

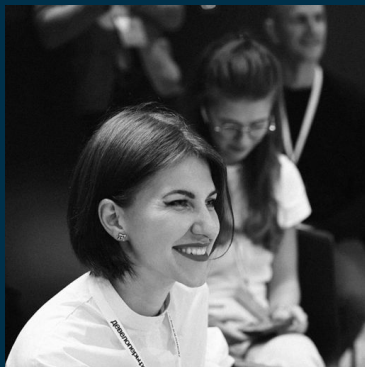
teamohina

Стратегические решения для тактических результатов



Наташа Тимохина

Стратегический консультант в девелопменте
Председатель жюри рейтинга «Лучшая Управляющая
компания России», эксперт премии RERA
Спикер ПМЭФ, РАНХиГС, Движение, Сбер, модератор
на ВЭФ

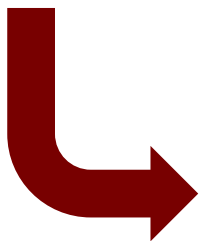


Геополитика и экономика

1. Главные игроки экономики стран - государства
2. “Хватит каникул” (падение ВВП)
3. Ограничение доступа к кредитным средствам.
Увеличение налогов

Геополитика и экономика

1. Главные игроки экономики стран - государства
2. “Хватит каникул” (падение ВВП)
3. Ограничение доступа к кредитным средствам.
Увеличение налогов



1. Партнерство, адекватность, системная работа
2. Люди для падающих рынков
3. Фиксировать убытки

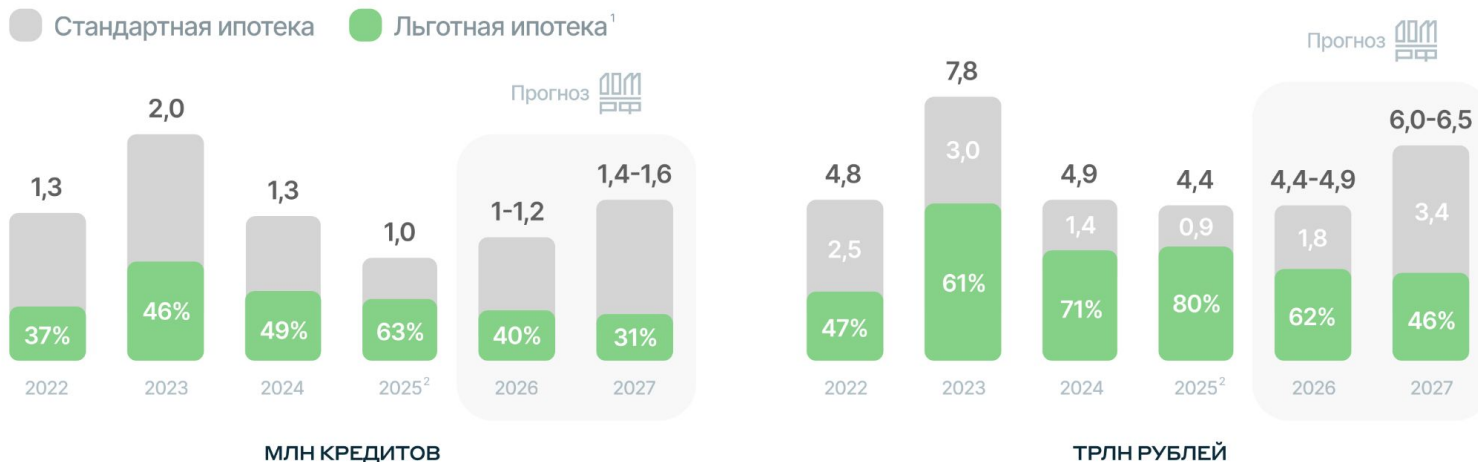
Тактика: что в моменте?

"Самолет" обратился в правительство с просьбой предоставить льготный кредит на 50 миллиардов рублей, его акционеры готовы предоставить государству блокирующий и более пакеты акций компании для участия в управлении с правом обратного выкупа по новой цене, сообщает РБК.

*легко не будет

Тактика: что в моменте?

С 2026 года рынок постепенно восстанавливается, а скорость восстановления зависит во многом от скорости снижения Банком России ключевой ставки



¹ Без учета «Сельской ипотеки», доп.соглашений, заключенных в рамках «Семейной ипотеки» и траншей на ИЖС

² Оценка ДОМ.РФ. Источники: Банк России, ДОМ.РФ

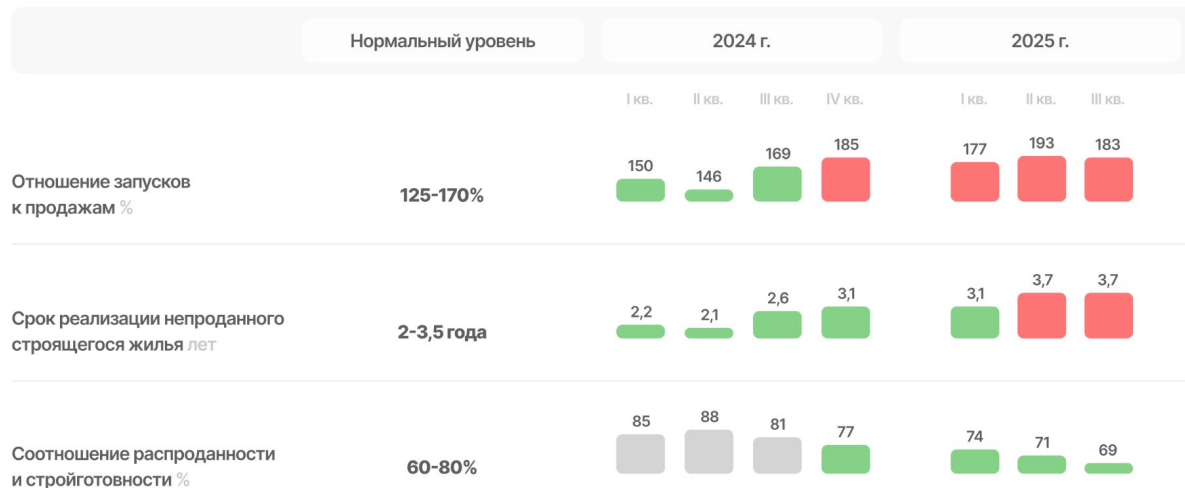
– Только 3,6% компаний сектора МСП+ за последние 4 года смогли показать рост, превышающий уровень инфляции

МСП+ – сегмент компаний с выручкой 2–20 млрд руб., общее количество в 2024 г. – 16,4 тыс. компаний; «Крупные» – компании с выручкой 20–100 млрд руб., общее количество – 1,4 тыс. компаний. На эти два сегмента приходится **43% совокупной выручки** всех российских коммерческих предприятий, что обеспечивает 39% рабочих мест в стране.

Тактика: полка

ПОКАЗАТЕЛИ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

● Дефицит спроса ● Нормальный уровень ● Дефицит предложения

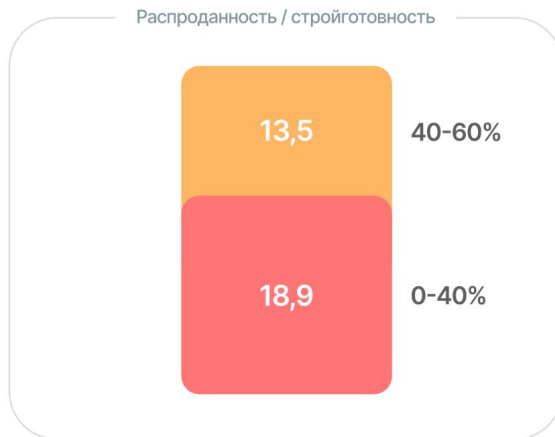
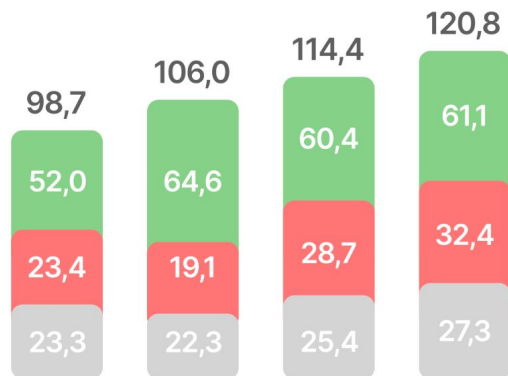


Тактика: распроданность

ОКОЛО 19 МЛН КВ.М (1,7 ТЫС. ПРОЕКТОВ) ИМЕЮТ СЕРЬЕЗНЫЙ РИСК НЕДОСТАТОЧНОЙ РАСПРОДАННОСТИ

Проекты по соотношению распроданности и стройготовности МЛН КВ.М

● 0% (продажи не открыты) ● <60% (нераспроданность) ● >60% (норма)



Тактика: расторжения

Расторжения договоров долевого участия (ДДУ)

В 2025 г. расторгнуто **14,2 тыс.** договоров
на **155 млрд** руб. (**3%** продаж)

**Делаем
стратегические
выводы:
ключевой фокус
внимания на
сбыте**



Клиенты 2026

Формула покупки

$$D = P * Q$$

P Цена

Q Качество
и функциональность

БЫЛО

Формула покупки

$$D = P * Q$$

P Цена

Q Качество
и функциональность

БЫЛО

$$D = f(P, A, C, E, S, L, D, M)$$

P Цена

Q Качество
и функциональность

A Ассортимент
и наличие

C Удобство покупки,
скорость, доставка

E Эмоциональное
восприятие бренда

S Устойчивость,
экологичности

T Технологии
и цифровые каналы

L Лояльность

D Данные
и персонализация

M Влияние медиа,
блогеров, соц.сетей

СТАЛО

Формула покупки

$$D = P * Q$$

P Цена

Q Качество и функциональность

БЫЛО

$$D = f(P, A, C, E, S, L, D, M)$$

P Цена

Q Качество и функциональность

A Ассортимент и наличие

C Удобство покупки, скорость, доставка

E Эмоциональное восприятие бренда

S Устойчивость, экологичности

T Технологии и цифровые каналы

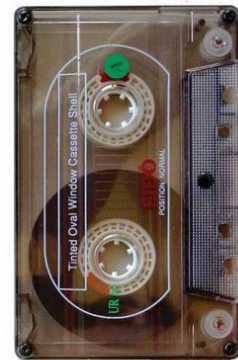
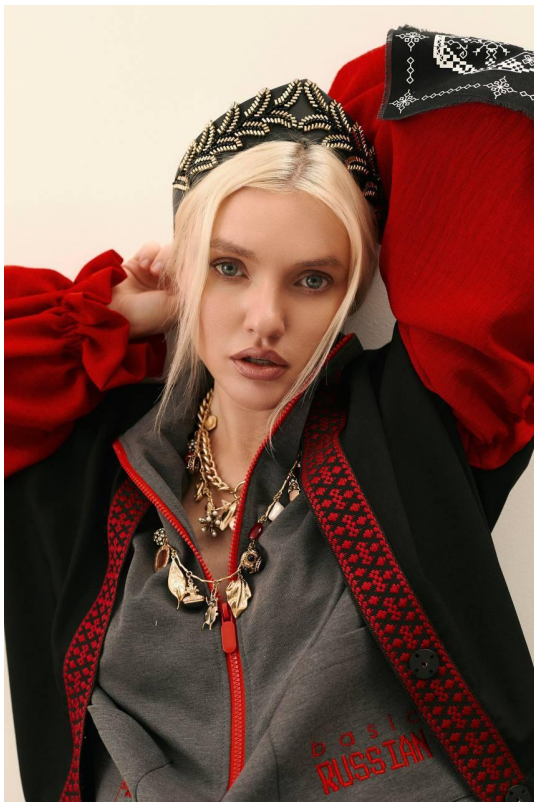
L Лояльность

D Данные и персонализация

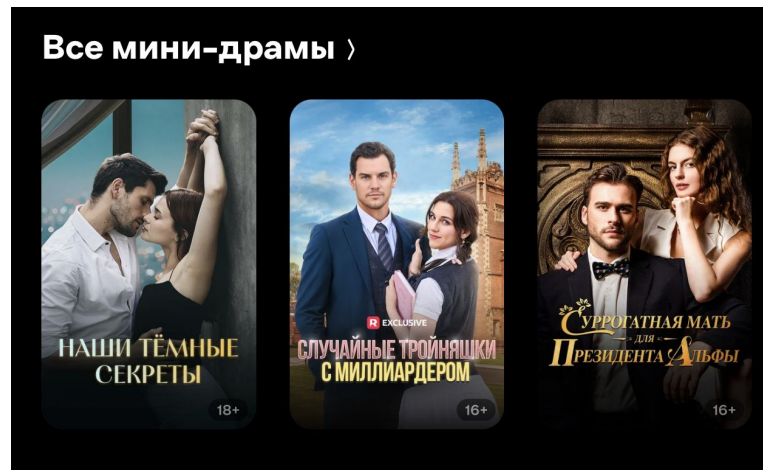
M Влияние медиа, блогеров, соц.сетей

СТАЛО

Аутентичность



Дофаминомика



Настоящие отношения и анти-люкс

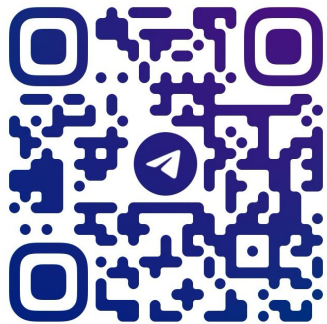


Коллаборации



**Самая большая
ошибка: делать, что
все и терять
клиентов, как
все**





стратегический консультант

Наташа Тимохина

+7 (918) 174-03-45

teamohina