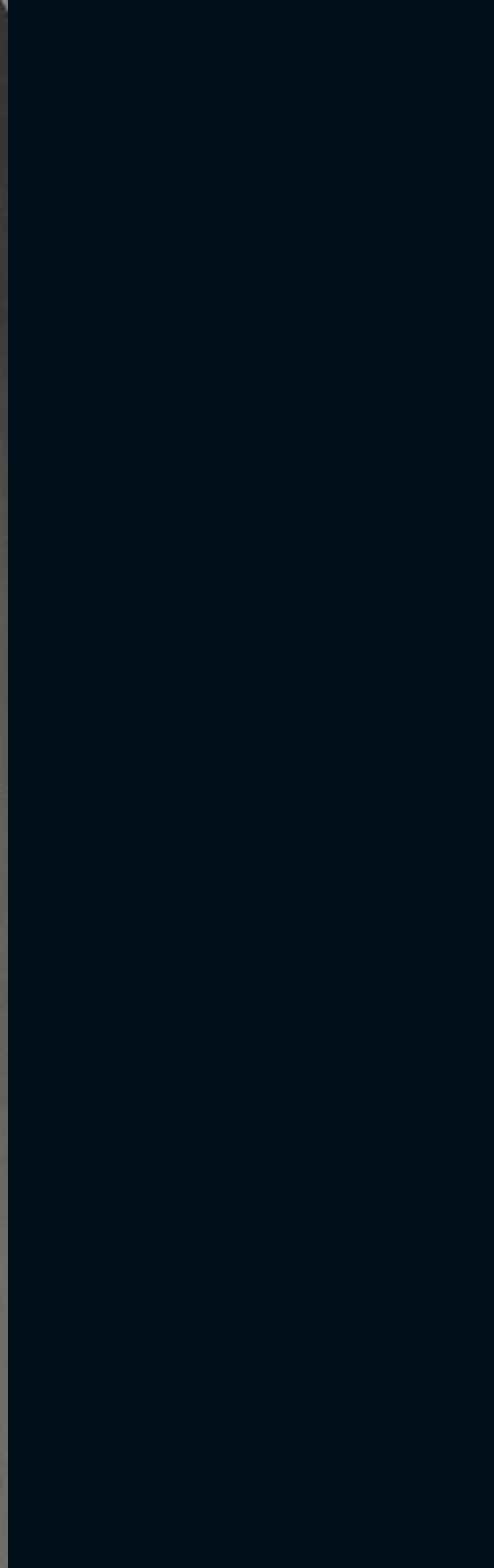




2022

О КОМПАНИИ



Миссия
компании

Создавать
прекрасное



Для клиентов

Строить продуманные и качественные дома, определяющие стиль жизни клиентов. Предугадывать их ожидания, формировать среду для самовыражения и счастливой жизни.

Для клиентов

Предоставлять возможности для совместного развития.
Строить долгосрочные, честные и надежные партнерские отношения.

Для города

Заботливо относиться к историческому и культурному прошлому города.
Участвовать в формировании современного облика Петербурга: раскрывать потенциал центра, развивать новые районы и улучшать инфраструктуру.

Для сотрудников

Создавать атмосферу для самореализации и профессионального роста, ценить вклад каждого автора. Формировать дружелюбную среду для работы и жизни.

Основные показатели

15

лет на рынке

155 000

квадратных метров реализовано

145

сотрудников

3,1

млрд.руб. выручка за 2021 год

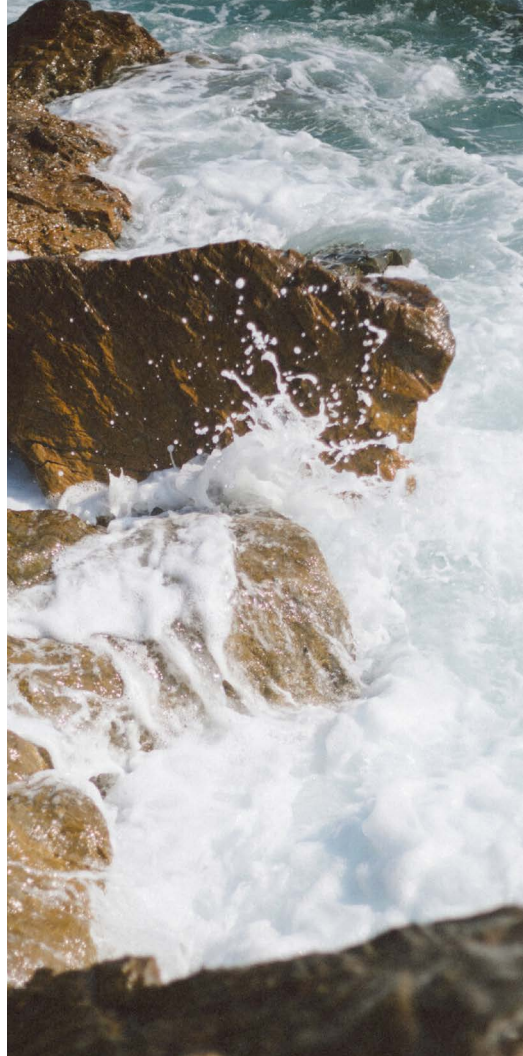


Extra Development

Клиенты AAG приходят в компанию за возможностью самореализации, а не для удовлетворения базовой потребности. Им важна сопричастность с автором, продуманность деталей и атмосфера места.

Все это выходит за рамки ординарного девелопмента. Это смелость делать больше и предлагать лучшие решения.

Extra Development — эта идея находит отражение в ценностях суббрендов и в характеристиках проектов, которые являются лучшими в своей локации и раскрывают потенциал места.



Энергия изменений

Смелость воплощать свои идеи. Умение смотреть с разных точек зрения. Готовность совершенствовать детали.

Личность автора

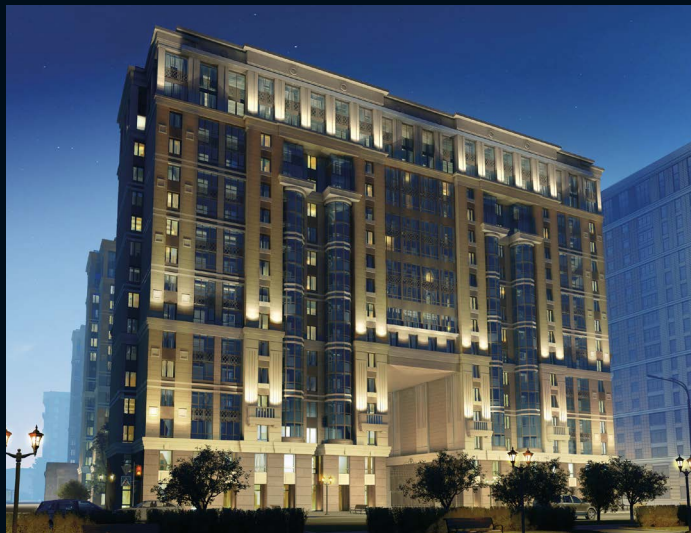
Ответственность за продукт. Авторский почерк и креативность. Искренняя заинтересованность в результате.

Гений места

Умение выбирать лучшее. Раскрытие потенциала места. Создание прекрасного.

Проекты





Дом на Грузинской

Адрес	г. Санкт-Петербург, ул. Парфёновская, 4
Реализация проекта	2016 год
Площадь объекта	10 558 м ²
Жилая площадь	6 686 м ²
Площадь коммерческих помещений	2 678 м ²
Парковочные мест	38



RENESSANCE

Адрес	г. Санкт-Петербург, ул. Дыбенко, 8
Реализация проекта	2018 - 2020 года
Площадь объекта	147 961 м ²
Жилая площадь	75 098 м ²
Площадь коммерческих помещений	9 976 м ²
Парковочные мест	763



LA PETITE FRANCE

Адрес	г. Санкт-Петербург, 20-я линия В.О., 5-7
Реализация проекта	2022 год
Площадь объекта	28 477 м ²
Жилая площадь	17 295 м ²
Площадь коммерческих помещений	137 м ²
Парковочные мест	204



ALTER

Адрес	г. Санкт-Петербург, ул. Магнитогорская, 11-В
Реализация проекта	2022 год
Площадь объекта	27 523 м ²
Жилая площадь	15 242 м ²
Площадь коммерческих помещений	3 018 м ²
Парковочные мест	110



Акцент

Адрес	г. Санкт-Петербург, Малоохтинский пр-т, 8
Реализация проекта	2024 год
Площадь объекта	10 113 м ²
Жилая площадь	5 838 м ²
Площадь коммерческих помещений	593 м ²
Парковочные мест	43



АМО

Адрес	г. Санкт-Петербург, 12-я линия В.О., 41-43
Реализация проекта	2024 год
Площадь объекта	16 000 м ²
Жилая площадь	9 526 м ²
Площадь коммерческих помещений	1 274 м ²
Парковочные мест	72

АМО

12-я линия В.О., 41-43

■ premium



A L T E R

ул. Магнитогорская, 11-В

■ business



Акцент

Малоохтинский пр-т, 8

■ business



**МАЛЕНЬКАЯ
ФРАНЦИЯ**

20-я линия В.О., 5-7

■ premium



Возвращение

ул. Парфёновская, 4

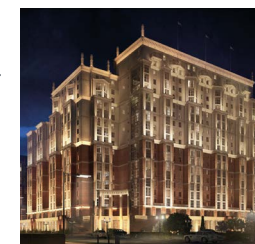
■ comfort



· РЕНЕССАНС ·

ул. Дыбенко, 8

■ comfort



■ Строящиеся проекты

□ Реализованные проекты

■ Сегмент строительства

Процессы



Целью внедрения
продукта Базис ключи
в бизнес-процессы
Холдинга ААГ было:



На этапе внутренней приемки объекта

1. Автоматизации процесса внутренней приемки объекта т.е. создание экосистемы, где могли одновременно взаимодействовать Застройщик, Генеральный подрядчик, подрядчики, Управляющая компания.
2. Контроль сроков выявления и устранения замечаний на этапе внутренней приемки
3. Классификация замечаний по критериям, создание индивидуальных чек-листов для осмотра помещений
4. Автоматическая передача готовых помещений в Службу передачи для приглашения участников долевого строительства
5. Возможность получения отчетов в режиме реального времени

На этапе внутренней приемки все цели были достигнуты



На этапе клиентской приемки помещений

1. Автоматизации процесса клиентской приемки помещений т.е. создание экосистемы, где могли одновременно взаимодействовать Застройщик, Генеральный подрядчик, Подрядчики, Управляющая компания и Дольщик.
2. Создание личного кабинета покупателя, где он может записаться на осмотр сам выбирая дату и время, проверить корректность своих данных и внести изменения, если это необходимо.
3. Внесение замечаний по помещению в личный кабинет и их автоматическая передачи по подрядчикам.
4. Внесение номеров индивидуальных приборов учета и первичных показаний.
5. Выгрузка Актов осмотра и Актов приема-передачи.
6. Контроль сроков устранения замечаний, подтверждение устранения замечаний фотофиксацией.



Сложности/пожелания,
с которыми мы столкнулись
при работе с данным продуктом:

1. На данный момент в программе нет привязки к нормативным базам по замечаниям.
2. На данный момент в программе нет выбора шаблонов типовых замечаний.
3. Не желание части сотрудников/коллег работать в данной системе.



Спасибо за внимание



2022