

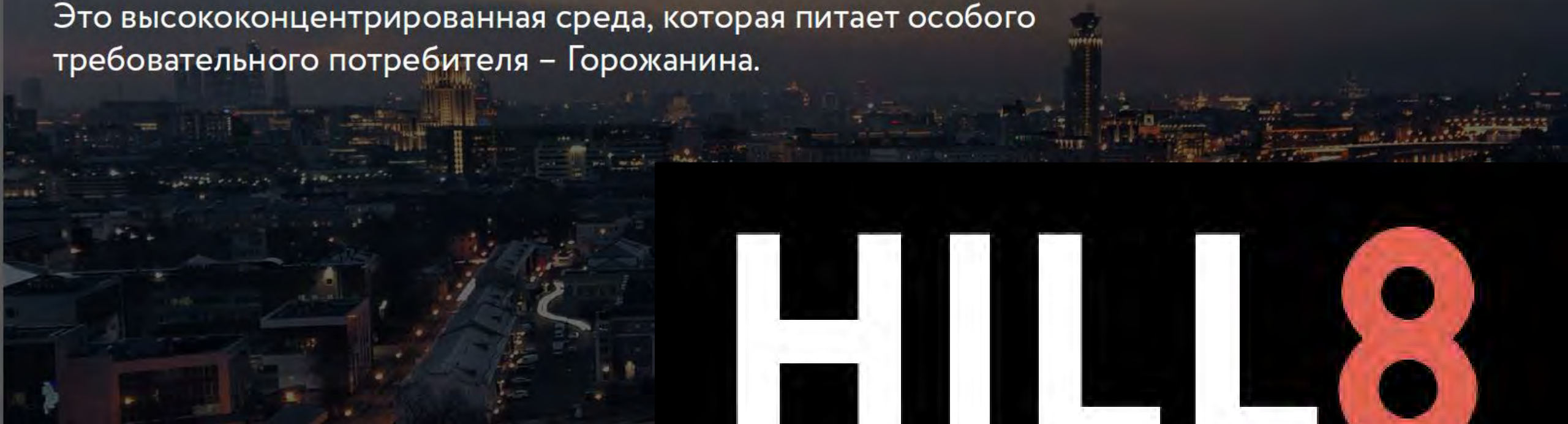
«Контракт со «звездой»
что получает потребитель?»

HILL8

Мегаполис как феномен

Здесь доступно все самое последнее, свежее и модное.
Здесь скорость становится привычкой, а выбор парализующе
безграничен.

Это высококонцентрированная среда, которая питает особого
требовательного потребителя – Горожанина.



HILL8

HILL8



HILL8



архитектура

планировки



**авторский
дизайн лобби**



HILL 8



**инженерное
оснащение**



безопасность

**концептуальная
отделка**

Ключевое рациональное преимущество

HILL8

BREEAM®

BREEAM - ведущий международный метод оценки проектов, зданий и их инфраструктуры на соответствие принципам устойчивого развития. Оценка проводится на разных этапах жизненного цикла, от проектного этапа строительства до капитального ремонта. Метод оценки BREEAM впервые был применен в 1990 году и в настоящий момент во всем мире насчитывается более 562,000 сертифицированных проектов и почти 2,265,600 сертифицированных сооружений.



1. Маркетинговая концепция проекта
2. Разработка АГК
3. Стадия П
4. Создание BIM модели, стадия РД
5. СМР
6. ГК



Разработка дизайн-проекта лобби

HILL8



В лобби проекта будет реализовано мое видение **гуманистического минимализма**, который будет затрагивать все чувства человека и поможет сформировать мир, лучший для жизни.

Чувственный минимализм помогает создавать наиболее комфортную среду для жизни, позволяет выражать себя, позволяет избавиться от условностей дресс-кодов, ритуалов, традиций и формальностей, освобождает нас и позволяет быть теми, кем мы являемся на самом деле и аудитория это ценит.

Демократичная эпоха и диджитал-технологии разрушили все границы. Я считаю, что всё, будь то метод производства, новые материалы, цифровой язык или просто новый способ проживать жизнь, должно сегодня отражать и учитывать эту направленность времени.

Зачем взяли?

1. **Для клиентов.** Чтобы интерьеры лобби скрашивали их повседневность
2. **Для себя.** С целью создания целостного продукта
3. **Для себя.** Дополнение списка УТП, формирование списка инфоповодов на перспективу

Почему именно его?

1. Работает в релевантной стилистике
2. Победил в тендере по соотношению параметров цена работ/срок работ/качество портфолио/медиаиндекс

Риски при контрактации

Риск	Управление риском
Креатив. Позиция «я художник – я так вижу»	До контрактации четко определен принцип отработки возражений
Юридический аспект. Договор ссылается на законодательство США	Работа по версии договора заказчика
Проектирование. Несоответствие состава работ по фазам российской и зарубежной девелоперской практики schematic design/design development ...	Детализация состава работ в рамках ТЗ, четкий перечень того, что нужно для продвижения по итогу работ
Продвижение. Наличие райдера	Принят как условие работы
Инженерный. Риск получить нереализуемую «веселую картинку»	Работа с BIM моделью
Лингвистический барьер	Подрядчик имеет в штате русского ГАПа

HILL8



HILL8



HILL8



HILL8



HILL8



HILL8



Что дал этот контракт, с точки зрения коммуникации с клиентом?

1. Целостный законченный продукт, обосновывающий позиционирование в верхнем сегменте бизнес-класса (price, отстройка от конкурентов)
2. Яркая концепция лобби (не принятие решение о покупке, но wow-эффект)
3. Много качественного визуального контента
4. Инфоповоды
5. Возможности в плане ко-брендинга

Спасибо за внимание

HILL8