



Новый цифровой продукт ДОМ.РФ

Команда № 2
30.07.2024 г.



ДОМ.РФ - №1 АГЕНТ РФ ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ
ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ;



РЫНОК ИЖС СТОИТЕЛЬНО РАСТЕТ;



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЕМЩИКИ И ПОКУПАТЕЛИ
ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ;



ПРОБЛЕМА: ОТСУТСТВИЕ ЕДИНОГО ПРОДУКТА, РЕШАЮЩЕГО ВСЕ
ЗАДАЧИ ПОКУПАТЕЛЯ;



ПРОДУКТ: ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА;



СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ ПРОЕКТА - 186 МЛН РУБ.

№1 АГЕНТ РФ ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ



№1 агент РФ при предоставлении федеральных земельных участков для целей жилищного строительства и иного развития территорий

Деятельность Земельного блока ДОМ.РФ

Конкурентные преимущества

Выявление и вовлечение земельных участков в оборот;

→ Эксклюзивная работа с федеральным имуществом;

Сопровождение проектов комплексного развития территорий (КРТ);

→ Отсутствие комиссии;

→ Портфель ДОМ.РФ включает разнообразные участки, здания и помещения по всей территории РФ;

Предоставление земельных участков под застройку;

→ Финансовая устойчивость и инвестиционная поддержка;

Разработка и реализация инфраструктурных проектов;

→ Полная юридическая проверка документов по объектам гарантирует прозрачные условия;

Поддержка и развитие жилищного строительства;

→ Возможность подобрать участок, наиболее полно соответствующий потребностям проекта строительства;

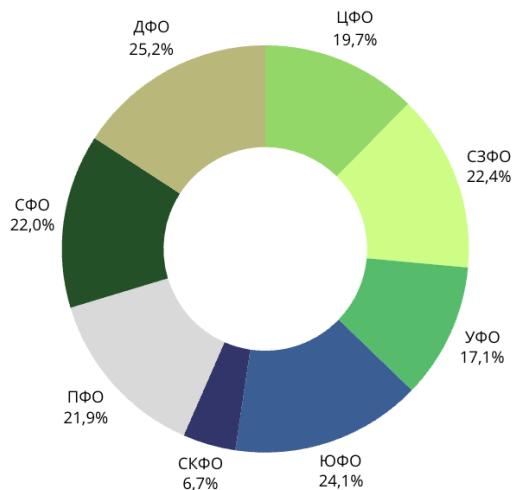
Мониторинг и контроль использования земельных уч.

→ Собственный банк.

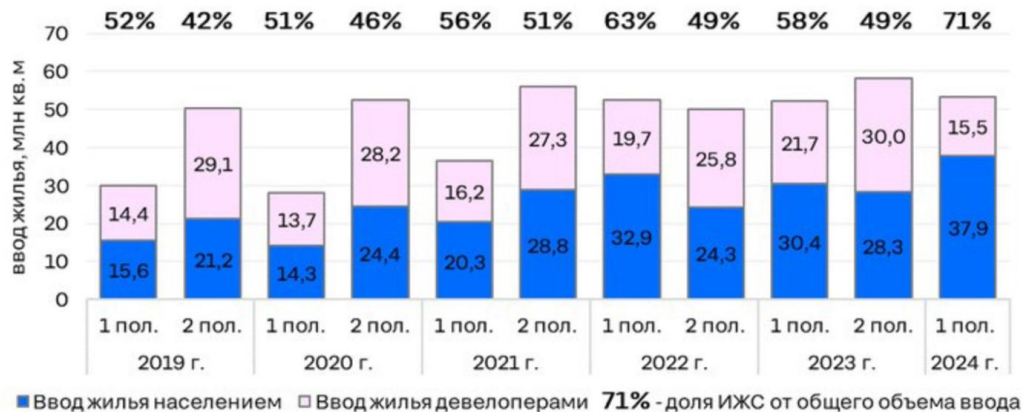
Драйверы развития рынка ИЖС:

- Стратегия развития строительной отрасли 2030;
- Инициатива социально-экономического развития РФ «Мой частный дом»;
- Развитие программ льготного ипотечного кредитования;
- Повышенный интерес граждан к жизни «в своем доме» – более 56% семей хотят переехать в индивидуальные дома;
- Цены на объекты загородного домостроения (вместе с участком) дешевле в пересчете на 1 кв. м. , чем цены на квартиры.

Топ субъектов по выдаче ипотеки под ИЖС январь-апрель 2024 г.



Динамика ввода жилья, построенного населением и девелоперами в 2019–2024 годах в РФ, млн кв. м



Расчеты Циан.Аналитики по данным Росстата

Целевая аудитория: ипотечные заемщики

Основная цель покупки — постоянное проживание в комфортных условиях.

- средний возраст 35–36 лет;
- 76% женаты или замужем;
- 57% мужчины, 42% женщины;
- 97% имеют высшее образование;
- 14% занимают руководящие должности.

Проживают сейчас

26,6 млн (43%)
семей

Планируют проживать

42 млн (68%)
семей

По данным ВЦИОМ в ближайшие 5 лет планируют улучшить жилищные условия **15,6 млн семей**.

Целевая аудитория: покупатель загородной недвижимости

Основная цель покупки — сезонное проживание, желание приобрести жилье для себя или для родственников.

- возраст 25–45 лет;
- проживание вдвоем или втроем;
- обладают достаточно высокими финансовыми возможностями.

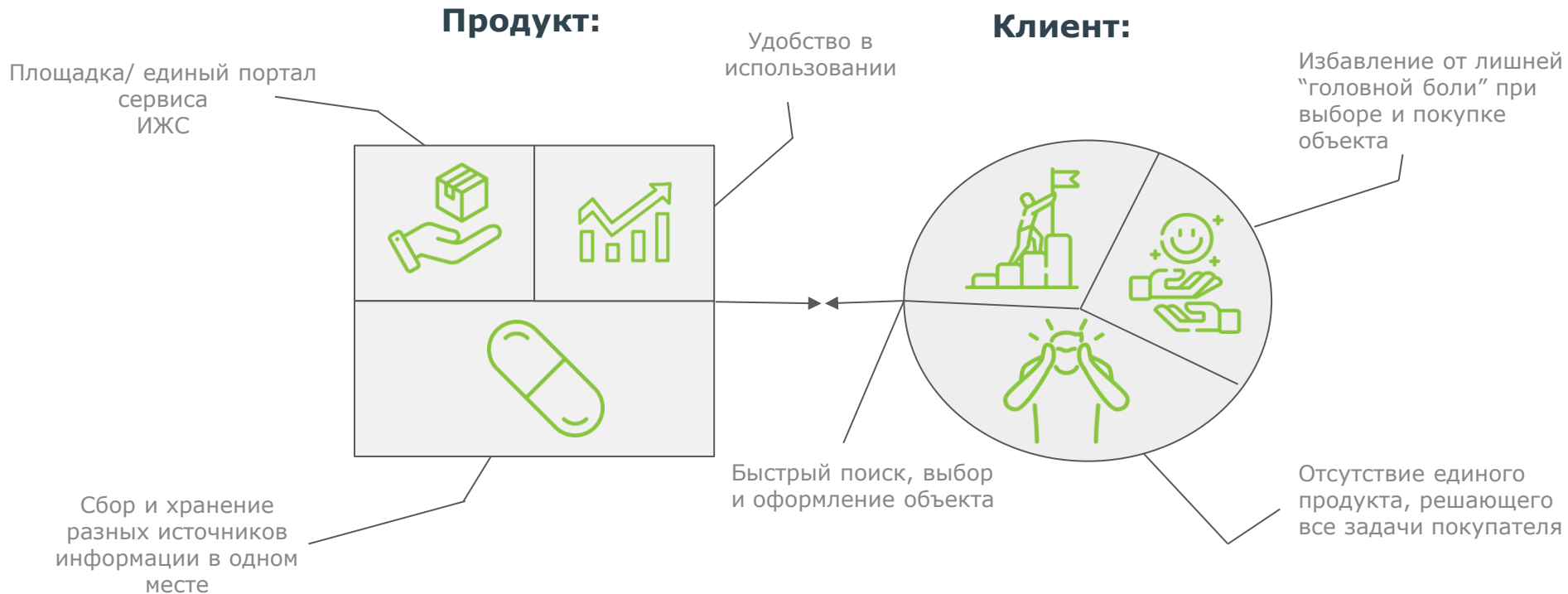


По данным ЦИАН многие покупатели не доверяют качеству готового дома. Люди предпочитают строить дома собственными силами или контролировать ход работ.

Основная боль потребителей:

Для покупки участка и дальнейшего строительства частного дома необходимо обращаться в разные компании, что довольно усложняет путь клиента.

ОТСУТСТВИЕ ЕДИНОГО ПРОДУКТА, РЕШАЮЩЕГО ВСЕ ЗАДАЧИ ПОКУПАТЕЛЯ





СТРОИМ.ДОМ.РФ

Новый подход к рынку индивидуального жилищного строительства



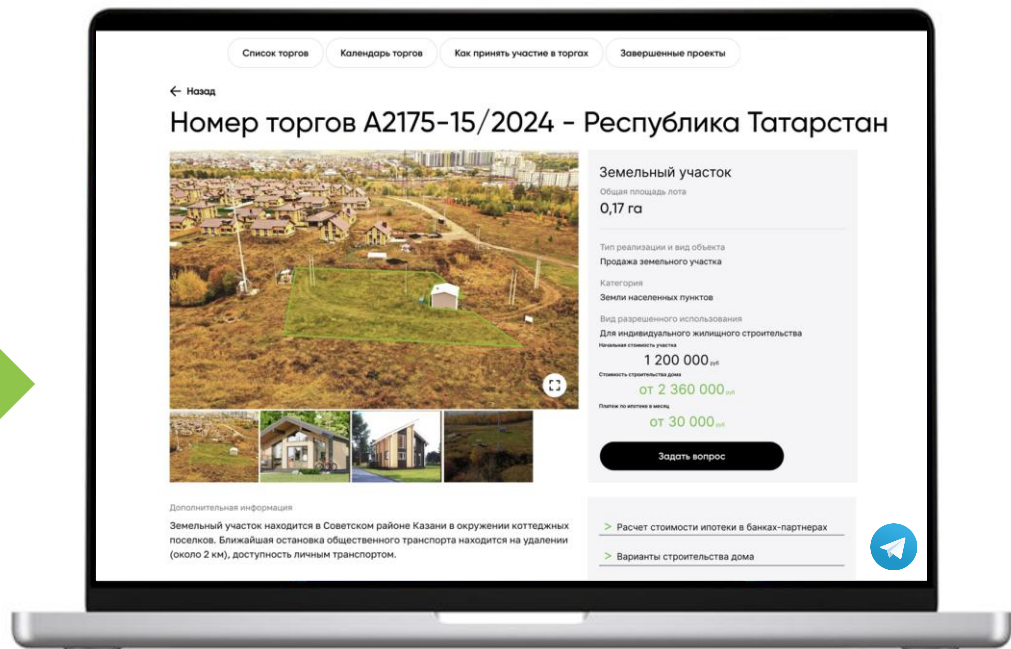
Земля и Недвижимость

Аукционы и градостроительная подготовка



Банк ДОМ.РФ

Универсальный ипотечно-строительный банк



Общее количество визитов в месяц:

28К

Количество страниц за визит:

2.04

Средняя продолжительность визита:

6 мин

СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ ПРОЕКТА - 186 МЛН РУБ

186 млн руб

Совокупная прибыль от
реализации проекта

8 месяцев

Срок окупаемости



Финансовая модель



Фролова
Ирина



Пронин
Олег



Донских
Арина



Крицкая
Анастасия



Филиппов
Илья



ПРИЛОЖЕНИЕ





- Расширение базы земельных участков;
- Улучшение процедуры предоставления земельных участков;
- Внедрение цифровых технологий и инновационных решений в управление земельными ресурсами, и для взаимодействия всех участников строительного процесса;
- Улучшение процессов сопровождения проектов комплексного развития территорий (КРТ);
- Разработка и реализация проектов по направлению устойчивого развития и экологии;
- Повышение инвестиционной привлекательности;
- Расширение программ комплексного развития территорий, включая расселение аварийного жилья;
- Усиление роли ДОМ.РФ в поддержке жилищного строительства, в том числе через предоставление земельных участков и развитие инфраструктуры.

<p>Ключевые партнеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Представители регионов; -Федеральные министерства и ведомства; -СБЕР А. 	<p>Ключевые виды деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Проведение аукционов по продаже и аренде находящихся в федеральной собственности земельных участков и объектов недвижимости; -Комплексное развитие территории; -Безвозмездное предоставление участков под ЖСК; - Передача земельных участков для целей жилищного строительства, строительства инфраструктуры, передача многодетным семьям. 	<p>Ценностные предложения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ДОМ.РФ выступает агентом Российской Федерации при предоставлении федеральных земельных участков для целей жилищного строительства, иного развития территорий. <p><u>Для покупателей:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Быстрая и удобная покупка имущества и земли с прозрачными условиями; - Конкурентоспособные цены; - Удобный интерфейс; - Возможность кредитования. <p><u>Для продавцов:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Доступ к широкой аудитории; - Возможность реализации земель и объектов "без головной боли". 	<p>Отношения с клиентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Служба поддержки; - Менеджеры, ведущие объекты; - Возможность кредитования; - Персонализированные предложения. 	<p>Потребительские сегменты:</p> <p><u>Физические лица:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Физические лица с собственными средствами; -Частные инвесторы; -Ипотечные заемщики; - Многодетные семьи. <p><u>Юридические лица:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Девелоперы; - Инвесторы; - Предприниматели; - Государственные и муниципальные предприятия; - Другое.
<p>Структура издержек:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Административно-хозяйственные расходы; Маркетинг и реклама; Обслуживание и поддержка клиентов; Другое: -Техническая инфраструктура; -Разработки. 			<p>Потоки доходов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Комиссия с продажи и аренды земельных участков и объектов; - Подписка с IT-сервиса по подбору земли. 	