

ProptechLab

Консорциум Цифрового  
Развития Управления  
Недвижимостью

# Цифровая платформа как решающий фактор конкуренции за клиента в 2024 году

**Константин Шур**

генеральный директор Линэрго, руководитель консорциума



ФОРУМ «ЦИФРОВОЙ ЖК»

23 апреля 2024 г.



# От рынка банков к рынку брендов



На первый план выходят **ПРОДУКТ И БРЕНД**

# Тренды развития девелоперского продукта и бренда



- ✓ Персонализация
- ✓ Безопасность
- ✓ Зеленое (устойчивое) строительство
- ✓ Усиление влияния управляющей компании на продукт и на бренд застройщика
- ✓ AI и VI



# Препятствия для развития



Разные информационные системы на жизненном цикле покупателя



Мешает **Персонализации**, повторным продажам

Не учитываются особенности эксплуатации на этапе проектирования



Препятствует **Устойчивым технологиям**

Разные базы данных



Ограничивает возможности **AI и BI**

Низкий уровень сервиса УК



Обесценивает **бренд Девелопера**

Разрозненные поставщики или зависимость от крупного поставщика



Лишает **Прибыли и Независимости**

# Возможности цифровых решений в создании уникального девелоперского предложения



## Персонализация

- Сквозной ID
- Комьюнити (использование общественных пространств, абонемент жителя)

## AI и BI

- Рекомендательные системы для апсейла и повторных продаж
- Коммуникации на основе ИИ
- Предиктивная аналитика и цифровые двойники



## Устойчивые технологии (ESG)

- Энергоэффективность
- Качество внутренней среды
- Строительство с учетом затрат на эксплуатацию

## Безопасность

- Умный дом
- Создание ситуационных центров
- Аналитика данных с инженерных систем



## Усиление влияния управляющей компании на продукт и бренд

- Проектирование с учетом интересов УК
- Единый стандарт сервиса
- Повторные продажи

# Умный дом VS проблемный дом



## Крупные комплексные решения

- Зависимость
- Клиент не влияет на roadmap, поставка As Is
- Претендуют на потенциальные доходы застройщика и УК

## Отдельные поставщики

- Лоскутная автоматизация
- С каждым договор, техзадание
- Не работают в связке

## Своими силами

- Дорого
- Непрофильный бизнес

## Консорциум поставщиков

### Нишевые компании

- Узкая специализация
- Гибкость и индивидуальный подход
- Короче time to market

### Проверенные поставщики

- Взаимозаменяемость
- Интероперабельность решений

### Единое окно для клиента

- 1 договор
- Менеджер проекта
- Аккаунт-менеджер

### Доходность для всех участников

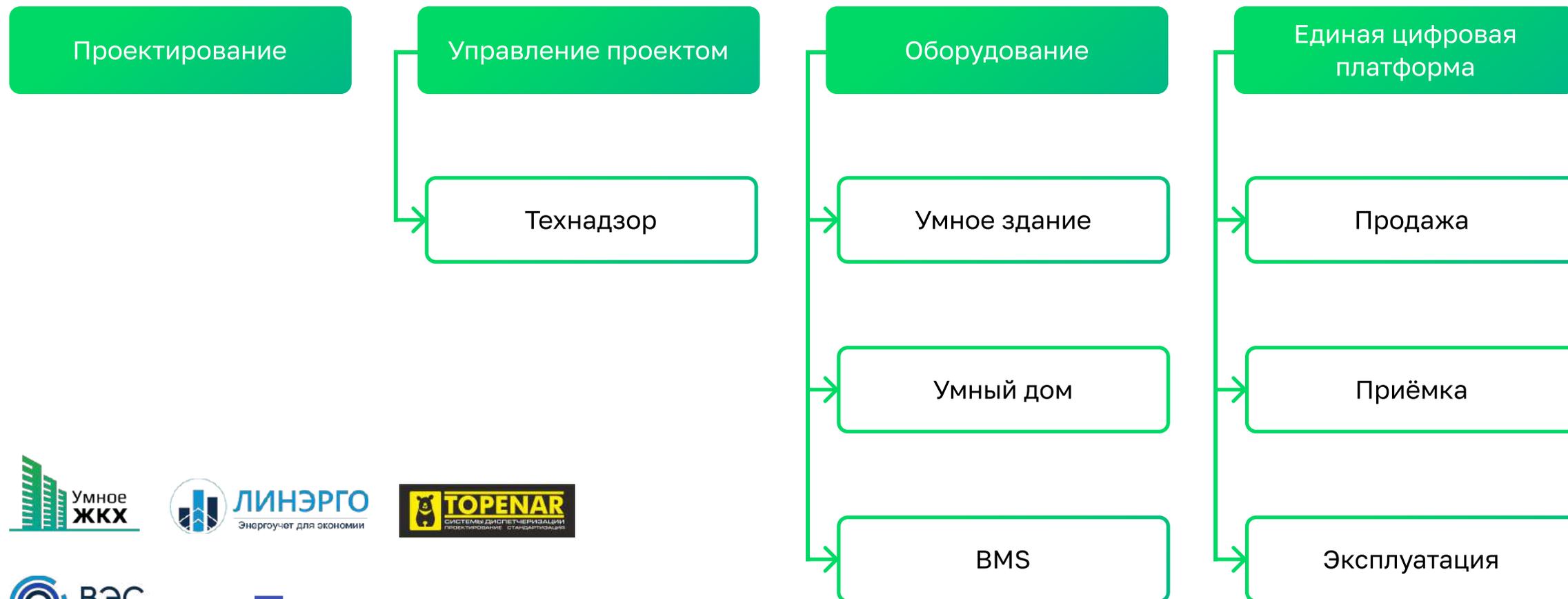
- Консорциум
- Поставщик
- Застройщик

# Умный дом VS проблемный дом



	Крупные интеграторы/ экосистемы	Разные поставщики	Своими силами	Консорциум
Стоимость решения	☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆	☆☆☆☆☆
Интероперабельность	☆☆☆☆	☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
Доходность для девелопера	☆☆☆	☆☆	☆	☆☆☆☆☆
Стоимость эксплуатации	☆☆☆	☆	☆	☆☆☆☆☆

# Коллаборация поставщиков и заказчиков под эгидой консорциума **proptechLab**



# Почему консорциум



Какое бы направление развития  
своего продукта и бренда вы ни  
выбрали - мы предложим вам  
**лучшее** решение

**prop  
tech  
Lab**

# Примеры коллаборации



На этапе  
проектирования



На этапе  
строительства



На этапе  
эксплуатации



# Приглашаем к сотрудничеству



## Поставщиков решений

- Возможность формирования комплексных конкурентных решений в коллаборации с другими поставщиками
- Выход на крупных заказчиков

---

## Девелоперов

- Гибкое продуктивное решение, обеспечивающее уникальность бренда
- Экспертная поддержка и консультации

# Контакты

Телефон:

+7 912 247 4817

Почта:

shur@proptechlab.ru

Сайт:

[proptechlab.ru](http://proptechlab.ru)

