

ВЛИЯНИЕ АРХИТЕКТУРНОЙ КОНЦЕПЦИИ НА ПРОДАЖУ НЕДВИЖИМОСТИ

Фролова Ю.В.¹, Ангрикова А.В.²

¹Фролова Юлия Владимировна – студент бакалавриата;

²Ангрикова Алтана Владимировна – студент бакалавриата,
кафедра металлических и деревянных конструкций, факультет промышленного и гражданского строительства,
Институт строительства и архитектуры
Московский государственный строительный университет,
г. Москва

Аннотация: в статье описаны понятие и суть концепции объекта недвижимости, а также значение и этапы ее разработки. Качественное архитектурное решение может послужить основой высокого ценообразования проекта, а неудачная архитектурная концепция может негативно оказывать влияние на реализацию объектов жилищного комплекса.

Ключевые слова: объект, недвижимость, архитектурной концепции, проект.

Концепция объекта недвижимости – это документ, имеющий комплексное описание девелоперского плана исходя из убеждений рекламной необходимости, строительных решений и технических черт, сроков окупаемости и главных денежных характеристик. Неважно, какая концепция объекта недвижимости привязана к определённому земляному участку и временному периоду [2].

При профессиональном подходе менеджмент недвижимости, и исследование концепции объекта в соответствии с этим используют с самого начала работ по созданию объектов недвижимости и продолжают в протяжении всего жизненного цикла объекта. Разработка концепции объекта недвижимости призвана уменьшить риски инвестора, заказчика [3].

Цели концепции объекта недвижимости

Квалифицированная концепция разрешит не допустить малоэффективных с коммерческой точки зрения проектных и строительных решений, и разрешит найти будущее размещение объекта, и в соответствии с этим увеличить уровень заработков от управления таким активом.

Цели концепции:

- определение планировочных возможностей участка на допроектной стадии;
- размещение объекта на участке, исходя из убеждений нормативных характеристик;
- определение главных технико-экономических характеристик;
- раскрытие функции и вида объекта;
- главные планировочные схемы постройки с учётом разделения и прочих нужных факторов.

Концепция разрабатывается как для объектов жилой, так и для коммерческой недвижимости. Вследствие работы должно быть представлено полномасштабное маркетинговое исследование с советами по разным чертам грядущего объекта, более подходящим для этого участка [8].

Этапы создания архитектурной концепции

При исследовании концепции команда должна дать такой план, чтоб он не только лишь был конкурентоспособен на рынке – причём, в будущем, к моменту начала продаж, но и финансово окупился.

Концепция разрабатывается как для объектов жилой, так и для коммерческой недвижимости в несколько этапов:

- Описание и анализ характеристик участка;
- Составление концепции плана на базе проведённых маркетинговых исследовательских работ;
- Исследование бизнес плана проекта на базе эскизно-технической идеи и концепции объекта.

С подъёмом конкурентной борьбы на жилищном рынке девелоперы обязаны уделять повышенное внимание разработке концепции плана и, а именно, его строительного компонента. Причём это касается всех частей жилища – от эконом-класса до престижных новостроек.

Строительная концепция, прежде всего, принципиальна, несомненно, в дорогостоящем секторе, где бюджет покупки не стоит на первом месте. Не говоря уже о том, что имя архитектора, кроме того, имеет огромное значение.

Но в массовом секторе девелоперы, невзирая на недоступность возможности завлекать именитых архитекторов, могут, все же, пользоваться предложениями профессионалов, у которых нет звучного имени, но в состоянии сделать план качественно.

Успех проекта

Учитывая мнение профессионалов, застройщику необязательно растрчивать огромные средства на то, чтоб сделать объект выделяющимся на фоне других. Довольно внести в стандартный чертёж некие аспекты, к примеру, заменить цвет панелей либо прибавить объёмные барельефы, и дом обретёт уникальный вид.

Но нужно помнить, что архитектура не имеет возможности точно обещать полного фурора, в случае если объект расположен в неудачном месте, то увлекательный дизайн и высококачественная конструкция здесь не помогут.

Относительно спроса на объекты с высококачественной архитектурой и их цены, специалисты утверждают, что темпы продаж объектов с тщательно обдуманной строительной концепцией, обычно, в пару раз превосходят темпы продаж стандартных проектов.

При всем этом, учитывая мнение профессионалов, в эконо-классе излишнее пристрастие к уникальным концепциям и трудным строительным дизайнам станет нецелесообразным, потому что в случае непостоянности финансовой ситуации в стране целевая аудитория подобных проектов уделит основное внимание стоимости жилища, но не его уникальности и современным технологиям.

Застройщики знают, что чётко спланированная и реализованная строительная концепция – это изначальный момент дифференциации в масштабах прогрессивного насыщенного рынка, независимо от сектора и ценовой группы. Недоступность чётко сформулированного видения грядущей постройки всеми участниками проекта порождает неопределённость и расплывчатость технических заданий. Что, к тому же, приводит к дорогим переделкам либо совсем краху всей модели выстроенного бизнеса.

Влияние архитектурной концепции на продажи объектов

Рассмотрим детально каждый из факторов влияния архитектурной концепции на продажи объектов (рис. 1).



Рис. 1. Факторы архитектурной концепции, влияющие на продажи

Понимание сегмента рынка недвижимости

От точного осознания сектора, для которого разрабатывается строительная концепция, зависят предстоящее финансирование объекта и вливания в проект. Например, издержки на конструирование и возведение жилого комплекса премиум-класса значительно выше, нежели в случае с эконо-сектором жилья [1].

Стоимость квадратного метра площади

Как следует из бизнес-модели, нишевые строения, допускающие длительную перспективу реализации, выделяются от концепции экономных массовых застроек социального жилья, рассчитанных на быструю реализацию. Описанный момент оказывает влияние на стоимость кв. м, а заключительный задаёт ход продаж. И именно задачей архитектора на этом шаге считается выделение ценностей в конструктивной системе [4, 7].

Оптимальное соотношение продаваемой площади

Продуманные планировочные решения, а именно, хорошо спроектированные зоны совместного пользования, сказываются на соотношении продаваемой площади к единой площади строения. Как соответствие жилой площади квартиры к единой, так и соответствие продажной площади к общей влияют и на уровень вложений в какой-нибудь план. Так как правильно спроектированное место, с наличием зон отдыха и проведения досуга, даст возможность аудитории проводить больше собственного времени на его местности.

Местоположение и внешний облик здания

Хотя какая бы ни была исключительно успешная планировка и внешний вид объекта, положение комплекса на местности с плохой автотранспортной коммуникацией и инфраструктурой накладывает определённые обязательства по обеспечению доступа к объекту, что кроме того закладывается в стоимость кв.м. и оказывает влияние на бизнес-модель объекта. Если взглянуть под другим углом,

нахождение прогрессивного жилого комплекса в регионе с развитой инфраструктурой и высококачественным запоминающимся фасадом – совершенно точно будет плюсом в его последующей реализации.

Энергоэффективность и экологичность созданного проекта

Последние годы направленность к разумному проектированию и постройке везде усиливается, строители серьёзно занимаются идеями энергоэффективности и экологичности, что не только лишь принесит деньги, но и разрешает наиболее эффективно презентовать объект будущему покупателю.

Качество строительства объекта и выбор подрядчика

Из года в год покупатель становится все более взыскательным, и важный момент успешности бизнес-модели – качество самого возведения. Не следует забывать, что качество стоит денег и оно проявляется в момент выбора верного подрядчика по ходу выполнения строительных работ.

Известное имя архитектора

Инвесторы практически постоянно обращают своё внимание на имя архитектора, так как гораздо спокойнее брать недвижимость, спроектированную знатным строителем, чтоб не допустить дальнейших вероятных переplat в связи отсутствия должного опыта у специалиста.

Благоустройство прилегающей территории

В миссии архитектора заложено не только лишь планирование самого строения, но и создание строительной концепции комфортной среды обитания. Это создаёт дополнительную стоимость и значение в глазах инвесторов, также положительно сказывается на бизнес-модели. Растущая конкуренция на рынке провоцирует девелоперов уделять особенное внимание комплексной разработке архитектурной концепции проекта.

Безопасность объекта

Архитектура здания должна гарантировать разные значения защиты объекта. Повышенное внимание нужно уделять системе контролирования доступа на местность, местам, где есть возможность гулять с детьми и выезжать на велосипедах. При этом всем планировочные решения по безопасности не могут создавать чувства замкнутости. Тренды в общемировой практике показывают наивысшую открытость территорий при обеспечении абсолютной защищённости места. Это присваивает объекту огромную инвестиционную привлекательность.

Таким образом, хороший нейминг, интегрированный в совместную маркетинговую стратегию, сберегает бюджет на продвижение объекта, привлекает дополнительное внимание целевой аудитории, вместе с тем плохой способен удлинить цикл продаж и привести к повышению рекламного бюджета.

Список литературы

1. *Виноградов Д.В.* Экономика недвижимости / Д.В. Виноградов. Владимир: Издательство Владим. гос. ун-та, 2007.
2. *Дюкова О.М., Пасыда Н.И.* Управление развитием недвижимости: Учебное пособие. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.
3. *Максимов С.Н.* Девелопмент (развитие недвижимости). СПб.: Питер, 2007.
4. *Лазаревский А.А., Ткаченко А.Ю.* Основы оценки стоимости недвижимости. М., 2005.
5. *Озеров Е.С.* Менеджмент доходной недвижимости / Е.С. Озеров. Учеб. пособие. СПб: ЭМНиТ, 2011.
6. *Пейзер Р.Б., Фрей А.Б.* Профессиональный девелопмент недвижимости – Washington. Urban Lan Institue, 2003.
7. *Татарова А.В.* Оценка недвижимости и управление собственностью. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
8. *Фридман Д.* Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Д. Фридман, Н. Ордуэй; науч. ред. В.Н. Лаврентьев. / Пер. с англ. Москва, 1995.