

**ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ
И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ МКД**

О КОМПАНИИ

Лаборатория цифровизации жилья – отраслевая экспертиза и консультирование по внедрению технологий интернета вещей (IoT) в управление и эксплуатацию многоквартирных домов

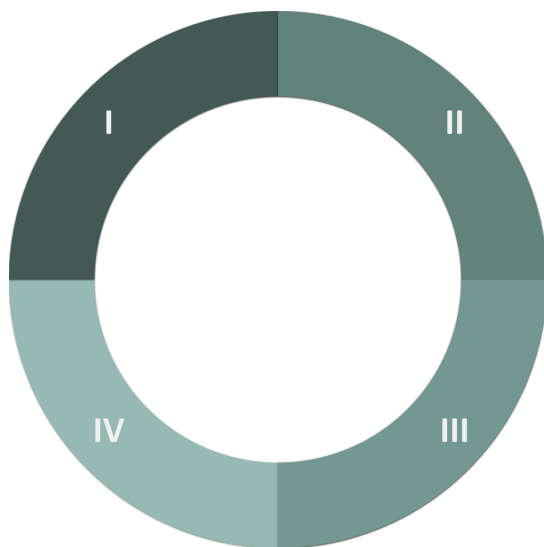
- Компания создана в 2019 году для внедрения цифровых технологий в сферу управления жилым фондом
- Экспертиза основана на знаниях и компетенциях в области жилищного строительства и управления МКД – ИНТЕКО, ДОМ.РФ, Юнисервис
- Лаборатория осуществляет прикладное применение технологий интернета вещей (IoT) и цифровых решений, направленных на трансформацию клиентского опыта и бизнес-процессов в эксплуатации жилого фонда
- Деятельность Лаборатории направлена на формирование рынка цифровизации МКД

Государственный сектор

Дизайн рынка цифровизации МКД

Девелоперы, УК, РСО

Управление проектами цифровизации



Технологические компании

Отраслевая экспертиза при создании продуктов

Поставщики цифровых решений

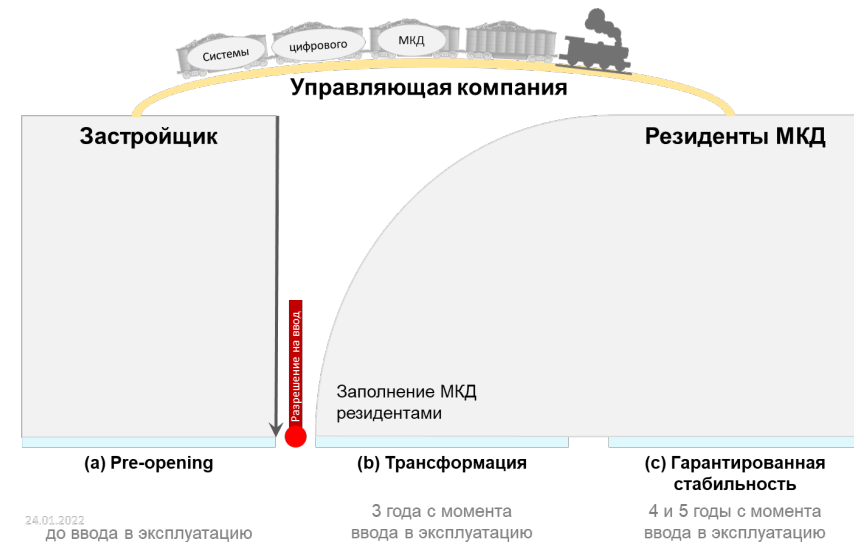
Внедрение цифровых сервисов отдельно или в составе комплексного продукта

ПОЧЕМУ ЦИФРОВИЗАЦИЯ МКД СЛОЖНЕЕ СМЕЖНЫХ СЕГМЕНТОВ?

➤ Смешанная модель владения и управления – важна описанная ролевая модель, растянутая на девелоперский цикл, характер услуги B2B2C

➤ Низкий уровень развития сферы ЖКХ, работа на низких бюджетах и маржинальности, основная часть процессов осуществляется вручную и по внутренним стандартам, что **повышает требования к отраслевой экспертизе для создания доступных и востребованных решений**

➤ Много заинтересованных сторон и разрозненных программно-аппаратных решений – **важно предусматривать архитектуру решения, отвечающую запросам всех заинтересованных сторон, включая автоматизацию существующих бизнес-процессов**



В ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЫНКА?

Потенциал рынка умных многоквартирных домов к 2030 году (первичный и вторичный рынок)

600

млрд руб.

Цифровые инженерные системы и установка

50

млрд руб.
в год

Сервисное обслуживание цифровых инженерных систем

5

млрд руб.
в год

Программные продукты для УК МКД

30

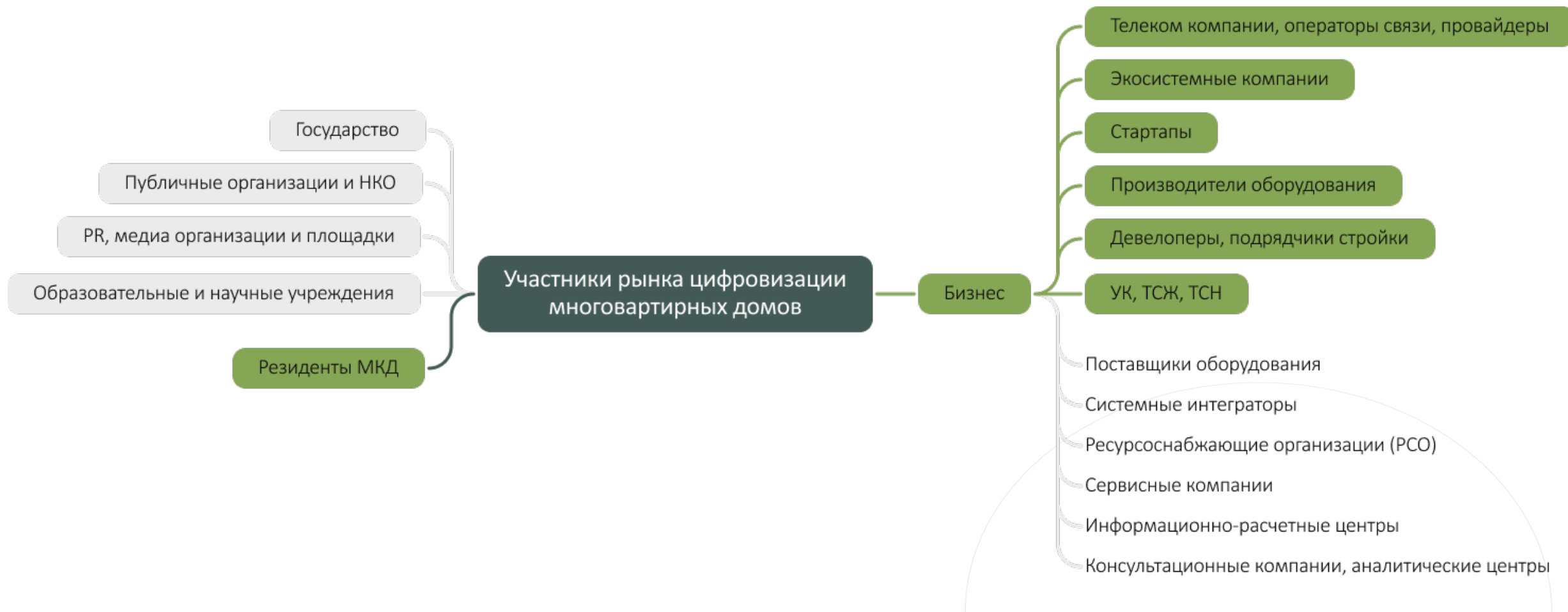
млрд руб. в
год

Оказание услуг на базе цифровых инженерных систем

Эффект при повышении уровня проникновения
цифры в многоквартирные дома

Бонусная задача: снизить накопленную задолженность за ЖКУ в размере 900 млрд рублей

КТО ВЫСТУПАЕТ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА?



КТО ВЫСТУПАЕТ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА?

Телекоммуникационные компании

- Каждый из крупнейших операторов поддерживает команду в сегменте цифровых многоквартирных домов, но корпоративная нагрузка не позволяет динамично реагировать на изменяющийся рынок и максимально вовлекать смежные компетенции
- Результат работы – продвижение фрагментарных «коробочных» решений и единичные кастомизированные проекты
- Появление новых продуктов (smart-инфраструктура, plug & play шкафы автоматизации), которые увеличивают портфель решений, но не приближают к сквозным решениям

Экосистемные компании

- Развитие одного или нескольких направлений в отрыве от экосистемы и взаимной интеграции (Сбер, VK)
- Продуктовая линейка построена на core-продукте, который преимущественно идет по b2c модели, обходя звено b2b в виде УК (VK, Яндекс)
- Высокая степень продаж сервисов за счет силы и каналов продвижения бренда (Сбер)

КТО ВЫСТУПАЕТ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА?

Девелоперские компании



Рыночное исследование в стадии подготовки

- Неизбежность развития внутренней компетенции (либо привлечения внешней) для создания продукта, соответствующего ожиданиям пользователей
- Появление проектов, закрывающих сквозные сценарии и стандартов для обеспечения цифровых сервисов
- Несмотря на растущую выручку, девелоперы пока что не конкурируют за рынок цифровизации жилой недвижимости под внешним управлением наравне с телекомами

Отраслевые стартапы

Высокие темпы роста (~50% YoY), при этом схлопнувшийся венчурный рынок, ограничивающий варианты развития

Крупные вендоры оборудования

Трансформация продуктовой линейки от продвижения аппаратно-программных комплексов к сервисным моделям

КТО ВЫСТУПАЕТ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА?

Резиденты МКД



На основе рыночных исследований

Высокая восприимчивость цифры, при этом возникает разрыв между «ожиданием» и «реальностью»: люди ждут внедрения сквозных цифровых сервисов, но работающих решений – немного

Управляющие компании



Рыночное исследование в стадии подготовки

- Для средних и больших компаний вопрос цифровизации до сих пор не решенный, потому что требует выстраивания ИТ архитектуры и отдельной интеграции каждого объекта
- Результат: низкая степень цифровизации и разнородная степень внедрения ИС
- Охват рынка платформенными решениями доходит до 10%, на них свободно переходят небольшие компании

ЧТО БУДЕТ ЗАЛОГОМ УСПЕХА ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО СКАЧКА?



Переход от продажи программных и аппаратных решений к реализации сквозных сценариев как для сотрудников Управляющей компании (на основе существующих бизнес-процессов), так и резидентов домов



Детализация ролевой модели на основе заинтересованных сторон



Систематизация тарифообразования, моделей финансирования и инструментов оплаты, включая b2c подписочную модель



Акцент на качество и стабильность работы сервисов для конечных пользователей



Активная роль государства, решающая вопрос стандартизации обмена данными и услуг по управлению (возможность масштабирования и «горячей замены» решений)

БОЛЬШЕ НА НАШЕМ САЙТЕ



lab-cifra.ru

**БЛАГОДАРЮ
ЗА ВНИМАНИЕ**