

**Концепции лучших
трансформаций:**

**Трансформация бренда, как
ответ на
меняющийся запрос
потребителя**



Сегмент бизнес-класса: краткая справка по рынку 2017 г.

Доля рынка проектов бизнес-класса: около 35% от всех проектов в старых границах г. Москва

Среднее количество сделок в месяц в сегменте: 670

Средняя цена: 248 400 руб./кв. м.

Средняя площадь лота: 70 кв. м



Обязательными атрибутами большинства проектов бизнес-класса, вышедших на рынок в 2017, стали:

- Проработанная архитектура проектов, современная или классическая, качественные материалы фасадов, сбалансированные колористические решения;
- Продуманная организация пространств, не только в части эргономики квартир, но и общественных зон внутри домов и на прилегающей территории;
- Использование современных материалов и оборудования, качество которых подтверждается именем и репутацией бренда;

В 2017 г. произошло существенное усиление борьбы за покупателя между девелоперами, реализующими проекты бизнес сегмента, поэтому в 2018 г. ожидается развитие внутри бизнес-сегмента, ориентированное на более детальную проработку всех характеристик проекта,

то есть продолжится тенденция на улучшение качественных характеристик продукта, которая наблюдается почти во всех сегментах.

Ожидается, что одним из новых направлений в сегменте бизнес станет развитие эко-трендов,

причем в достаточно технологичном русле.

До сегодняшнего дня на экологию в основном делали ставку проекты, находящиеся либо за городом, либо в зеленой зоне Москвы, поэтому ниша экологичности, которой можно добиться за счет современных технологий, сейчас свободна.

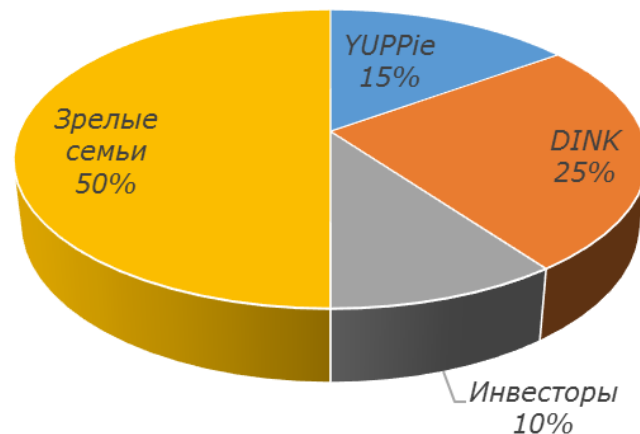


Изменение состав ядра целевой аудитории

ЦА по долям, 2013 г.



ЦА по долям, 2017 г.



Наш человек

Состоятельный Зрелый Передовой

Он полон идей, однако ему чужда спонтанность. Идти вперед надо четко осознав направление. И он знает. Потому что в курсе. Его глаза широко открыты, а голова постоянно работает.

Именно поэтому он понимает, что действительно важно и способен трезво взглянуть на вещи. Предпочитает оценивать не по обложке, а по содержанию. И всегда знает, что выбрать.



Переоценка ценностей

2013

1. Live+Work
2. Имидж важнее качества
3. Постоянное развитие
4. Бешеная динамика

2017

1. ЗОЖ
2. Первично содержание
3. Зрелость
4. Умение поймать свой ритм жизни



Корректировка фокуса маркетинговой концепции

2013



2017



Расстановка акцентов

2013

1. Дом без границ (деловая инфраструктура)
2. Визуальное доминирование (архитектура)
3. Инновационное инженерное оснащение BREEAM

2017

BREEAM®

1. Раскрытие достоинств BREEAM: уникальное для Москвы качество жизни (Качество воздуха и климат-контроль в помещениях; Водоподготовка; Акустические показатели; Контроль энергопотребления; Экологичность и долговечность материалов). I сертификат BREEAM RUS
2. Индивидуальный авторский дизайн МОП
3. Визуальный комфорт (архитектура)

Корректировка продуктовой составляющей

1. Архитектурная концепция
2. Управление ассортиментом
3. Авторский проект отделки МОП
4. Снижение нагрузок на ЛЛУ
5. Адаптируемая под потребности клиента отделка



Новый проект Сити-XXI век: эволюция продукта



Локация: СВАО

Тип недвижимости: апартаменты

Класс жилья: upper business

Продаваемая площадь: 19 560 кв.м.

Количество лотов: 294

Архитектура: АБД

Дизайн лобби: звезда мирового уровня с
уникальным почерком

Инженерное оснащение: сертификация BREEAM



Сити XXI век
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА





Сити XXI век

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА





Сити XXI век
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА





Ситу XXI век
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА



КАФЕ

РЕСТОРАН



ENCIAGA BOSS re:love



Сити XXI век
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА

Спасибо!

© 2017

