

НЕОМЕТРИЯ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ И МАРЖИНАЛЬНОСТЬЮ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОДУКТА: ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ

Спикер: Леонид Твердохлебов, заместитель генерального директора по финансово-экономическим вопросам федерального девелопера «Неометрия»

NEOMETRIA.RU

2024

О КОМПАНИИ

«Неометрия» – федеральный девелопер полного цикла, 13 лет на рынке. Осуществляет комплексную деятельность от подбора земельных участков до эксплуатации готовых объектов. Реализует проекты от комфорт до премиум-классов в нескольких субъектах РФ в партнерстве с 25 крупнейшими банками страны.

38

проектов сданы
в срок

1 000 000 м²

10

проектов
в реализации

1 500 000 м²

12

проектов
на запуске

1 550 000 м²

1 500

сотрудников
компании

№1 ЗАСТРОЙЩИК
НА ЧЕРНОМОРСКОМ
ПОБЕРЕЖЬЕ

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

Из года в год проекты «Неометрии» побеждают в престижных федеральных отраслевых и иных премиях, подтверждая признание профессионального сообщества и популярность среди клиентов.



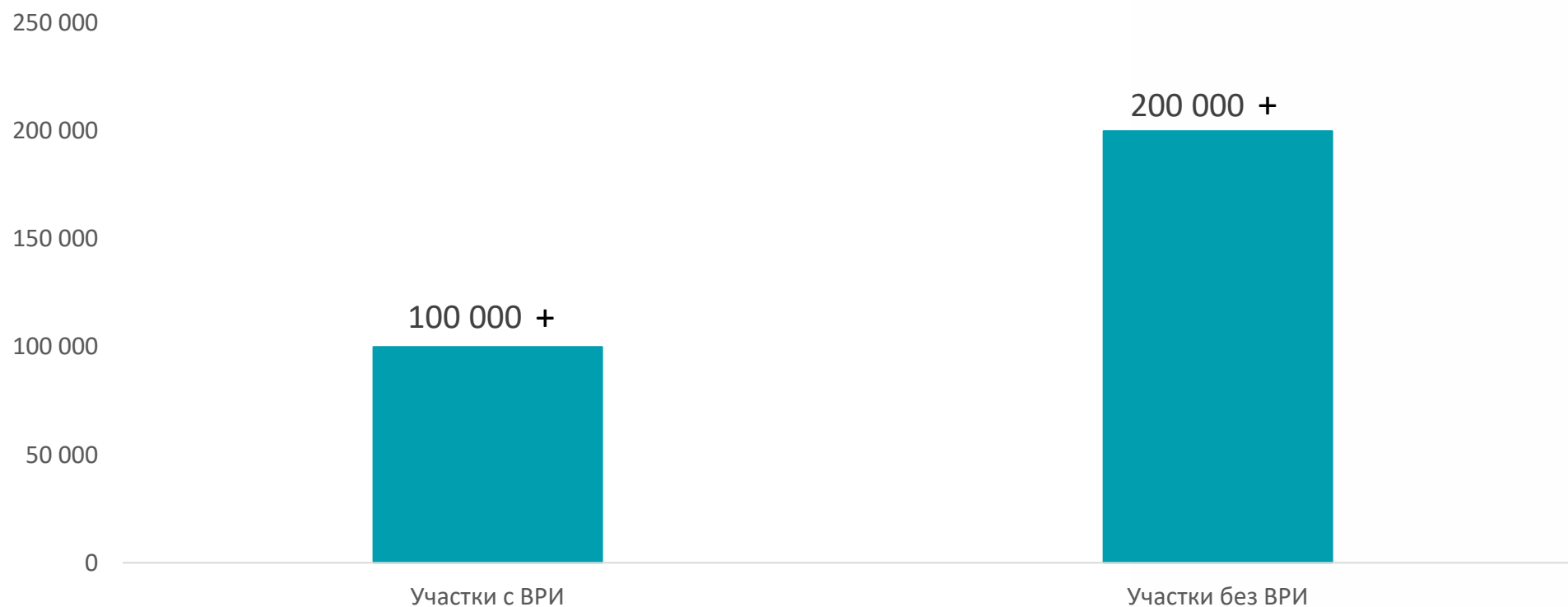
ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА

- Инвестиционная стадия
- Разработка концепции продукта и проектная документация
- Реализация проекта
- Завершение проекта



ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА СТРАНЫ

Объем Банка данных земель для жилищного строительства в стране, га



* По данным ДОМ.РФ и Росреестра

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТАДИЯ

- Сбор информации о потенциальных ЗУ (объектах инвестирования): внешняя информация (открытые источники, предложения продавцов, специализированные площадки, потенциальные соинвесторы); внутренняя информация (накопленная база данных, аналитика, деловые связи по предложениям на рынке)
- Накопленная аналитика о потенциале возможных к приобретению ЗУ: посадки площади, сроки ключевых вех (этапы предстроительства, требования к получению РНС, этапы строительства, этапы вывода в продажу, РВЭ, темпы продаж), нормативы расходов строительства (с учетом классности девелоперского продукта, региона), применимое нормативное регулирование
- Формирование альтернативных вариантов девелоперского продукта и экономический расчет их реализации

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТАДИЯ

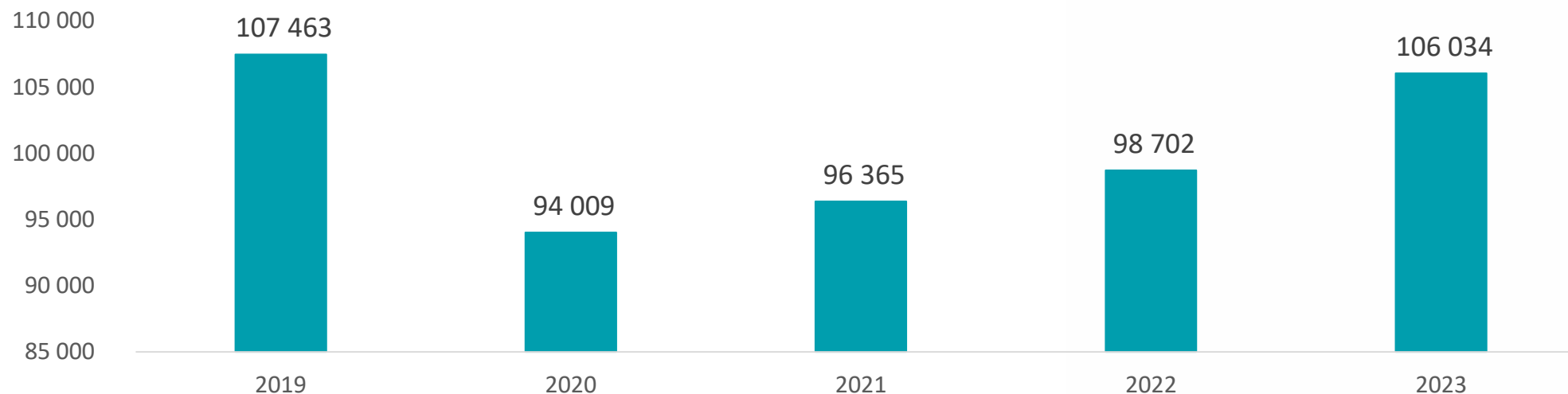
- Проработка вариантов финансирования приобретения ЗУ и реализации проекта
- Выбор целевого варианта, формирование целевой финансовой модели девелоперского продукта (в стоимостном, количественном выражении, с графиком производства работ и осуществления расходов)
- Принятие решения о приобретении ЗУ и старте проекта

Основной инструментарий:

- Накопленная внутренняя аналитика и принятые внутренние стандарты
- Внешние исследования и открытая информация
- Деловые связи

ОБЪЕМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Объем жилищного строительства, Российская Федерация, млн кв.м
(данные на конец периода)



Показатель	ед. изм.	2019	2020	2021	2022	2023
Объем жилищного строительства	тыс. кв.м	107 463	94 009	96 365	98 702	106 034
Динамика	%	-	-12,5%	2,5%	2,4%	7,4%

* По данным ДОМ.РФ

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ И ПРОЕКТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

- Проработка продуктовой и архитектурной концепции проекта (источник информации: внутренняя база данных продуктовых атрибутов, их стоимости и экономического эффекта, регуляторные требования, анализ конкурентной среды)
- Подготовка детального бюджета строительных затрат, уточнение плана продаж, формирование маркетингового плана, при необходимости – корректировка финансовой модели
- Корректировка условий финансирования проекта
- Подготовка детального ОДДС и БДР девелоперского продукта

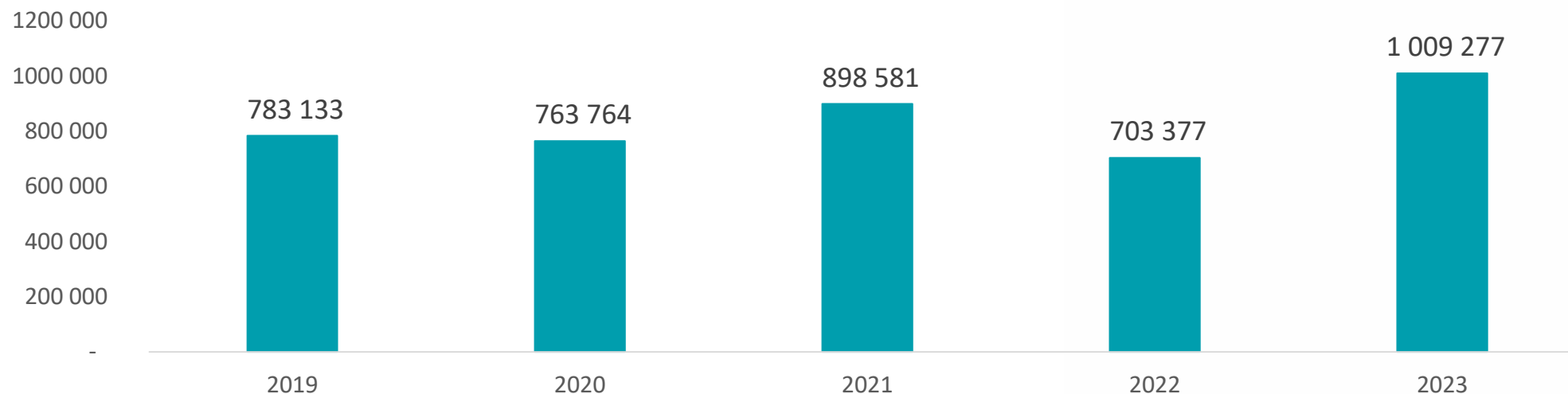
Основной инструментарий*:

- Среда проектирования
- Среда перевода проектной документации в объемы и деньги в разрезе ГПР
- Среда формирования финансовых бюджетов проектов

* Основной инструментарий данного этапа связан с внедрением ИТ решений в указанных средах

ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Количество зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве, Российская Федерация (за период)



Показатель	ед. изм.	2019	2020	2021	2022	2023
Количество зарегистрированных ДДУ	шт.	783 133	763 764	898 581	703 377	1 009 277
Динамика	%	-1,7%	-2,5%	17,7%	-21,7%	43,5%

* По данным Росреестра

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

- Физическая реализация проекта (подготовка рабочей документации, строительство, продажа)
- Сбор фактических данных (доходов и расходов) с заданной регулярностью, анализ отклонений план/факт, прогноз на остаток, при необходимости корректировка целевой финансовой модели
- При необходимости – уточнение рабочей документации, принятие оптимизационных решений, улучшений и иных корректирующих действий



РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

- Прохождение контрольных проверок, подготовка к вводу объекта в эксплуатацию
- Реализация маркетингового плана и плана продаж, ввод дополнительных маркетинговых и финансовых инструментов

Основной инструментарий:

- Среда уточнения финансовых бюджетов проектов и контроля за их исполнением (план-факт)
- CRM-система
- Система контроля за реализацией строительной готовности
- Системы цифрового взаимодействия с покупателями/поставщиками/подрядчиками
- Среда с вводной информацией по KPI проекта/дашборды

ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОЕКТА

- Гарантийное обслуживание
- Подведение экономических итогов проекта
- Сбор информации по «выученным урокам»
- Реализация постпродажных сервисов





С уважением, Леонид Твердохлебов
заместитель генерального директора по финансово-
экономическим вопросам ФД «Неометрия»

+7 (911) 811-41-54

tverdokhlebov@neometria.ru

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



neometria.ru