



BM GROUP
DEVELOPMENT

Выход застройщика за пределы домашнего региона.

Цифровизация земельного банка
как способ сокращения сроков получения ЗУ.

Стратегия пространственного развития –
оценка региона и участков
к потребностям, возможностям и целям компании

Ценный конечный продукт компании:
качественное доступное жилье комфорт-класса,
построенное в срок и с планируемой рентабельностью



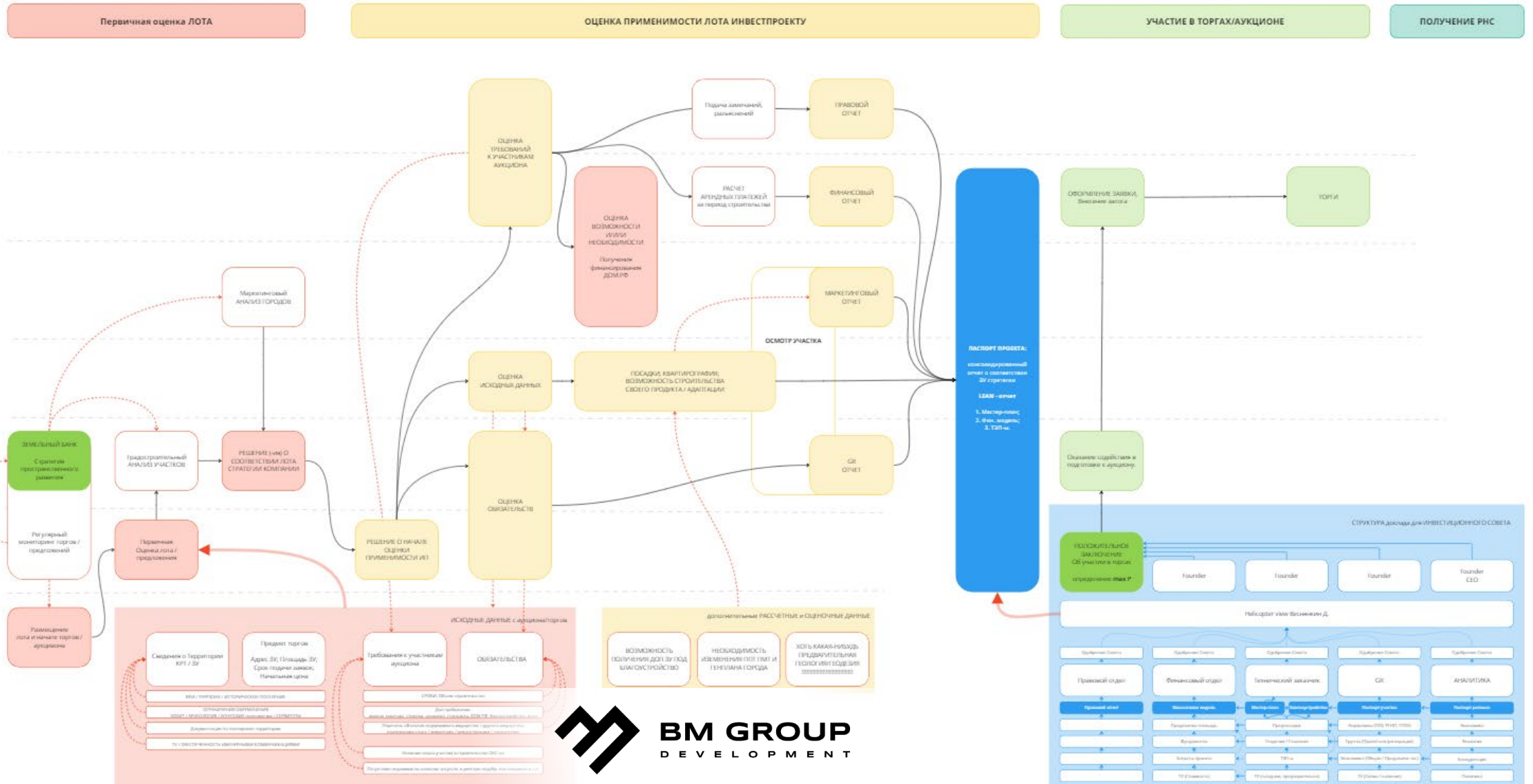
Сложности застройщика вне домашнего региона:

- отсутствие представления о емкости рынка, его потребностях.
 - отсутствие «лояльности» со стороны ОМСУ.
 - отсутствие свободных земельных участков.
- сложности по обеспечению производства работ и их надзора.

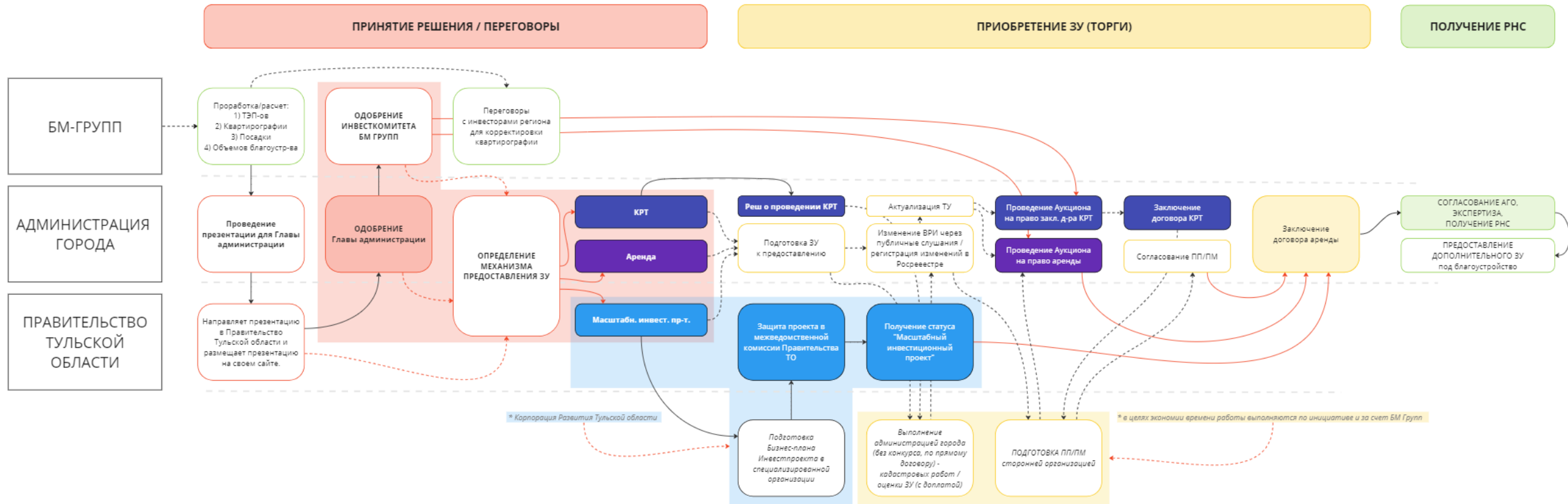
Классификация «приобретения» ЗУ:

- Самостоятельный поиск ЗУ (инициация торгов);
- Инициация совместно с ОМСУ решения о КРТ;
- Хантинг ЗУ на аукционах, торгах, инициированных другими заинтересованными лицами;
- Поиск ЗУ, находящихся в частной собственности.

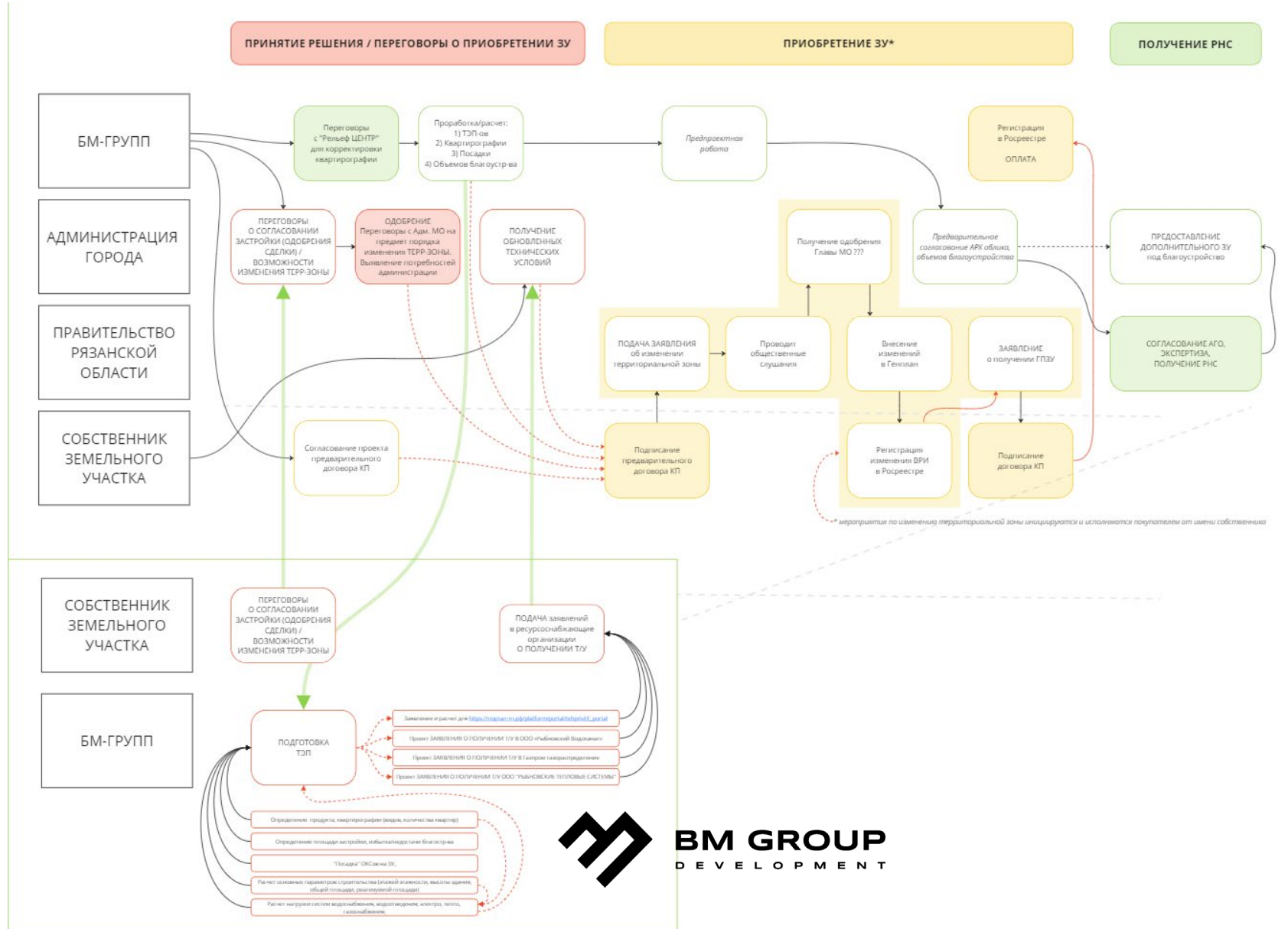
Карта процесса принятия решения по приобретению ЗУ через аукцион / торги



Карта процесса принятия решения по приобретению ЗУ через аукцион / торги на КРТ



Карта процесса принятия решения по приобретению ЗУ в частной собственности



«Извещение о проведении конкурса размещается на официальном сайте торгов не менее чем за **тридцать дней** до дня окончания подачи заявок на участие в конкурсе.»



Потребность девелопера:

ВЫЯВЛЕНИЕ, РАСЧЕТ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ –
ЭТАПОВ СТРОИТЕЛЬСТВА, ЗАТРАТ И ПРИБЫЛИ



BM GROUP
DEVELOPMENT