



Девелопмент за пределами домашнего региона: ключевые факторы успешного развития

Компания строит современные жилые дома бизнес-класса под брендом Maxi Life. Их отличает высокий уровень комфорта, индивидуальные архитектурные решения, оригинальный дизайн и безопасная благоустроенная территория.

Комплексное развитие территорий – приоритетное направление стратегии компании в сфере жилого строительства.



ТОП ЖК
в Архангельской
и Вологодской
областях



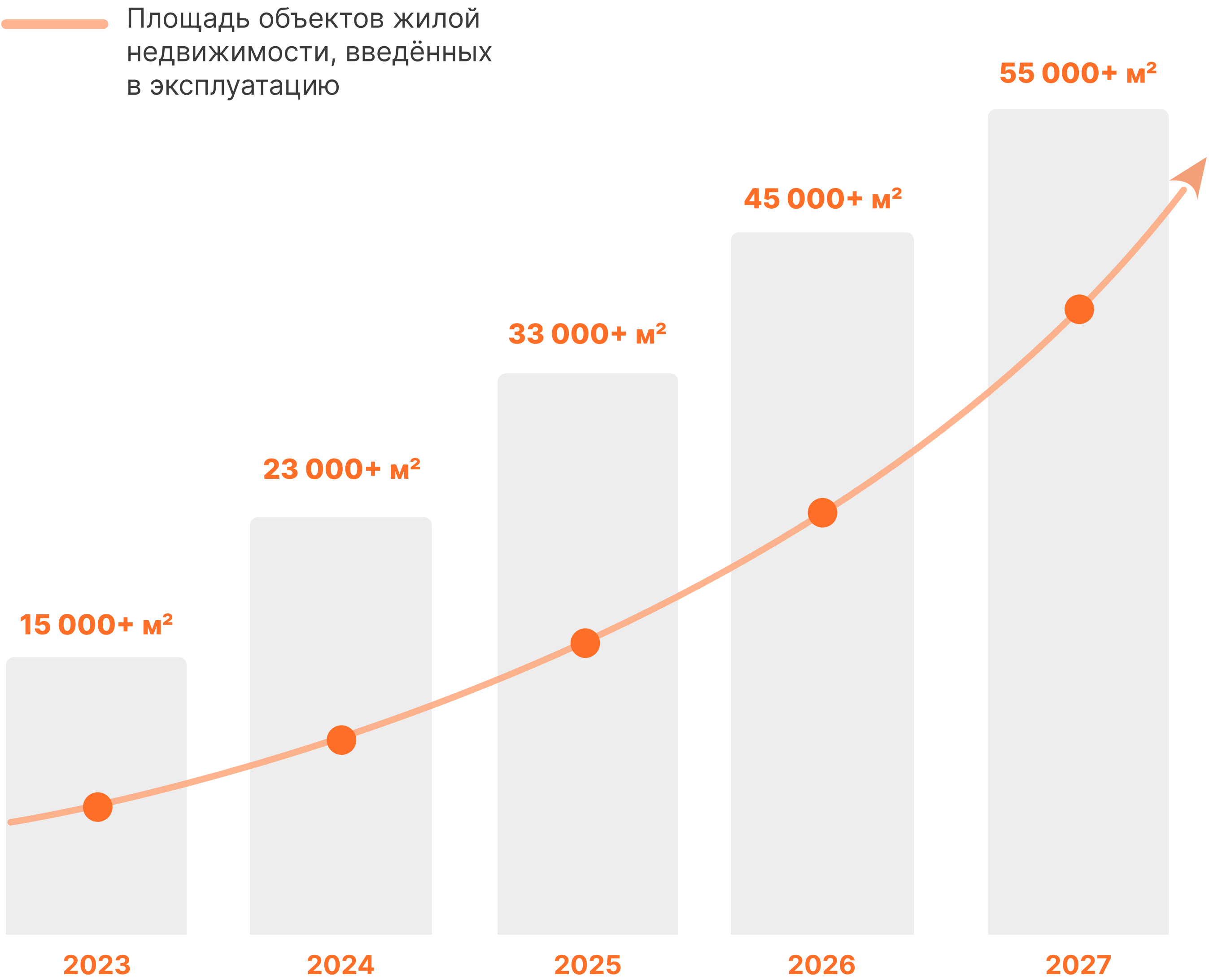
Финалист
Urban Awards

2021
год основания

5
жилых домов
введено в эксплуатацию

100 000+ м²
портфель проектов
жилой недвижимости

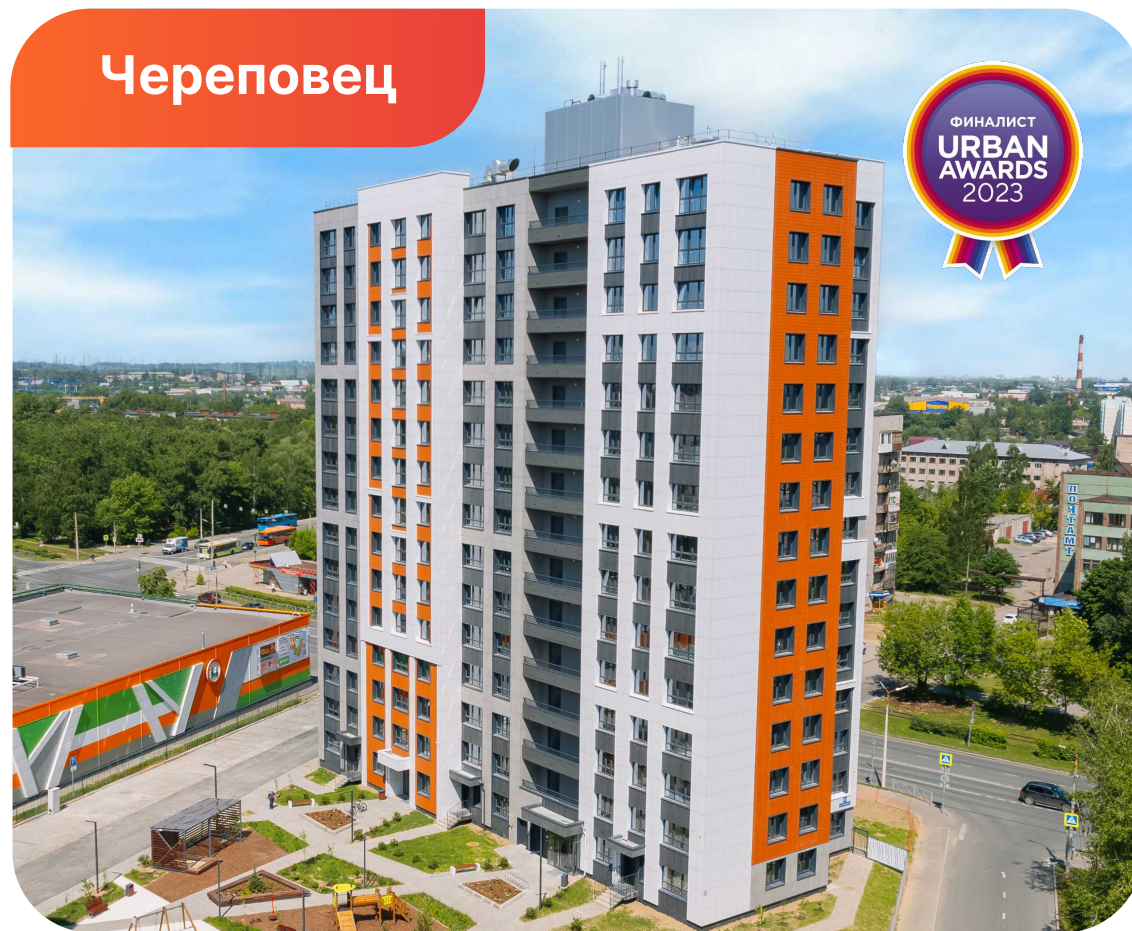
11
жилых домов
на разной стадии реализации



Жилые комплексы Maxi Life

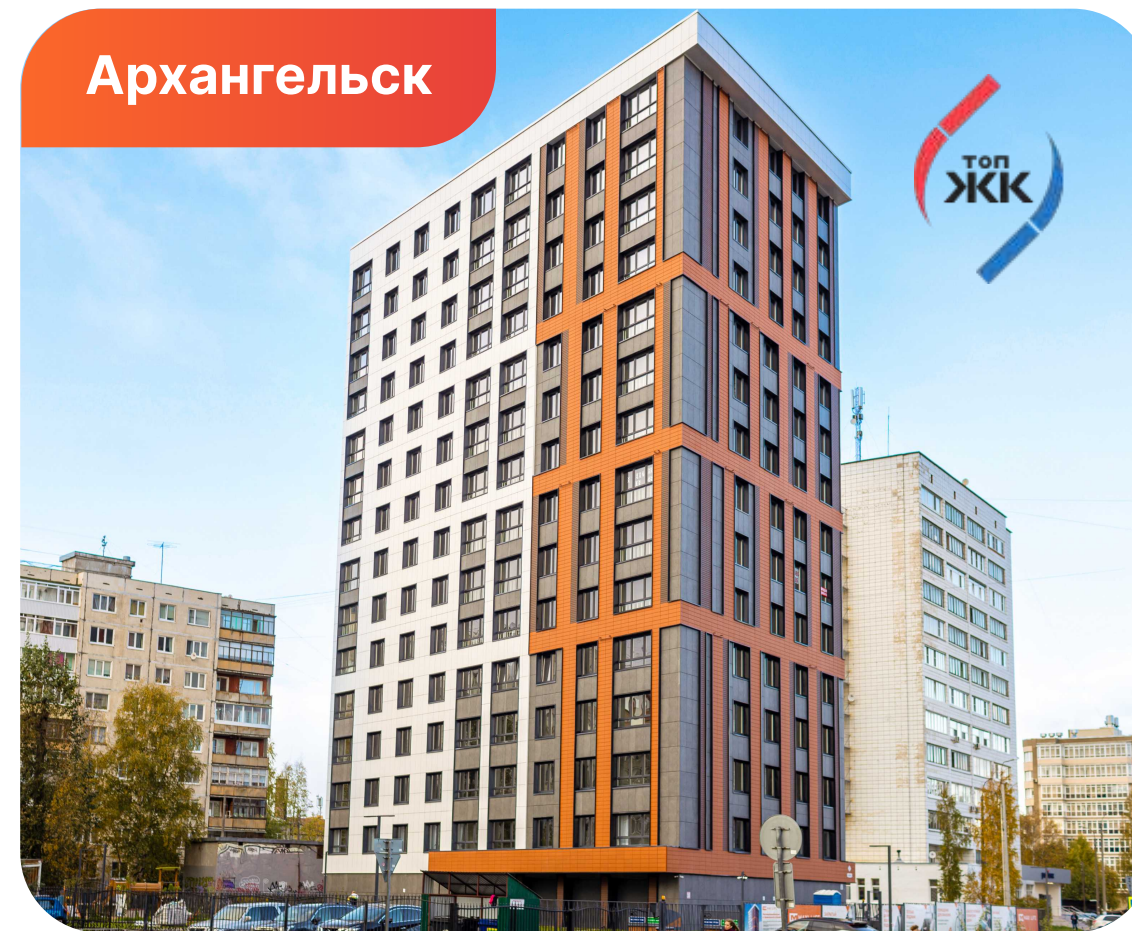
maxi-life.ru

Череповец



Maxi Life на Луначарского

Архангельск



Maxi Life на Выучейского

Вологда



Maxi Life на Возрождения

Вологда



Maxi Life на Медицинской

Череповец



Maxi Life на Октябрьском

Вологда



Maxi Life на Новгородской

Ярославль



Maxi Life в Ярославле

10 ключевых факторов успеха для развития в регионах

1

Стратегия развития бизнеса

2

Система управления
земельным банком

3

Наличие ОУС компании,
отвечающей целям развития

4

Выбор площадок с учетом понимания
рисков и перспектив развития

5

Масштаб проекта

6

Адаптация продукта
к региональному рынку

7

Эффективный GR

8

Модель правоотношений

9

Ценовая политика

10

Эффективная структура сделки

Стратегия развития и система управления земельным банком

- > Наличие сформированной стратегии развития
- > Приоретизация регионов – стратегический маркетинг
- > Понимание источников финансирования с учетом стратегических планов
- > Анализ экономики городов, а не общих макропоказателей регионов
- > Наличие сформированных требований к земельным участкам
- > Критерии пополнения земельного банка
- > Наличие цифровой системы мониторинга и управления землей в регионе
- > Скорость принятия решений

Эффективная организационно-управленческая структура, система оценки рисков и перспектив развития

> Наличие команды, релевантной стратегии развития

> Аналитика перспектив развития территории

> Выбор оптимальной структуры с учетом географии бизнеса

> Оценка конкурентного окружения и вероятности входа на рынок новых игроков

> Чек-лист оценки рисков по площадкам

Масштаб проекта и адаптация продукта к региональному рынку



- > Оптимальный масштаб площадки, соразмерный масштабу бизнеса: мегапроекты и «ныряние за жемчужиной»
- > Определение масштаба проекта и типа продукта с учетом экономических метрик региона
- > Изменение продукта с учетом региональной специфики и конкурентного окружения
- > Оценка опережения продуктовых решений над уровнем потребительских предпочтений региона

Эффективный GR и модель правоотношений с лендлордами

> Избыточная ставка на GR

> Сравнение системы управления градостроительной деятельностью регионов при выборе ключевых регионов развития

> Анализ основных требований, предъявляемых девелоперам по развитию социальной и транспортной инфраструктуры в регионе

> Использование инструмента «дорожная карта» для согласования основных GR-задач

> Модель правоотношений, основанная на обязательствах (КРТ, торги)

> Определение структуры сделки с учетом квалификации продавца

Ценовая политика и эффективная структура сделки

- > Оценка рыночной стоимости земли при выборе региона
- > Оценка инвестиций в инфраструктуру земельного участка
- > Управление ограничениями на приобретение земельных участков на максимуме цены
- > Подготовка структуры сделки с учетом рисков площадки
- > Формирование коммерческих условий, основанных на стоимости денег во времени
- > Наличие «привязки» продавца через авансирование и обеспечение исполнения обязательств

Контакты



Дмитрий Сысоев

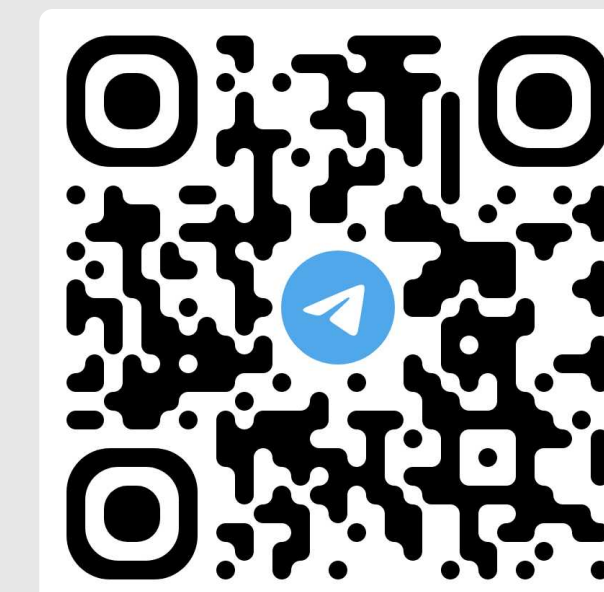
директор по развитию и продукту Maxi Life



8 (921) 680-74-47



maxi-life.ru



Практические
советы и тезисы
выступления

+

Рейтинг 40
перспективных
регионов по
методологии
стратегического
анализа рынков
Maxi Life