



## Новые возможности для застройщиков и инвесторов

СИДОРОВ ВАДИМ АНАТОЛЬЕВИЧ

КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

VADIM.SIDOROV.71@MAIL.RU

## Потребительские тренды

творчество, смыслы, ценности  
новые городские профессии  
«бесплатная» открытая информация,  
Потребительский кругозор  
on-line оценка мнения ЛИДЕРА МНЕНИЯ

### Суть предложения

Новая городская среда  
услуга вместо метров  
Отношения вместо метров  
Доброжелательность за позитивный отклик

## Инвестиционная парадигма

публичный контроль за расходами по 214 ФЗ

*открытость*

Тупое копирование не работает

Вовлечение дает информацию

«Понятная» компания продаст больше

Люди с людьми. Где персона?

Конкуренция архитекторов или  
подрядчики В тонусе.

## *Вывод – стратегия Открытости*

ОТКРЫТОСТЬ = ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

Принципиальное отличие от классики - МЕССЕДЖ

Вместо продать в моменте – увеличим воронку  
будущих продаж

Вместо продать и забыть – долгосрочное  
сотрудничество, повторные продажи,  
инвестиционные сделки

«создадим позитивный имидж» - «утеплим  
воронку», запартнёримся с клиентом

«ЭЗОТЕРИКА» ДЕВЕЛОПМЕНТА

## Какие задачи решает стратегия?

Вовлечение профессиональных участников локального рынка

Максимальная лояльность к новому застройщику и заинтересованность в успехе ЖК.

Релевантная фокус-группа

Высокое качество проектных решений

Формирование воронки предзаказов на покупку

Реальные информационные поводы. Материал для СММ продвижения

снижение затрат на продвижение

## Суть процессов Публичная генерация идеи

- Сочетание публичных мероприятий и непубличного консалтинга
- Поэтапный, пошаговые продажи увеличение числа касаний. В соответ-и с трендом продаж.

«Русская Европа, г. Калининград  
«ЖК Форум», г.Екатеринбург  
«Green Palace», г.Сочи



Максимально востребованный продукт

Узнаваемый уже на этапе запуска продаж бренд ЖК

Популярный профиль руководителя компании.

Предзаказы

Стоимость на старте продаж выше средней по рынку

## Эффекты для территории

Сочетание всех мотивов –  
высший пилотаж  
девелопмента

- Гармоничная территория, максимально отвечающая требованиям современного рынка.
- Высокие темпы поглощения при относительно высокой цене. «BOOM-генерация».
- Существенное (в разы) снижение затрат на продвижение и продажи проекта.
- Высокий уровень доверия к застройщику, продукту, ОТРАСЛИ.
- Более высокие темпы строительства и освоения участков.
- Банк качественных идей, которые можно реализовать даже в одной территории, как очереди проекта.
- Значительный рост стоимости объектов, инвестиционная привлекательность, как следствие высокий процент инвестиционных сделок и повторных обращений.

Спасибо за внимание,

Формулируйте истину

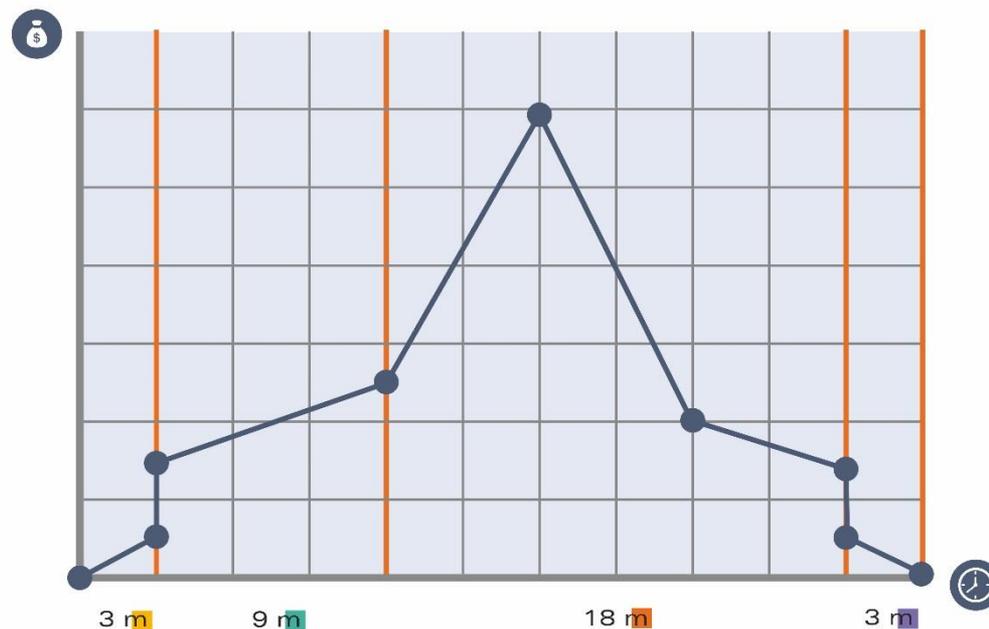
С уважением Вадим Сидоров



# Постадийное управление проектом. Стратегия улучшения

Смысл проекта – ценность через улучшения

Стадии проекта до эксплуатации



КОНЦЕПЦИЯ С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ



ПРОЕКТ С ЗАКЛЮЧЕНИЕМ ЭКСПЕРТИЗЫ И РНС



ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАВЕРШЕННЫЙ



ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ ВВЕДЕННЫЙ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, ЗАСЕЛЕННЫЙ (АРЕНДА)

Ликвидные Продукты стадий,  
инструменты инжиниринга

*Организационный  
механизм и  
Стратегия  
девелоперского проекта.*

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ  
МЕХАНИЗМ  
1 СТАДИЯ**

ПУЛ	СТАДИЯ	УЧАСТНИКИ ДП	ЗАДАЧИ
Идеологический	Инициация	Девелопер Администрация Консультант по концепции Консультант по инвестициям	Концепция Обеспечение ожидаемых эффектов законность и гарантии для субъектов рынка основания для начала проектирования, ППТ, ГПЗУ,

*Организационный  
механизм и  
Стратегия  
девелоперского проекта.*

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ  
МЕХАНИЗМ  
2 СТАДИЯ**

ПУЛ	СТАДИЯ	УЧАСТНИКИ РАЗРАБОТКИ ДП	ЗАДАЧИ
Предьинвест	Орг- проектная	Девелопер Администрация территории Консультант аудитор концепции Консультант по брокериджу Консультант по управлению ОН Проектно- архитектурная команда Генеральный инвестор Генеральный подрядчик	подбор оптимальной команды исполнителей  закрепление интересов всех участников  проектирование объекта в соответствии с концепцией и ТЗ  Разрешение на строительство

*Организационный  
механизм и  
Стратегия девелоперского  
проекта.*

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ  
МЕХАНИЗМ  
3 СТАДИЯ**

ПУЛ	СТАДИЯ	УЧАСТНИКИ РАЗРАБОТКИ ДП	ЗАДАЧИ
Инвестицион но- строительн.	Инвестицион но- строительн.	<p>Девелопер</p> <p>Консультант инвестора</p> <p>Генеральный подрядчик</p> <p>Коллектив субподрядчиков и поставщиков</p>	<p>управление ДП и его участниками</p> <p>контроль темпов строительства и финансирования</p> <p>Обеспечение продаж</p> <p>контроль и управление изменениями ДП</p>

*Организационный  
механизм и  
Стратегия девелоперского  
проекта.*

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ  
МЕХАНИЗМ  
4 СТАДИЯ**

ПУЛ	СТАДИЯ	УЧАСТНИКИ РАЗРАБОТКИ ДП	ЗАДАЧИ
сбытовой	завершение	<p>Девелопер (брокеридж) УК Консультант по брокериджу Инвестор диверсификатор Торговый или производственный пул (инвесторы торговые, гостиничные, офисные операторы)</p>	<p>Привлечение пула из якорных арендаторов (ТРЦ) запуск объекта, наполнение и эксплуатация</p> <p>обеспечение выхода инвестора из проекта</p>

**Компетентностная = компетентностная  
модель стратегия**

Проявления стратегического интеллекта:

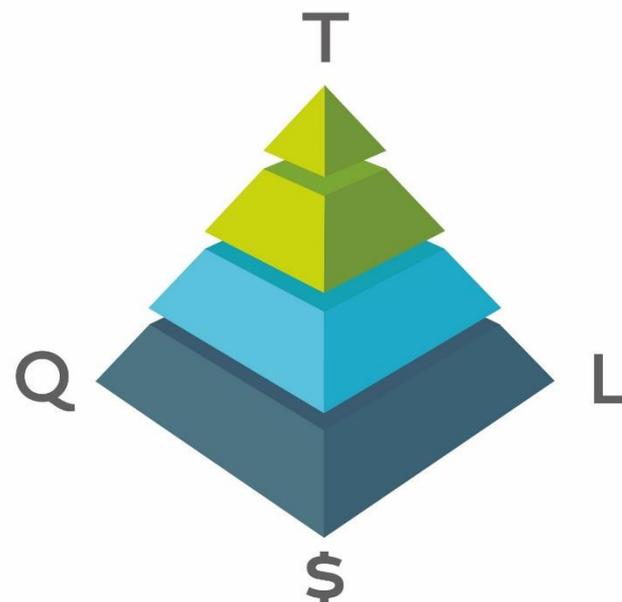
- Выбор ключевых компетенций, возможностей, инструментов и технологий, которые обеспечивают максимально эффективное достижение целей бизнеса (проекта).
- Выбор способов целенаправленного развития ключевых компетенций, возможностей, инструментов и технологий

# Генерация в условиях насыщенного рынка

Ключевая компетенция  
Технология  
Конкурентное преимущество

Знать	уметь	Обладать возможностям и	Обладать способностями
Знать виды недвижимости классификацию Форматы Сегменты Основные группы целевой аудитории	Анализировать локацию объекта, параметры Использовать инструменты девелоперского консалтинга Применять инструменты моделирования, мыслить вариативно Соотносить ценности потребителя с характеристиками ОН	Получение информации из различных источников использовать возможности команды генерации идеи	Абстрагироваться от личных предпочтений в видах недвижимости, форматах, стиле потребления, сегменте Делать предположения не характерные для сложившегося рынка.

# *Принцип соответствия параметров*



L - МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ (ЛОКАЦИЯ)

Q - КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

\$ - СТОИМОСТНЫЕ ПАРАМЕТРЫ

T - ВРЕМЕННАЯ ПЕРСПЕКТИВА

## *Факторы ликвидности*

Что влияет на решение о покупке – Основа модели

Локация

качественные характеристики объекта

стоимостные параметры

временные параметры

Правовые

**Рисковые**

Маркетинговые

**ФАКТОРЫ НЕЛИКВИДНОСТИ!?**

## Секция 2

### Технология поэтапной генерации



## *Дебютная идея*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ОБЪЕКТА**

#### **Задача**

генерация идеи, подтверждение состоятельности

#### **Источник**

данные экспресс-анализа

#### **Итог**

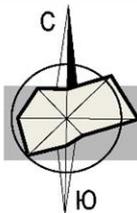
Концепт. Базовые предположения.

Функция – формат – сегмент – Концепт

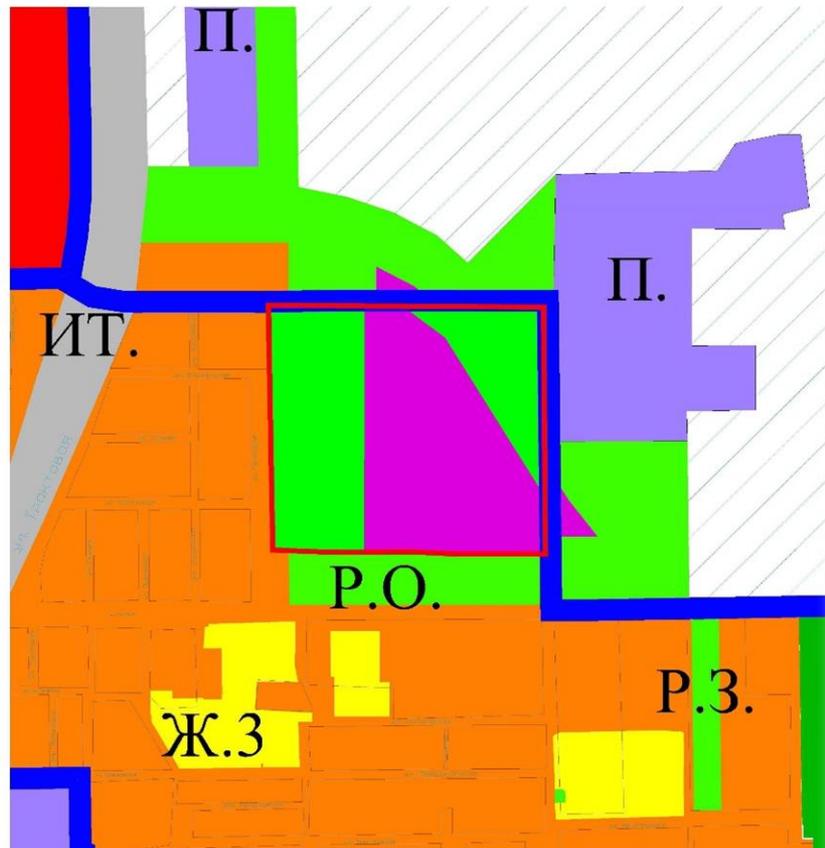
При каких условиях проект эффективен

- Сроки
- Ограничения
- Финансовые особенности (модель)
- Предварительные ТЭП





## Статус участка



Условные обозначения:

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Жилые зоны:</li> <li>Ж.1.1 Зона застройки индивидуальными жилыми домами в границах города Краснодар</li> <li>Ж.1.2 Зона застройки индивидуальными жилыми домами за границами города Краснодар</li> <li>Ж.3 Зона застройки среднетяжелыми жилыми домами</li> <li>Ж.3 Зона застройки многоквартирными жилыми домами</li> <li>Общественно-деловая зона:</li> <li>ОД.1 Центральная общественно-деловая зона</li> <li>ОД.2 Общественно-деловая зона местного значения</li> <li>П Производственная зона</li> <li>ИТ Зона инженерной и транспортной инфраструктуры</li> <li>Административная граница муниципального образования город Краснодар</li> <li>Граница города Краснодара и населенных пунктов муниципального образования город</li> <li>Границы исторического поселения</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Зоны сельскохозяйственного использования:</li> <li>СХ.1 Зона сельскохозяйственного назначения</li> <li>СХ.2 Зона сельскохозяйственного назначения</li> <li>Р Зоны рекреационного назначения:</li> <li>Р.1 Зона рекреации</li> <li>Р.2 Зона рекреации городской застройки</li> <li>Р.3 Зона рекреации в границах сельского хозяйства</li> <li>Р.4 Зона рекреации</li> <li>Р.5 Зона рекреации</li> <li>Р.6 Зона рекреации</li> <li>Р.7 Зона рекреации</li> <li>Р.8 Зона рекреации</li> <li>Р.9 Зона рекреации</li> <li>Р.10 Зона рекреации</li> <li>Р.11 Зона рекреации</li> <li>Р.12 Зона рекреации</li> <li>Р.13 Зона рекреации</li> <li>Р.14 Зона рекреации</li> <li>Р.15 Зона рекреации</li> <li>Р.16 Зона рекреации</li> <li>Р.17 Зона рекреации</li> <li>Р.18 Зона рекреации</li> <li>Р.19 Зона рекреации</li> <li>Р.20 Зона рекреации</li> <li>Р.21 Зона рекреации</li> <li>Р.22 Зона рекреации</li> <li>Р.23 Зона рекреации</li> <li>Р.24 Зона рекреации</li> <li>Р.25 Зона рекреации</li> <li>Р.26 Зона рекреации</li> <li>Р.27 Зона рекреации</li> <li>Р.28 Зона рекреации</li> <li>Р.29 Зона рекреации</li> <li>Р.30 Зона рекреации</li> <li>Р.31 Зона рекреации</li> <li>Р.32 Зона рекреации</li> <li>Р.33 Зона рекреации</li> <li>Р.34 Зона рекреации</li> <li>Р.35 Зона рекреации</li> <li>Р.36 Зона рекреации</li> <li>Р.37 Зона рекреации</li> <li>Р.38 Зона рекреации</li> <li>Р.39 Зона рекреации</li> <li>Р.40 Зона рекреации</li> <li>Р.41 Зона рекреации</li> <li>Р.42 Зона рекреации</li> <li>Р.43 Зона рекреации</li> <li>Р.44 Зона рекреации</li> <li>Р.45 Зона рекреации</li> <li>Р.46 Зона рекреации</li> <li>Р.47 Зона рекреации</li> <li>Р.48 Зона рекреации</li> <li>Р.49 Зона рекреации</li> <li>Р.50 Зона рекреации</li> <li>Р.51 Зона рекреации</li> <li>Р.52 Зона рекреации</li> <li>Р.53 Зона рекреации</li> <li>Р.54 Зона рекреации</li> <li>Р.55 Зона рекреации</li> <li>Р.56 Зона рекреации</li> <li>Р.57 Зона рекреации</li> <li>Р.58 Зона рекреации</li> <li>Р.59 Зона рекреации</li> <li>Р.60 Зона рекреации</li> <li>Р.61 Зона рекреации</li> <li>Р.62 Зона рекреации</li> <li>Р.63 Зона рекреации</li> <li>Р.64 Зона рекреации</li> <li>Р.65 Зона рекреации</li> <li>Р.66 Зона рекреации</li> <li>Р.67 Зона рекреации</li> <li>Р.68 Зона рекреации</li> <li>Р.69 Зона рекреации</li> <li>Р.70 Зона рекреации</li> <li>Р.71 Зона рекреации</li> <li>Р.72 Зона рекреации</li> <li>Р.73 Зона рекреации</li> <li>Р.74 Зона рекреации</li> <li>Р.75 Зона рекреации</li> <li>Р.76 Зона рекреации</li> <li>Р.77 Зона рекреации</li> <li>Р.78 Зона рекреации</li> <li>Р.79 Зона рекреации</li> <li>Р.80 Зона рекреации</li> <li>Р.81 Зона рекреации</li> <li>Р.82 Зона рекреации</li> <li>Р.83 Зона рекреации</li> <li>Р.84 Зона рекреации</li> <li>Р.85 Зона рекреации</li> <li>Р.86 Зона рекреации</li> <li>Р.87 Зона рекреации</li> <li>Р.88 Зона рекреации</li> <li>Р.89 Зона рекреации</li> <li>Р.90 Зона рекреации</li> <li>Р.91 Зона рекреации</li> <li>Р.92 Зона рекреации</li> <li>Р.93 Зона рекреации</li> <li>Р.94 Зона рекреации</li> <li>Р.95 Зона рекреации</li> <li>Р.96 Зона рекреации</li> <li>Р.97 Зона рекреации</li> <li>Р.98 Зона рекреации</li> <li>Р.99 Зона рекреации</li> <li>Р.100 Зона рекреации</li> </ul> |
|--|---|

## *Подготовительный этап*

# **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ОБЪЕКТА**

**Задача** – потребительские характеристики, опции, инновационные признаки

**Источник** – маркетинговый анализ, индикаторы

**Итог** – отчеты

### ПЕРВИЧНЫЕ

ЦЕННОСТНЫЕ ТРЕНДЫ

% ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ (ДИНАМИКА)

ДИНАМИКА ДОХОДА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ (сравнение с общероссийскими)

РЕЙТИНГ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ (особенно важно для коммерческой недвижимости)

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИЕ ЖИЛОГО ФОНДА И ОБЪЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТЕРРИТОРИИ

### ВТОРИЧНЫЕ

ДИНАМИКА ЦЕН И АРЕНДНЫХ СТАВОК

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ВВОДА ЖИЛЬЯ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ

ПЛОЩАДЬ (S) ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ

ДИНАМИКА ПОГЛОЩЕНИЯ

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ

СПРОС В РАЗРЕЗЕ ЛОКАЦИЯ, ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ

ХАРАКТЕРИСТИКИ ХАРАКТЕРИСТИКИ (ППХ), НОМЕНКЛАТУРА

*Подготовительный  
этап*

**ХАРАКТЕРИСТИКА  
БУДУЩЕГО  
ОБЪЕКТА**

**функционал недвижимости**

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОМЫШЛЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

АДМИНИСТРАТИВНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

НЕДВИЖИМОСТЬ ЗДАВООХРАНЕНИЯ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

*Подготовительный  
этап*

**ХАРАКТЕРИСТИКА  
БУДУЩЕГО  
ОБЪЕКТА**

**Форматы жилья и ценовые сегменты**

ЖИЛОЙ ДОМ ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ ДОМ ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ ДОМ В ОРГАНИЗОВАННОМ  
ПОСЕЛКЕ

ДАЧНЫЙ ДОМ ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ В ОРГАНИЗОВАННОМ  
ПОСЕЛКЕ

ДАЧНЫЙ ДОМ СЕЗОННОГО ПРЕБЫВАНИЯ

**ТРЕНДЫ 2030?**

ЭКОНОМ

**СРЕДНИЙ** (три нишевых сегмента КОМФОРТ)

БИЗНЕС

ЭЛИТ

*Подготовительный  
этап*

**ХАРАКТЕРИСТИКА  
БУДУЩЕГО  
ОБЪЕКТА**

**Ценовые сегменты**

ЭКОНОМ

СРЕДНИЙ  
(три нишевых сегмента КОМФОРТ)

БИЗНЕС

ЭЛИТ (премиум)

ТРЕНДЫ 2030?

## *Подготовительный этап*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ОБЪЕКТА**

#### **Инфраструктура и уровень отделки**

С ПОДЗЕМНЫМ ПАРКИНГОМ

С ОБЪЕКТАМИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

С ОБЪЕКТАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

БЕЗ ИНФРАСТРУКТУРЫ

С ОБЩЕСТВЕННЫМИ ПРОСТРАНСТВАМИ

\*\*\*\*\* **ТРЕНДЫ И УТП 2030?**

БЕЗ ОТДЕЛКИ

ЧЕРНОВАЯ

ПОДГОТОВКА ПОД ЧИСТОВУЮ

ЧИСТОВАЯ

УЛУЧШЕННАЯ

УКОМПЛЕКТОВАННАЯ «ПОД КЛЮЧ»

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПО КАТАЛОГУ

\*\*\*\*\* **ТРЕНДЫ И УТП 2030?**

*Подготовительный  
этап*

**ХАРАКТЕРИСТИКА  
БУДУЩЕГО  
ОБЪЕКТА**

**Коммерческая Инфраструктура. ФОРМАТЫ**

ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ

МИКРОРАЙОННЫЙ

РАЙОННЫЙ

ОКРУЖНОЙ

СУПЕРОКРУЖНОЙ

РЕГИОНАЛЬНЫЙ

СОЦИАЛЬНО-КОММЕРЧЕСКАЯ СЕТЬ

ОБЩЕСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

## *Предварительный этап*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ОБЪЕКТА**

**Задача** – соответствие проекта  
**Источник** – подготовительный этап  
**Итог** – бюджет, бизнес-обоснование

Анализ исходных данных

SWOT анализ

Соответствие целям и стратегии компании

Диверсификация

Иерархия рисков

Эффекты проекта

## *Бюджет девелоперского проекта*

### **«Идеальная» Финансовая модель**

Баланс темпов продаж и темпов строительства при лучшей доходности проекта. Достигается АНАЛИЗОМ, альтернативным бюджетированием.

Стоимость по всей номенклатуре квартир

Темпы продаж в месяц, в год, до завершения проекта

Очередность продаж

Сроки и очередность строительства

Расходы на стимулирование продаж и комиссию

Расходы на рекламу

**БЮДЖЕТИРОВАНИЕ**

## *Бюджет девелоперского проекта*

Финансовая модель рекламы

**Баланс темпов продаж и затрат на рекламу**

Факторы увеличения затрат:

Высокий сегмент

Малый опыт застройщика

Негативный опыт застройщика

Уникальный проект

Проигрышная локация

факторы уменьшения затрат:

Положительный имидж застройщика

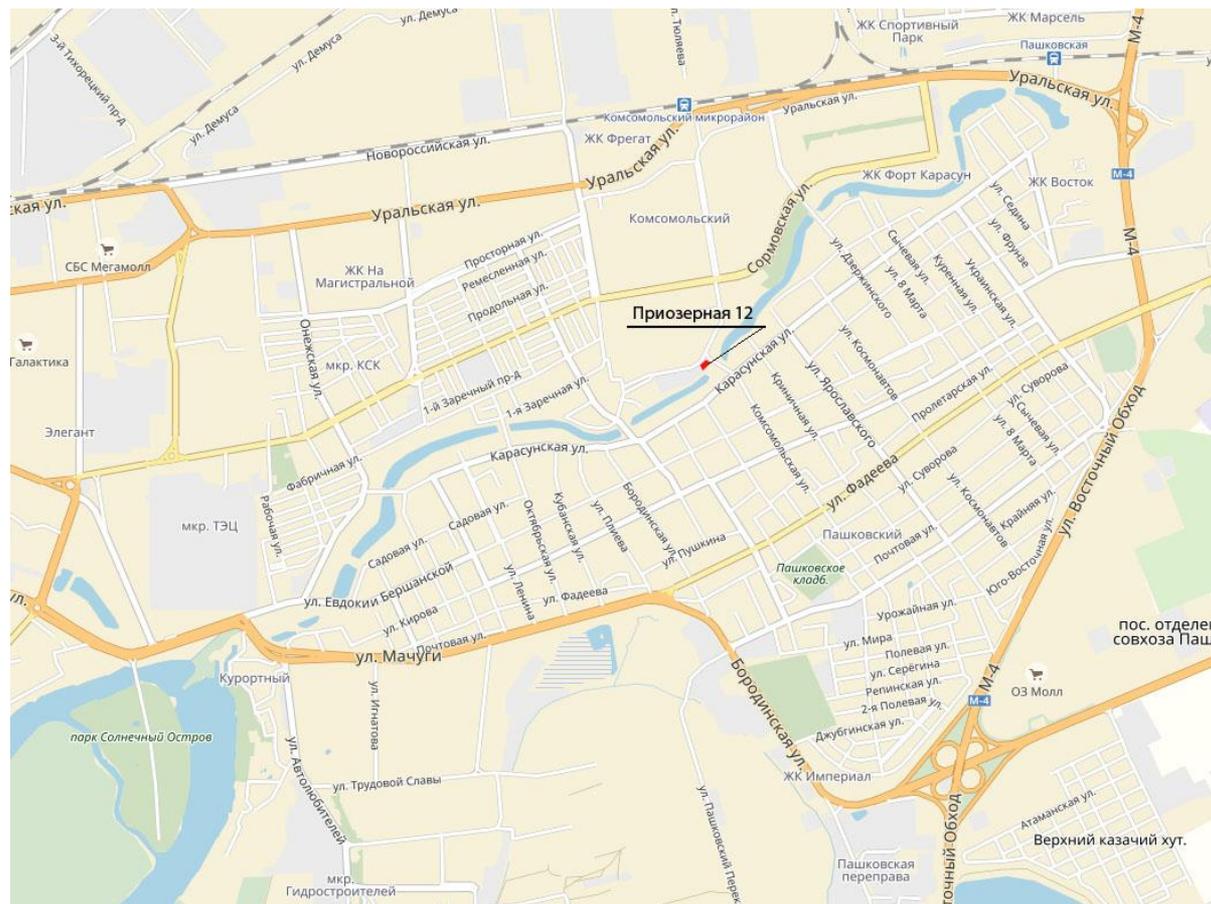
Очередность строительства

Инструменты мониторинга рекламы и CRM

**БЮДЖЕТИРОВАНИЕ**

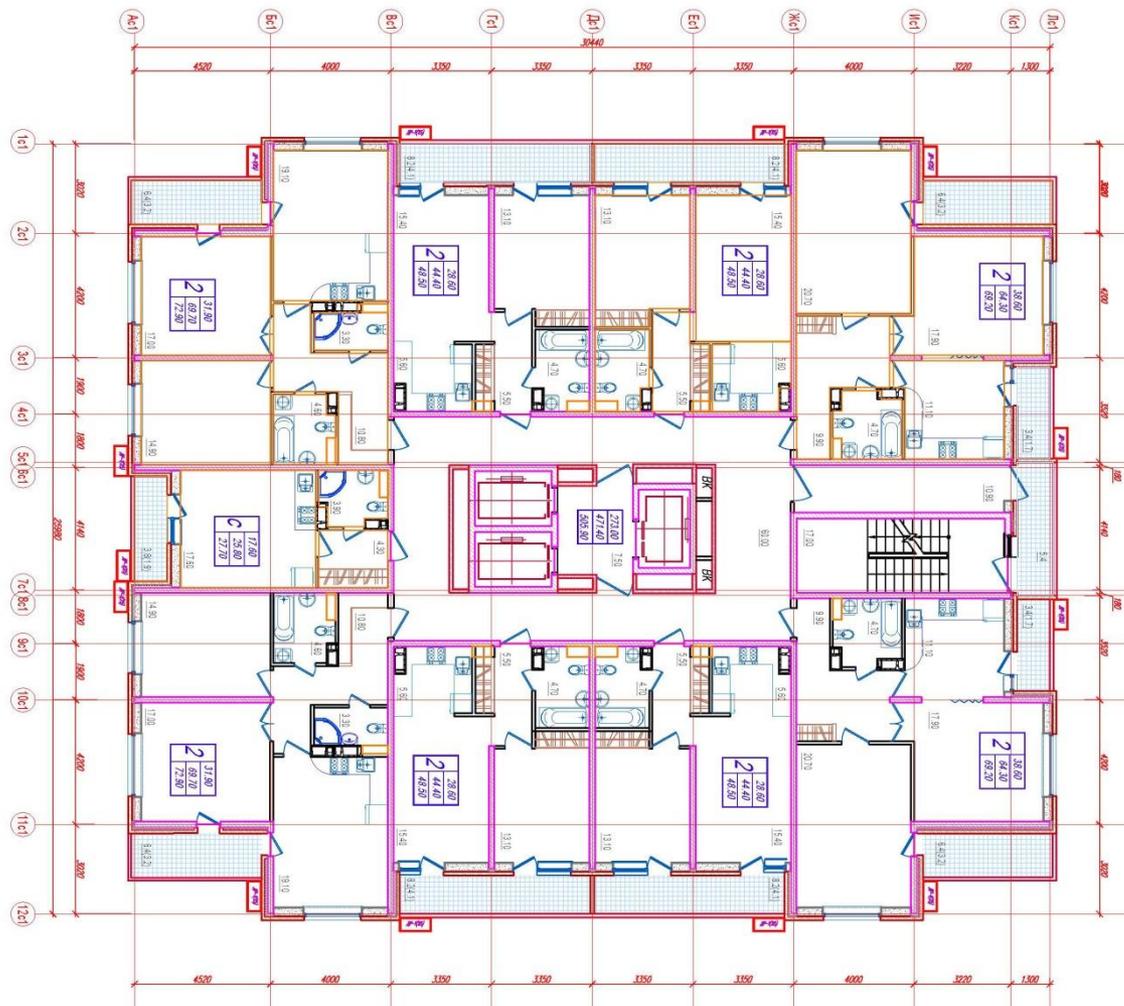
# Мастер-класс «Моделирование. Соответствие параметров проекта»

## Добро пожаловать в Краснодар! Ситуационный план



# Мастер-класс «Моделирование. Соответствие параметров проекта.»

## Планировочные решения



**Мастер-класс  
«Моделирование.  
Соответствие  
параметров проекта.»**

**Архитектурная концепция**



**УНИКАЛЬНОЕ  
ТОРГОВОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

- РОССЕР РИВС 1960
- СОВОКУПНОСТЬ АКЦЕНТОВ
  - L
  - Q
  - НИША
  - ВЫГОДА
  - СУПЕРИНТЕРЕСНОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

*Возможности  
нишевой стратегии*

**Элементы повышения классности**

**УНИКАЛЬНОЕ  
ТОРГОВОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

- Суперлокация (центр, метро, торговый якорь)
- Видовые характеристики
- Визуальная доступность объекта
- Архитектура и эксклюзивный дизайн
- Высота потолков
- Премиальное оборудование
- Обеспеченность машиноместами
- Управление, сервис, охрана
- Имидж, клуб

**ТРЕНДЫ И УТП 2030**

.....?

.....?

.....?

**ПРИЗНАКИ  
УСПЕШНОГО УТП**

- Явное преимущество в своем классе жилья
- Очевидная выгода приобретения
- Уникальное продвижение
- Большая емкость рынка.

## Алгоритм Формулирования УТП

- Шаг 1. Ценности потребителя. Тренды сегмента.
- Шаг 2. Профиль и Потребности потребительских групп проекта (эмоционально оформленные)
- Шаг 3. Инновационные признаки проекта (планировки, конструктив, управление, сервис)
- Шаг 4. Инструменты стимулирования спроса (скидки и бонусы)\*
- Шаг 5. Уникальный бренд и слоган
- Шаг 6. Нестандартное продвижение проекта.
- Шаг 7. Суперинтересное предложение.

## Источники инвестиций в жилую застройку

Собственные средства Девелопера

Госзаказ

Поэтапное инвестирование от продажи права  
требования (долевое участие)

Соинвестирование

Кредит

Проектное финансирование

Смешанная стратегия инвестирования

## *Маркетинговые стратегии*

Ранний вход в продажи  
Поздний вход в продажи  
Оптимизация финансового рычага  
Уникальное торговое предложение

### **Тактические ходы**

Атака малой ценой (демпинг)  
Атака большой ценой (на повышение)  
Маркетинговая бомбардировка  
Смешанная тактика с множеством условий

# *Стратегия ранний вход в продажи*

## При каких условиях работает?

Имидж застройщика. **Доверие**  
Высокие темпы строительства. **Сроки.**  
Очередность строительства. **Ориентир.**  
Кредитное плечо. **Деньги.**  
Стабильно растущий рынок. **Конъюнктура.**  
**Демпинг.**

## Особенности применения стратегии

Сравнительная простота проекта

Гибкость продаж и ценообразования

Инвестиционная привлекательность для  
частного инвестора

Мощная реклама на старте продаж

Минимальная стоимость в сегменте

Характеристики локации не так существенны

*Стратегия поздний  
вход (продажа  
готового объекта)*

**При каких условиях работает**

Требования к репутации минимальные

Собственные или кредитные средства

Темпы строительства оптимальные с т.з. качества работ и стоимости

Соблюдение графика строительства

Затраты на содержание объекта (срыв продаж)

Качественная реклама

Цена в сегмента предельная

Соответствие Сегмента локации

Профессиональная работа с отложенным спросом

**СТРОИТЕЛЬСТВО ЗА СЧЕТ  
СОБСТВЕННЫХ ИЛИ  
ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ**

ДОХОДНОСТЬ ПРОЕКТА. ПЛАНОВАЯ

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ. ОТ 100% В ГОД

СТОИМОСТЬ В СРАВНЕНИИ С РЫНКОМ. ВЫСОКАЯ

ТЕМП ПРОДАЖ. ВЫШЕ РЫНОЧНОГО

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ. НИЖЕ РЫНОЧНЫХ

*Кейс «Моделирование  
проекта.  
Формирование УТП».  
Сегмент, стратегия,  
модель проекта.*

См. Раздаточный материал  
Этап обоснования №2.

**Задачи участников мастерской.**

1. Сформировать исходные данные для обоснования
2. Сформулировать УТП проекта п.Знаменский по алгоритму.
3. Изучить инструменты подготовительного этапа
4. Сделать обоснование в форме презентации проекта

# Концепция п. Знаменский



*Постадийное обоснование девелоперского проекта*

Дебютная идея

Базовые предположения

Обоснование (аналитика)

Альтернативные бюджеты

Концепция проекта

Презентация

Решение по проекту (инвест комитет)

**ФОРМАЛИЗАЦИЯ  
ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ  
ИДЕИ**

## ОШИБКИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ КОНЦЕПЦИИ

- НЕТ АНАЛИЗА КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА
- НЕ УЧТЕНА ОГРАНИЧЕНИЯ
- НАРУШЕН ПРИНЦИП СООТВЕТСВИЯ
- НАРУШЕН БАЛАНС ТЕМПОВ И ОЧЕРЕДНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА
- СТРОИТЕЛЬСТВО «ПОД ПЛАН ПРОДАЖ»
- НЕТ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ БЮДЖЕТОВ

## Группы параметров

Градостроительные параметры

Архитектурные параметры и ограничения

Параметры инженерного обеспечения

Маркетинговые параметры территории, вида ОН

Целевые показатели проекта

Юридические параметры

Финансовая модель

Структура участников проекта

*Аналитические  
продукты, цели,  
задачи, как формируем.*

**ПРОДУКТЫ  
КОНСАЛТИНГА**

Аналитические

Экспресс-анализ

Маркетинговое заключение

BEST-USE

Концепция

Бизнес-план

Этапы обоснования №3 и №4

## **Задачи участников мастерской.**

1. Проанализировать проект на основе данных 1 и 2 этапов
2. Определить основные риски и эффекты проекта
3. Сформировать концепцию проекта.
4. Изучить инструменты и документы 3 и 4 этапов обоснования.

Коммерческое предложение

Информационный меморандум

Инвестиционный меморандум

Презентация

Этап обоснования №5. Защита идеи проекта

Задачи участников мастерской:

1. Защитить идею проекта.
2. Изучить инструменты и консалтинговые продукты.

*Секция 4.  
Инструменты  
реализации и  
мониторинга идеи*

*ТЗ на проектирование*

- Планировочные решения
- Высота потолков
- Оборудование
- Качество МОП
- Качество благоустройства
- Опции УТП
- Отделка:
  - без отделки
  - под чистовую
  - чистовая (финишная)
  - улучшенная
  - высококласная
  - комплектация «под ключ»

**ПЕРЕЧЕНЬ  
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ  
ХАРАКТЕРИСТИК**

*Контроль показателей  
проекта. Индикаторы.  
Инструменты  
инициации  
корректировок.*

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ  
КОНТРОЛЬ**

- КОНТРОЛЬ УЧЕТА  
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
- РЕГЛАМЕНТ В СИСТЕМЕ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.
- ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ  
СОГЛАСОВАНИЯ ПРОЕКТНЫХ  
РЕШЕНИЙ
- РЕШЕНИЯ ПО КОРРЕКТИРОВКЕ

*Актуализируем идею,  
перезагружаем проект*

- **ОБСТОЯТЕЛЬСТВА РЕАЛЬНЫЕ**
- **ОБСТОЯТЕЛЬСТВА МНИМЫЕ  
(АНТИРЕКЛАМА)**

«БАНКРОТСТВО КОМПАНИИ»

ЗАТЯЖКА СРОКОВ ВВОДА

ПРОБЛЕМЫ ПО КАЧЕСТВУ ОБЪЕКТА

ПРОБЛЕМНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

ИНФОРМАЦИЯ О СОСТОЯНИИ  
КОМПАНИИ

ИЗМЕНЕНИЕ ФАКТИЧЕСКИХ  
ХАРАКТЕРИСТИК

**АНТИКРИЗИСНОЕ  
РЕАГИРОВАНИЕ**

*Актуализируем идею,  
перезагружаем проект*

**АНТИКРИЗИСНОЕ  
РЕАГИРОВАНИЕ**

- Оценка рисков
- Блокирование:

ДЕМПФИРОВАНИЕ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ  
ВЫСКАЗЫВАНИЙ И ОПРОВЕРЖЕНИЕ

РЕЧЕВЫЕ НАРАБОТКИ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

УСТРАНЕНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ  
ЗАЧИСТКА, ВБРОС ИНФОРМАЦИИ

*Актуализируем идею,  
перезагружаем проект*

## ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

- Периодический мониторинг продаж и рекламы
- Анализ звонков и работы менеджеров (КОЛЛ-ЦЕНТРА). «ПРОЗВОНЫ»
- Факторный анализ эффективности рекламных мероприятий в специфике сезонности и рыночных трендов.
- Фокус на воронке продаж и конверсии
- Анализ и корректировка службы сбыта :

РЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ

ТРЕНИНГ ПЕРЕГОВОРОВ

ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ

НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

*Мастер-класс  
«Мониторинг идеи».  
Аудит проблем  
(факторный анализ,  
факторы ликвидности).*

## Кейс участников

# *Выводы и результаты мониторинга*



РАДИКАЛЬНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ  
МЕРОПРИЯТИЯ:

РЕКОНЦЕПЦИЯ

РЕКОНСТРУКЦИЯ

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ

**КОРРЕКТИРУЮЩИЕ  
МЕРОПРИЯТИЯ**

*Индивидуальный  
(корпоративный кейс)  
кейс.*

**ПРОЗРАЧНАЯ И  
НЕПРОЗРАЧНАЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ**

**Задача**

Сделать достижение результата измеримым

**Результат**

Фиксация результата по функционалу, по выполнению задачи, по целевому показателю

**Соответствие**

Реальные задачи соответствуют формальной ответственности

**Регламентирование**

Актуальные регламенты системы деятельности

*Индивидуальный  
(корпоративный кейс)  
кейс.*

Развивающая обратная связь + ИКС

- ИТОГ
- КРИТЕРИИ
- СРОК

*ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ  
РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА.  
СИСТЕМА ПОСТАНОВКИ  
ЗАДАЧ «ИКС»*

Компетенция – цель развития – ИКС

Инструмент – цель внедрения – ИКС

Итог

Критерий

Срок

**РЕФЛЕКСИЯ**

Варианты выбора инструментов:

- Принцип соответствия
- Формирование дебютной идеи
- Экспресс-анализ
- Поэтапная генерация
- Алгоритм УТП
- Альтернативный бюджет проекта
- Концепция проекта

## Алгоритм развития компетенций

Шаг 1. Изучаю себя (сотрудника) аудит 7КДК,  
7К+Л, 7ЛИ

Шаг 2. Повышаю самооценку.

Шаг 3. Изучаю возможности роста  
(компетенции)

Шаг 4. формирую свои цели.

Шаг 5. Формирую Стратегию и цели развития  
компетенций.

Шаг 6. Формирую ИПР.

Шаг 7. Выполняю ИПР.

Ценности системы:

Объективность

Практика

Охват

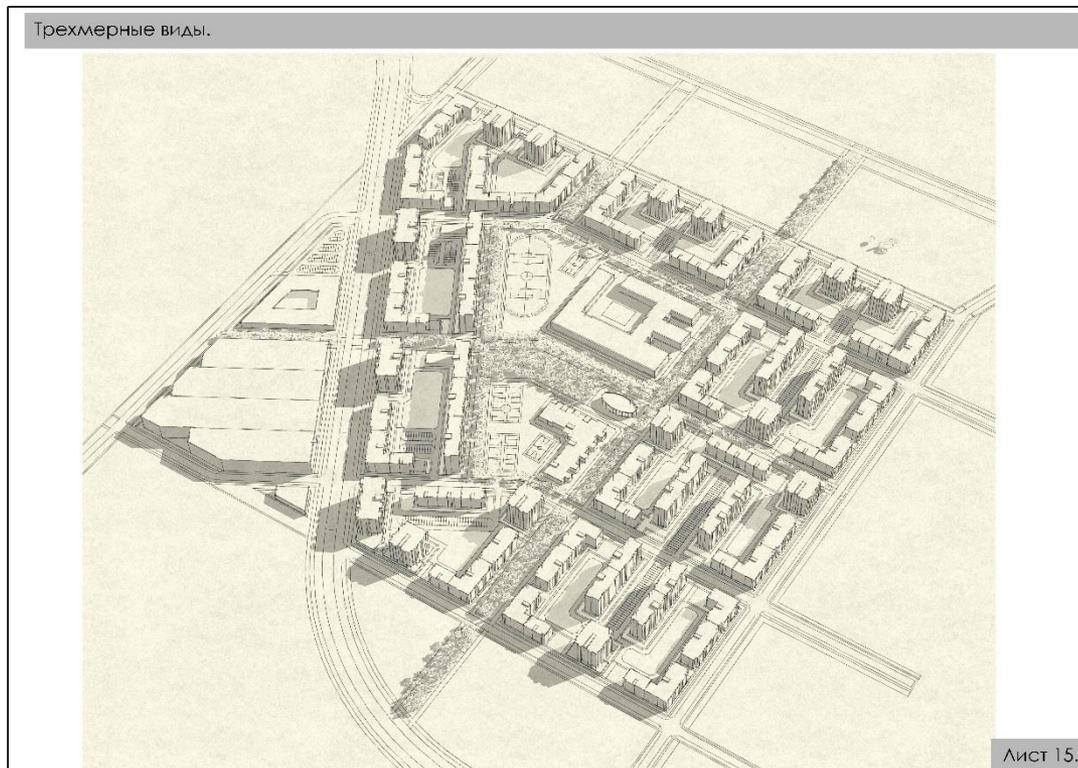
Результат

Актуальность

Формулируйте истину!

С уважением, Вадим Сидоров





Класс комфорт 300 000 м кв.

# Концепция п. Знаменский



# Концепция п. Знаменский



# Концепция п. Знаменский



# Концепция п. Знаменский

