

# Антикризисное УТП.



- Как привлечь инвесторов
- Начать реализацию новых поселков
- Дать новую жизнь поселкам
- Определить ценности

# Стратегия инвестора

КУПИТЬ

ПРОДАТЬ



# Кейс реализации Pavlovo Village



- Заключение договора с поселком  
Июнь 2020
- Организация отдела продаж  
Август 2020
- Создание сайта Август 2020
- Начало Рекламной компании  
Август 2020
- Поселок продается в одном формате:
- ❖ Участки с подрядом Good Wood
- Заключено ПДКП на 7 участков и 7 ДСП
- Цена за сотку от 0,5 до 1,5 млн. руб.

# Кейс реализации Никольское Лесное 3



- Межевание участков август 2020
- Цена участка от 2 млн. руб.
- Поселок продается в двух форматах:
  - ❖ Участки с подрядом Good Wood
  - ❖ Участки без подряда
- Продано 18 участков



# OPEN VILLAGE 2020





# OPEN VILLAGE & Good Wood Development

- Ярмарка комфортной жизни или Выставка домовладений, построенных разными строительными компаниями, по разным проектам и технологиям для реальных семей;
- Ежегодно демонстрируются самые новые технологии в строительной индустрии;
- Является аналогом финского проекта Asuntomessut с 50-ти летней историей.
- 80% посетителей выставки «теплые» и «горячие» потенциальные клиенты
- От 5 600 до 7 000 посетителей выставки
- Open Village пройдет в Концептуальной зоне Good Wood development “Sokolovo Forest” в коттеджном поселке “Тихие зори” с 16.07 по 1.08.2021 г.
- Уже забронировано 7 участков, осталось 6 участков для возможности представить свой дом строительной компании.

# Как?

- Сила бренда Good Wood и Учредителя
- Профессиональный анализ и видение моделей поведения и предпочтений покупателей на рынке
- Отработанные процессы рекламы и продаж
- Профессиональные, обученные продавцы.



## GOOD WOOD Строительство домов ✓

195 тыс. подписчиков • 155 видео

Александр Дубовенко - владелец компании Good Wood, которая занимается строительством частных домов из дерева под ...

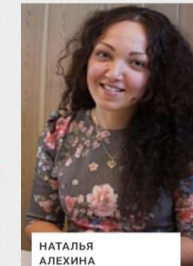
### ДЕВЕЛОПМЕНТ



**ВАЛЕРИЙ  
ЛУКИНОВ**  
Директор по продажам  
Зеленоград  
v.lukinov@gwdd.ru



**МАРИЯ  
ТИМОХИНА**  
Менеджер проекта  
Зеленоград  
m.timokhina@gwdd.ru



**НАТАЛЬЯ  
АЛЕХИНА**  
Менеджер проекта  
Зеленоград  
n.alekhina@gwdd.ru



**ДМИТРИЙ  
ВАСИЛЬЕВ**  
Менеджер проекта  
Зеленоград  
vda@gwdd.ru



**АНДРЕЙ  
МЕДВЕДЕВ**  
Консультант посёлка  
Зеленоград  
a.medvedev@gwdd.ru



**АНДРЕЙ  
СИМОНОВ**  
Консультант посёлка  
Зеленоград  
a.simonov@gwdd.ru

# ШАГ 1.

## Исследовать рынок организованных поселков.



- ✓ Уровень конкуренции в целом и по направлениям, анализ того, что выступает «продуктом», особенности позиционирования (качество), уровень проработки концепции;
- ✓ Выявление и анализ успешных аналогов на рынке ЗН. Параметры успешности: скорость реализации, стоимость, узнаваемость.



# Шаг №2

## Изучить ФАКТОРЫ, влияющие на цену.

- ✓ Цены конкурентов на первичном и вторичном рынках. В целом по рынку и у прямых конкурентов.
- ✓ Как определить «выгодную» цену в зависимости от параметров поселка и объектов, и быть «в рынке»;
- ✓ Как обосновать цену для покупателя;
- ✓ Отстройка от конкурентов.
- ✓ Зависимость цены от класса, площади, удаления



# Шаг № 3

## Интервью с экспертами



**Реализованные/реализуемые  
поселки БИЗНЕС И ПРЕМИУМ  
КЛАССА**

Примеры реализации

1) Успешных  
2) Провальных проектов на  
исследуемой территории (истории  
негативного бэкграунда), а также  
опыт преодоления.

Портрет потенциальной аудитории.

**Экспертное мнение (опрос  
экспертов).**

**Положительные и отрицательные  
моменты**

# Шаг № 4.

## Портрет целевой аудитории загородной недвижимости

- Ключевые потребности целевой аудитории (основная цель покупки загородной недвижимости);
- Объект приобретения:
  - ❖ Площадь дома,
  - ❖ Материал дома (камень, клееный брус, современные технологии),
  - ❖ Требования к количеству комнат, спален, гардеробных, санузлов, расположения котельных – вне дома)
  - ❖ Площади участков.
- Расстояние от города
- Режим использования загородной недвижимости
- Источники финансирования покупки (кредит, рассрочка, сертификаты, собственные)
- Приемлемая стоимость загородной недвижимости (Земля, Загородные дома/коттеджи)
- Инженерные коммуникации
- Социальная инфраструктура

# Шаг № 5

## ВЫВОДЫ:



- Параметры успешности проектов с точки зрения экспертов рынка
- Полная информация об успешных проектах в Московской области. Анализ успешности в привязке к параметрам района
- Что нужно предусмотреть, чтобы не повторить опыт «провальных» проектов
- Портрет потенциальной аудитории
- Ключевые потребности жителей поселков.

# Исследование:

- **Определяет достаточность параметров нового поселка, соответствия определенному классу;**
- ✓ По факту это «разложенные» по параметрам потребности потенциального платежеспособного спроса.
- **Ложится в основу по разработке ключевых блоков в работе над проектом загородного поселка:**
  - ❖ Маркетинговой концепции;
  - ❖ Архитектурной концепции;
  - ❖ технического Задания для разработки Генплана поселка;
  - ❖ Бизнес-плана и расчета экономических показателей.



# Результат:



## На основе исследования выполняется:

- разработка технико-экономического обоснования проекта,
- подготовка бизнес-плана проекта коттеджного поселка для инвестора, либо для получения проектного финансирования в банке
- разработка Генплана поселка

# Генплан. Ситуационный план.







Приглашаю в  
сотрудничеству!

Лукинов Валерий



Valery Lukinov



Lukinoff

Instagram



WhatsApp



+7 985 223 1963



v.lukinov@gwdd.ru