ГОРИЗОНТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

Пошаговая инструкция управления продуктом в новых реалиях



Создаем проекты, которые продаются (дорого)





ПРОБЛЕМА

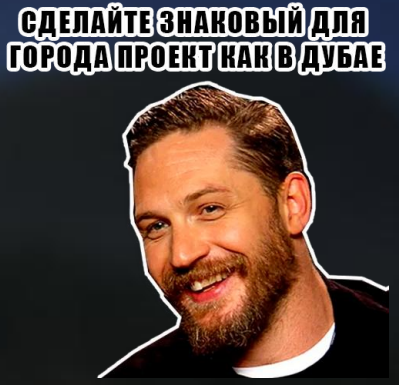
1. Неверная постановка цели девелоперского проекта
2. Отсутствие понимания (осознания) принципов формирования затратной части
3. Несистемный подход к управлению проектами



СОБСТВЕННИК

ПРОБЛЕМА

При неверной постановке цели проекта и подхода к управлению запускается соответствующая цепочка.



СОБСТВЕННИК

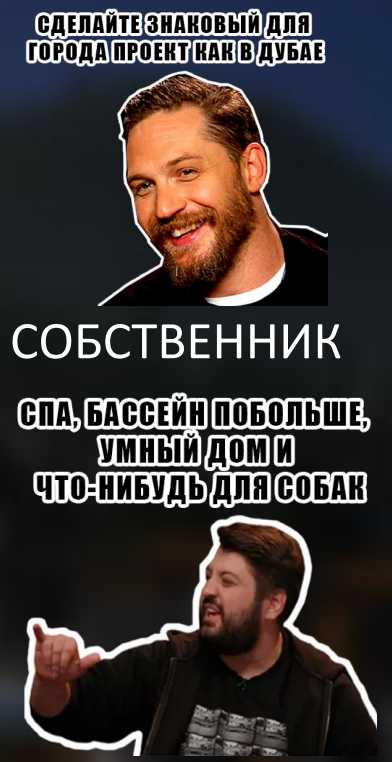


МАРКЕТИНГ

ПРОБЛЕМА

«Классика» несистемного подхода к созданию девелоперского проекта:

1. Маркетинг/ продуктологи делают концепцию «единорога»
2. Руководитель проекта берет это в ТЗ и отдает архитекторам
3. В ТЗ архитекторам вписывают пункт «посчитать экономическую эффективность проекта»



ВАЖНО!

1. Архитекторы НЕ обладают компетенциями для оценки экономической эффективности
2. Архитекторы НЕ владеют критически важной информацией для формирования расходной части



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

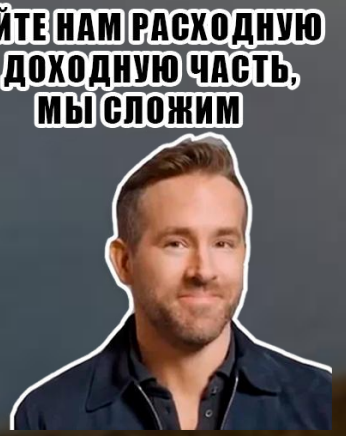


Далее задача прилетает в финансовый отдел, который запрашивает вводные у техзака и коммерческого отдела



ФИНАНСОВЫЙ ОТДЕЛ

В 99% случаев себестоимость спроектированного «единорога» оказывается убийственной для финмодели.



ФИНАНСОВЫЙ ОТДЕЛ



ФИНАНСОВЫЙ ОТДЕЛ



ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК

В результате изначально неверного подхода к управлению проектами девелопер теряет десятки / сотни миллионов на изменениях в проекте.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

ШАГ №1

УЧАСТНИКИ:

- РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
- МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

1. Целевые ТЭПы
2. Оценить расходную часть на землю, сети, землеустроение, подъездные пути, проектирование
3. Оценить доходную часть исходя из локации, класса, целевых ТЭПов
4. Разработать маркетинговую концепцию «максимум»
5. Сформировать ТЗ на проектирование

ШАГ №1

1. Ранжирование «фишек» по приоритетности





2. Предварительная оценка рук. проекта (сразу выкидываем «космолеты»)



3. Предпочтение фишкам в благоустройстве





ШАГ №1

ОБРАЗ РЕЗУЛЬТАТА:

- ЧТО ХОТИМ
- ЧТО ИЗ ЭТОГО КРИТИЧНО
- СКОЛЬКО ДЕНЕГ ЗА ЭТО ВЫРУЧИМ
- СКОЛЬКО ПОТРАТИМ «ФИКС»

ШАГ №2

- РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
- МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ
- АРХИТЕКТОР
- ПРОЕКТНЫЙ ФИНАНСИСТ
- ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК

1. Мастер-план
2. Массинг
3. Предварительные тэпы
4. Уточненные расходы на ТУ, подъездные и тд.
5. Расходы на кап. Строения

Сколько осталось денег?

На что их хватит?

most

ШАГ №3







РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

МАРКЕТИНГ

Корректируем ТЗ БЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ ТЭПов

<u>ВАЖНО! Не менять архитектуру и ТЭПы</u>



ЧТО ТЯНЕТ ПРОЕКТ ВНИЗ?

ШАГ №4

- РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
- МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖА
- АРХИТЕКТОР
- ПРОЕКТНЫЙ ФИНАНСИСТ
- ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК

1. Планировочные решения, ТЭПы
2. Проект благоустройства
3. Полная финмодель

1. Есть случаи, когда из проекта нужно выйти после Шаг №1
2. Без грамотного руководителя девелоперских проектов вероятность сделать успешный проект стремится к 0
3. В новых реалиях маржинальность снижается и цена неверного управления проектами может «убить» проект

(Ваша прибыль в)

СЕКРЕТАХ ОТ ОПЫТНЫХ РУКУВОДИТЕЛЕЙ ПРОЕКТА

most

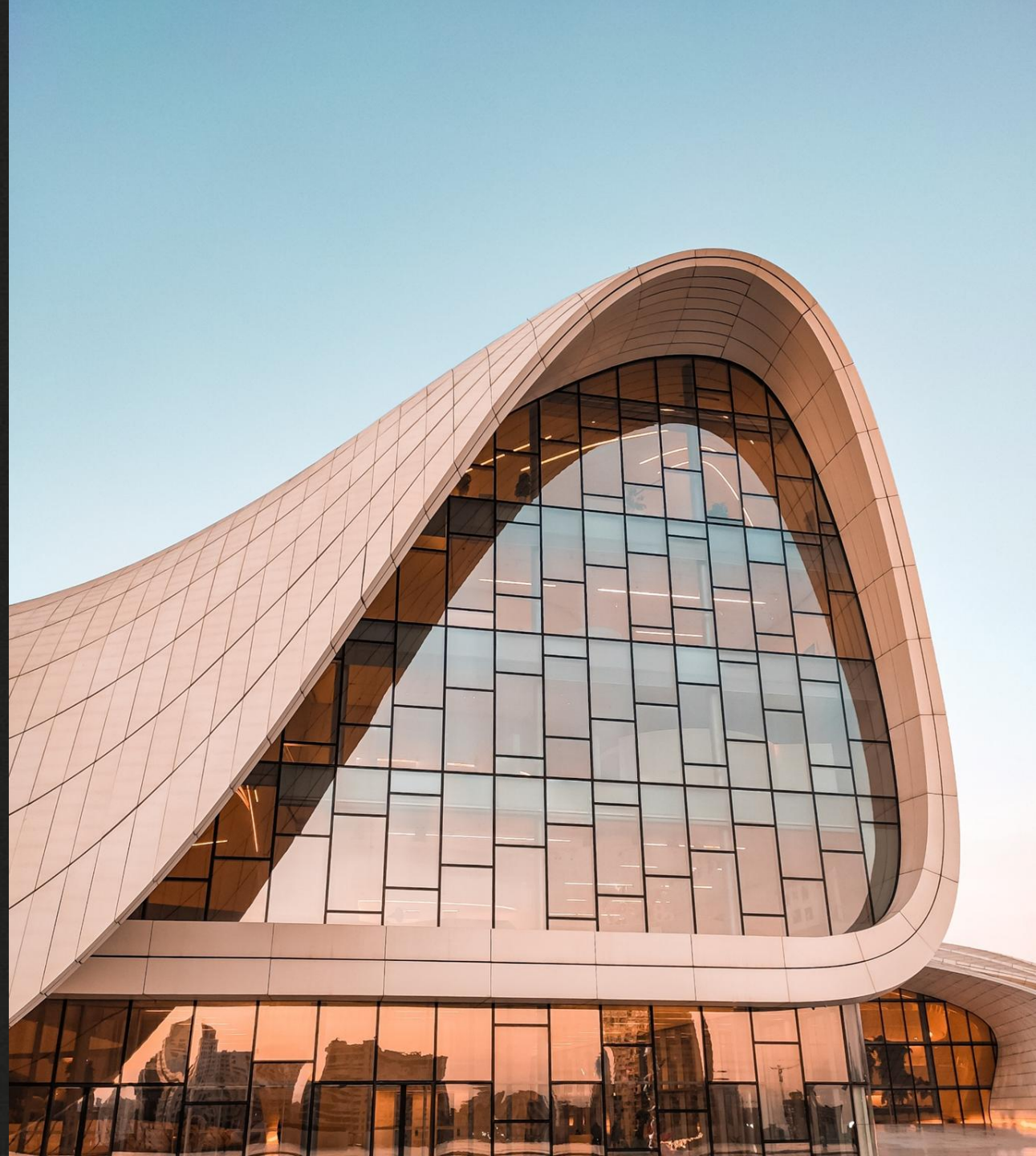
УПРАВЛЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИМ ПРОЕКТОМ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

https://most-development.ru/

@ALESYA_MOST

