



**ТВОЯ  
СТОЛИЦА®**

Новостройцентр

# Успешный Проект *Сделаем вместе*





# Цель: успешный Проект. Что в основе?

**Успешный Проект на рынке недвижимости**



**Уникальная концепция.  
Эффективный процесс реализации**



**Профессиональный консультант и опытная команда Проекта**





## Ключевые вопросы при реализации Проекта:



Какие характеристики должен иметь Проект?



Какова планируемая доходность Проекта?



Как максимизировать доходность и минимизировать риски в ходе реализации Проекта?



Как успешно вывести Проект на рынок?



Как эффективно продавать?

**I. Этап  
консалтинга**

**II. Этап  
брокериджа**





# Как мы работаем по Проекту

## I. Консалтинг

Модель рынка

Коммерческая  
модель

Финансовый  
анализ

## II. Брокерские услуги

Создание  
офиса Проекта

Разработка  
стратегии  
продвижения

Продвижение  
Проекта.  
Реклама и PR

Продвижение  
Проекта. Интернет-  
маркетинг

Клиентинг и  
юридическое  
сопровождение

Консалтинговое  
сопровождение





# Консалтинг

- ✓ Разработка концепции Проекта
- ✓ Стабильное финансирование
- ✓ Повышение уровня доходности Проекта и минимизация рисков



## Потенциал рынка для Вашего Проекта

В нашей компании функционирует собственный **Отдел консалтинга и аналитики**

Мы используем собственную, неоднократно проверенную, **методологию** проведения исследования

Мы имеем **постоянный доступ к первичной информации** о рынке.  
В распоряжении аналитиков накопленная за годы работы **база данных**

Через наших продавцов мы имеем **прямой контакт** с конечным потребителем

### Модель рынка

1. **Характеристика предложения:** существующего и потенциального
2. **Характеристика спроса:** количественные и качественные показатели (возможно проведение дополнительного исследования на основе опросов и анкетирования)
3. **Ценовой обзор рынков**
4. **Прогнозируемые тренды**

### Вы знаете:

- ✓ **Каково предложение** на рынке и как оно изменится. Какие ниши свободны.
- ✓ **Каковы объемы поглощения** для разных сегментов. Что востребовано и что будет востребовано на рынке. Какая ниша перспективна с точки зрения спроса.
- ✓ **Каковы прогнозируемые цены** на сегментах рынка. Удовлетворителен ли уровень доходности на рынке. **Какой сегмент наиболее доходный.** Что позволяет достичь максимального уровня цен.
- ✓ Какую нишу в каком сегменте рынка может занять Проект для максимизации доходности и снижения рисков. **Оправдана ли инвестиция.**



## Наилучшее использование участка. Максимум из местоположения

Опыт полевых исследований,  
**исследования основных параметров** участка и их  
возможного влияния на  
инвестицию

Международный опыт нашего  
партнера – компании **Cushman  
& Wakefield**

Знание рынка **в контексте взаимодействия** жилой,  
торговой, офисной,  
развлекательной и др. функций,  
проблем их размещения внутри  
Проекта

### Анализ участка

1. Анализ участка в масштабе города:
  - 1) Расположение
  - 2) Транспортная доступность
  - 3) Окружение
2. Анализ участка в локальном масштабе:
  - 1) Расположение в локальном контексте
  - 2) Визуальная доступность
  - 3) Логистика
3. SWOT-анализ участка

### *Вы понимаете:*

- ✓ Какое **функциональное наполнение** может иметь Проект с точки зрения реализуемости на конкретном участке. Какие форматы и характеристики могут иметь объекты.
- ✓ Какие **возможности развития** участка можно использовать.
- ✓ Какова может быть **целевая аудитория** для данного участка и ее предпочтения.





## Кто Ваши конкуренты и что мы будем с этим делать?

Мы знаем рынок и **предложения** на нем, наиболее типичные ошибки при разработке концепции и реализации

Мы имеем доступ к **конечным потребителям**, что позволяет оценить перспективы предложения, нового для белорусского рынка

Мы тщательно **мониторим рынок** и изменения в реализации проектов-конкурентов

### Анализ конкурентного положения

1. Потенциальное **положение Проекта на рынке** (ценовой, географический сегмент, классность)
2. **Подбор проектов-конкурентов:** существующих и потенциальных. Их основные характеристики и развитие
3. **SWOT-анализ конкурентов** и Проекта
4. **Целевая аудитория.** Портрет потенциального потребителя

### Вы знаете:

- ✓ Какие **отличия/преимущества от конкурентов** у Проекта есть и какие могут быть созданы. Какую нишу должен занять Проект с целью минимизации конкурентной борьбы и максимизации объемов реализации.
- ✓ Какие **дополнительные преимущества** позволят привлекать целевую аудиторию и увеличить объем реализации.
- ✓ Какие **ошибки** нельзя повторять.
- ✓ Как **можно диверсифицировать рыночные риски.**



## Делаем Проект уникальным

Оптимизируем функциональную структуру Проекта. Определяем класс качества – характеристики каждой функции

Учитываем результат анализа рынка – потенциальную конкуренцию и спрос

Учитываем параметры земельного участка

### Рекомендации по концепции Проекта

1. Определение возможного класса качества объекта
2. Определение целевой аудитории
3. Оптимальная функциональная структура Проекта
4. Рекомендуемые характеристики объектов
5. Рекомендации относительно разбивки Проекта на очереди

### *Вы имеете:*

Проект:

- ✓ **Конкурентный, уникальный, узнаваемый и востребованный потребителем**
- ✓ **Привлекательный с точки зрения архитектуры и удобный с точки зрения эксплуатации**
- ✓ **Стойкий к рыночным изменениям**
- ✓ **Позволяющий обеспечить стабильные финансовые потоки и максимизировать доходность**
- ✓ **Создающий положительную репутацию застройщика**

## Оптимальные финансовые потоки по Проекту

Мы оцениваем Вашу  
потребность в финансировании  
и, как следствие, необходимый  
объем продаж.

Устанавливаем цену,  
позволяющую достичь нужный  
уровень



### Экономическая модель

1. Разработка ценовой политики, прогнозируемые объемы реализации – график продаж
2. Прогноз денежных потоков, график финансирования
3. Показатели эффективности Проекта



### Вы получаете:

- ✓ **Стабильный финансовый поток**, отвечающий потребностям строительства и максимизации доходности Проекта
- ✓ **Оптимальную схему реализации**, позволяющую снизить рыночные риски
- ✓ **Повышение эффективности затрат**
- ✓ **Возможность прогнозировать будущее финансовое положение** Вашей компании

Либо:

Оптимизируем ценовую политику и объем продаж исходя из максимизации доходности Проекта в портфеле инвестиций



# Брокеридж

✓ Управление продажами

✓ Стабильное финансирование

✓ Сопровождение клиентов и  
поддержание лояльности к  
Проекту



## Офис Проекта для эффективной реализации

В нашей компании функционируют Управления – НовостройЦентр и Недвижимость для бизнеса, имеющие гибкую проектную структуру

Мы работаем вместе, в тесном контакте, разрабатывая проекты решений, при необходимости корректируя стратегию продвижения

Команда Проекта – центр его развития. Отсюда информация поступает в отделы продаж первичного и вторичного рынков – во все филиалы нашей компании

### Состав офиса Проекта

- ✓ руководитель Проекта
- ✓ помощник руководителя Проекта
- ✓ аналитики
- ✓ интернет-маркетологи
- ✓ юристы
- ✓ специалисты по продажам

А также:

- ✓ более 90 специалистов по продажам в 6 филиалах

### Вы получаете:

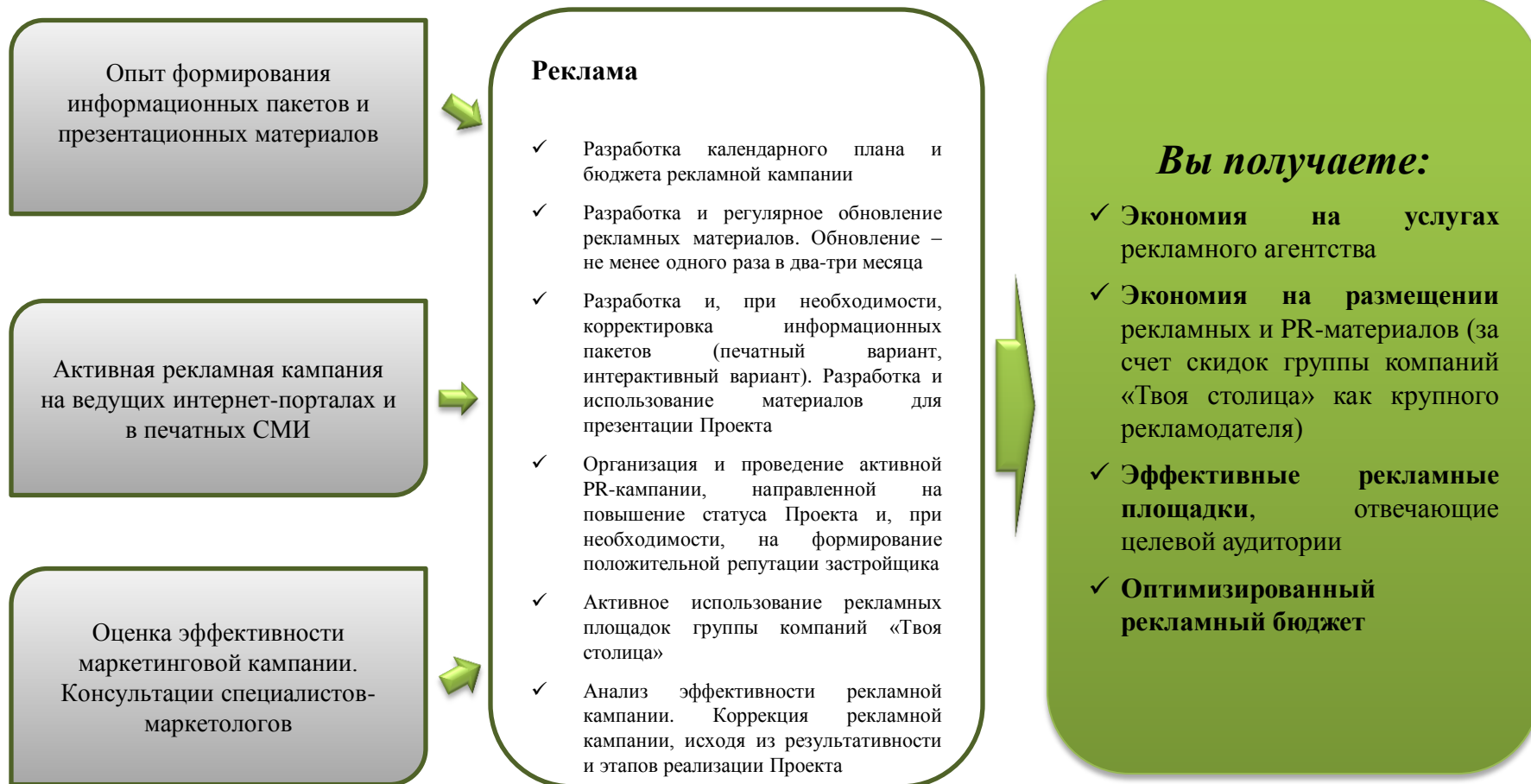
- ✓ **Экономия на создании, обучении, содержании службы реализации**
- ✓ **Экономия времени руководителей на координацию работы по Проекту служб маркетинга, реализации, команды юристов**
- ✓ **Вы легко контролируете процесс реализации:**
  - ✓ еженедельно Вы получаете отчеты о ходе реализации и KPI Проекта
  - ✓ в любой момент Вы видите оперативную работу по Проекту в режиме онлайн



## Как правильно подать Проект?



## Как привлечь покупателей?



## И как привлечь покупателей из интернет-аудитории?



## Эффективно продавать





## Как поддержать эффективность Проекта?



## Условия сотрудничества

- ✓ Мы строим отношения **на основе партнерства**, берем на себя работу по Проекту на всех стадиях его реализации, и разделяем риски при реализации Проекта
- ✓ Мы можем работать как **на всех этапах реализации** Проекта (от разработки концепции Проекта и стратегии продвижения до прогнозирования и контроля финансовых потоков), так и на каждом из них индивидуально
- ✓ Мы работаем **по принципу аутсорсинга**, и Вам не приходится содержать отдел маркетинга, отдел реализации, штат юристов;
- ✓ **Размер комиссионных** группы компаний «Твоя столица» **может зависеть от выполнения плана-графика продаж**
- ✓ **Мы готовы вкладывать в Проект еще до того, как начнется его реализация** - разработка рекламных материалов осуществляется за счет группы компаний «Твоя столица»
- ✓ Размещение рекламных материалов осуществляется за счет группы компаний «Твоя столица». **Доля затрат на рекламу достигает 20% от нашей выручки по Проекту**
- ✓ Мы осуществляем **консалтинговое сопровождение** Проекта – совместно прогнозируем его развитие и, при необходимости, вносим корректировки





## Что еще особенного

- ✓ Мы – риэлтерская компания, которая **успешно практикует проектную организацию работы**. Мы не просто продаем новостройки, а работаем над Проектом, его развитием, максимизацией коммерческого эффекта от него на всех этапах. В команду Проекта входят руководитель Проекта, его помощник, аналитик, интернет-маркетолог, юристы, отдел продаж
- ✓ Для реализации Проекта, помимо непосредственно команды, работает **более 90 специалистов по продажам в 6 филиалах** группы компаний «Твоя столица»
- ✓ Мы работаем совместно с Отделом консалтинга и аналитики, обладающим знаниями локального рынка, с поддержкой компании Cushman & Wakefield, воплощающей международный опыт
- ✓ Мы занимаем **первые позиции** на лучших рекламных площадках, пользуемся большими скидками как крупный рекламодатель



# Что мы делать не готовы

- ✓ Мы **не** готовы обещать легкую реализацию и отсутствие кризисов на рынке
- ✓ Мы **не** готовы вести нечестную борьбу с конкурентами
- ✓ Мы **не** поддерживаем плохие идеи
- ✓ Мы **не** готовы работать без договора
- ✓ Мы **не** готовы оставить Проект на полдороги





# О нас

Группа компаний "ТВОЯ СТОЛИЦА" - белорусская риэлтерская компания, которая была основана в 1996 году. С 1997 года является членом общественной организации «Белорусская ассоциация «Недвижимость» и принимает активное участие в формировании цивилизованного рынка недвижимости в Беларуси.

За годы работы компания заработала репутацию профессиональной, надежной и честной команды. Многократно становилась победителем государственных и негосударственных конкурсов, в том числе признавалась Министерством юстиции РБ лучшей риэлтерской организацией по итогам 2009, 2010, 2011, 2012 годов.

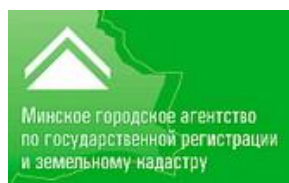




**ТВОЯ СТОЛИЦА®**  
Новостройцентр

## Наши партнеры

С 2008 года группа компаний «Твоя столица» работает в партнерстве с крупнейшей частной международной компанией в сфере недвижимости **Cushman & Wakefield Poland**. Это позволяет нам представлять Ваши проекты на глобальном уровне и привлекать к их реализации специалистов мирового уровня при одновременном применении знаний локального рынка.





# Наши награды

Группа компаний «Твоя столица» - обладатель множества наград



Дипломы победителя в конкурсе «БРЕНД ГОДА» (2013, 2010, 2009)



Звание «Лучшей риэлтерской компании» (2008-2012), присужденное Министерством Юстиции



Победа в 7 номинациях первой профессиональной Премии на рынке недвижимости REALT GOLDEN KEY 2014



Премия «Выбор года» (2012, 2010, 2009, 2008, 2007) в номинации риэлтерская компания №1. Основывается на опросе потребителей.



И прочие дипломы, награды, благодарности





**ТВОЯ СТОЛИЦА®**  
Новостройцентр

***Мы работаем для Вас  
с удовольствием***

