



Итоги 2022 года и планы по развитию цифровой экосистемы в 2023 году

Татьяна Файнблит

Директор внедрения цифровых сервисов

+7 (916) 075-44-55

fainblit_t@a101.ru



Вопросы для обсуждения

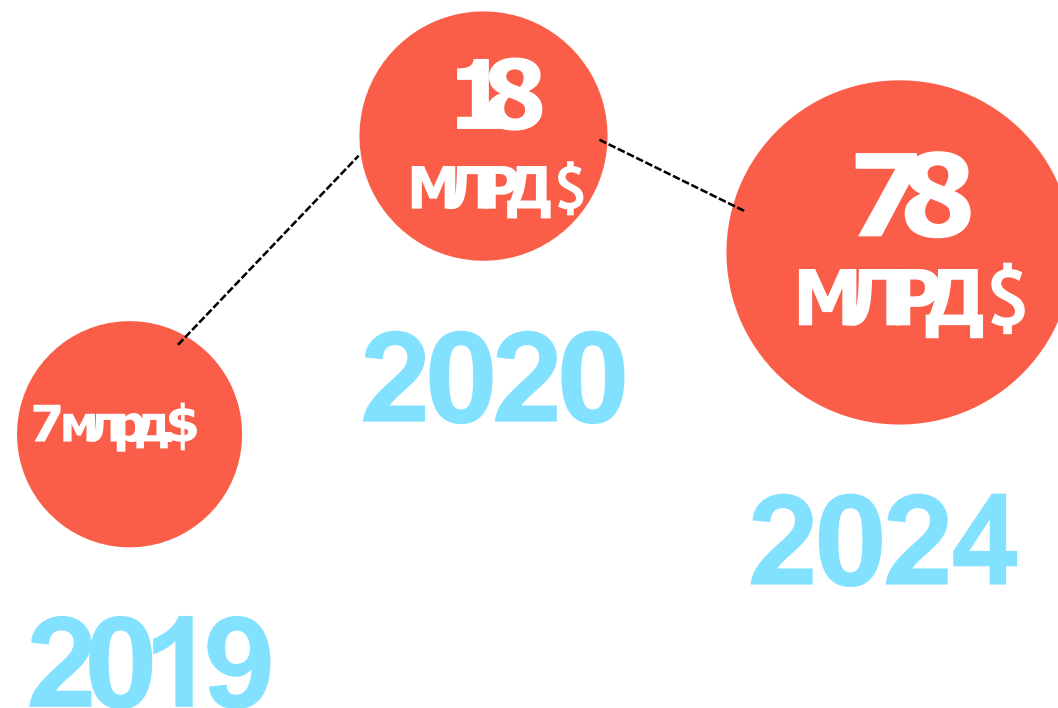
- Темпы цифровизации сохранились или остались прежними?
- Какие внешние факторы 2022 повлиявшие на цифровизацию девелопмента в 2022 года?
- Что может наиболее повлиять на темпы и масштабы цифровизации девелопмента в 2023 года?
- Есть ли вера в отечественный IT бизнес?

Динамика развития рынка

Драйверы рынка 2022

- Стабильность рынка недвижимости на фоне других активов и необходимость быстрой замены IT инфраструктуры
- Эффект невозврата - крупнейшие игроки в недвижимости убедились в том, что цифровизация это не “болезнь”/хайп, она останется навсегда
- Эффект массы - рынок окончательно поверил в PropTech корпорации, инвесторы, стартапы, консультанты

- PropTech демонстрировал взрывной рост (объем сделок в стартапы в PropTech)



Ключевые технологии

КЛАССИФИКАЦИЯ МІРІМ

Сегмент

- ConTech
- Smart Buildings/IoT (internet of things)
- Smart city sustainability
- Market place
- Crowdfunding
- 3D/VR
- Data and research analytics

Описание

Инновации в строительной индустрии

Умные здания и интернет вещей

Жизнеустойчивый умный город

Платформа электронной коммерции

Платформы для привлечение финансирования

от широкого круга микроинвесторов

Виртуальная реальность и 3D-моделирование

Данные и анализ данных

Цели внедрения новых сервисов

Экономия

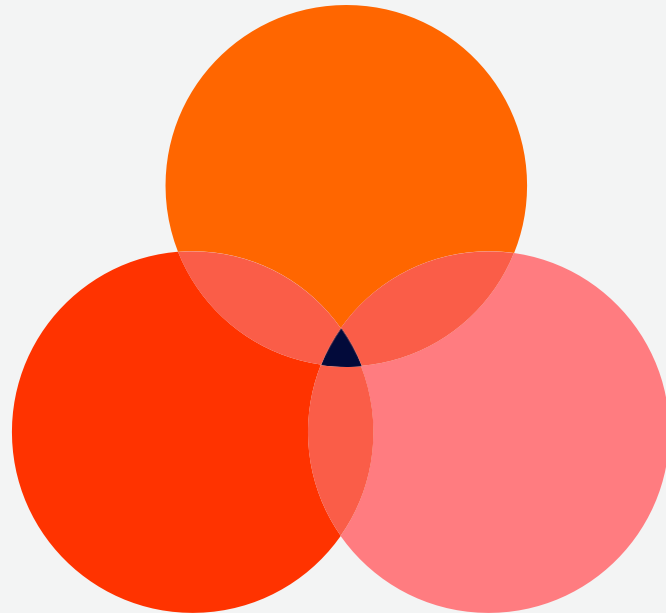
Время • Деньги • Люди

Маркетинг

Продвижение • Лояльность

Коммерциализация

Услуги • Информация • Маркет-плейс



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ 22

Использование искусственного интеллекта

- 1 Прогностическое моделирование
Автоматизация рутинных задач
Контроль качества
- 2 Повышение эффективности и продуктивности
Снижение затрат . Например модель может контролировать ход строительства и подсказывать закупщику рекомендованный период закупки
- 3 исходя из тренда цены

Повышение точности прогнозов Улучшение коммуникации и сотрудничества

Использование российских IT платформ и продуктов

- Быстрая замена IT инфраструктуры, например смена серверов хранения данных, платформ для коммуникации внутри с клиентами и поставщиками
- Вывод Госключа (бесплатно для пользователей)
- Усиление и контроль хранения и использования персональных данных



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ 22

В ПРОДАЖАХ ЖИЛЬЯ

- 1 Повторные продажи и связь с жителей через приложение. Сервисы для жителей через единое приложение. Сквозной процесс общения и накопление базы.
- 2 Использование системы биометрии и распознавания:
 - он-лайн продажи и решение вопросов с идентификацией (Банки и выдача ЭЦП).
 - системы сбора данных в офисах продаж
- 3 Рост доли сделок без посещения офиса для оформления сделок. Рост оплаты on-line.

В ПРОДАЖЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

- Решения на стыке развития малого бизнеса и недвижимости
- Упаковка продукта для клиента: какой трафик (замеры и прогноз трафика, прогноз товарооборота или услуг, анализ конкурентной среды рядом, как обеспечить успешный бизнес). Сообщества предпринимателей и создание специального продукта.
- Управление при сдаче помещений в аренду
- Сотрудничество с франшизами.



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ 23

Использование искусственного интеллекта

- 1 Прогностическое моделирование
Автоматизация рутинных задач
Контроль качества
- 2 Повышение эффективности и продуктивности
Повышение точности прогнозов Улучшение коммуникации и сотрудничества
- 3

Использование российских IT платформ и продуктов

- Продолжение обновления IT инфраструктуры, например смена серверов хранения данных
- Большая интеграция государственных онлайн систем (как система разрешения и запретов), так и система контроля и сбора данных для кредитных решений
- Создание инфраструктурных, сервисных решений для найма, удержания IT специалистов, налоговые преференции
- Ужесточение правил хранения и обработки персональных данных



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ 23

В ПРОДАЖАХ ЖИЛЬЯ

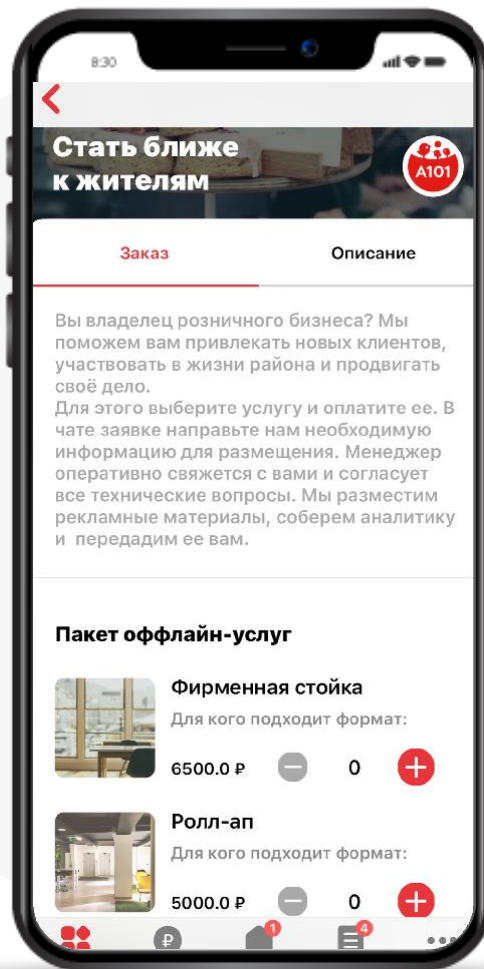
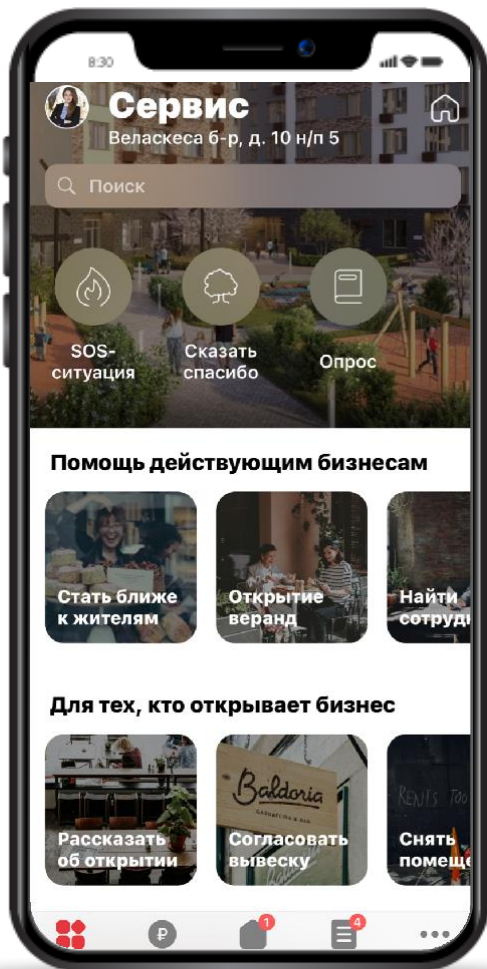
- 1 Изменение законодательства и нормативных актов в части
 - Увеличения лимитов оплат по картам для оплаты полной цены первого взноса или оплаты 100 жилья
- 2
 - Идентификация клиента (Банки и выдача ЭЦП) для открытия счетов и подписания документов с помощью ЕБС или госключа)
 - Создание единой платформы согласий, для банков и страховых компаний
- 3 Рост доли сделок без посещения офиса для оформления сделок. Рост оплаты on-line.

В ПРОДАЖЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

- Вывод на рынок новых цифровых инструментов на готовое построенное жилье
- Создание и/или использование платформы инвестирования в арендный бизнес
- Платформы по управлению при сдаче помещений в аренду
- Программы по продаже пакетов услуг для владельцев бизнесов



СЕРВИСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА



Файнблит Татьяна

Директор внедрения цифровых
сервисов А101

+7 (916) 075-44-55

fainblit_t@a101.ru

