

PROGRESS®

100+ TECHNO
BUILD



Оксана Пронникова

Региональный директор филиала компании
PROGRESS в г. Екатеринбург

100 лет тому вперёд:

как приблизиться к городу будущего
с помощью дерзкого подхода

 **DERZKIY
DEVELOPER®**

PROGRESS — дерзкий девелопер федерального уровня

Одна из самых быстроразвивающихся компаний на российском рынке. Основное направление деятельности охватывает полный цикл создания жилых комплексов и кварталов — от оформления земельных участков до создания и эксплуатации объектов строительства.

Проекты PROGRESS оригинальны, отличаются дизайном, архитектурой и ландшафтными решениями. Обладатели федеральных и европейских наград в сфере недвижимости: Urban Awards, European Property Awards, «Надёжный застройщик России» и др.

Города присутствия

Екатеринбург

Астрахань

Год основания

2012

Объём текущего строительства

322 292 м²

Рейтинг ЕРЗ за сентябрь 2024

59 место

Несколько фактов о филиале компании PROGRESS в Екатеринбурге



2022 3

Год основания

Объекта на стадии
строительства

Филиал в г. Екатеринбург

Наши объекты:



PROGRESS

ВСТРЕЧНЫЙ

23 000 м²

PROGRESS

АКАДЕМИЧЕСКИЙ

55 000 м²



.amundsen

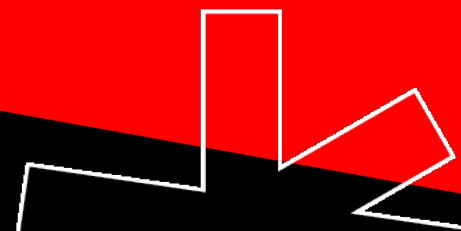
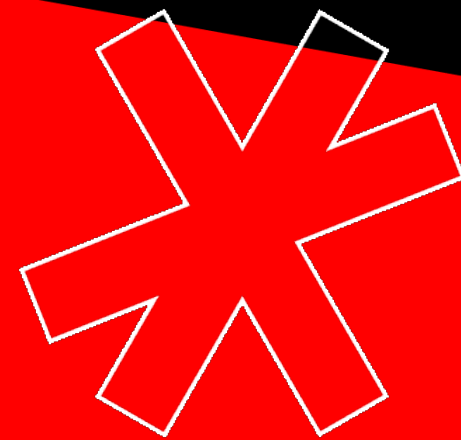
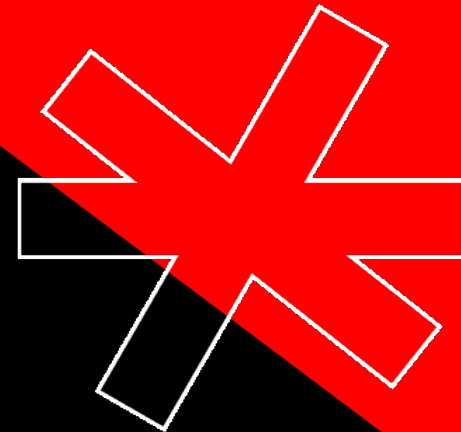
100 000 м²

**Стадия
проектирования:**

- Ветеринарная 10 000 м²
- Студенческая 29 000 м²

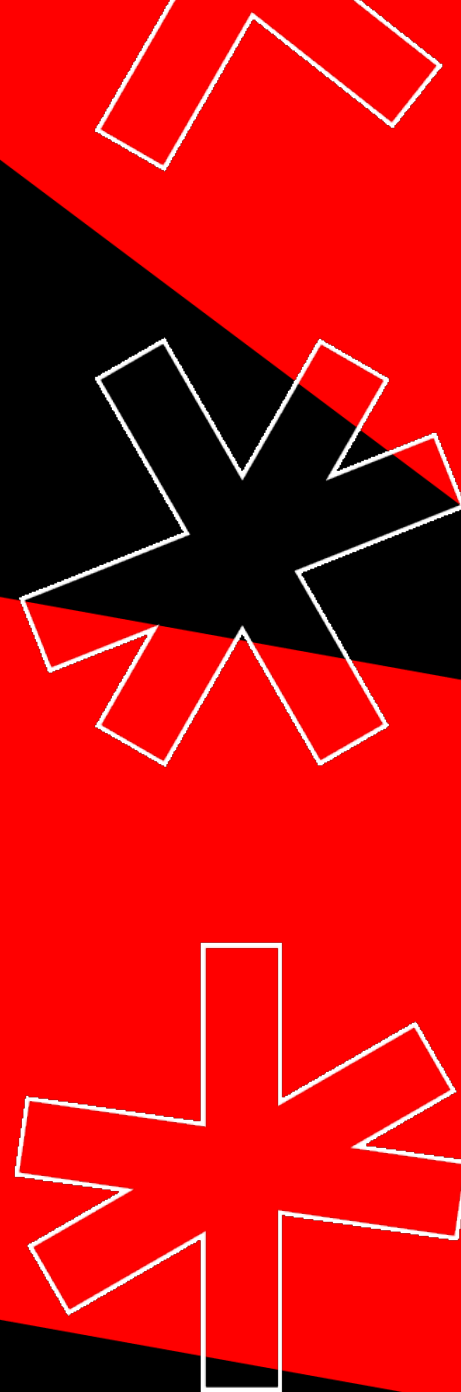
Откроем тайну

Почему DERZKIY?



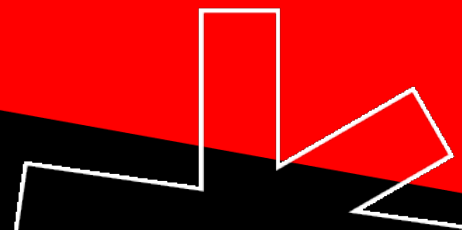
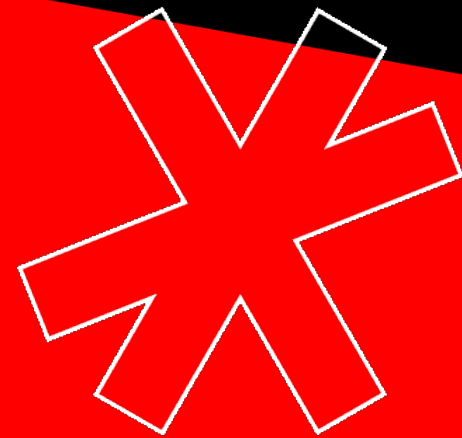
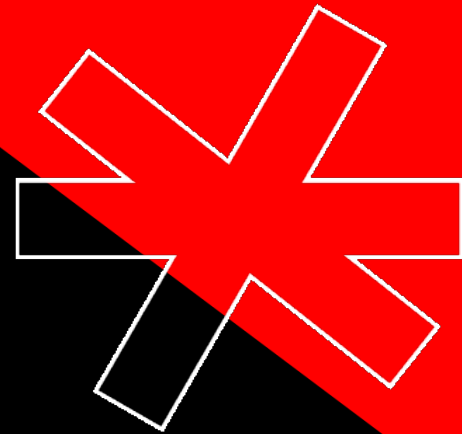
Откроем тайну

Почему DERZKIY?

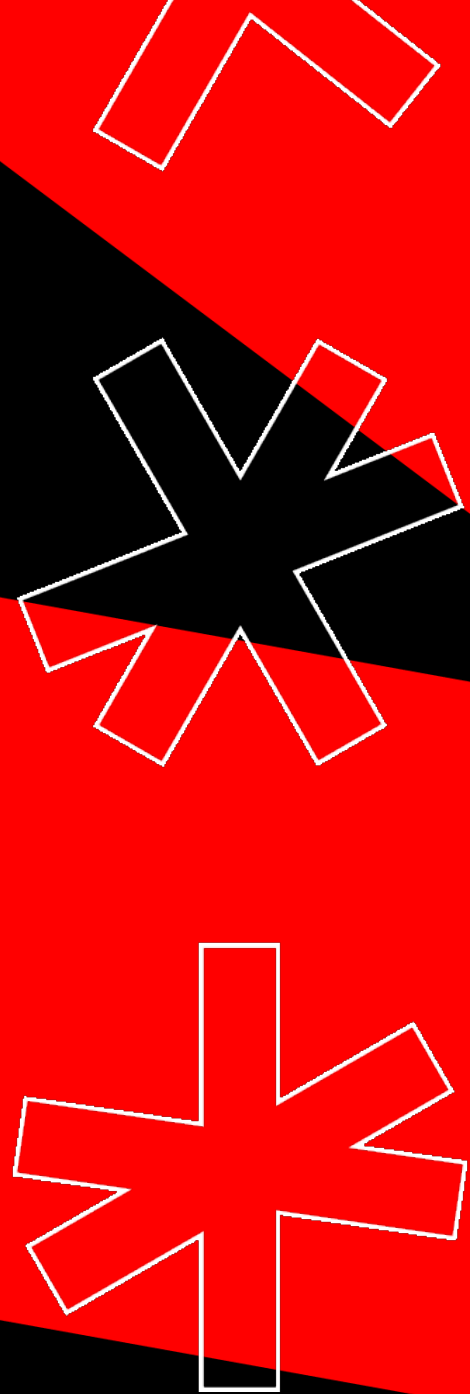




Дерзкие ПОДХОДЫ



Дерзкие ПОДХОДЫ



Дерзкий подход № 1

Прийти в новый регион и первым же проектом **установить самую высокую цену в локации!**



Результат подхода № 1:

Средняя цена в локации
«Академический район»:

2021 г.

110 000 ₽ за м²

3 девелопера

2024 г.

146 000 ₽ за м²

9 девелоперов

Дерзкий подход № 2

Мероприятие для агентов, где мы угостили 300 человек чёрной икрой на презентации первого жилого квартала в Екатеринбурге.



i am lucky



Пригласить 60 агентов на совместный
отдых в Турцию в качестве бонуса
за продуктивную работу.



Результат подхода № 2

Рост качества и количества мероприятий с агентствами в Екатеринбурге. Рост репутации агентов и, как следствие, их экспертности.



Дерзкий подход № 3

«Ты Венера,
я Юпитер»

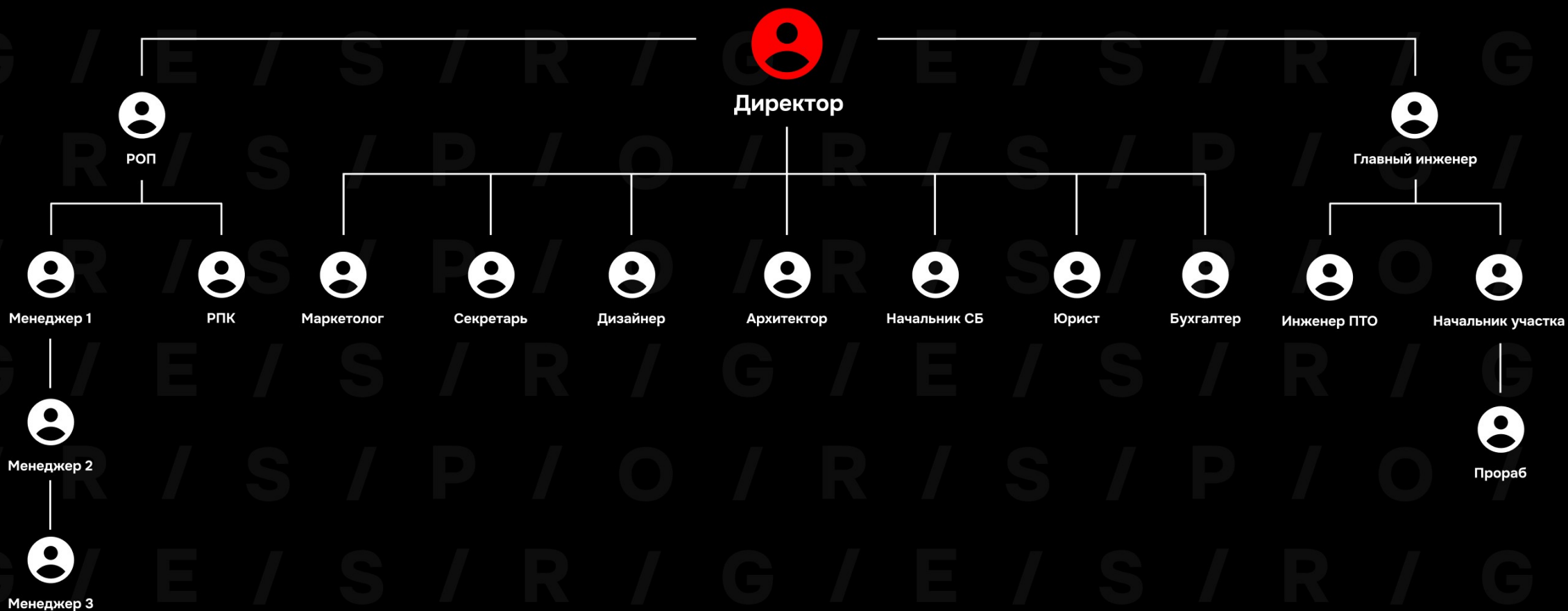
В новом филиале должен быть
максимально небольшой штат, так как
всё управление будет удалённо из ЦА.

Дерзкий подход № 3

«Ты Венера, я Юпитер»

В новом филиале должен быть максимально небольшой штат, так как всё управление будет удалённо из ЦА.

Филиал в 2022 г.



Дерзкое решение

Филиал в 2024 году – 100 человек

- * Переход филиала к автономии.
- * Карьерный рост для специалистов.
- * Переход всей компании на филиальное управление с матричными структурами.
- * В Центральном аппарате – ключевые компетенции: продукт, маркетинг, проектное финансирование



Дерзкий подход № 4

Ярд за неделю

или как продать 80% квартир
в ЖК PROGRESS Встречный за 7 дней.



Результат подхода № 4:

Падение маржинальности
проекта на 50% от плановой.



Дерзкое решение № 2

Разработка системы «Покрытие 110%» во всей компании.



Дерзкий подход № 5

Открытие «Дома клиента» с коворкингом для агентов в марте 2024 года.







Дерзкое решение № 3

Мы отказались от всех офисов филиала в пользу «Дома клиента».

Благодаря плотной работе рядом с маркетологами, юристами, продуктологами и проектировщиками филиала повысили уровень экспертности партнёров. Расширился пул активных лояльных агентов, а также снизились затраты на аренду и обслуживание за счёт оптимизации площадей.



Уникальное пространство
стало ещё более уникальным

Дерзкий подход № 6

Уникальный продукт.







Растить мотивированные команды



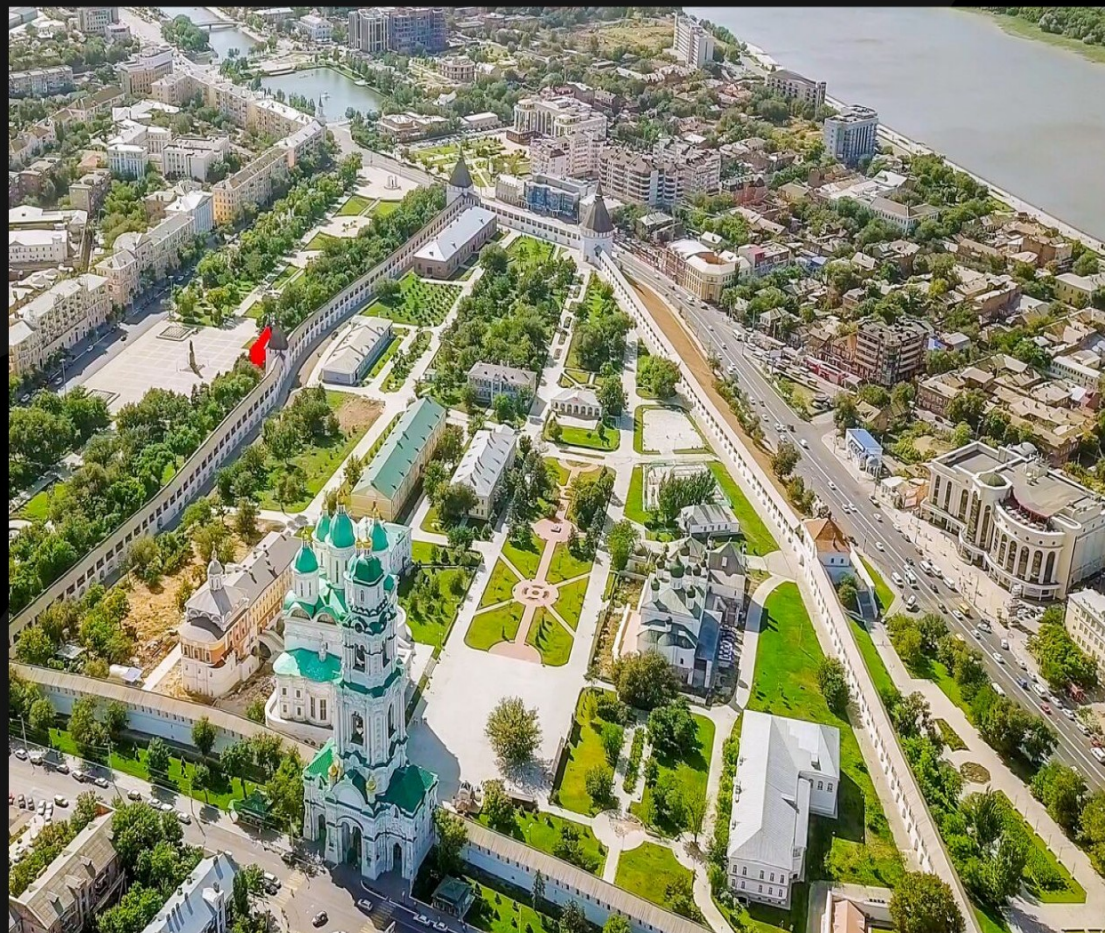
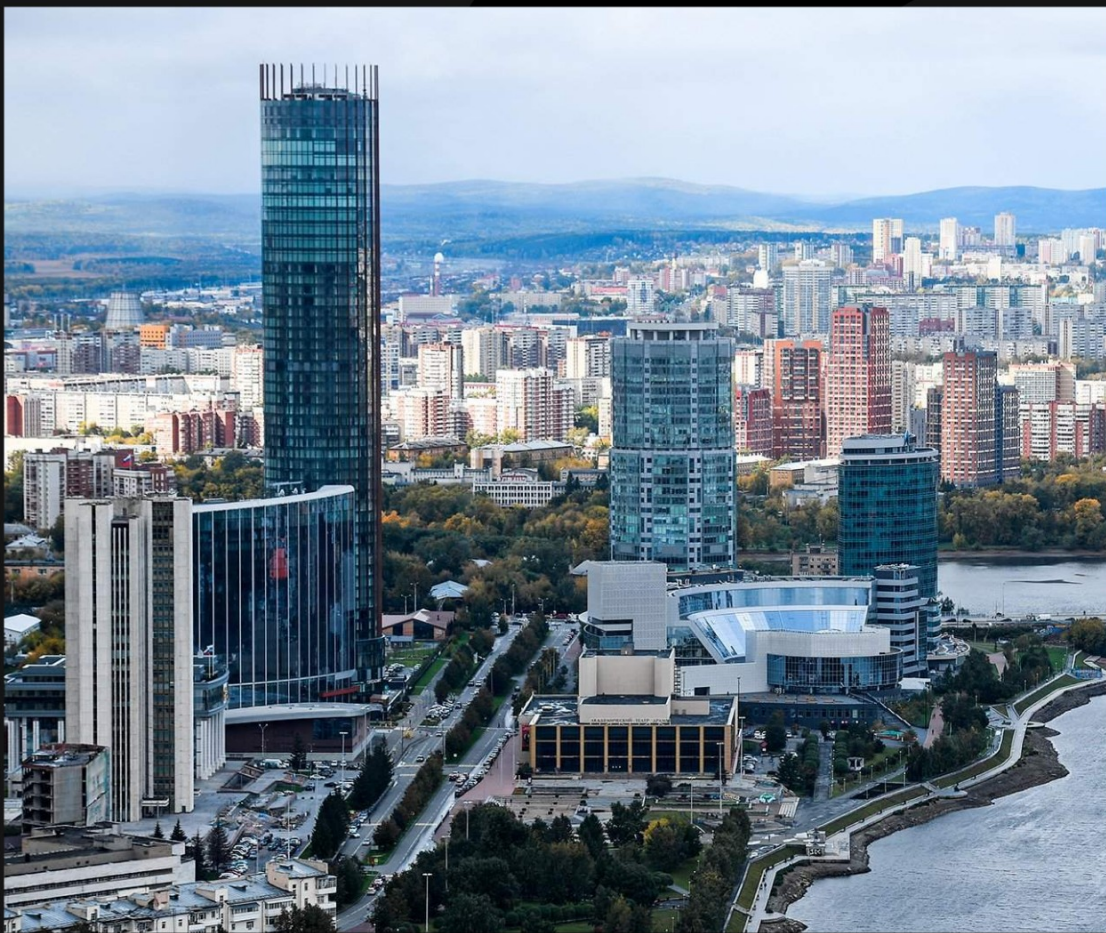
Улучшать продукт



Усиливать привлекательность локации



Развивать города



ЕСЛИ БУДУЩЕЕ, TO PROGRESS!

Telegram Оксаны
Пронниковой



Telegram-канал
PROGRESS



progressdk.ru