

**PROGRESS**



**DERZKIY  
DEVELOPER**

# PROGRESS

$$\text{Маржа} = \text{Продаваемая стоимость} - \text{Себестоимость}^*$$

**Святой Владимир**

Руководитель дирекции контроля и аналитики

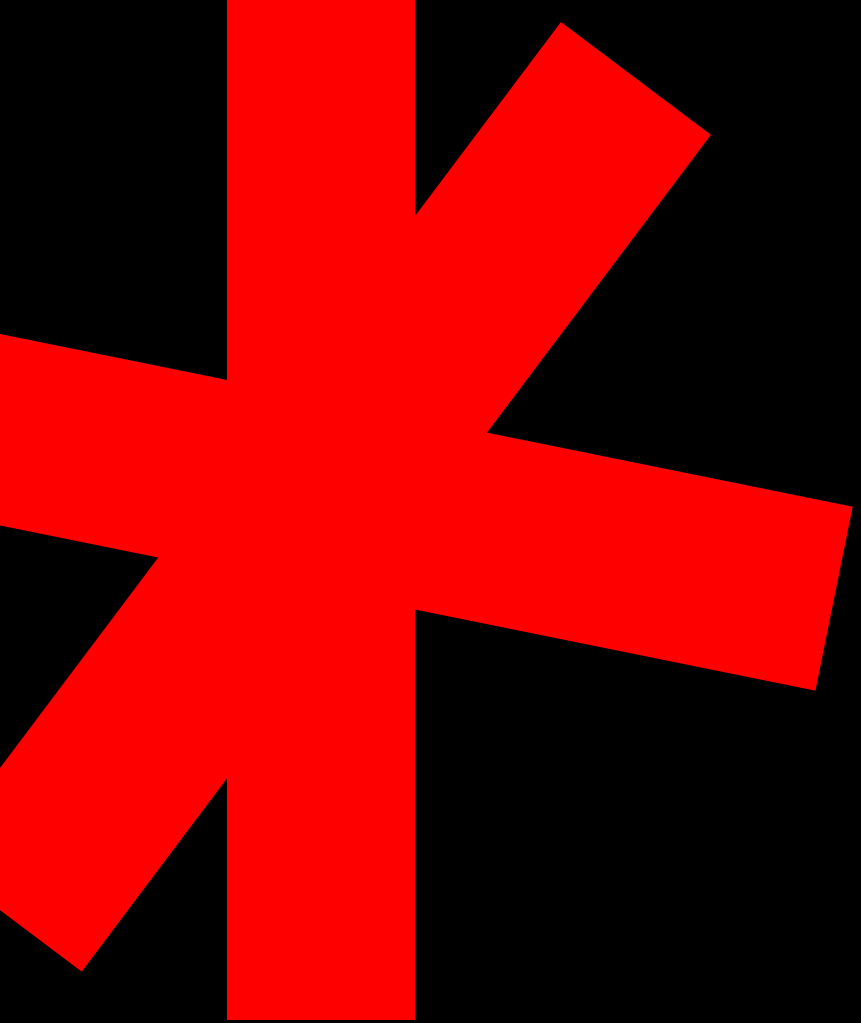
\*Сейчас поговорим об этом.

# Содержание

**1** Рост компании и изменения подходов к контролю себестоимости

**2** Основные вехи влияния на себестоимость

**3** Инструменты контроля и влияния на себестоимость



**Рыночные позиции  
компании по объему  
строительства**

**84**

Место в РФ по объему  
текущего строительства

Строится

**203 732 м<sup>2</sup>**

Введено

**151 757,8 м<sup>2</sup>**

**13**

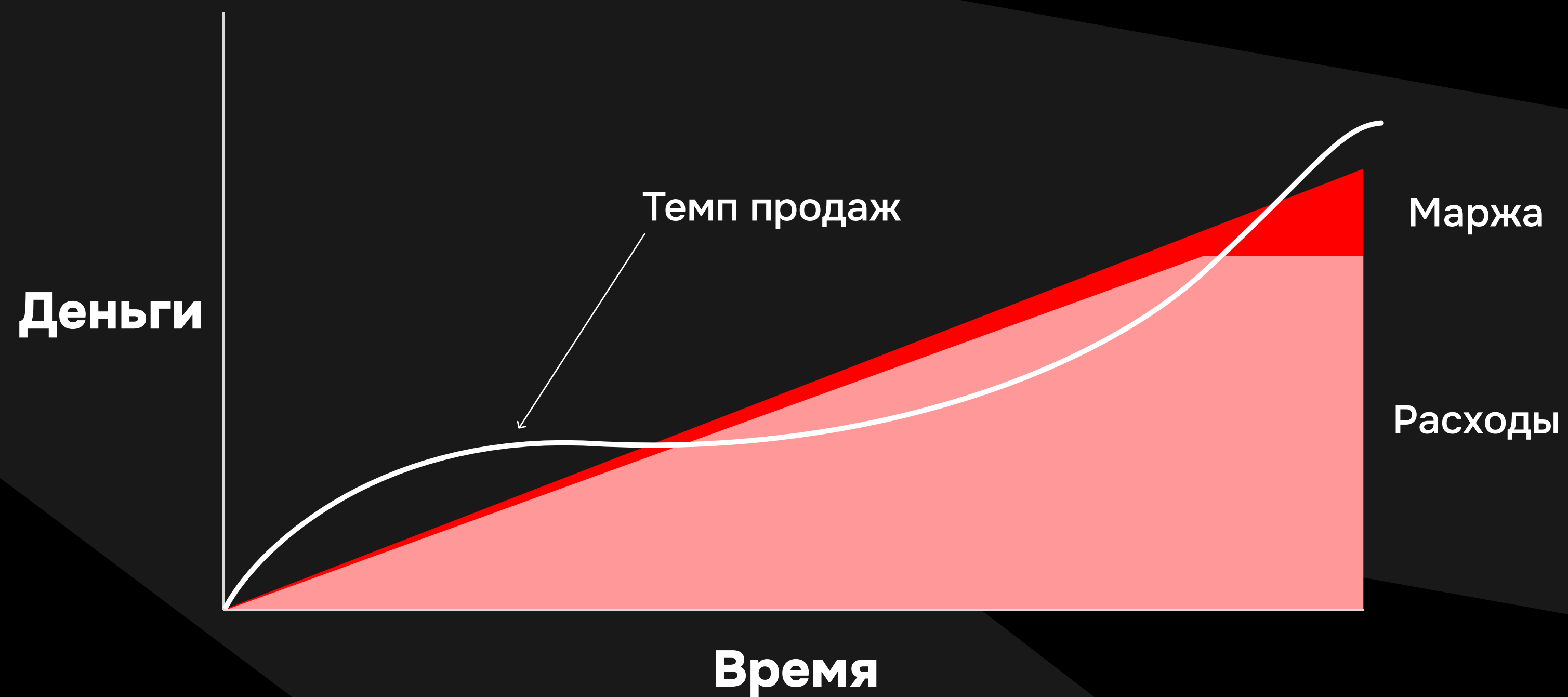
Объектов в работе

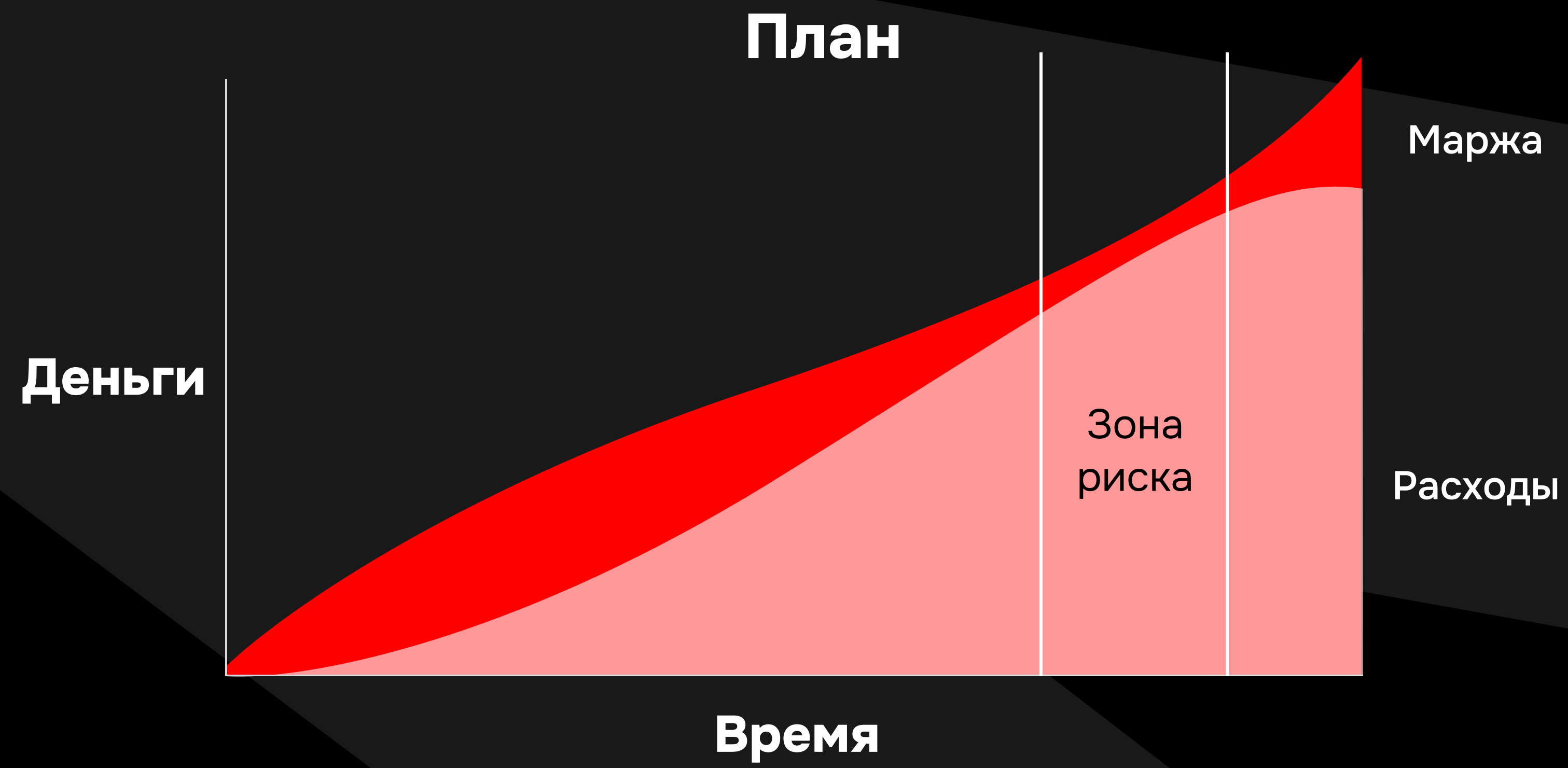


# PROGRESS



## План

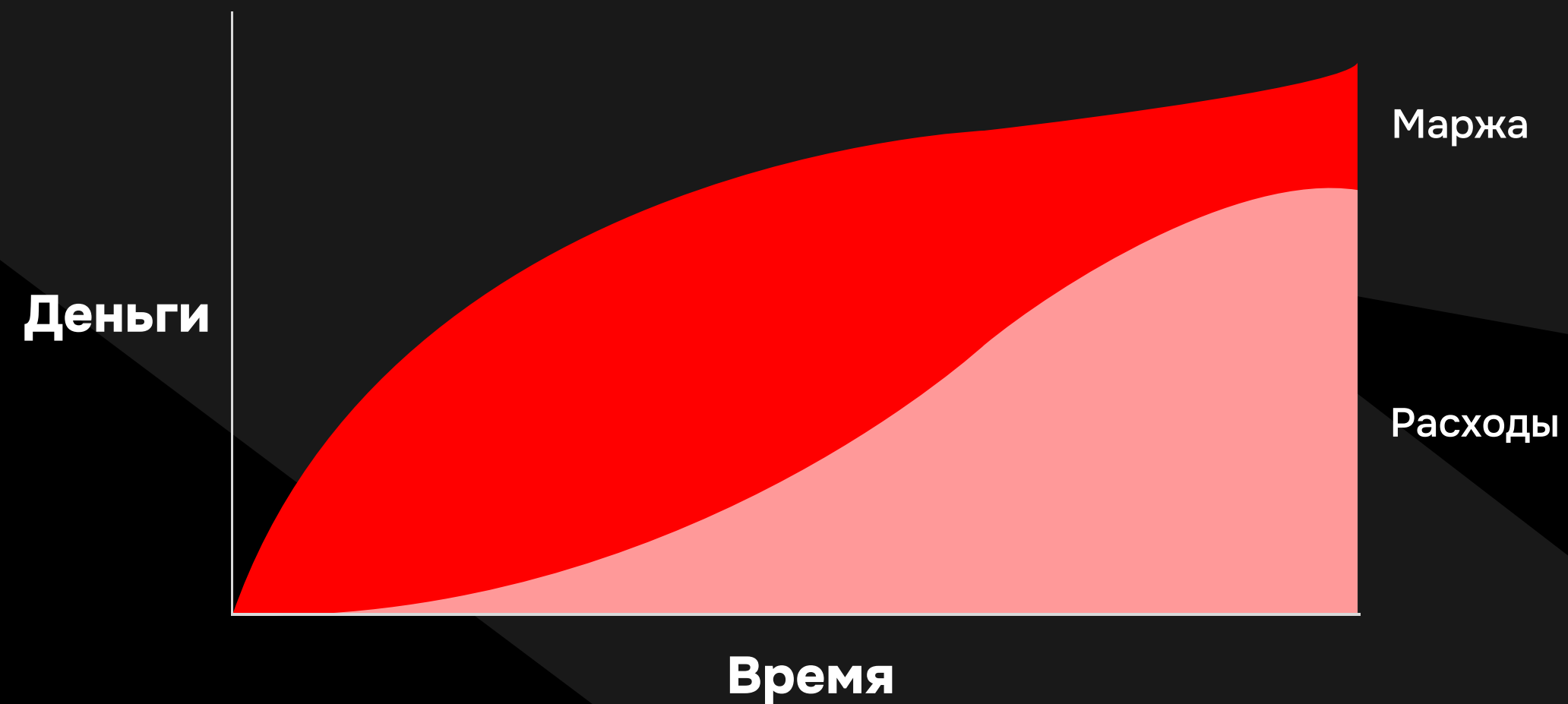




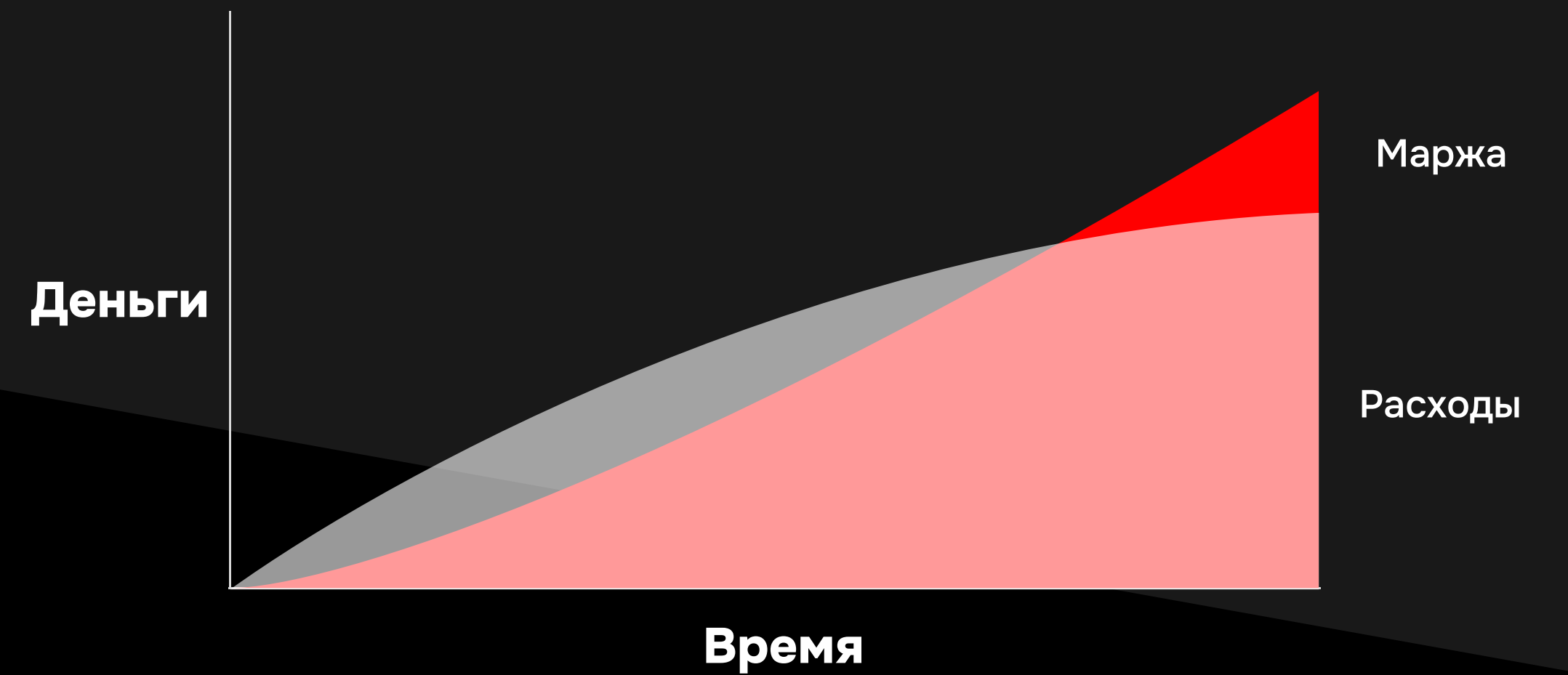
# PROGRESS



План



План





# Вехи

процент влияния на себестоимость

---

**Продуктовое решение**

**Проектные решения**

**Материалы**

**Работы**

**Маркетинг**

**Продажи**

# Инструменты

## Продуктовые решения

Наименование помещений	Этажность		погрешность
	23 этажа (22 жилых)		
	Общая площадь помещений кв.м.	13869,07	
	Площадь, м2	% от общей площади	
<b>Продаваемая площадь</b>			
<b>Итого</b>	<b>9645,39</b>	<b>69,5</b>	не менее 80 % от общ.площ.
		<b>2%</b>	не более 5% от ТЭП посадки
Продаваемая площадь (жилая)	8 731,66	63,0	
Коммерция	391,24	2,8	
Кладовки с коэф.0,5	43,74	0,3	
Парковочные места с коэф.0,5	478,75	3,5	
<b>Процент от общей S (для банка)</b>			
Продаваемая площадь	9645,39	<b>63,2</b>	не менее 70 % от общ.площ.+стены
Непродаваемая площадь (со стенами)	5606,91	36,8	
<b>Итого</b>	<b>15252,302</b>	<b>100,0</b>	
<b>Непродаваемая площадь</b>			
<b>Фишки</b> (Холл на первом этаже, велоколясочные, коворкинги, игровые, почтовый холл)	67,73	0,5	
<b>Прочее</b> (Лестничные клетки, межквартирные холлы, лифтовые холлы) +Тех. Помещения (КУИ, насосные, эл.щитовые, ИТП, тех.коридоры, котельная)	3633,46	26,2	
<b>Кладовки с коэф.0,5</b>	43,74	0,3	
<b>Парковочные места с коэф.0,5</b>	478,75	3,5	
<b>Итого</b>	<b>4223,68</b>	<b>30,5</b>	

	1 типовой этаж	2 типовой этаж	Всего в доме
Этажность	12	10	23
Кол-во квартир (на этаже)	11	10	21
Кол-во квартир	132	100	232
S квартир (на типовом этаже), м2	394,08	395,23	789,31
S квартир (на первом этаже), м2	0	0	0
S квартир (общая с балконами), м2	4728,96	3952,3	8731,66
S МОП (типовой холл на этаже), м2	45,18	45,18	90,36
S МОП (типовой холл всего), м2	542,16	451,8	993,96
S МОП (Холл 1 этаж), м2	32,3		32,30
S МОП (ЛК), м2	368,84		368,84
S МОП (Лифтовый холл), м2	299,76		299,76
S МОП (велоколясочные), м2	35,43		35,43
Коммерческие помещения, м2	391,24		391,24
Коммерческие помещения в подвале, м2	0	0	0,00
Технические помещения (1 этаж, подвал), м2	263,4		263,40
Кладовые продаваемые (подвал), м2	43,74	0	43,74
Кладовые не продаваемые (подвал), м2	43,74	0	43,74
Кладовые (подвал), шт.	35	0	35,00
Соотношение кладовых и квартир	0,15	0,00	0,15
МОП (коридоры) м2	113,26	0	113,26

КРУ

# Инструменты

## Проектные решения

### 1 Требования к рабочей документации

Требования ДК «Прогресс», предъявляемые к рабочей документации для качественной и эффективной реализации девелоперского проекта на стадии планирования и строительства, был разработан рабочей группой и принят к исполнению, как обязательный перечень содержания листов рабочей документации.

### 2 Технические требования к проектной документации

Сборник основных технических решений и правил реализации для проектов ДК «Прогресс», которые отвечают требованиям экономической, продуктовой и эксплуатационной эффективности.

### 3 Лимиты

	Наименование материала	Единица измерения	Показатель для лимитирования	Утверждённый лимит	Комментарий
	Площадь застройки	м2			
-	Фундаменты на свайных ростверках				
1.1	Сваи	п.м.	м2 площади застройки	3-5	Определить КРУ
1.2	Набетонка под ростверки	м3·10 <sup>-3</sup>	м2 площади застройки	35-45	Подделить на этажности
1.3	Бетон ростверка	м3·10 <sup>-3</sup>	м2 площади застройки	350-450	Подделить на этажности
1.4	Арматура ростверка (без выпусков)	кг	м3 бетона	56-62	
1.5	Бетон полов подвала (между ростверками)	м3·10 <sup>-3</sup>	м2 площади застройки	105-110	
1.6	Арматура полов подвала (между ростверками)	кг	м3 бетона	58-62	уточнить
1.7	Бетон полов первого этажа/паркинга (по верху ростверков)	м3·10 <sup>-3</sup>	м2 площади застройки	136-150	Утвердить с КРУ
1.8	Арматура полов первого этажа/паркинга (по верху ростверков)	кг	м3 бетона	58-62	Утвердить с КРУ
1.9	Бетон полов несущих	м3·10 <sup>-3</sup>	м2 площади застройки	190-210	Утвердить с КРУ
1.10	Арматура полов несущих	кг	м3 бетона	105-115	Утвердить с КРУ
-	Фундаменты на фундаментной плите				
2.1	Сваи	п.м.	м2 площади застройки	3-5	Определить КРУ
2.2	Набетонка	м3·10 <sup>-3</sup>	м2 площади застройки	95-105	
2.3	Бетон фундаментной плиты	м3·10 <sup>-3</sup>	м2 площади застройки	600-800	
2.4	Арматура плиты	кг	м3 бетона	85-95	

# Инструменты

Материалы и работы

Материалы



Отдел материально-технического снабжения

Работы



Тендерный отдел

# Инструменты

Продажи и маркетинг

## Продажи

- \* Затраты на ОП и комиссии риелторам

## Маркетинг

- \* Рекламная кампания
  - \* Брендирование строительной площадки
  - \* Размещение на агрегаторах
  - \* Презентации проектов для клиентов и риелторов
  - \* PR-кампании
- и т. д.


$$\text{Маржа} = \text{Продаваемая стоимость} - \text{Себестоимость}$$

$$\text{Себестоимость} = \text{Деньги} + \text{Сроки} + \text{Качество}$$

Деньги — прямое влияние

Сроки — косвенное влияние

Качество — отложенное влияние



Контроль себестоимости дает возможность работать с большей маржинальностью девелоперской компании, а ее клиентам — спокойствие, что компания имеет инструменты и финансовые возможности для выполнения своих обещаний. Дополнительно со своей стороны мы даем еще лучше сервис и применяем технические решения выше классом, помещаясь в рыночную продажную стоимость объектов, которые реализуем.

**— Святой Владимир**

