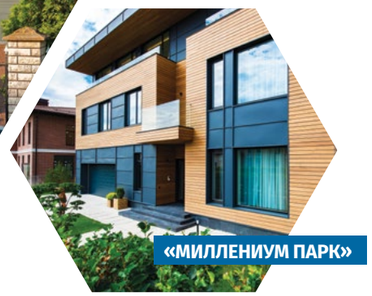
«ШУЛЬГИНО»

«ВЕЛЕДНИКОВО»


«КНЯЖЬЕ ОЗЕРО»

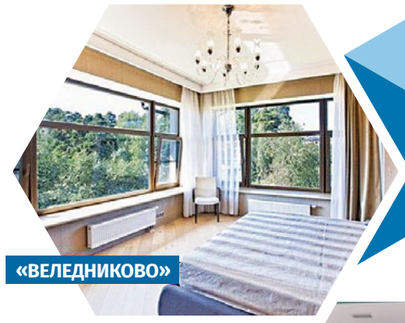
«ПАВЛОВО»

«КРОНА»


«МИЛЛЕНИУМ ПАРК»

«ЕВРОПЕЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ»

«ШУЛЬГИНО»


«ВЕЛЕДНИКОВО»

«ГОРКИ-22»

«КНЯЖЬЕ ОЗЕРО»

***По всем вопросам инвестирования обращайтесь к Алексею Аверьянову:***

*+7 (495) 374-61-02*

*alex@vesco.ru*

«КРОНА»

«СТАРАЯ РИГА»

# HomeHunter –

## сервис по элитной недвижимости для брокеров, агентств и покупателей

HomeHunter — первая и единственная в своем роде мультилистинговая платформа, созданная с привлечением профессиональной команды брокеров и не имеющая аналогов на рынке элитной недвижимости.

### СЕРВИС ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

В основе проекта HomeHunter лежит забота о покупателях. Наша задача - вывести сервис по поиску элитной недвижимости на новый уровень. Для этого мы создали инновационную и супер дружелюбную платформу!

- Мы разработали удобный и максимально полный фильтр по параметрам на поиск объектов, который адаптирован под премиальную недвижимость.
- В ручном режиме очистили базу от дублей - на сайте представлены только реальные предложения, в единственном экземпляре, с актуальной информацией. Для эксклюзивов здесь даже указаны прямые контакты компетентного брокера.
- Собрали полную базу премиальных жилых комплексов и коттеджных поселков и насытили карточку каждого проекта исчерпывающей информацией, включая отрисованные в едином стиле планировки каждого лота и панорамы района.

### СЕРВИС ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ

HomeHunter - глобальный проект, призванный сформировать единые цивилизованные правила игры всех участников рынка элитной недвижимости Московского региона.

Работой с премиальной недвижимостью должны заниматься профессионалы - эксперты с соответствующим опытом и репутацией. На нашей платформе собственники смогут выбрать своего эксперта из обширного рекомендованного списка.

### СЕРВИС ДЛЯ БРОКЕРОВ

Миссия проекта - объединение профессиональных игроков для создания прозрачных и комфортных условий работы на рынке элитной недвижимости. Специально для профессиональных участников рынка мы запроектировали личные кабинеты, где каждый брокер сможет размещать информацию, доступную лишь коллегам.
Наша платформа продумана до мельчайших деталей и может стать отличной площадкой для эффективного взаимодействия и обмена информацией между агентами из разных компаний, а также между брокерами и конечными покупателями и собственниками.

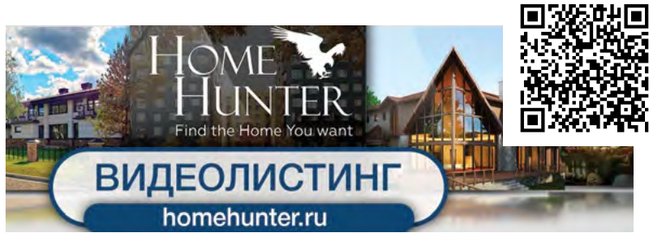
**HomeHunter.ru**

### YOUTUBE-КАНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

HomeHunter — один из немногих каналов, полностью посвященных теме премиальной недвижимости Москвы и Подмосковья. Был запущен в ноябре 2017 года и уже вошел в топ признанных актуальных и независимых площадок.

В емких видео-выпусках вы найдете:

- Интервью с лидерами мнений на рынке недвижимости,
- Обзоры жилых комплексов и коттеджных поселков,
- Экскурсии по уникальным квартирам и знаковым домам,
- Видео о глобальных возможностях проекта из уст его идеолога.




### ВИДЕОЛИСТИНГ

Это первая площадка-агрегатор видео-контента по элитной недвижимости, где в удобном коротком формате можно познакомиться и составить первое впечатление о самых разных премиальных жилых комплексах и коттеджных поселках. Объективно, удобно, наглядно.

### ЖУРНАЛ

Наша цель - компенсировать дефицит экспертных материалов и стать основной контентной площадкой по тематике элитной недвижимости.

На страницах журнала наши читатели, покупатели премиальных домов и квартир и профессиональные участники рынка элитной недвижимости найдут:

- Новости и независимую аналитику,
- Тематические статьи от ведущих журналистов в сфере недвижимости,
- Интервью с топовыми брокерами и руководителями агентств элитной недвижимости,
- Объективные рейтинги брокеров, компаний и проектов с действительно важными для выбора критериями,
- Экспертные колонки «от первого лица» на злободневные темы.

### СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Следить за новостями рынка элитной недвижимости удобнее, подписавшись на социальные сети проекта. Будем рады вашим комментариям и конструктивным дискуссиям под постами.

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Vesco CONSTRUCTION

Вашим домом будут
гордиться даже правнуки!



## ОГЛАВЛЕНИЕ

Цифры и факты ..... 132

От первого лица ..... 133

История развития компании Vesco Construction ..... 134

Выбор строительной компании: ключевые факторы ..... 140

Дорожная карта строительства коттеджа «под ключ» ..... 144

5 причин заказать индивидуальный проект, или Почему готовые проекты не всем подходят? ..... 146

Архитектурные проекты бизнес-класса: лучшие решения в готовых проектах ..... 150

Почему строительство может стоить дорого ..... 152

Реконструкция и редевелопмент ..... 158

Портфолио по строительству индивидуальных домов ..... 160

Дизайн-проект: когда начать, чтобы не было слишком поздно ..... 162

Инженерия без купюр, или Как избежать разочарования? ..... 166

Внутренняя отделка: интерьер в деталях ..... 168

Портфолио по внутренней отделке и инженерии коттеджей ..... 170

# ЦИФРЫ И ФАКТЫ

**БОЛЕЕ**

**15**

**ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ**

**ОБЪЕКТОВ СПРОЕКТИРОВАНО**

**206**

**ПОСТРОЕНО**

**311**

**коттеджей**

**РИВЕРСАЙД**

**АКСАКОВО**

ЗЕЛЕНЫЙ БОР

**ОГНИКОВО**

**СИНЕРГИЯ**

РУССКАЯ ДЕРЕВНЯ

**РЕНЕССАНС ПАРК**

**МОНТЕВИЛЬ**

МИЛЛЕНИУМ ПАРК

ГРИНФИЛД

**ШЕРВУД**

ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

НАХАБИНО

**ИСТРИНСКИЕ УСАДЬБЫ**

ЛЕСАВИНО

ЦВЕТОЧНЫЙ

**МЭДИСОН ПАРК**

ПАВЛОВО

**5-30**

**ЛЕТ ГАРАНТИИ НА НАШИ РАБОТЫ**

www.podryady.ru

# От первого лица

Вадим Ивкин, генеральный директор Vesco Construction

**Здравствуйте!**

Строительством и проектированием я занимаюсь более 10 лет, и каждый новый проект реализовывать все так же интересно, как и первый. В Vesco Construction я пришёл в 2010 году и через два года стал одним из партнеров, я лично несу ответственность за всё, что происходит
в компании.

Правильно построенный бизнес по проектированию и строительству — это непросто. Но мне повезло, что благодаря нашей команде можно смело браться за работу над типовыми и эксклюзивными объектами, начиная с эскизного проекта и заканчивая строительством «под ключ».

Не устану повторять, что каждый наш клиент — партнер. Без Вас реализация совместной работы невозможна. Только вместе мы можем исполнить все Ваши пожелания и мечты. Этот простой принцип дает неплохой результат: 8 из 10 клиентов компании, обратившихся впервые, остаются с нами до окончания всех необходимых работ и рекомендуют Vesco Construction друзьям и близким.

**Вы всегда можете написать мне на электронную почту vadim.ivkin@vesco.ru**
**Спасибо, что выбираете нас!**

# История развития
# Vesco Construction

## 2005

**VESCO CONSTRUCTION — ОТВЕТ РЫНКУ**

- В ответ на высокий потребительский спрос на профессиональное ответственное строительство индивидуальных домов для постоянного проживания, сформированный за счет недовольства платежеспособных заказчиков прошлым опытом найма частных бригад, в рамках холдинга Vesco Group создается строительная компания.

## 2006

**ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДЫ: ВЫБОР ТАЛАНТОВ**

- Сформирована структура компании Vesco Construction, включая команду архитекторов и конструкторов, производственный отдел и службу технического надзора. Заключены долгосрочные контракты с основными партнерами – поставщиками материалов.

КП «ЛЕСАВИНО»

## 2007

**С МЕСТА — В КАРЬЕР: ЗАСТРАИВАЕМ ПОСЕЛКИ**

- Заключены контракты на исполнение функции застройщика в коттеджных поселках: «Истринские усадьбы», «Русская деревня», «Лесавино».
- Освоена технология строительства деревянных домов ручной рубки, в частности – построен уникальный дом из кедра площадью 850 кв.м в поселке «Истринские усадьбы».

КП «ИСТРИНСКИЕ УСАДЬБЫ»

## 2008

**РЫНОК НА ПОДЪЕМЕ: СТРОИМ 50 ДОМОВ В ГОД**

- За первые 3 года построено 150 индивидуальных домов. Выделение в рамках Vesco Construction направления по проектированию индивидуальных жилых домов, создано собственное архитектурное бюро: за первый год разработано 50 индивидуальных проектов коттеджей.
- Разработка маркетинговой и архитектурной концепции элитного курортного жилого комплекса Merizo HillHouse в Сочи.

## 2009

**ТРИ «И»: ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ, ИНТЕРНЕТ**

- Строительный консалтинг: оценка потенциала рынка каркасно-модульной технологии в России для внешнего инвестора. Изучение технологии и особенности ее адаптации в России при строительстве собственного производства, включая посещение ведущих производителей в США и трехмесячное обучение персонала компании-инвестора.
- Разработка концепции и запуск первого портала по продаже проектов индивидуальных домов в России: **Proekty.ru**

## 2010

**РАСШИРЕНИЕ СПЕКТРА УСЛУГ**

- Выход на рынок финишной отделки: услуги по разработке дизайн-проекта и отделке коттеджей «под ключ» позволили продолжить работы на построенных компанией объектах, уже в новом качестве.
- Спроектировано 200 коттеджей, лучшие из них вошли в бумажную версию каталога проектов Vesco Construction.

КП «РУССКАЯ ДЕРЕВНЯ»

## 2011

**КРЕДИТНЫЕ ПРОГРАММЫ: ШАГ НАВСТРЕЧУ КЛИЕНТУ**

- Завершение работ в коттеджных поселках «Истринские усадьбы», «Русская деревня», «Лесавино»: построено 93 коттеджа.

КП «ЛЕСАВИНО»

- Разработана и апробирована совместная программа с Банком Москвы и Юникредитбанком по предоставлению кредита частным лицам для строительства индивидуальных домов. Основа решения – полугодовые переговоры с финансовыми институтами ТОП-30.

## 2012

**АРХИТЕКТУРА — НАШЕ ВСЕ**

- Разработка долгосрочной стратегии развития компании в новых рыночных условиях: специализация на домах 250-500 кв. м, строительство под ключ. Усиление штата компании, в том числе – архитектурного бюро.

- Анализ потребительских предпочтений в проектировании частных домов и выявление дефицитной ниши готовых проектов 100-150 кв. м. Экспертиза зарубежных проектов малоэтажного домостроения в этом сегменте с целью их дальнейшей адаптации к российским условиям. Вывод на российский рынок польского партнера – компании Z500.

КП «РУССКАЯ ДЕРЕВНЯ»

## 2013

**VESCO CONSTRUCTION: B2B**

- Вывод функции технического надзора из ведения компании, как независимой структуры.

- Активное развитие департамента по работе в B2B-сегменте. За период 2007-2013 гг. разработано более 50 эскизов генеральных планов застройки территорий в России и странах СНГ. Запущен проект архитектурной экспертизы таунхаусов (50 секций) в поселке «Татьянино» (Московская область), включая разработку планировок, дизайн-проект пилотной секции, реконцепцию фасада. Под девелоперский проект «Поселок Планета» комплексной застройки вблизи Электростали в едином архитектурном стиле разработаны: проект въездной группы и линейка домов для постоянного проживания 100-120-140-160-180-230 кв. м.

## 2014

**ВЫХОД НА РЫНОК КОМПЛЕКСНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ**

- Выход на региональные рынки: в Краснодарском крае спроектирован апарт-отель площадью 30 000 кв. м.

АПАРТ-ОТЕЛЬ В АБРАУ-ДЮРСО

- Разработана стратегия развития компании в сегменте комплексного проектирования — выделены четыре направления развития: разработка архитектурных концепций в сегменте коттеджного строительства, генпланирование, проектирование малоэтажных жилых комплексов и апарт-отелей.

## 2015

**10 ЛЕТ: ВРЕМЯ ПОДВОДИТЬ ИТОГИ**

- Подводя итоги: за 10 лет построено 250 индивидуальных домов общей площадью 70 000 кв. м. Наши дома вы найдете в поселках: «Миллениум парк», «Риверсайд», «Гринфилд», «Шервуд», «Лазурный берег», «Аксаково», «Зеленый бор», «Истринские усадьбы», «Цветочный», «Синергия», «Огниково», «Нахабино», «Русская деревня», «Лесавино».

- В активе компании 286 эксклюзивных архитектурных проектов общей площадью 56 310 кв. м. Принятая стратегия работы под ключ позволила достичь более высоких показателей возвращаемости клиентов — до 70%.

- К юбилею компании запущен сайт **Podryady.ru**

## 2016

**РАСШИРЯЕМ ПОРТФОЛИО**

- Строим дома в поселках «Ренессанс парк», «Монтевиль», «Шульгино», «Мэдисон парк», «Капитанский мыс» и других.

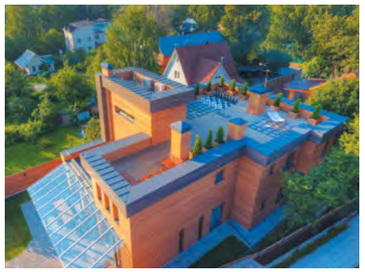
- Проектирование гостиничного комплекса «Ривьера-Архыз» (более 5000 кв. м) в Карачаево-Черкесской Республике.

«РИВЬЕРА-АРХЫЗ»

## 2017

**КУРС НА СОВРЕМЕННЫЕ ДОМА**

- Разработали линейку (600-900 кв. м) современных домов с эксплуатируемой кровлей. Первые флагманские уже построили – в Шульгино на Рублево-Успенском шоссе и в КП «Миллениум парк».



- Компания Vesco Construction признана экспертом сразу несколькими независимыми порталами. Houzz.ru ценит нас как строительную компанию, которая делает дома «под ключ»: статья 1 «Архитектура: Эко-дом с эксплуатируемой кровлей» и статья 2 «В гостях: Лофт, прописавшийся в Подмосковье». Homify.ru отмечает универсальность и эстетику наших архитектурных проектов, уже более 30 раз они отмечались редакторами портала и входили в рейтинги и обзоры.

## 2018

**ДИНАМИКА И ОТКРЫТОСТЬ**

- Наращиваем присутствие в социальных сетях. Теперь за динамичной жизнью Vesco Construction можно следить не только в Facebook, но и в Instagram, во ВКонтакте и в Одноклассниках.

- Разработали линейку современных домов для жилого комплекса на западе от Москвы: проекты дуплексов 87 и 115 кв. м, индивидуальных домов 127 и 137 кв. м и въездной группы.

## 2019-2020

**РАСШИРЕНИЕ СПЕКТРА УСЛУГ**

- Выделили Реконструкцию загородного дома в самостоятельную услугу. Таких сложных многоэтапных проектов в нашем портфолио уже 5.

- Принимаем участие в качестве экспертов в видео-эфирах на канале VDT: Реконструкция загородного дома и Роль архитектора в современных условиях.

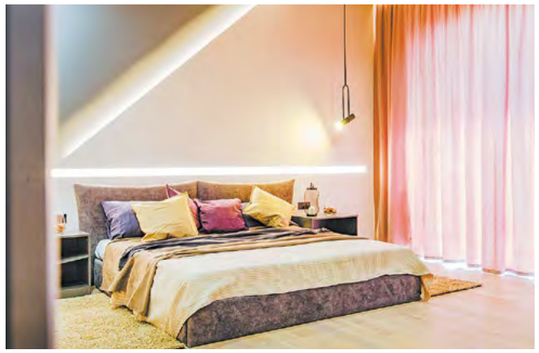
**НАРАЩИВАЕМ ПОРТФОЛИО**

- Пополняем базу готовых проектов современных домов.

- Завершили очередной флагманский проект в КП Княжье озеро, который наша команда от А до Я делала для инвестора. Дом был продан в самый разгар пандемии за 7 дней!

# СТРОИМ ДОМА «ПОД КЛЮЧ»

## Весь путь от идеи и проекта до меблировки и декора с Vesco Construction



# Выбор строительной компании: ключевые факторы

Как лучше действовать и что должно насторожить при взаимодействии с потенциальным подрядчиком!

*КП «Веледниково»*

## ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

**Начать с малого**

Например, можно сделать проект вместе. Таким нехитрым образом легко проверить работу архитектора и менеджера проекта, оценить подход компании к выполнению своих обязательств. После того, как положительный опыт достигнут, проще доверить строительство.

**Не стоит гнаться за самым дешевым предложением**

Общий принцип «скупой платит дважды» как нельзя лучше подходит к строительству. Не факт, что нет подвоха в составе и объеме работ, но низкая цена потребует от вас гораздо больше профессионализма при анализе сметы, ее соответствию проекту. Построчно! И наоборот, при высокой стоимости контракта — отдельно уделить внимание гарантиям по договору.

## ВСЕСТОРОННИЙ АНАЛИЗ ПОДРЯДЧИКА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ

**Анализ портфолио**

Изучить сайт компании в части отзывов и построенных объектов, попросить менеджера провести экскурсию на некоторые из них. Поверьте, далеко не каждая компания поддерживает отношения с клиентами, зачастую расставание было «на ножах». «Сарафанное радио», т. е. личные рекомендации друзей — лучший инструмент.

**Встреча с первым лицом компании**

Это не всегда возможно и удобно, но встреча с первым лицом компании — признак открытости и шаг к доверительным отношениям. Адекватен ли руководитель, насколько вовлечен в оперативную деятельность. Подход «я учредитель, сейчас девочки/мальчики все сделают, я редко бываю в офисе, у меня 10 компаний» — повод насторожиться. Нужен ли вам такой невнимательный и безучастный организатор вашей стройки? Вы попадаете не в строительную компанию с индивидуальным подходом к работе с клиентом, а на конвейерное производство. Неплохо посмотреть в целом на обстановку в офисе: не на мебель и полы, а по существу — на работу тех людей с которыми вы общаетесь: как и какие материалы вам передают, соответствуют ли слова сотрудников уже выполненным делам, не слишком ли все «приторно» на словах?

**Анализ строительной сметы**

Тщательно проверить состав работ, сравнить с предложениями конкурентов. Типичные «приемы»: снижение качества строительных материалов (бетон М250 вместо М350 и т. д.) и недокомплект (недостаточный относительно проекта объем заложенных материалов и запас менее 5-10%).

Скрытые статьи дополнительных прямых затрат:

- утепление кровли и фасада – *или в базовом предложении имелся в виду летний домик для сезонного проживания?*
- теплый профиль окон и дверей, фасад – *он действительно входит в смету?*
- высота каждого этажа – *не убавили ли там 20-30 см, которые дают общую экономию по разделу «стены»?*

**Реальность декларируемых сроков выполнения работ**

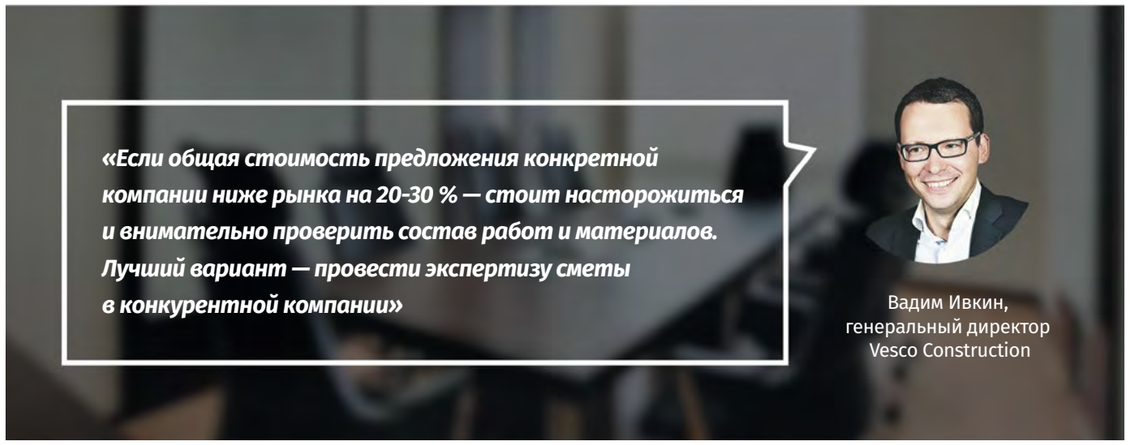
Обещание строительства дома за 1 месяц или за 2 года — одинаковые крайности, которые должны служить серьезным поводом для беспокойства! Проконсультируйтесь в других компаниях: каменный (не каркасный) дом 200-300 кв. м с ж/б фундаментом и кровлей строится от 3-4 до 6-7 месяцев (без внутренней отделки).

## ПОВОДЫ ДЛЯ ОПАСЕНИЙ И БЕСПОКОЙСТВ

- **Аванс 100%  и ценовой демпинг — тревожный звонок**

Даже если по суперакции или в не сезон — не теряйте бдительность, это первый признак возможного кассового разрыва, а значит — нестабильности компании.

*КП «Миллениум Парк»*



*КП «Русская деревня»*

- **Договор с Индивидуальным предпринимателем**

Если в компании работает только один человек, который нанимает бригады или делает что-то своими руками, а такой вариант тоже возможен — повод задуматься о гарантиях, если что-то пойдет не так.

- **Все включено!**

Не бывает предложений, где все-все учтено. Отдельно должно быть прописано в примечании, что не входит в смету, например: благоустройство участка, забор, уличное освещение, внутренняя отделка, инженерные работы и проч. И наоборот, входят ли в договор: привоз бытовки, обустройство быта рабочих. Кто оплачивает электричество, воду во время строительства? Подробно оговаривайте эти вопросы и читайте то, что написано мелким шрифтом!

## РИСКИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

- **Контракт с условным проектом**

Если все-таки вам предлагают подписать контракт с условным проектом и удельной стоимостью за 1 кв. м, и при этом в договоре фигурирует общая стоимость,  обязательно попросите доделать проект, посчитать все объемы и расписать все работы детально, чтобы впоследствии не получилась такая ситуация, когда вам говорят что деньги закончились, и что фундамент стоит, допустим, 4,5 млн руб., вместо, например, 2,5 млн руб., и аванс который вы отдали на фундамент и стены уже закончился. Странная ситуация.

- **Условия расторжения**

При заключении контракта внимательно смотрите условия расторжения договора, а также консервации объекта по чьей-либо инициативе.
Не потому что вы изначально не верите компании и себе, а потому что в жизни бывают ситуации, когда появляются внешние обстоятельства, препятствующие продолжению работы, например, резкое увеличение стоимости материалов, или пока вы выбирали облицовочный кирпич или кровлю, наступили холода, и без дополнительных затрат на теплый контур вокруг здания уже нельзя производить монтаж фасада.

- **Увеличение стоимости материалов**

По закону, при увеличении стоимости материалов более чем на 10% подрядчик вправе поднять с заказчиком вопрос о доплате. Нужно быть к этому готовым. Хотя в нашей практике такое было всего однажды – из-за резкого увеличения стоимости металла.
Отдельно, если речь идет про отделку, проговорите условия изменения стоимости материалов при колебании курса валют.

*КП «Лазурный берег»*

## ПАРТНЕРСТВО ЗАКАЗЧИКА И ПОДРЯДЧИКА — ЗАЛОГ УСПЕХА

Помните, что смета строительной компании – честное и открытое предложение, требующее совместного обсуждения всех деталей и объема будущей работы, условий сдачи/приемки, расторжения, консервации и проч.
Вы должны понимать, что ценностное предложение компании не может быть равно или ниже цены работы бригады, у которой нет офиса, проверенных поставщиков и в конце концов – гарантии выполнения обязательств.
Вы должны понимать, что это не покупка готового дома. Это партнерство со строительной компанией, как правило, на несколько месяцев минимум.
И при этой работе у вас есть не только права требовать сроки и качество, но и обязательства (при желании уложиться в сроки) – своевременно согласовывать материалы отделки, вовремя вносить аванс и окончательную оплату за выполненные работы, во избежание простоев (это дополнительные затраты строителей) и переноса сроков сдачи дома.

**Удачи вам!**

**ЗАКАЗАТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО КОТТЕДЖА ВЫ МОЖЕТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ:**
**+7 495 215 26 43**

# Дорожная карта строительства коттеджа «под ключ» (1,5–2 года)

## 1 УЧАСТОК — 1 месяц - 1 год

### ВЫБОР УЧАСТКА С VESCO REALTY
- Поиск и подбор
- Покупка (оформление)

### ИЗЫСКАНИЯ
- Топосъёмка/геодезия
- Геология

### ПОДКЛЮЧЕНИЕ К ПОСЕЛКОВЫМ СЕТЯМ
- Договор коммунального обслуживания с поселком и ресурсными компаниями
- Выкопировка из генерального плана поселка с указанием точек подключения
- Согласования с администрацией поселка (точки прокола дороги и пр.)
- Разрешение на подключение к сетям: электричество, вода, канализация

### ВЫЯВЛЕНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ ЗАСТРОЙКИ

## 2 ПРОЕКТ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОМА — 1 - 4 месяца

### ПОДГОТОВКА ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ (ВЫБОР МАТЕРИАЛОВ И ТЕХНОЛОГИИ)

**ФУНДАМЕНТ**
- Ж/б плита
- Ленточный
- Свайный

**СТЕНЫ**
- Кирпич
- Газобетон
- Монолит
- Дерево
- Керамоблоки
- Каркас

**ПЕРЕКРЫТИЯ**
- Монолитные
- Сборные
- Деревянные

**КРОВЛЯ**
- Металлочерепица
- Натуральная черепица
- Гибкая черепица
- Плоская кровля

**ФАСАДНАЯ ОТДЕЛКА**
- Штукатурка
- Дерево
- Клинкерные панели
- Искусственный камень
- Декоративные элементы (полиуретан, архибетон)
- Натуральнй камень

### ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ С VESCO CONSTRUCTION

Экономия 1-2 мес./250-400 тыс. руб.

### ПОКУПКА ГОТОВОГО ПРОЕКТА НА PROEKTY.RU

**ПРОЕКТ ЖИЛОГО ДОМА И ХОЗ. ПРИСТРОЕК**
- Эскизный проект
- Архитектурные решения
- Конструктивные решения

**ГЕНПЛАН УЧАСТКА**
- Посадка дома и других строений на участок
- Проект ландшафта

**ПРОЕКТ НАРУЖНЫХ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ**
- Вода, канализация, электричество, система полива, дренаж, уличное освещение, сигнализация

## 3 ВЫБОР ПОДРЯДЧИКА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И ПРОЕКТИРОВАНИЮ — 1 месяц

### ОБРАЩЕНИЕ В СТРОИТЕЛЬНЫЙ БУТИК VESCO CONSTRUCTION
- Анализ портфолио работ по проектированию
- Запрос коммерческого предложения
- Расчет сметы
- Экскурсия по построенным объектам
- Знакомство с генеральным директором

### ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА С VESCO CONSTRUCTION

### ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВНОГО ПОДРЯДЧИКА
- Разочарование

## 4 КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМА — 5-8 месяцев

### ПРАВОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
- Разрешение на строительство
- Оформление по «дачной амнистии» после сдачи дома

### ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ НА ПЛОЩАДКЕ
- Временное ограждение
- Вырубка леса, уборка кустарников и зарослей
- Обустройство "строительного городка" (бытовка, санузел, временные дороги)
- Временные коммуникации (вода, электричество, отопление)
- Вертикальная планировка земельного участка

### ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ЗАКАЗЧИКА! УТОЧНЕНИЕ ПЕРЕЧНЯ МАТЕРИАЛОВ.
- Уточнение цветовых решений по фасаду и кровле
- Тип отделки цоколя и фасада
- Выбор материала, комплектации и поставщиков окон, дверей и гаражных ворот

### КОРОБКА

**ФУНДАМЕНТ**
- Устройство подготовки фундамента
- Устройство фундамента
- Устройство ж/б лестниц и площадок

**ОТДЕЛКА ФАСАДА**
- Утепление и облицовка фасада и цоколя, устройство покрытия крылец и террас, подшив свесов кровли, монтаж водосточной системы окна, двери, гаражные ворота

### СТЕНЫ И ПЕРЕКРЫТИЯ
- Устройство несущих стен
- Внутренние перегородки и вентканалы
- Перемычки
- Армопояс по периметру внешних стен
- Устройство лестниц
- Межэтажные перекрытия

### КРОВЛЯ
- Монтаж мауэрлата и стропильной системы
- Пароизоляция и гидроизоляция
- Монтаж обрешетки и контробрешетки, черепицы
- Утепление чердачных перекрытий кровли

## 5 ДИЗАЙН-ПРОЕКТ — 2 месяца

### ЭСКИЗНЫЙ ПРОЕКТ ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ
- Разработка идеи планировочного решения
- Функциональные планировки (2-3 варианта)
- Разработка стилевой концепции помещений

### 3D - ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ИНТЕРЬЕРА

### РАБОЧИЙ ПРОЕКТ ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ
- План возводимых стен и перегородок
- План размещения розеток с привязкой по высоте
- План размещения светильников и бра
- План размещения выключателей (с трассировкой групп включения)
- План потолков
- План пола. Виды покрытий
- Планы размещения кондиционеров и инженерного оборудования
- Планы отопления (размещение теплого пола, расстановка радиаторов и конвекторов)
- Узлы и сечения пирогов пола в помещениях
- Развертки стен по всем помещениям (раскладка и привязка сан.приборов. электрики и оборудования)
- Сводная спецификация по материалам и элементам
- Лист общих данных с перечнем чертежей, ведомость объемов отделки помещений

## 6 ИНЖЕНЕРИЯ — 6-9 месяцев

### ГАЗОСНАБЖЕНИЕ
- Получение тех. условий
- Проектирование
- Согласование
- Врезка
- Сбытовой договор

### ПРОЕКТ ВНУТРЕННИХ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ
- Электричество, водоснабжение, канализация, водоподготовка, теплые полы, отопление, слаботочные сети (интернет, сигнализация, пожаротушение, телефония), кондиционирование и вентиляция, элементы системы умного дома

### СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ ПО НАРУЖНЫМ СЕТЯМ
- Подключение канализации, воды, электричества, ливневой канализации, организация системы полива и освещения на участке

### ПРОКЛАДКА ВНУТРЕННИХ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ
- Электрика, водоснабжение, канализация, отопление, слаботочные системы (пожарная и охранная сигнализации, телевидение и интернет)

### ФИНИШНАЯ ПРОВЕРКА РАБОТЫ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ И ПУСК В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

## 7 ОТДЕЛОЧНЫЕ РАБОТЫ — 6-9 месяцев

### ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ
- Утверждение спецификации по отделочным материалам
- Организация временного отопления при отсутствии газа (электричество, дизель, газгольдер)

### ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ЗАКАЗЧИКА! ВЫБОР ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ДВЕРЕЙ И МЕБЕЛИ ЗАКАЗ И ПОКУПКА МЕБЕЛИ, ЗАКАЗ КУХНИ ПОКУПКА САНФАЯНСА

### ВНУТРЕННЯЯ ОТДЕЛКА

### ЧЕРНОВАЯ ОТДЕЛКА
- Черновое выравнивание стен и потолков
- Устройство стяжки полов
- Подготовка стен и полов к финишной отделке
- Финальные обмеры перед чистовой отделкой

### ЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА
- Укладка плитки на пол и на стены (мокрые зоны, кухонный фартук, подсобные помещения, гараж)
- Установка декоративных карнизов и устройство потолков
- Установка подоконников и отделка откосов
- Чистовая отделка стен (декоративная штукатурка, покраска, обои)
- Подготовка поверхности пола к укладке паркета, паркетной доски (ламината)
- Устройство лестницы, ступеней, балясин, перил и балюстрады
- Устройство чистого пола (паркетная доска, паркет)

## 8 ЛАНДШАФТНЫЕ РАБОТЫ — 2 месяца
- Газон
- Дорожки
- Установка въездных ворот
- Ограждения
- Дренаж
- Террасирование

## 9 ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ — 2 месяца

### РЕГИСТРАЦИЯ СТРОЕНИЯ
- Обмер БТИ
- Присвоение адреса
- Получение свидетельства на дом
- Новоселье и запуск котика :)

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ VESCO CONSTRUCTION

+7 (495) 215-26-43

www.podryady.ru

# 5 причин
## заказать индивидуальный проект
## или почему готовые проекты не всем подходят?

Более чем 15-летний опыт работы с клиентами бизнес-класса позволил собрать практически все причины, которые заставляют владельца земельного участка отказаться от покупки готового проекта в пользу индивидуального проектирования. Группировка нестандартных ситуаций позволила выделить 5 типов причин.

## 1 ХАРАКТЕРИСТИКИ УЧАСТКА

- Габариты участка не позволяют посадить понравившийся готовый проект.
- Технически посадить выбранный дом можно, но генплан участка демонстрирует неэффективное использование образовавшегося пространства (задний двор/ дорога / лес-река-озеро / уже построенные соседи и т.п.).
- Нестандартный рельеф участка: перепад высот на топографической съемке превышает стандартные показатели по высоте цоколя, требуются дополнительные решения по фундаменту и ступеням.
- Геология показывает особенный состав грунтов, заложенный в готовый проект тип фундамента не подходит.
- Условия и точки подключения коммуникаций не соответствуют расположению и характеристикам технических помещений в понравившемся готовом проекте.
- Ориентация по сторонам света и востребованность по инсоляции той или иной комнаты.

## 2 ОСОБЕННОСТИ УКЛАДА ЖИЗНИ СЕМЬИ

Требования клиента к функционалу дома существенно зависят от состава семьи и сложившегося уклада жизни. В идеале, проектирование строится по принципу от частного к общему, т. е. от набора и функционала каждого конкретного помещения к габаритам всего дома.

Дмитрий Фимушкин, главный архитектор

***«Все наши клиенты на индивидуальное проектирование, в первую очередь, затачивают планировки под себя, свою семью, свои привычки, под быт родителей, обслуживающего персонала. Другое дело, что выработанные для одной семьи решения могут вписаться в требования другого заказчика, но «примерять» на себя готовый наряд нужно очень тонко, кропотливо «ушивая» его по «фигуре».***

**Но существуют действительно редкие запросы покупателей по набору помещений или их сочетанию, которые сводятся, как правило, к трем вариантам:**

- Зона хобби. Например, для одного из топ-менеджеров РЖД проектировался дом с индивидуальной мансардой, по всей площади которой расположена большая железная дорога. Другой пример — к нам обращался клиент, который хотел в цоколе предусмотреть просторное помещение с высокими потолками (4-5 метров) для занятий фехтованием. Третий наш заказчик хотел сбоку глухой ровной стены дома запроектировать длинный открытый только сверху участок 20-25 метров, параллельный забору, чтобы там организовать безопасный тир. И таких примеров много: боулинг, бассейн для спортивных заплывов, ранее модные бункеры безопасности, был в нашей практике и зал для крупногабаритных радиоуправляемых самолетов, и многое другое.
- Учитывать наличие в доме помощников по хозяйству — особые требования к логистике.
- Требуются дополнительные строения, которые должны по стилистике соответствовать главному дому и эффективно располагаться на участке относительно друг друга .

Если все-таки семье удалось найти подходящий под их требования готовый проект, то при финальном решении нужно остановиться и окончательно все взвесить. Нет ли в этом проекте ненужных помещений или потерь? Не стоит прельщаться недорогой стоимостью готового проекта. Ведь все эти лишние метры нужно еще построить и отделать, а потом отапливать и убирать. Лучше чуть больше денег вложить на этапе проектирования и сэкономить куда больше при строительстве, отделке и эксплуатации.

**Задумайтесь, стоимость строительства и отделки комнаты площадью 20 кв. м с мебелью составляет примерно 900 тыс. руб. – 1,2 млн руб., а индивидуальное проектирование дома площадью 300 кв. м обойдется примерно в 500-600 тыс. руб.**

## 3 ТРЕБОВАНИЯ К АРХИТЕКТУРЕ

- Нужны высокие потолки.
- Изменение формы окон, дверей и ворот.
- Форма кровли, в том числе — наличие или отсутствие мансарды.
- Заложенный в понравившийся проект материал основных конструкций в сочетании с габаритами строения не проходит по СНИП: имеющиеся ограничения с уже построенными соседями строениями накладывают на клиента обязательства по использованию определенных материалов конструкций стен.
- Внешняя отделка. Меняются материалы отделки, исходя из цены и качества, а также внешнего вида.
- Стремление к оптимизации проекта — фактор, способный склонить не одного заказчика к разработке индивидуального проекта. Часто бывает так, что в готовых решениях заложены отделочные фасадные материалы более высокого ценового сегмента, чем нужно заказчику.
- Особый выбор кровли, материалов фасада, окон, высоты дверей и проч.
- Свои особенные материалы. Применение нестандартных фасадных решений, которых нет ни в одном готовом проекте, а также в других индивидуальных проектах.

## 4 ТРЕБОВАНИЯ К КОНСТРУКТИВУ

- Конструкция стен. Исходя из личных предпочтений и опыта меняется конструкция стены, что тянет за собой изменение её толщины (меняется объем фундамента, кровли и фасада).
- Дополнительные нагрузки на фундамент: бассейн, тяжёлые тренажерные комнаты, кирпичные печи-камины, керамическая/песчаная черепица, монолитные/сборные/деревянные перекрытия.
- Повышенные требования к конструктиву отдельных помещений: звукоизоляция шумных комнат (бильярдная, санузлы, гостиная), температурно-влажностный режим (котельные, душевые, бани, бассейны, спортзалы, холодные и винные кладовые), вредные запахи (курительные, гаражи, склады садовой и прогулочной бензотехники, мастерские и т. п.).
- Эксклюзивность самого подхода к инженерному оснащению дома, завязанная на финансовую состоятельность владельца: расположение и количество стояков (отопление, вентиляция, водоснабжение, канализация), тип вентиляции и кондиционирования (центральный или индивидуальный), наличие элементов системы «умный дом» и т. д.

## 5 ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ И УНИКАЛЬНОСТЬ как критерий выбора

Многие клиенты в высоком ценовом сегменте в принципе не приемлют типовых решений и стремятся получить уникальный продукт, разработанный специально для них.

- **Мотив — превосходство над друзьями и знакомыми.** Привлечение известного архитектора для разработки эксклюзивного проекта в определенных кругах является показателем статуса.
- **Мотив — сервис.** Каждый клиент хочет особого отношения, персонального менеджера, экспертизы состоятельности своих идей, профессиональной работы архитектора на благо своей семьи. Другое дело — не все будут платить истинную цену этой услуги, но это уже совсем другая история.
- **Мотив — время.** Поиск готового решения, которое бы устроило всех членов семьи и вписалось бы в заданные участком и требованиями заказчика параметры — долгая и порой мучительная история, которая под силу зачастую только покупателям недвижимости комфорт-класса. Представители бизнес-класса гораздо чаще воспринимают этот процесс как потерю своего времени. И когда на одной чаше весов включенность в бизнес-процессы с прогнозируемым финансовым результатом, на другой — бесконечный поиск дома мечты, многие принимают экономически обоснованное решение в пользу концепции «каждый должен заниматься своим делом».
- **Мотив частных инвесторов** — разработать наиболее быстрый в возведении, экономичный по затратам и востребованный именно сейчас широкой группой покупателей продукт.

# Архитектурные проекты бизнес-класса

Архитектурное бюро Vesco Construction уже более 10 лет специализируется на проектировании индивидуальных домов для постоянного проживания, актив компании – 286 уникальных проектов. Лучшие проекты имеют несколько модификаций, оптимизированы функционально и конструктивно, не единожды нами построены и уже прошли проверку временем.

**«ГАРАНТ» 227 кв. м**

**«ВЕРДЕН» 229 кв. м**

**«ТОРНЕО» 251 кв. м**

**«ВЕРОНА» 287 кв. м**

**«ЧЕНДЛЕР-2» 325 кв. м**

**«МОДЕНА» 326 кв. м**

**«МАРИНИ» 330 кв. м**

**«ГРАН» 330 кв. м**

# Лучшие решения в готовых проектах

Готовый проект не догма: при проектировании изначально закладывались возможности вариаций внутреннего пространства: почти каждый проект имеет многофункциональную комнату на первом этаже, которая может использоваться под потребности конкретной семьи.

**«ТУРИН» 450 кв. м**

**«АТЛАНТА» 548 кв. м**

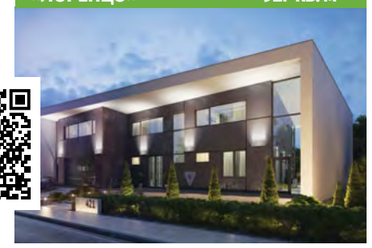
**«ГРЕЙС» 671 кв. м**

**«VESCONTI» 682 кв. м**

**«ГАМИЛЬТОН» 801 кв. м**

**«БЕРТАНИ» 853 кв. м**

**«ЛОРЕНЦО» 927 кв. м**



**«РИМИНИ» 953 кв. м**

**СКАЧАТЬ КАТАЛОГ «ТОП-50 ЛУЧШИХ АРХИТЕКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ VESCO CONSTRUCTION»**

# Почему строительство может стоить дорого?

Владельцу земельного участка не просто выбрать подрядчика на проектирование и строительство индивидуального дома. Мы попробуем разобраться и предложить клиенту конкретные критерии для сравнения разных предложений.

## СРАВНИВАТЬ НЕ СМЕТЫ, А КОМПАНИИ

Непрофессионалу в строительстве сложно оценить адекватность представленной подрядчиком сметы, которая содержит множество подводных камней. Поэтому мы рекомендуем, в первую очередь, выбрать ту строительную компанию, которая оказывает первичные профессиональные консультации, и только на втором этапе просить ее обосновать свою ценовую политику в сравнении с прайсами коллег.

***«Своим клиентам я всегда привожу аналогию с автомобильным рынком: «Приобретая BMW или Mercedes, вы покупаете такой же автомобиль на четырех колесах, как Hyundai или Opel. При этом вас не смущает разница в цене, вы переплачиваете за бренд – эстетику, надежность, качество обслуживания, гарантию, комфорт будущего владения. То же относится и к строительству частного дома».***

Сергей Яковлев,
руководитель отдела продаж
Vesco Construction

**При выборе подрядчика мы рекомендуем своим клиентам обратить внимание на принципы и стратегии развития выбранных компаний.**

## 1 СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ: МАССОВЫЙ ИЛИ ШТУЧНЫЙ ПРОДУКТ

В какой-то момент каждая строительная компания, выходя на новый уровень, принимает для себя решение о стратегии развития, их всего две:

- Производственные компании стремятся обеспечить сбыт своей продукции – нарастить объем заказов за счет выхода на массовый рынок, что при прочих равных ведет к снижению цены и внимания к каждому конкретному клиенту. Речь именно о сервисных услугах, качество строительного подряда некоторым компаниям удается удержать на должном уровне.
- Компании более высокого ценового сегмента, напротив, ориентированы на расширение спектра предоставляемых клиенту сервисных и отделочных услуг и повышению их качества. Успехом является не количество клиентов по базовым строительным работам, а ведение проекта «под ключ», включая разработку дизайн-проекта и финишную отделку внутренних помещений. Захватить внимание клиента на первом этапе «коробки» не сложно, а вот пройти процесс притирки, оставить в стороне свое тщеславие и научиться смотреть на дом глазами членов семьи сквозь призму их потребностей и специфики жизненного уклада под силу только профессионалу с большим опытом работы.

До 30% работ в Vesco Construction выполняются для клиентов, пришедших по рекомендации и с целью продолжения сотрудничества и внутренней отделки.

## 2 РЕПУТАЦИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ

*На что влияет устойчивость компании?*

**Репутация и гарантийное обслуживание**

Рынок строительных подрядов в России – слабо регулируемый, во многом дикий сегмент. Долгожителей, т. е. компаний, которые существуют 5 и более лет, сумели адаптироваться к колебаниям потребительского спроса и сохранить ресурсы на развитие, не так много.

Для покупателя стабильность компании важна по двум причинам. На этапе строительства любые разногласия, в первую очередь, решаются путем переговоров, и чем больше компания дорожит своей репутацией на рынке, тем больше шансов, что любая ситуация будет решена в пользу клиента.

Второй аспект – гарантийное обслуживание. Помимо традиционных гарантий на строительные материалы (кровля 30 лет, окна 20 лет и т.д.) клиент получает гарантию на все общестроительные работы, которая в случае исчезновения компании не будет исполнена.

Vesco Construction на загородном рынке более 10 лет. В течение гарантийных 5 лет покупатель может обратиться к нам и быть уверенным, что компания не ушла с рынка и решит возникшие проблемы.

**Опыт строительства и наличие четкой специализации**

Специализация строительной компании на конкретном сегменте, в первую очередь, демонстрирует опыт и силу позиций подрядчика при работе с целевой аудиторией со схожими запросами, наличие пула лояльных клиентов и знание сегмента. Кроме того, нишевая специализация отражает долгосрочную стратегию развития компании подрядчика, что точно не присуще компаниям-однодневкам.

**Удобный офис**

Транспортная доступность офиса строительной компании (в идеале – близость к строительным объектам), удобный паркинг, свободная переговорная комната, наличие всех специалистов на местах позволяет заказчику не только экономить время, но и получать комплекс консультаций по всем вопросам в одном месте, будь то этапы строительства, прокладки инженерии, особенности планирования пространства с дизайнером или выбор отделочных материалов.

*КП «Горки-22»*

## 3 СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ

**Персональный менеджер**

В сервисных строительных компаниях работа с клиентом выстраивается по принципу «одного окна»: клиента ведет персональный менеджер, который на всех этапах выполняет функции координации и контроля действий подрядчиков.

В обязательном порядке менеджер выезжает на объект 1-2 раза в неделю и предоставляет заказчику фотоотчет о проделанных работах.

Такая система распространена в компаниях, работающих в верхнем ценовом сегменте, но ее преимущества очевидны: покупатель не думает о логистике в части доставки выбранных на сайте материалов, не несет дополнительных затрат на непредвиденные расходы и не тратит время на еженедельное посещение загородного (иногда весьма удаленного от своей основной локации) объекта.

**Квалификация персонала и специализация рабочих на площадке**

Строительство индивидуального дома – процесс длительный и многофазный, в нем задействовано большое количество специалистов самого разного профиля, которые должны иметь возможность оперативно ответить на вопросы клиента.

**Технический надзор**

Технический надзор выполняет независимая компания, которая по мере необходимости фиксирует состояние работ на площадке и не только осуществляет прямой контроль строительного процесса, но и является своего рода нашим репутационным гарантом. В том числе такая работа, построенная на актировании каждого выезда, стала удобной и дисциплинарной для прорабов, которые ставят свою подпись под списком выявленных недочетов и рекомендаций в предписании от независимого технадзора.

**Договорные отношения**

Работа с компанией по прозрачному договору, который корректируется под задачи конкретного клиента, а не используется шаблонно – преимущество, которое заказчики элитных домов особенно ценят. Работа в правовом русле обезопасит клиента от изменения экономических условий и главное – от человеческого фактора (и связанных с этим рисков), который в избытке присутствует в строительстве.

*КП «Лазурный берег»*

## АНАЛИЗ СМЕТЫ

Только после выбора строительной компании, которая отвечает обозначенным выше критериям, и менеджеры которой продемонстрировали профессионализм при первичных консультациях, можно переходить к анализу сметы.

**Базовая комплектация и стоимость метра – рекламные уловки**

Не верьте рекламным проспектам и строителям, которые уверяют вас в существовании среднего показателя – стоимости за 1 кв. м при базовой комплектации. Базовой является минимальная комплектация, принятая в конкретной компании, но она точно не совпадет с принятым базовым объемом работ в другой компании – сравнение некорректно.

Отличия кроются не только в объеме работ, но и в качестве используемых материалов. Разница в классах применяемого бетона, утеплителя и прочих черновых материалов приводит к разнице до 15-30% в смете. А например, отделочные материалы могут отличаться в цене в зависимости от производителя и класса в 4-5 раз.

Строительство можно рассматривать как конструктор Lego: это набор материалов и работ, которые предстоит собрать вместе для получения конечного результата – дома. И если задуматься, то каждый такой «кирпич» - предмет торга «цена – качество» для клиента.

К слову, пересчет на площадь почти всегда неверен. Встречается расчетная цена квадратного метра строительной площади, объема БТИ или с применением различных коэффициентов к балконам и террасам. Ориентиром должна служить общая стоимость и полученный в итоге функционал дома, и никак иначе.

**Объективность удорожания**

Нет двух одинаковых домов. Перепад высот на участке и состав почв, этажность, наличие гаража, второго света, тип фундамента, перекрытий, окон, высота потолков, тип и угол наклона кровли и сама геометрия дома – факторы, объективно влияющие на стоимость используемых материалов и работ. И даже два схожих по площади дома могут отличаться в цене на 20-30% только по причине более сложного состава работ и закупочной цены материала. Чем дороже материал, оборудование, тем выше и стоимость строительных работ по его использованию, установке.

*Строительство – долгий процесс, и мы желаем Вашим подрядчикам пройти его достойно!*

**Строительство стоит дорого, это аксиома!**

Нет, мы не призываем своих клиентов заключать контракт с компанией, выставившей максимальную цену. Но обсудить с менеджером предложение конкурентов и найти качественные точки отличия, чтобы понимать свои риски – обязательный этап принятия решения.

# Редевелопмент и реконструкция

## Как сделать из устаревшего дома современный продукт?

Чаще всего, реконструкция – это долго, дорого и сложно. Это тот случай, когда надо 10 раз подумать и посчитать, не разумнее ли все снести и построить с нуля, чем работать с существующим объемом и ограничениями.

*Результат реконструкции дома в КП «Крона»*

*Результат реконструкции дома в КП «Павлово»*

### В КАКИХ СЛУЧАЯХ РЕКОНСТРУКЦИЯ ОПРАВДАНА?

1 Домовладение расположено в обжитом месте, и, чтобы сохранить потенциал участка, выгоднее сделать реконструкцию.

2 К «коробке» подключен газ, что при реконструкции дает преимущество в 6-12 месяцев по сравнению с новым строением.

3 Дом дал усадку, то есть простоял несколько лет, и можно объективно оценить качество строительства. Все проблемные места будут видны: фасад, кровля, окна, подвал и пр.

### КОГДА НУЖНА РЕКОНСТРУКЦИЯ?

#### ДЛЯ ПРОДАЖИ

Если вы владелец недостроенной «коробки», морально устаревшего дома или коттеджа с неэффективной планировкой - т.е. объекта, который в настоящий момент не представляет ценности для покупателя, возможно, реконструкция - ваш последний шанс!

#### ДЛЯ СЕБЯ

Не редки случаи, когда найти именно то, что нужно, не представляется возможным. Это может касаться требований к общей стилистике, функционалу или специфике локации, где в принципе нет свободных участков для застройки. Тогда после всесторонней экспертизы и консультаций с экспертами, можно купить участок земли с домом под полную или частичную реконструкцию.

### СТОИМОСТЬ РЕКОНСТРУКЦИИ – ВСЕГДА ИНДИВИДУАЛЬНА

Сегодня на рынке крайне мало команд, кто справляется с реконструкцией с должной ответственностью. И строительные компании, и архитекторы чаще открещиваются от таких проектов, это как «кот в мешке».

Для нас в Vesco Construction такие проекты - вызов, подкрепленный опытом проектов реконструкции домов в поселках Миллениум парк, Монтевиль, Мэдисон парк, Золотой город, Старая Рига, Крона, Павлово, Пенаты.

Мы всегда рады оказать бесплатную профессиональную консультацию самым отважным владельцам недостроя и неликвида, кто понимает сложности, но не оставляет надежды. И если в вашем случае реконструкция - неизбежна, приходите: все наши ресурсы и опыт - в вашем распоряжении.

Мы поможем объективно сравнить объем инвестиций на снос и реконструкцию, оценить перспективы и потенциал редевелопмента.

# Vesco Construction

- **Каменные дома бизнес и элит-классов**
- **Локация: Новая Рига, Рублевка, Дмитровское, Ярославское, Калужское и Киевское шоссе**
- **Средний размер дома: 300-700 кв. м**
- **Портфолио: более 300 домов**

## НАШИ ДОМА ВЫ НАЙДЕТЕ В ПОСЕЛКАХ:

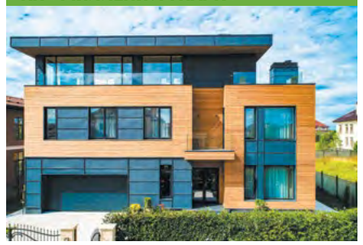
- «МИЛЛЕНИУМ ПАРК»
- «РЕНЕССАНС ПАРК»
- «МОНТЕВИЛЬ»
- «ШУЛЬГИНО»
- «МЭДИСОН ПАРК»
- «КАПИТАНСКИЙ МЫС»
- «АНОСИНО»
- «РИВЕРСАЙД»
- «ГРИНФИЛД»
- «ПАВЛОВО»
- «ПЕНАТЫ»
- «ШЕРВУД»
- «ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ»
- «АКСАКОВО»
- «ЗЕЛЕНЫЙ БОР»
- «ИСТРИНСКИЕ ПОМЕСТЬЯ»
- «ЦВЕТОЧНЫЙ»
- «СИНЕРГИЯ»
- «ОГНИКОВО»
- «НАХАБИНО»
- «КНЯЖЬЕ ОЗЕРО»
- «НИКОЛЬСКАЯ СЛОБОДА»

ПОЛНОЕ ПОРТФОЛИО

# Мечта в камне

## Вашим домом будут гордиться даже правнуки!

КП «МИЛЛЕНИУМ ПАРК»



КП «ЗОЛОТОЙ ГОРОД»

КП «КНЯЖЬЕ ОЗЕРО»

КП «МЭДИСОН ПАРК»

КП «ЛЕСАВИНО»

КП «ГОРКИ-22»

КП «ЛЕСАВИНО»

КП «ЛЕСАВИНО»

КП «РУССКАЯ ДЕРЕВНЯ»

КП «РУССКАЯ ДЕРЕВНЯ»

КП «РЕНЕССАНС ПАРК»

КП «ПАДИКОВО»

# Дизайн-проект:

## Когда начать, чтобы не было слишком поздно

Компания Vesco Construction пропагандирует западный подход к проектированию: от частного – к общему. Индивидуальный дом, который потребует от владельца множество временных, финансовых и эмоциональных затрат, не должен в конечном счете стать обузой. Именно поэтому идеальный путь – от дизайн-проекта каждой комнаты – к планировке общей геометрии дома. В этом случае, как в конструкторе Lego, капитальные стены не станут обременением, догмой, в которую нужно вписаться любой ценой.

### ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК В ПРОЕКТИРОВАНИИ!

Как часто владелец становится заложником капитальных стен, начиная работу над дизайн-проектом после строительства коробки дома. Таких примеров – масса!

- Кухонный гарнитур не вписывается в габариты кухни, под «остров» с плитой не предусмотрена инженерия; заложенная строителями высота выводов под розетки не на том месте, а поиск выключателей станет пыткой.
- Углубление под картину не симметрично относительно комода, а освещение и вовсе не проведено.
- Не вписывается выбранный диван из-за «неучтенных» потерь на глубину настенной батареи и т. д.

И если при покупке квартиры данность определенного объема мы воспринимаем с пониманием, то при строительстве своего дома с нуля эти психологические ограничения должны быть сняты, чем раньше – тем лучше! Не все наши клиенты сразу ощущают реальность этой свободы, но спустя два-три месяца обсуждений и поиска наслаждаются открывшимися возможностями.

Обоснованная позиция по приучению клиента к культуре дизайна жилища для всей семьи – главное конкурентное преимущество дизайнеров и архитекторов компании Vesco Construction.

Профессиональный проектировщик при работе с VIP-клиентом на самой ранней стадии попросит фотографии или встречу в квартире/доме, где сейчас проживает семья. Знание текущей стилистики интерьера, концепции освещения, приверженности внешнему декору и стратегии меблировки позволит обсудить удачность и неудобство для семьи тех или иных решений. В этой связи важно объяснить заказчику разницу между красотой и комфортом постоянного проживания при выборе стиля, чтобы запомнившиеся яркие находки из интерьеров гостиниц не стали основой интерьера в доме для постоянного проживания.

## СЕМЕЙНЫЕ РЕШЕНИЯ И ПОЛЕ КОНФЛИКТА ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ДОМА

Проектирование жизненного пространства целой семьи на многие годы вперед, учитывая интересы каждого и динамику их развития, в частности, роста детей со сменой приоритетов в функциональных зонах – непростая задача. Классическое разделение ролей, когда женщина занимается работой с дизайнером, а мужчина отвечает за фундаментальность строительства, идеально, но все же разногласий не избежать.

Аппетит приходит во время еды, и женщине при работе над проектом хочется попробовать множество решений / идей, которые она постепенно впитывает при работе с дизайнером, листая профильные журналы и каталоги, посещая интерьерные салоны и т. д.

Пройдет не один месяц, прежде чем решения кристаллизуются, и поверьте, дешевле работать в этот момент с дизайн-проектом, а не с капитальными стенами имеющегося дома.

Многоступенчатость предлагаемого нами подхода от частного к общему позволит сэкономить не только время и деньги, но и нервные клетки нашим клиентам.
Вам, дорогие мужчины, гораздо комфортнее принимать идеи на бумаге, чем объяснять супруге ограниченность существующего пространства!

Современность внутреннему миру, если говорить об отделке, придает зонирование, которое часто реализуется через разные уровни – потолков, пола, стен. Утопить в стене гардеробную или нишу для телевизора гораздо дешевле на этапе дизайн-проекта, нежели при работе с уже возведенными бетонными стенами.

## РОЛЬ АРХИТЕКТОРА В ПРОЕКТИРОВАНИИ

Рожденные в СССР, мы мыслим привычными узкими категориями, и во многом не готовы к работе в творческих условиях «без границ».

***Но наш клиент знает цену комплексному современному подходу к проектированию!***

Роль архитектора, дизайнера, декоратора каждый заказчик воспринимает по-своему, в меру накопленного опыта. Большое влияние на «свободу» оказывает частота путешествий и возраст, но не последнюю роль играет и характер заказчика, его готовность к диалогу. Чем более зрелый в эмоциональном плане клиент, тем больше делегирует и приветствует творчество. Под творчеством мы понимаем не уход в крайности, а работу с альтернативными предложениями.

***Дизайн-проект первичен по отношению к капитальным стенам! Поверьте и звоните!***

Дизайнер в Vesco Construction – самостоятельная творческая единица с большим пулом эффективных и современных решений, о существовании которых заказчик должен знать, прежде чем принять свое, взвешенное решение.

# Инженерия без купюр

## Как избежать разочарования?

Основа загородного дома – инженерные системы, обеспечивающие функционирование каждого помещения в соответствии с его назначением. В отличие от городской квартиры с заданными вводными данными, сети в загородном доме проектируются с нуля и полностью отвечают требованиям и пониманию комфорта будущих жителей.

Инвестируйте свое время в разработку дизайн-проекта! Только в этом случае вы получите желаемый результат!

Нет ничего хуже компромиссов с собой, когда речь идет о строительстве и обустройстве дома с нуля! Только задумайтесь! Вы инвестируете деньги и время, включаете организаторский талант и эмоции, формируете ожидание идеалистичной картины будущего потребления... И если что-то пойдет не так, вы все долгие годы эксплуатации будете обращать внимание только на ту самую деталь, которая не соответствует вашим ожиданиям будь то несимметричные батареи, расположенная за шкафом розетка или некомфортная при эксплуатации высота выключателя.

Прежде чем заказать проектирование инженерных сетей, мы рекомендуем клиентам иметь на руках утвержденный дизайн-проект. В этом случае проект сетей станет технической работой для профессионала на две-три недели, а вы получите гарантированный результат.



## РОЛЬ ИНЖЕНЕРНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ДИЗАЙН-ПРОЕКТА

При разработке дизайн-проекта для консультаций в обязательном порядке должен привлекаться специалист по инженерии. Поиск баланса между функциональностью помещения и его визуальными характеристиками – задача команды профессионалов. Это один из многих случаев в рамках строительного процесса, когда заказчик должен получить квалифицированную поддержку, а не штудировать интернет и просчитывать собственные действия на несколько шагов вперед.

- ***Простой пример:*** *дизайнер закладывает в проект двухсекционные батареи, тогда как на деле, учитывая теплоотдачу этой конкретной модели, для обогрева помещения требуется четыре секции. И тут всплывают два момента: функционально четыре секции не помещаются, так как мешают планируемому расположению другой мебели или штор. Визуально: увеличение пусть даже дизайнерских батарей, но в два раза, уже не является столь эстетичным решением, казалось бы, простой задачи.*
- ***Другой пример*** *– встроенные в пол конвекторы, накладывающие ограничения на общий «пирог» пола. И таких примеров много!*

Как часто мы становимся свидетелями глупейших ситуаций, которые не возникли бы при наличии дизайн-проекта. В последний момент заказчик выбирает более широкую кровать или комод и выведенные на стену спальной супругов прикроватные бра уже не симметричны относительно кровати. Каких-то 10 см, а визуальный баланс уже нарушен.

**В случае одновременной работы дизайнера, декоратора, конструктора, архитектора, инженера и электрика на этапе дизайн-проекта, заказчик получает именно то, что хочет, поскольку имеет четкую «дорожную карту», единую для всех подрядчиков.**

Жизнь в компактной городской квартире и загородном доме в несколько уровней при увеличенной в несколько раз площади – отличается по затрате временных усилий на перемещение в пространстве. В этой ситуации отдельного внимания заслуживает логистика освещения: сквозные выключатели на лестницах и в проходных зонах, местное освещение в гостиной и автономность управления светом в спальне – мелочи, вдумчивое исполнение которых создаст удобство и уют эксплуатации дома.

### НЕМАЛОВАЖНОЕ ВНИМАНИЕ МЫ УДЕЛЯЕМ СЛАБОТОЧНЫМ СЕТЯМ:

**Интернет:** требуется целая система подключения wi-fi-роутеров, чтобы обеспечить стабильную связь не только в доме на всех этажах, но и на прилегающем участке.
**Домашний кинотеатр:** ни один «коробочный» (в одном блоке) домашний кинотеатр не сможет обеспечить такое же качество звука, как физически разведенная проводная система.
**Системы оповещения:** установка датчиков для смс-оповещения при выключении электричества или снижении общей температуры, последнее особенно важно, если в системе отопления вода, а не антифриз.

И тут мы возвращаемся к срокам: подготовка дизайн-проекта начинается **ДО строительства** (в идеале) или **С НАЧАЛОМ возведения «коробки»** и может занять несколько месяцев. Но требуется гораздо больше времени на осмысление дизайн-проекта, только тогда (спустя два-четыре месяца) заказчик вносит действительно продуманные изменения и дополнения.

# Внутренняя отделка «под ключ»:

## эксклюзивный продукт с индивидуальным подходом к концепции каждого помещения

**ВНУТРЕННЯЯ ОТДЕЛКА ЗАГОРОДНОГО ДОМА ТРЕБУЕТ КРАЙНЕ ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА.**

Отделочные работы в коттедже сложнее, нежели в городских квартирах. В первую очередь – логистикой (доставка и прием материалов, размещение бригад без ущерба чистовым работам), инженерией (сама логика и система инженерного оснащения конструируются с нуля под нужды заказчика) и масштабом (большая площадь, нестандартная высота потолков).

# Портфолио

## Дизайн-проекты

КП «ПАВЛОВО»

Современный минимализм

КП «МИЛЛЕНИУМ ПАРК»

Эко-урбанизм

ДЕРЕВНЯ «ШУЛЬГИНО»

Эко-урбанизм

КП «ОНЕГИНО»

Американская классика

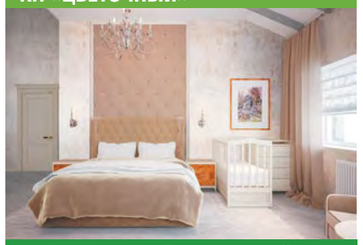
ДЕРЕВНЯ «ПАНИНО»

Прованс

КП «ЛОПАТИНО»

Американская классика

КП «ЦВЕТОЧНЫЙ»



Викторианский стиль

СНТ «ХУТОРОК»

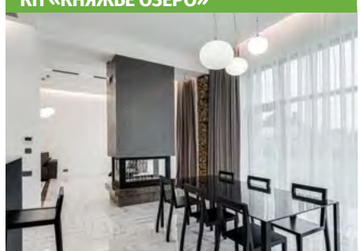
Прованс

Г. НАХАБИНО

Сдержанная класика

## Отделка «под ключ»

КП «КНЯЖЬЕ ОЗЕРО»



КП «ГОРКИ-22»

ПОСЕЛОК «ПОКРОВСКИЙ»

КП «МИЛЛЕНИУМ ПАРК»

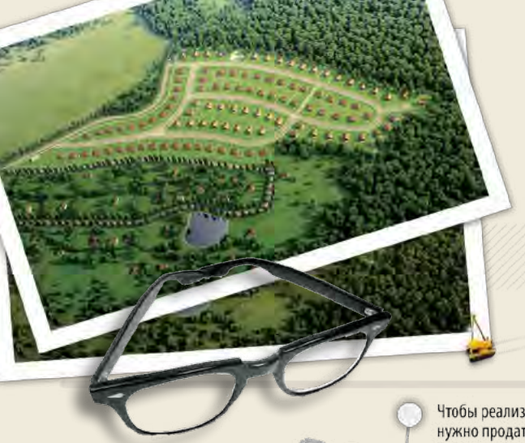
КП «ЕВРОПЕЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ»

ДЕРЕВНЯ ШУЛЬГИНО

КП «СТАРАЯ РИГА»

КП «ЦВЕТОЧНЫЙ»

ДЕРЕВНЯ «ВЕЛЕДНИКОВО»



# ИГРА «ДЕВЕЛОПЕР КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА»

При поддержке агентства SmartLab.
Разработка сайтов и Digital-решений для недвижимости.

SmartLab design & creative

## ПРАВИЛА ИГРЫ

Для игры понадобится игральная кость и любые фишки.

1. На старте у каждого игрока есть 100 000 у.е. Если до финиша деньги закончатся, то вы проиграли.
2. По ходу игры нужно «принимать решения» подбрасывая кость (а иногда и в несколько этапов п. 6,12,19,22). ● – соответствует четным значениям кости, ○ – нечетным, 1,2 / 3,4 / 5,6 - соответствуют конкретным выпавшим значениям.
3. Вы закончили игру за 25 ходов без потери денег – вам очень везет или вы гений девелопмента.
4. Дошли до финиша менее чем за 40 ходов – поздравляем, вы можете заниматься девелоперским бизнесом в России.
5. Не дошли до финиша совсем или вам не хватило 40 ходов – доверьтесь профессионалам, которые уже не раз по-настоящему играли в девелопера!

## СТАРТ

Ваш участок, который вы купили в июне 2008 года, невозможно продать даже в 2 раза дешевле
У вас есть классный участок
переход на п.5

## 1 У ВАС УЖЕ ЕСТЬ ЗЕМЛЯ

## 2 ПРИШЛА ИДЕЯ ПОСТРОИТЬ СВОЙ ПОСЕЛОК

Чтобы реализовать идею, нужно продать пару активов
Пропуск хода
● Вы купили исследование рынка за 5 000 у.е.

## 3 СБОР ИНФОРМАЦИИ, ПРОСМОТРЫ УЧАСТКОВ

Риэлтор Вас «динамит» и не может вывести на собственника
Пропуск хода
● Ваш знакомый – крупный землевладелец, предложил вам хороший участок

## 4 ОФОРМЛЕНИЕ СДЕЛКИ С СОБСТВЕННИКОМ

1,2 Банк не выдает деньги под сделку
Пропуск хода
3,4 Продавец не может получить отказ администрации от преимущественного выкупа с/х земель
Возврат на п.3
5,6 Собственник проплатил ускоренную регистрацию, участок полностью готов к застройке
Переход на п.9

## 5 РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ЗАСТРОЙКИ

Международный консультант без опыта в загородной недвижимости разработал Вам сносную концепцию за 50 000 у.е.
● Специалисты Vesco Consulting разработали концепцию, достойную премии «Поселок года» за 20 000 у.е.

## 6 ПОЛУЧЕНИЕ ТУ

1 Сразу подключили ко всем сетям
1 Отказали
2 Взятка: заплатите 7 000 у.е.
2 Обращение в суд
Пропуск хода

## 7 ПОИСК ПОДРЯДЧИКОВ

Архитектор уехал в отпуск и пропустил общественные слушания
Переход на п.7
● Все прошло успешно

## 8 МЕЖЕВАНИЕ, ПРОЕКТ ПЛАНИРОВКИ

## 9 РАЗРАБОТКА САЙТА

Посетителей нет, перезапуск
Пропуск хода
● Вы разработали сайт в SmartLab, получите 15 000 у.е. аванса от новых клиентов

## 10 СОЗДАНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, ДОГОВОРА С РИЭЛТОРАМИ

Риэлторская контора подписала с Вами договор, с целью перетягивать клиентов на конкурирующий проект, где им больше платят
Пропуск хода
● Вы привлекли лучшего продавца на рынке

## 11 ПЕРВАЯ ПРОДАЖА

## 12 ПРОДВИЖЕНИЕ

1 СВОИМИ СИЛАМИ
2 Неудачно, мозговой штурм
Пропуск хода
2 Вас запомнили
1 РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО
2 Зря потратили деньги, минус 10 000 у.е.
2 Премия «Каннские львы»

## 13 КЛИЕНТСКИЙ ПОТОК РАСТЕТ

Рост продаж
● Конкуренты устроили DDOS атаку и уничтожили сайт
Переход на п.9

## 14 ПЕРВАЯ ПРИБЫЛЬ И ЗАПУСК ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ

## 15 ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ

Вы перевели все участки на ИП Иванова, а он Вас «кинул»
Переход на п.3
● Вы начали платить комиссию в конвертах
Получите 15 000 у.е. экономии

## 16 РОСТ ЧИСЛА КЛИЕНТОВ

Задержка в регистрации сделок
Пропуск хода
● Регистраторы справляются

## 17 УПЛАТА НАЛОГОВ

1,2 Оборот<60 млн.р.
система УСН: 6% от оборота
3,4 Оборот<100 млн.р.
Сюрприз - с 2013г.
УСН возможен и для Вас
5,6 Оборт>100млн.р.,
обычная система: 20% налога на прибыль

## 18 СРЕДСТВА НА РАЗВИТИЕ

**Господдержка**
Сюрприз: для фирм, где больше 50 сотрудников: в этом году запущено субсидирование процентной ставки по кредиту на покупку нового оборудования и софинансирование

● **Кредит в банке**
Заплатите 5 000 у.е. - взятка оценщику за завышение стоимости земельного участка в отчете

## 19 НАЛОГОВАЯ ПРОВЕРКА

1 Доначисления небольшие
● Крупные претензии
2 Заплатите 80 000 у.е.
● Найдите хорошего юриста
Переход на п.3

## ДЖОКЕР

## 20 В ВАШЕМ ПОСЕЛКЕ ПОСЕЛИЛСЯ СВЕТЛАКОВ И РАССКАЗАЛ ПРО ПОСЕЛОК В «НАША RUSSIA»

Вас заметила налоговая
Переход на п.19
● Экономия на рекламе: получите 5 000 у.е.

## 21 ЗАКАЗ ОТ ГАЗПРОМА НА СТРОИТЕЛЬСТВО СОБСТВЕННОГО ПОСЕЛКА

Ваша компания не готова.
Поиск субподрядчиков
Пропуск хода
● Вы в шоколаде!

## ЧИНОВНИК ПРОСИТ ДОЛЮ

## 22

1 ДАТЬ
2 Бизнес отобрали полностью
Переход на Старт
● Протекция Переход на п.23
● НЕ ДАТЬ
2 Заплатите 30 000 у.е. за крышу ФСБ
Переход на п.23
● Ищете иностранного инвестора
Пропуск хода

## 23 ГОСЗАКАЗ

Подготовка к тендеру
Пропуск хода
● Отказ: заплатите 10 000 у.е.

## 23 РОСТ БИЗНЕСА

## 24 АНТИ КОРРУПЦИОННАЯ КАМПАНИЯ

Отставка покровителя
Конец игры
● Ваш друг стал губернатором

## 24 ПРОВЕРКА ОБЭП

Уголовное дело
Конец игры
● Все чисто

## ГОСКРЕДИТ

## 25

## IPO

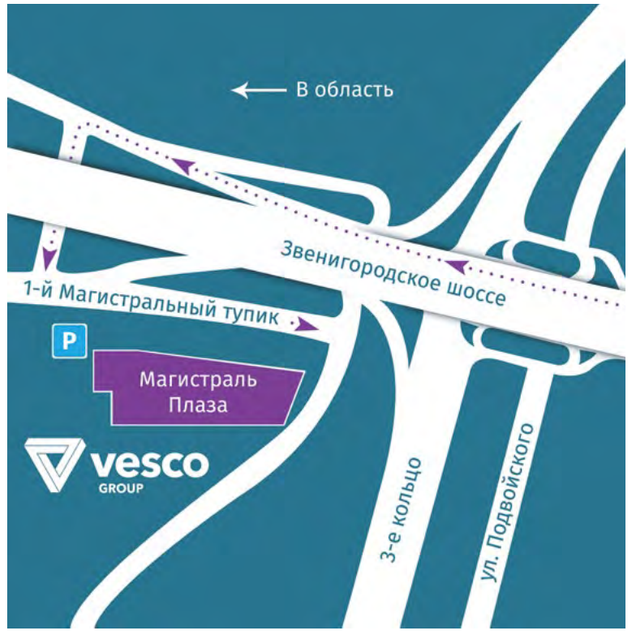
## 25

## ПОЗДРАВЛЯЕМ, ВЫ ПОПАЛИ В Forbes

# Наши клиенты

ЭТАЛОН-Инвест
Apromaco
Грасис
НИИПИ Генплан
Уралсиб
Евроцемент
Greenlife
FORUM Properties
AkadoTelekom
Группа Черкизово
Плюс Банк
Абсолют
Оптилэнд
АМО "ЗИЛ"
Партнеры земли
Свеза Лес
Промсвязьнедвижимость
Экодолье
RDI group
Вымпелком
БСК Санкт-Петербург
Schenker
ИЛИ
Pioneer
ОПИН
МАСШТАБ
YIT
DTZ
КРОСТ
МСІВА
PSN group
Интеррос
ЗНАК
Agalarov Estate
АИЖК
A1
Система ГАЛС
Cian.ru
ВТБ
CBRE
Uniparx
ИТЕРА
Аксон Девелопмент
Uponor
ИНГОССТРАХ
КРИОГЕНМАШ
URBAN Group
СибАкадемСтрой
Галактика Девелопмент
НАМИКС
ЛенСпецСМУ
Jones Lang LaSalle
Финансовый резерв
Craft Group
Велес Капитал
Высота
Victoria Estate
ГК Сапсан
МетроВагонМаш
Новые Кварталы
Большая Земельная Компания
Церих
ГазпромБанкИнвест
РОЗА Хутор

# Контакты




Недвижимость в деталях!

vesco GROUP

**Центральный офис**
+7 (495) 120-21-31
vesco@vesco.ru
www.vesco.ru

123290, Москва,
1-й Магистральный тупик, д. 5А
БЦ «Магистраль Плаза»
8-й этаж, правое крыло,
офис 801

Vesco CONSULTING

**Консалтинг**
+7 (495) 215-24-71
consulting@vesco.ru
www.vesco-consulting.ru

Vesco REALTY

**Городская недвижимость**
+7 (495) 215-50-46
gorod@vesco.ru

**Загородная недвижимость**
+7 (495) 225-44-51
zagorod@vesco.ru
www.vesco-realty.ru

Vesco CONSTRUCTION

**Проектирование и строительство**
+7 (495) 215-26-43
info@podryady.ru
www.podryady.ru