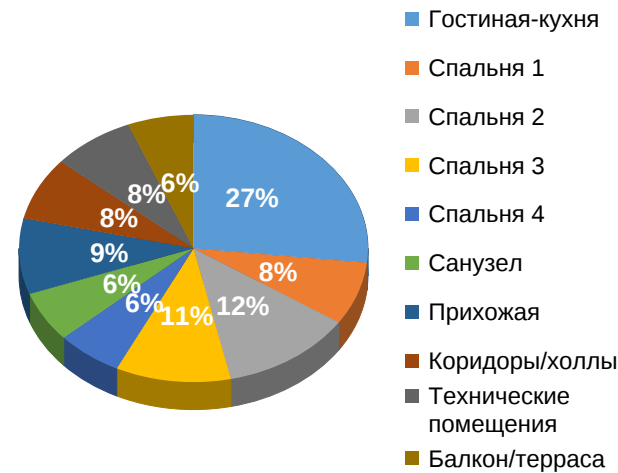


DATA-DRIVEN ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ЗАГОРОДНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ	
Стоимость покупки участка, млн.руб	0,5
Стоимость строительства (план), млн.руб	1,2
Стоимость продажи (план), млн.руб	2
Год реализации продажи, год	2015
Уровень инфляции, %	12,9
РАСЧЕТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	
Общий объем инвестиций, млн.руб	1,4
Валовая прибыль, млн.руб	0,7
Рентабельность проекта, %	48,1
Срок окупаемости, лет	0,7
Запас прочности по цене, %	32,5
ЗАДАЧА	
ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА	



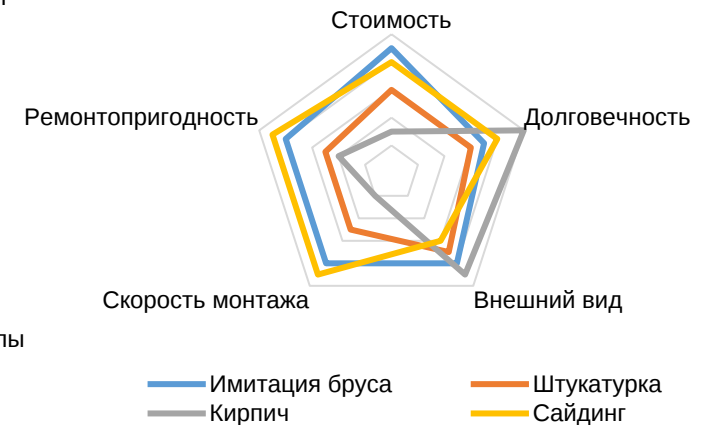
Анализ планировки, м²



Вывод: Планировка эффективна - 70% площади отведено под жилые помещения, что соответствует рыночным предпочтениям. Технические помещения (18%) включают котельную, кладовые, что повышает функциональность.

Источник данных: Архитектурные чертежи проекта, ведомости помещений.

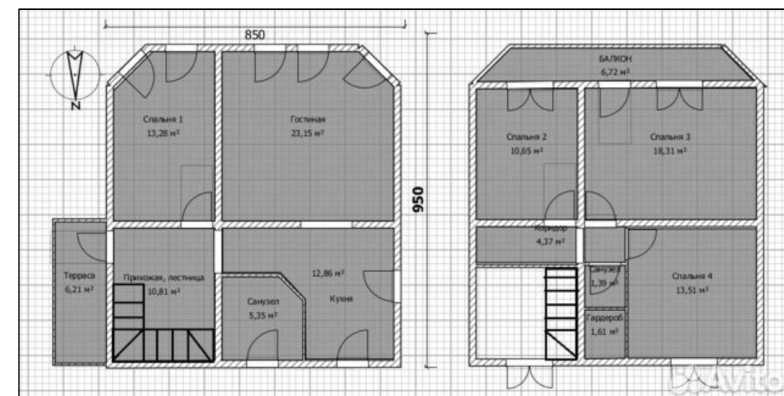
Анализ фасадных решений



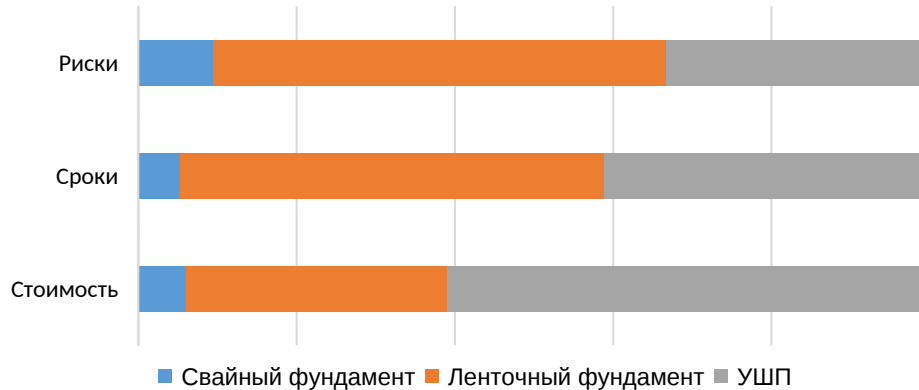
Вывод: Имитация бруса выбрана как оптимальное решение по сочетанию цены, скорости монтажа и эстетики. Показатель "внешний вид" выше, чем у сайдинга, при сопоставимой стоимости.

Источник данных: Прайс-листы поставщиков, технические каталоги, отчеты подрядчиков.

Анализ	Планируемый результат
Планировка	Увеличение ценности объекта
Технологии строительства	Экономия без потери качества
Дизайн	Рост стоимости на 30-50%
Отделка	Баланс цена/качество/эстетика
Материалы	Снижение затрат на 20-30%
Закупки	Экономия 15-20%
Сроки строительства	Снижение затрат на 10%
Рынок недвижимости	Обоснование цены продажи



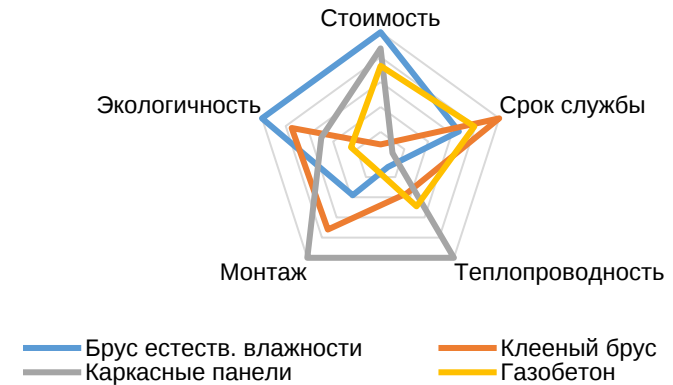
Анализ технологий строительства фундамента



Вывод: Свайный фундамент является оптимальным выбором благодаря лучшему соотношению стоимости, скорости монтажа и сопоставимых рисков.

Источник данных: Геологические изыскания, нормативы СНиП.

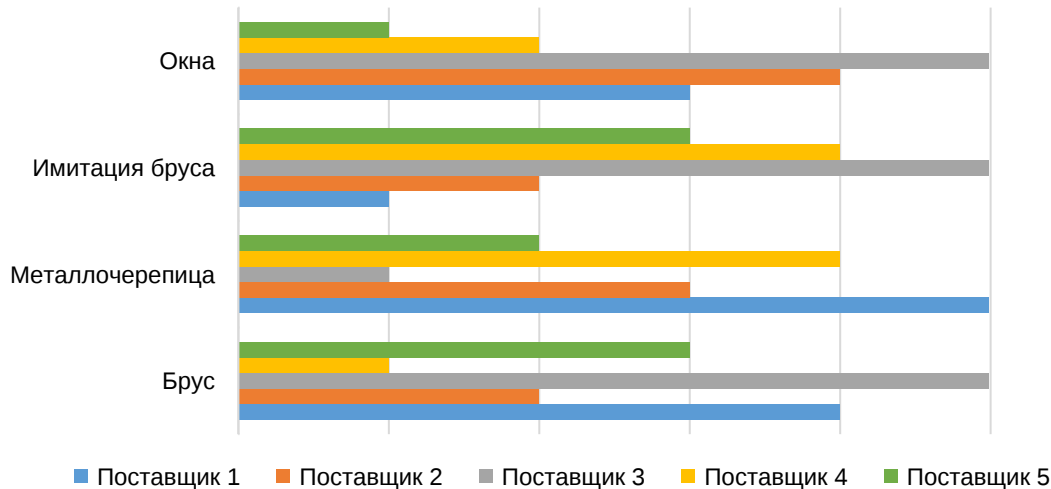
Анализ материалов для каркаса дома



Вывод: Брус естественной влажности выбран как компромисс между стоимостью и экологичностью. Хотя теплопроводность ниже чем у каркаса, это компенсируется дополнительным утеплением.

Источник данных: Технические паспорта материалов, отчеты испытаний, данные поставщиков.

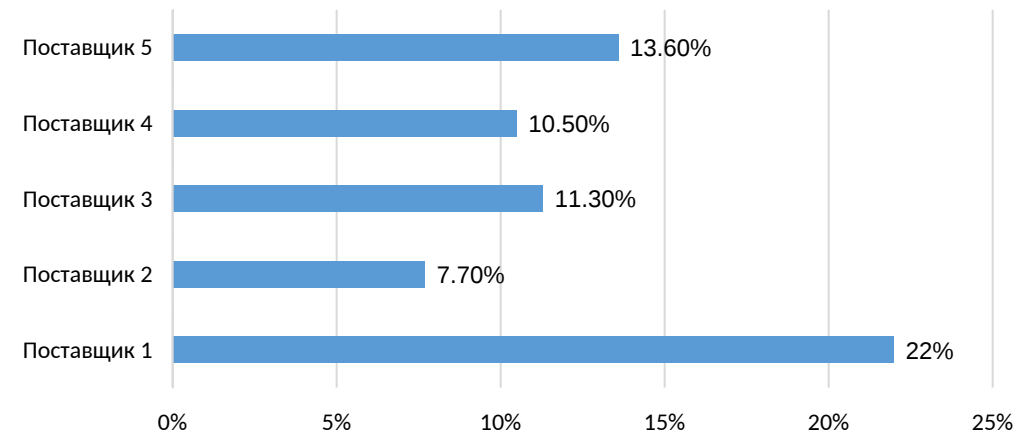
Сводная гистограмма стоимости закупки материалов



Вывод: Оптимальная комбинация из четырех поставщиков (1-3-4-5) дает максимальную экономию, но создает сложности с логистикой. Как разумный компромисс - выбрать Поставщика 2 для всего с просьбой о скидке 8%, что приблизит стоимость к оптимальной при сохранении простоты работы с одним партнером.

Источник данных: Прайс-листы 5 поставщиков, исторические данные закупок.

Анализ переплаты при закупке у одного поставщика



Анализ сроков строительства

Этап	План, дней	Факт, дней	Экономия, тыс. руб.	Факторы ускорения
Фундамент	10	7	45	Свайная технология
Коробка	50	45	75	Готовые узлы
Кровля	12	8	40	Металлочерепица
Отделка	45	40	60	Пиломатериал
Итого:	117	100	220	

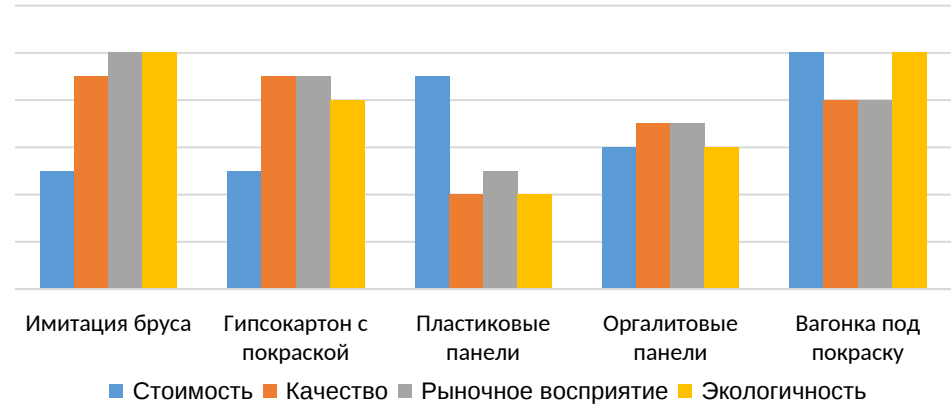
Вывод: Сокращение сроков на 17 дней дало экономию 220 тыс. руб.
Источник данных: Графики производства работ, отчеты прораба.

Анализ эффективности закупок

Материал	План, тыс. руб.	Факт, тыс. руб.	Экономия, %
Брус	300	261	13%
Металлочерепица	140	130	7%
Имитация бруса	100	90	10%
Окна	130	120	8%
Итого:	670	601	10.3%

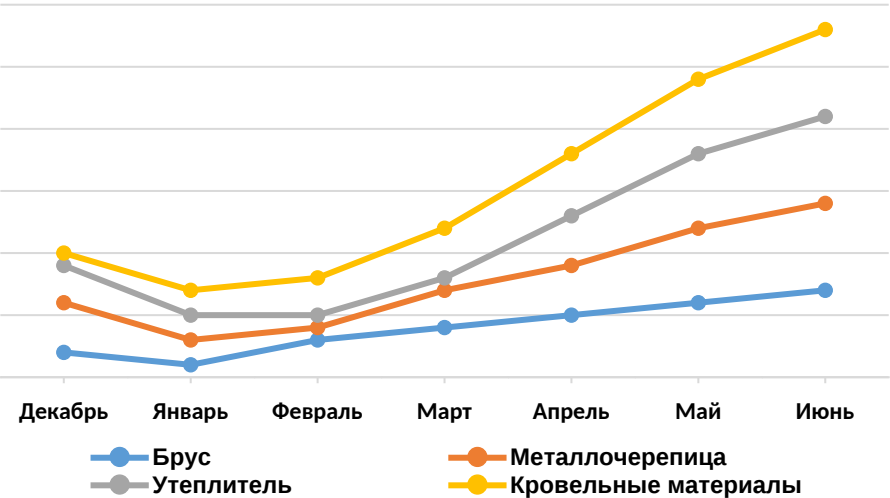
Вывод: Общая экономия на закупках составила 10.3% от плана, преимущественно за счет оптовых закупок и мониторинга цен.
Источник данных: Плановые сметы, фактические предложения от поставщиков.

Анализ материалов для внутренней отделки



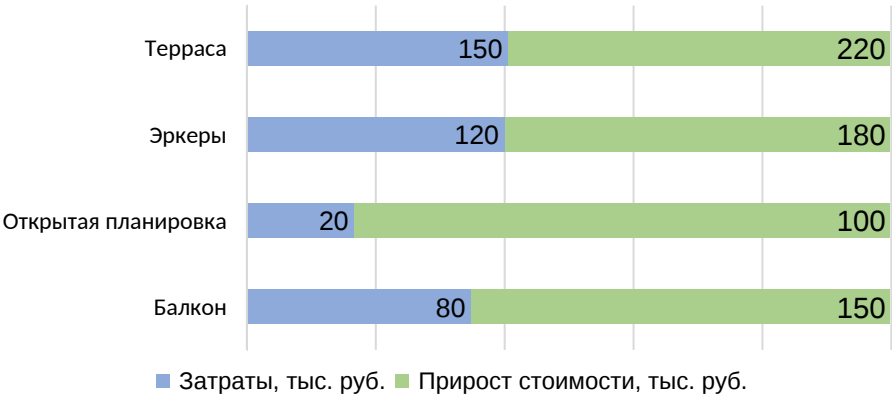
Вывод: Вагонка обеспечивает лучшее соотношение цена/качество/внешний вид, при этом сохраняет положительное рыночное восприятие при грамотных дизайнерских решениях и с учетом высокой экологичности.
Источник данных: Каталоги материалов, экспертные оценки, отзывы покупателей

Предиктивная аналитика закупок



Вывод: Ступенчатая закупка материалов позволила сэкономить 260+ тыс. руб. за счет покупки основной части в низкий сезон (январь-февраль).
Источник данных: Исторические данные цен поставщиков, аналитика сезонности

Вклад дизайна в конечную стоимость



Вывод: Инвестиции в дизайн дают в среднем 88% возврата.
Источник данных: Исследования риелторов, рыночный анализ, тематические сайты, каталоги.

Анализ рынка недвижимости,
в диапазоне 2,7-3,3 млн.руб



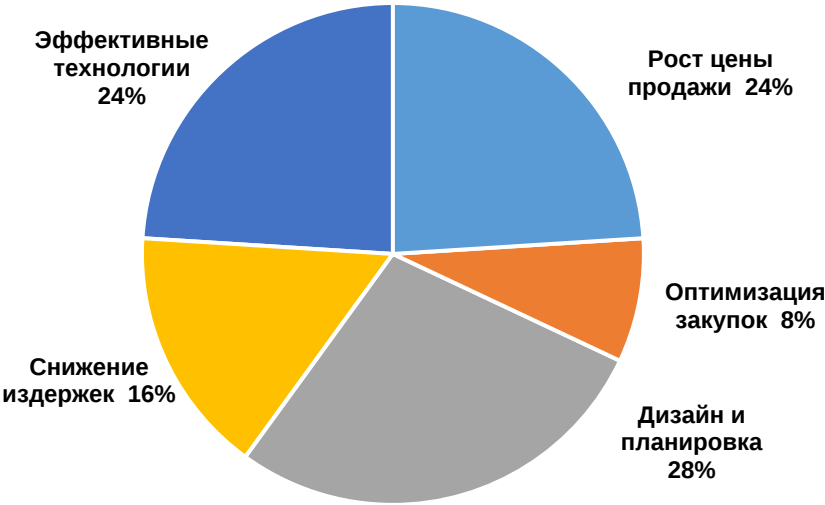
Вывод: Цена 3.0 млн руб. обоснована рыночной ситуацией и конкурентными преимуществами

Источник данных: Анализ 15 объектов на ЦИАН, Авито, данные риелторов.

Эффективность проекта с учетом инфляции

Показатель	План (номинал)	Факт (номинал)	План (реальное значение)	Факт (реальное значение)	Отклонение (реальное значение)
Общие затраты, млн.руб	1,75	1,75	1,75	1,75	0%
Выручка от продажи, млн.руб	2,00	3,00	1,555	2,332	+50%
Прибыль, млн.руб	0,25	1,25	-0,195	0,582	+398%
Рентабельность затрат	14,3%	71,4%	-11,1%	33,3%	+44,4 %

Модель формирования прибыли
строительного проекта



Ключевые источники данных:

- ✓ Данные о стоимости: сметы, прайс-листы, договоры подряда.
- ✓ Технические данные: чертежи, спецификации, нормативы.
- ✓ Операционные данные: графики работ, отчеты прораба.

Методы анализа:

- ✓ Сравнительный анализ (конкуренты, поставщики, технологии).
- ✓ План-фактный анализ (контроль исполнения).
- ✓ Прогнозное моделирование (цена продажи, сроки).

Ключевые драйверы успеха:

- ✓ Маркетинговое позиционирование (52% прибыли) - анализ рынка и правильная ценовая стратегия.
- ✓ Технологическая эффективность (24% прибыли) - оптимальный выбор строительных решений.
- ✓ Операционное совершенство (24% прибыли) - контроль затрат и логистики.

Итоговый результат:

Системный data-driven подход позволил преобразовать каждый рубль инвестиций в 1.71 рубль общей стоимости, создав значительную добавленную стоимость.