

В 2018 году Группа ЦДС переходит на новые технологии

Статья. 12.02.2018



Носов Иван Игоревич

директор по маркетингу Группы ЦДС

Директор по маркетингу Группы ЦДС Иван Носов подробно рассказал о переходе компании на современные технологии в строительной отрасли и о том, что это даст застройщику и его покупателям. «В 2018 году компания ставит перед собой задачу дальнейшей оптимизации. Эти изменения запущены полтора года назад, и уже сегодня все подразделения и отделы компании могут видеть текущее положение дел».

«Все новые проекты компании, начиная с весны 2018 г. будут реализованы в формате BIM проектирования. Использование этой технологии позволяет оптимизировать и ускорить первую типовую стадию разработки проекта, когда все участники процесса находятся в одном информационном поле, оперативнее решают задачи, в результате сокращаются сроки реализации всего проекта. Это дает возможность собственному проектно-конструкторскому бюро ЦДС, не «раздувая» метражи, правильно распланировать квартиру в соответствии с рекомендациями маркетологов и дизайнеров по возможной расстановке мебели или проведению инженерных коммуникаций. Вся команда работает в тесной связке, а если появляется необходимость в корректировках, то они вносятся быстро, и процесс не затягивается».

«В 2018 году компания ставит перед собой задачу дальнейшей оптимизации всех бизнес-процессов. Эти изменения запущены полтора года назад и уже сегодня в режиме реального времени все подразделения и отделы компании могут видеть текущее положение дел, причем не только на уровне постановки задачи, но и конкретные объемы, сроки, необходимые ресурсы. Вся экономика процесса и степень выполнения запланированных объемов работ доступна в режиме онлайн»- **продолжает Иван Носов.** «Это позволяет оперативно видеть изменения, необходимость оптимизации, новые возможности, наконец. Система контроля качества подразумевает несколько этапов проверки: технадзор и собственный отдел качества отвечают за технологическую составляющую процессов, отдел маркетинга следит за соответствием заявленным стандартам и соблюдением концепции комплекса».

«Благодаря автоматизации, все процессы станут более прозрачными и управляемыми, однозначно вырастет и качество продукта, начиная с разработки концепции будущего ЖК (к примеру, в большинстве новых проектов входные группы будут на уровне земли, что позволяет облегчить жизнь малоподвижным группам населения и молодым мамам, а парадные будут проходными насквозь, чтобы гарантировать отсутствие автомобильного движения со стороны внутреннего двора), и заканчивая применением новых строительных материалов. Хотя снижение себестоимости не является основной целью изменений (уже сегодня многие застройщики работают на пределе рентабельности), тем не менее, мы прогнозируем, что оптимизация позволит повлиять и на этот ключевой показатель. Основная задача Группы ЦДС в перспективе – это не только строить жилье в привычных для компании объемах (в планах компании на 2018 г. запуск 6 новых проектов), но и быть ближе к своим

покупателям, восприниматься ими в более позитивном ключе, быть более открытыми и, по возможности, поддерживать постоянный диалог и обратную связь с будущими жителями». Рассказал Иван Игоревич и про свое видение ситуации на строительном рынке в целом: «Последние 2 года мы видим аномально большую долю ипотечных сделок в общих объемах продаж. Сегодня у большинства застройщиков она доходит до 70%, при привычной доле в 25%. Мир живет «в долг» - это уже норма, и увеличение процента ипотечных сделок критично не повлияет на рынок».

«Другое дело - введение проектного финансирования. В ближайшей перспективе нас ждут два возможных сценария развития событий: с одной стороны отказ от «долевки» может привести к отсутствию продаж еще строящегося жилья как такового, а с другой стороны необходимость участия в новой схеме продаж банковского сектора значительно усложнит схему взаимодействия с потенциальными покупателями и увеличит стоимость привлечения средств для реализации проекта. И в том и в другом случае это повлечет за собой неизбежное увеличение цен на жилье. Цена на сегодняшний день – минимальна, а банки демократичны в вопросах ипотеки, что делает жилье еще более доступным. Для примера, Группа ЦДС сотрудничает со всеми крупнейшими банками, их около двух десятков, и работает с субсидиями, соцпрограммами. В целом, мы стараемся предоставить все инструменты, которые могут помочь в покупке жилья»- **подытоживает Иван Носов.**

Источник: <http://razned.ru/urban-property/article/group-of-cds-goes-to-the-new-technology/>