

Управление маржинальностью девелоперского продукта

Ламри Анис-Александр Аморович, управляющий партнер компании AOCG

Галяутдинова Эльвира Ринатовна, Вице-президент Союза строителей Республики Татарстан, федеральный эксперт в девелопменте

11.03.2025





Кто не считает, тот умирает



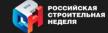




Два основных рычага управления

Создание добавленной стоимости

Управление себестоимостью







Создание добавленной стоимости проекта





Анализ look-like территорий с потенциалом роста:

- Исследование характеристик успешных локаций, проектов
- Оценка ключевых показателей

Критерии анализа:

- Численность населения
- Уровень заработной платы
- Объемы строительства
- Региональные драйверы
- Уникальные природные особенности
- Уровень продукта









Жилой комплекс в г.

Чебоксары









Жилой комплекс в г.

Оренбург







Ассортиментная стратегия

Фокус на запросах аудитории:

- Анализ запросов аудитории по количеству комнат
- Исследование квартирографии и планировочных особенностей на локальном рынке
- Исследование данных по вновь проектируемым и планируемым к застройке территорий
- Создание новых предложений не представленных на локальном рынке









Жилой комплекс в г.

Ессентуки







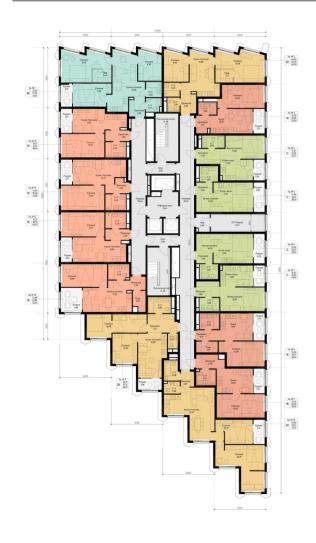


Жилой комплекс в г. Апшеронск











Уникальные планировочные решения

- Функциональные евро планировки с большими кухнями-гостиными
- Просторные террасы на последних этажах
- Эргономичный санузлы и кухни
- Мастер спальни с санузлами и гардеробами
- Комфортная ширина и глубина комнат







Драйверы роста цены

Методология исследования:

- Анализ конкурентных проектов
- Опросы и глубинные интервью
- Выявление ключевых параметров
- Определение факторов дополнительной стоимости







Рациональные преимущества

Рациональные преимущества — это то, что фактически получает клиент от взаимодействия с атрибутами бренда. Рациональные преимущества воздействуют на логическое мышление и убеждают потребителя в ценности бренда, а также подтверждают эмоциональные преимущества бренда

АБСОЛЮТНО НОВЫЙ ФОРМАТ ЖИЛЬЯ В ЧЕБОКСАРАХ

(ИНОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ В ГОРОДЕ НА ФОНЕ АЛЬТЕРНАТИВ)

ЗНАКОВАЯ ЛОКАЦИЯ

(НОВАЯ ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ И ЛУЧШИЕ ВИДЫ НА ВОЛГУ В САМОМ ЦЕНТРЕ ЧЕБОКСАР)

УНИКАЛЬНОЕ ИНФРАСТРУКТУРНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ

(ЖК, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ РЕШАТЬ ПОВСЕДНЕВНЫЕ ЗАДАЧИ ОТ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ ДО УЖИНА В ГЛАВНОМ РЕСТОРАНЕ ГОРОДА)

КОМЬЮНИТИ СОСЕДЕЙ ОДНОГО УРОВНЯ

(БЛИЗКАЯ СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТА ВСЕХ ЖИЛЬЦОВ, ОБЩНОСТЬ ИНТЕРЕСОВ)







Эмоциональные преимущества

Эмоциональные преимущества — это характеристики, из которых складывается ключевая ценность бренда и которые формируют образ бренда. Эмоциональные характеристики вдохновляют потребителя

ЧУВСТВО СВОЕЙ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТИ

(ДРУГОГО ТАКОГО ПРОЕКТА В ГОРОДЕ НЕТ)

ГАРМОНИЯ КРАСОТЫ ПРИРОДЫ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЦЕНТРА

(УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ОТ ВЛАДЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В КЛАССНОЙ И ИНТЕРЕСНОЙ ЛОКАЦИИ)

НАСЛАЖДЕНИЕ ОТ ПРОДУМАННОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ

(РАЗНООБРАЗИЕ И БЛИЗОСТЬ ЛУЧШЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ГОРОДЕ)

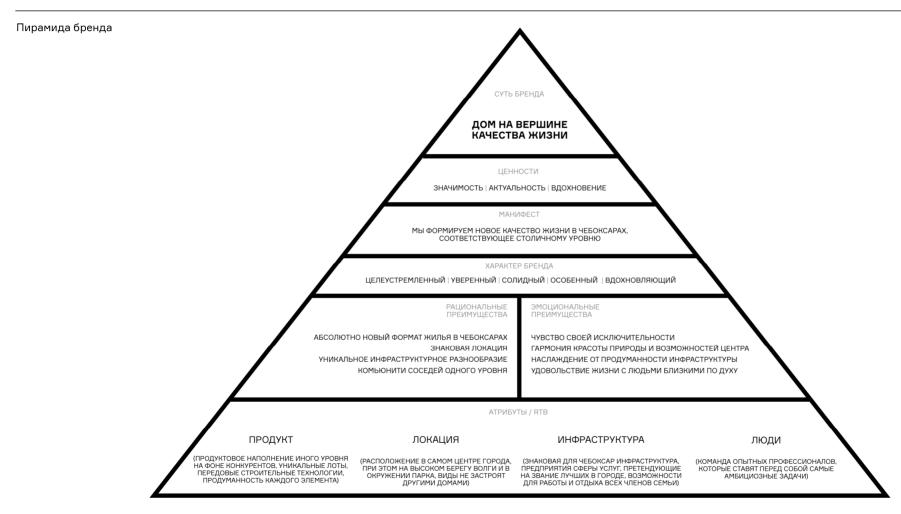
УДОВОЛЬСТВИЕ ЖИЗНИ С ЛЮДЬМИ БЛИЗКИМИ ПО ДУХУ

(ОЩУЩЕНИЕ СПОКОЙСТВИЯ И УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ОТ НАХОЖДЕНИЯ СРЕДИ ЛЮДЕЙ СВОЕГО КРУГА)

















Брендинг жилого комплекса в г. Чебоксары









Брендинг жилого комплекса в г. Чебоксары





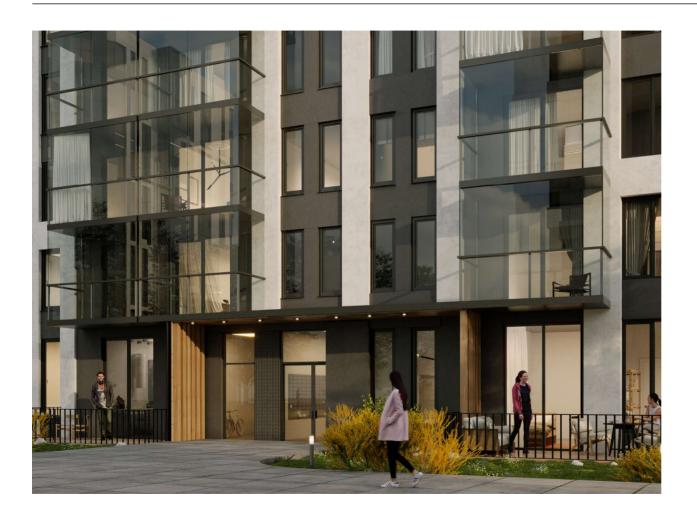


Управление себестоимостью









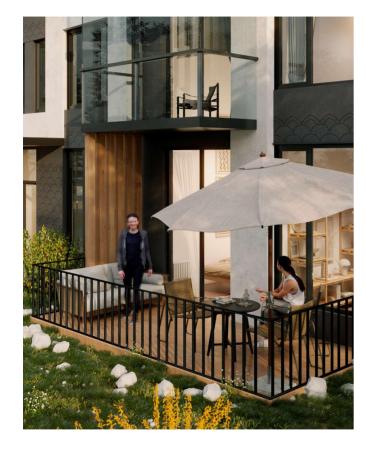
Оптимизация затрат

Сфокусированное использование дорогих материалов (10-15%)











Оптимизация затрат

Сфокусированное использование дорогих материалов (10-15%)















Оптимизация затрат

ВІМ-модель + Бюджет 1.0



ОБЩИЙ ИТОГ	Площадь М2	Объем М3
Устройство несущих конструкций	19 817,631	3 918,008
Устройство кирпичной кладки стен	25 872,332	6 403,516
Устройство перегородок	107 402,911	14 850,872
Внутренняя отделка		
Стяжка (80 мм)	79 303,327	
Отделка МОП по дизайн проекту стандарта комфорт+	41 288,31	
Отделка ЛОББИ по дизайн проекту стандарта комфорт+	3 584,97	
Наружная отделка (композитная панель под бетон)	14 985,25	
Наружная отделка (композитная панель под медь)		
Наружная отделка (фиброцементная панель)	14 394,07	
	Длина, м	
Ограждения балконов + ЛК	5 334,62	
	Кол-во	
Двери (входной группы)	73	
Двери (входные квартирные)	955	
Двери (МОП)	564	
Окна	S=16 941,72 M2	3 473 шт
Светопрозрачные конструкции коммерции	S=2 568,52 M2	244 шт
Устройство пробных свай с испытаниями	42 шт	
Устройство свайного поля	10 619 M3	
Устройство свайного поля		107
Площадь котлована		154,67
Гидроизоляция	4 070,52	
Утеплитель	4 274.05	









Ключевые параметры контроля:

• КИТ: 1,6 - 2,0

• Соотношение общей/продаваемой площади K= 0,8 - 0,82

• Нормы расхода материалов:

Бетон: 0,5-0,55 м³/м²

Арматура: 110 кг/м³ бетона







Заключение

Ключевые рекомендации:

- Регулярный контроль маржинальности
- Оптимизация закупок
- Соблюдение матрицы затрат
- Динамическое ценообразование







Ламри Анис-Александр Аморович,

Управляющий партнер компании AOCG

Галяутдинова Эльвира Ринатовна,

Вице-президент Союза строителей Республики Татарстан, федеральный эксперт в девелопменте

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Телефон:

+7 (921) 955-06-09

Почта:

al@aocg.ru

Телефон:

8 (962) 559-69-51

Почта:

developfederal@gmail.com

