

ЗЕМЕЛЬНЫЙ ВОПРОС 2.0

Конспект
Модуль

УРОК 1
Моя свобода



Цель урока:

- Познакомиться с понятием “Целевая аудитория”, разобраться какие ее требования влияют на принятие решения о покупке;
- Научиться тестировать гипотезы;
- Разобраться с основами оценки инвестиционных проектов и научиться принимать взвешенные решения.

Целевая аудитория - это группа людей, которой интересно предложение (продукт) и у которой есть финансовая возможность этим предложением воспользоваться.

Ликвидность - это свойство продукта быть быстро проданным по цене близкой к рыночной.

Участки под коммерческую деятельность, как “продукт” для продажи

- Возможен только при наличии конкретного клиента с конкретным запросом, готового сразу этот участок приобрести

Участки для проживания, как “продукт” для продажи

Сегментирование целевой аудитории по ценовому сегменту:

Эконом	Важны минимальные расходы, связанные с переездом (например, наличие внутренней отделки дома, забор, возможность добраться до места общественным транспортом)
Комфорт	Важно наличие инфраструктуры поблизости (магазин, школа, больница)
Бизнес	Важны удобные подъездные пути, асфальтированное покрытие, наличие коммуникаций
Премиум (Элит)	Важны статусность места расположения дома, близость к природным объектам

Сегментирование целевой аудитории по полу:

Мужчина	Руководствуются рациональными мотивами
Женщина	Основываются на визуальных и эмоциональных факторах

Участки под проживание, как “продукт” для продажи

Сегментирование целевой аудитории по “жизненному циклу”:

Категория	Предпочтения	Процент покупателей из общего числа
Одинокий молодой мужчина/женщина	Капитализация финансов, возможность организации бизнеса, место для отдыха и сбора друзей	около 3%
Молодая семья без детей или с детьми младше 6 лет	Важны практичность (в доме, на участке), наличие отдельных комнат, инфраструктура поблизости. Решения принимаются быстрее и базируются в большей степени на эмоциональной составляющей	более 60% вне зависимости от ценового сегмента
Семья с детьми старше 6 лет	Важны практичность, наличие отдельных комнат, качество самого дома, возможность разместить на участке гараж/баню/хоз.постройку для с/х животных, инфраструктура поблизости + общественный транспорт	
Семья со взрослыми детьми	Рассматривают загородную недвижимость как часть досуга, в виде дачи. Важно, чтобы была возможность принять и разместить детей/внуков	Колеблется от 15% в сегменте Эконом, до 35% в сегменте Премиум
Пожилая пара / одинокий пожилой мужчина или женщина	Есть разделение: либо просто дача в сегменте эконом без всяких изысков, либо место для постоянного проживания в сегменте премиум, когда человек планирует переехать за город с максимальным комфортом. Принимают решение о покупке очень осторожно и взвешенно.	

Важно! Когда вы только планируете образование земельного участка, необходимо уже в деталях понимать - кто будет вашей целевой аудиторией для увеличения ликвидности вашего предложения

На неликвидные участки необходимо будет предоставлять покупателям существенный дисконт

Участки под проживание, как “продукт” для продажи

Пример возможного продукта в виде участка с домом в соответствии с сегментированием целевой аудитории

Целевая аудитория	Одинокий молодой человек	Молодая семья без детей или с детьми до 6 лет	Семья с детьми старше 6 лет	Супруги со взрослыми детьми	Пожилая пара или одинокий пожилой человек
Эконом	Каркасный дом до 60 м2 до 30 км от города	Каркасный или деревянный дом до 100 м2 до 50 км от города	Каркасный или деревянный дом до 150 м2 до 50 км от города	Каркасный или деревянный дом до 100 м2 до 100 км от города	Каркасный или деревянный дом до 60 м2 до 150 км от города
Комфорт	Дом (каркас, дерево, пенобетон) до 100 м2 до 30 км от города	Дом (каркас, дерево, пенобетон) до 120 м2 до 50 км от города	Дом (каркас, дерево, пенобетон) до 200 м2 до 50 км от города	Дом (каркас, дерево, пенобетон) до 150 м2 до 100 км от города	Дом (каркас, дерево, пенобетон) до 100 м2 до 150 км от города
Бизнес	Дом (дерево, пенобетон, кирпич) до 100 м2 до 30 км от города	Дом (дерево, пенобетон, кирпич) до 200 м2 до 50 км от города	Дом (дерево, пенобетон, кирпич) до 300 м2 до 50 км от города	Дом (дерево, пенобетон, кирпич) до 200 м2 до 100 км от города	Дом (дерево, пенобетон, кирпич) до 100 м2 до 150 км от города
Премиум	Дом по индивидуальному проекту до 30 км от города	Дом по индивидуальному проекту до 30 км от города	Дом по индивидуальному проекту до 30 км от города	Дом по индивидуальному проекту до 70 км от города	Дом по индивидуальному проекту в видовом месте

Участки под проживание, как “продукт” для продажи

Что необходимо учесть при формировании предлагаемого “продукта” (земельный участок + строение)

- Экономическая и социальная ситуация в стране/мире оказывает существенное влияние на формирование продукта, пользующегося спросом (Например, пандемия коронавируса способствовала повышению спроса на покупку участка с готовым домом, куда можно сразу переехать для проживания; возможность оплаты за счет ипотечного займа)
- Сезонность: покупательский спрос на участки активизируется примерно в феврале, с середины лета ажиотажный спрос снижается. Но! В осенний и зимний периоды количество именно целевых клиентов среди общей массы интересующихся выше

На заметку: Для оценки спроса можно до появления продукта протестировать гипотезу и разместить тестовое объявление о продаже или переуступке прав аренды.

Перепродажа VS переуступка

Перепродажа участка	Переуступка прав на арендованный участок
Необходимы финансы для возведения ОКС	Могут отсутствовать затраты на возведение ОКС, однако, в большинстве случаев Целевая аудитория заинтересована в аренде по сниженной ставке (т.е. требуется перезаключение договора аренды в качестве собственника ОКС)
Участок находится в собственности продавца	Договором аренды участка, полученного через торги, может быть запрещены переуступка прав и субаренда
Имеется устоявшийся и предсказуемый спрос во всех регионах РФ	Спрос имеется в регионах, где стоимость выкупа равна 100%

Земельный участок, как инвестиционный проект

Что необходимо учесть при оценке инвестиционного проекта с помощью приложенного файла:

- 1) Файл доступен в режиме просмотра, для редактирования либо сделайте копию, либо скачайте в удобном для вас формате.
- 2) Ячейки с серой заливкой не подлежат редактированию, т.к. содержат формулы. Редактируются только ячейки без заливки.
- 3) Диаграмма Ганта - это неотъемлемая часть инвестиционного проекта, откуда “подтягиваются” данные по затратам и срокам строительства ОКС.
- 4) При заполнении файла обращайтесь внимание на комментарии справа от заполняемой ячейки, в противном случае могут быть проблемы с корректностью вычислений.
- 5) Кадастровая стоимость участка (если она не назначена) определяется в размере кадастровой стоимости соседних участков.
- 6) Налоговая система предполагает только три варианта: 2 для ИП - 6% от оборота и 15% с разницы между доходами и расходами, 1 для физлиц - 13% с разницы между доходами и расходами.
- 7) “Рыночная стоимость аналогичных объектов” определяется на основании предложений о продаже на сайтах агрегаторах (Авито, Циан, ДомКлик) в непосредственной близости от места образования земельного участка (не далее 2 км).

Выводы:

- 1) Рентабельность проекта при перепродаже в абсолютном исчислении (в деньгах) гораздо выше переуступки прав аренды, однако в относительном исчислении ниже.
- 2) Рентабельность проекта в годовом исчислении экстраполирует на 365 дней результаты проекта в процентном отношении, т.е. чтобы достичь этой рентабельности необходимо организовать “земельный конвейер” и реинвестировать средства в другие объекты.
- 3) Срок аренды, выкупа и продажи участка очень сильно влияет на рентабельность в годовом исчислении.
- 4) Затраты на аренду, строительство ОКС и другие затраты сильно влияют на рентабельность проекта в процентном исчислении.

Заключение

Друзья,
сегодня мы изучили 1-ый урок модуля “Моя свобода”.

Работа с землей, с моей точки зрения, позволяет нам реализовать множество свобод: личную (отсутствие соседей через стенку), свободу самовыражения (реализация дизайнерских фантазий, садовых экспериментов), свободу предпринимательства. И тут важно научиться принимать правильные решения, связанные с реализацией нашей свободы.

Если рассматривать участок в качестве обретения личной свободы, то тут у каждого своя картина: каким должен быть участок и дом мечты. А если мы рассматриваем участок как способ обретения предпринимательской свободы, то тут важно определить как будет выглядеть “готовый продукт”, на какую целевую аудиторию он будет рассчитан.

Земельный участок становится нашим инвестиционным проектом, который важно своевременно анализировать, чтобы добиться максимальной ликвидности от его реализации.

Важно!

Буду признателен, если оцените данный урок в небольшой форме, которая размещена под уроком.

С уважением, Салават Валишин

