

ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**



#HomeNext

Платформа-конфигуратор бесшовной
реализации объектов ИЖС под ключ

Агафонова Наталья

СЕО. Эксперт в области архитектурного проектирования
и BIM-технологий

Текст слайда
Текст слайда

Актуальность проекта

1. При реализации государственных программ цифровой трансформации (в реальных секторах экономики появляется необходимость в **бизнес-решениях, обеспечивающих с одной стороны увязку смежных отраслей** в новые производственные цепочки (в случае нашего проекта: территориальное планирование - производство - банковская сфера - строительство – эксплуатация ЖКХ) с другой стороны - **предоставление новых и качественных сервисов для людей** (как минимум на этапе модернизации советующих ГИС).
2. Разработан проект постановления Правительства РФ «О государственной программе Российской Федерации «Развитие индивидуального жилищного строительства в Российской Федерации». Сроки реализации Программы, охватывают 2020-2024 годы.
3. Развитие городских агломераций (объективно существующий тренд) не означает роста проживания в квартирах в спальных районах. Условия финансирования ИЖС уже не хуже, чем МКД, т.е. появляется **запрос на создание реального пригорода** (субурбий). Данная часть градостроительной деятельности имеет нечеткие нормативные границы (многие вопросы не урегулированы ни на федеральном, ни на региональном уровне), но при этом требуют **качественной интеграции в существующую городскую инфраструктуру** (коммунальную, транспортную, социальную и т.д.).
4. Данная часть градостроительной деятельности имеет нечеткие нормативные границы (многие вопросы не урегулированы ни на федеральном, ни на региональном уровне), **но** создается все больше мер поддержки, т.е. объективная оценка проектов ИЖС - также является **трендом от распорядителей мер поддержки** (Институты развития и банки).
4. Внедрение ТИМ/ВІМ в строительную отрасль безусловно затронет и ИЖС, т.е. актуальность внедрения соответствующих платформ, именно как **легитимный посредник между заказчиком** (человеком, потенциально без спец. образования) **и исполнителями** (банки, производство и строители) является достаточно высокой.
5. Платформа HomeNext решает ряд проблем смежных со **строительством**, и актуальных в данный момент: энергетические, экологические. Предлагая внедрение лучших доступных технологий уже на этапе планирования и оценки объекта ИЖС.
6. По состоянию на 1 мая 2021 г. ввод жилья на территории Российской Федерации составил 23,8 млн. кв. м, что на 28,4 % выше показателя аналогичного периода 2020 года, из них МКД – 10,5 млн. кв. м, что на 16,2 % выше показателя аналогичного периода 2020 г., **ИЖС – 13,3 млн. кв. м, что на 40,0 % выше показателя аналогичного периода 2020 года.**



Проблема

Проблема клиента, которую мы решаем.

1. Для обычного гражданина, не специалиста, процесс проектирования и строительства объекта ИЖС сложен и не понятен.
2. Запутанный и противоречивый бумажный документооборот при проектировании и строительстве.
3. Большая погрешность в расчете конечной стоимости и сроков реализации объектов на текущий момент.
4. **Для реализации объекта ИЖС самостоятельно гражданин должен потратить много сил и времени для коммуникаций с большим количеством организаций - проектировщики, строители, поставщики материалов, банки.**
5. Отсутствуют инструменты формирования проекта и получения кредитного финансирования ИЖС в едином информационном пространстве (в едином окне/программном продукте).
6. Высокая стоимость и длительность индивидуального проектирования (в т.ч BIM).
7. Высокая стоимость СМР классическими методами.
8. **Большие сроки и строительства классическими методами.**
9. Сезонные ограничения при монолитном строительстве.
10. Отсутствие инструментов гибкой кастомизации проектов с автоматическим расчетом стоимости.

Почему существующих вариантов решения не достаточно?

1. Отсутствие интеграции с государственными информационными системами (муниципальными, региональными, федеральными).
2. Отсутствие интеграции с банковскими сервисами.
3. Отсутствие базы знаний и алгоритмов для неквалифицированного пользователя.



Механизм эскроу-счетов, который сейчас действует на рынке новостроек, нужно распространить на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) и создать коробочное решение для потребителя.

Нужно создать невидимую конечному потребителю цепочку, чтобы у него был готовый объект и не было строительных рисков. Мы предлагаем накрыть шапкой эскроу, в том числе и ИЖС. Ты открываешь счет эскроу, как при покупке квартиры, и после того, как дом или таунхаус передается покупателю, средства с счета переходят девелоперу или компании, которая занимается строительством



Сергей Бессонов. Вице-президент Сбербанка, директор дивизиона «Кредитные продукты и процессы»

Монетизация

Целевая аудитория и модель монетизации

Целевая аудитория	Тип контрагента	Финансовая выгода	Модель монетизации на платформе
ФОИВ/РОИВ (B2G)	Регулятор	Повышение налоговых сборов за счет прозрачности цепочки создания ценности – от запроса до готового строения.	-
Институты развития (B2G)	Поставщик финансовых ресурсов Регулятор	Дополнительная прибыль за счет лучшего скоринга и прозрачности поведения заемщиков.	Комиссия платформе за лиды.
Банки (B2B)	Поставщик финансовых ресурсов	Дополнительная прибыль за счет лучшего скоринга и прозрачности поведения заемщиков.	Комиссия платформе за лиды.
Строители (B2B)	Поставщик услуг	Дополнительная прибыль за счет оптимальной оборачиваемости капитала.	Комиссия платформе за лиды.
Производители (B2B)	Поставщик товаров	Дополнительная прибыль за счет стабильности поставок и оптимальной оборачиваемости капитала.	Комиссия платформе за лиды.
Застройщики (B2B)	Поставщик услуг	Дополнительная прибыль за счет оптимальной оборачиваемости капитала.	Комиссия платформе за лиды.
Физические лица (B2C)	Покупатель Потребитель	Экономия затрат за счет снижения времени реализации проекта.	Комиссия платформе за транзакции.

Целевая аудитория B2G и B2B

Примеры ключевых игроков рынка продукта*

Государство (B2G)	Институты развития (B2G)	Банки (B2B)	Строители (B2B)	Производители (B2B)	Застройщики (B2B)
<ul style="list-style-type: none"> • ФОИВ/РОИВ • Минстрой • Минпромторг • Минэк • ЦБ РФ • Росреестр 	<ul style="list-style-type: none"> • Дом.РФ • ВЭБ.рф 	<ul style="list-style-type: none"> • Банк ДОМ.РФ • Сбербанк России • Банк «ВТБ» • Газпромбанк • Альфа-Банк • Россельхозбанк • ПАО Банк «ФК Открытие» • Московский Кредитный Банк • Совкомбанк • Райффайзенбан • Росбанк 	<p>Подрядные компании, аккредитованные заводами-производителями модульных изделий</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ООО «Новый Дом» (Knauf) • ЗАО «Кселла–Аэроблок–Центр» • ООО "ФАХВЕРК ХАУС" • DublDom (Дубль Дом) • HoltsovHouse (Хольцов Хаус) • ScoutHouse (Скаут Хаус) • CountryHouse (Кантри Хаус) • Good Wood • ООО «МПК-Сталь» 	<ul style="list-style-type: none"> • KASKAD Недвижимость • Good Wood

*) В таблице приведены некоторые примеры, список будет уточняться при дальнейшей проработке проекта

Целевая аудитория B2C

Цели	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	ПМЖ	ПМЖ	Инвест	Инвест	ПМЖ	ПМЖ (не для себя)	временное пребывание - дача	временное пребывание - дача	временное пребывание - дача
Возможные сценарии:	Нет своего жилья - снимает или живет у родителей	Есть квартира - хочет продать квартиру и построить дом для ПМЖ	Есть квартира - хочет построить дом для ПМЖ и сдавать квартиру	Есть квартира - хочет построить дом для сдачи в аренду и остаться в квартире	Есть квартира - хочет построить дом для себя ПМЖ и разъехаться с родственниками	Есть квартира - хочет построить дом для родственника ПМЖ и остаться в квартире	Есть квартира - хочет построить дачный дом	Есть квартира и старый дачный дом, хочет построить новый дачный дом	Есть квартира - хочет построить дачный дом для родственника
	Молодой человек в высшим образованием 22-25 лет, есть девушка	семья 25-40 лет, планирующая , или имеющая детей	семья 25-40 лет имеющая детей	Молодой человек в высшим образованием, бизнесмен 25-35 лет	Молодой человек в высшим образованием, бизнесмен или управленец (доход на 20-30% больше среднего) 25-35 лет	Молодой человек в высшим образованием, бизнесмен 25-35 лет	семья 25-40 лет, имеющая детей школьного возраста	50 и более - имеет опыт жизни + дети 20-25 лет и внуки 0-5 лет	бизнесмен 30-45 лет
		Многодетная семья, живущая в городе	семья 45-55 лет + взрослые дети 20+ без детей(внуков) живут отдельно		семья 25-40 лет имеющая детей и родственников				

Платформа HomeNext снижает коммуникационные и транзакционные издержки участников рынка ИЖС и интегрируется с инициативами регуляторов и институтов развития.



Министром России в пилотном режиме запустил цифровой сервис оформления документов на строительство индивидуальных жилых домов на портале «Госуслуги» в семи российских регионах. Среди них Москва, Республика Татарстан, Тюменская область, Башкирия, Красноярский край и Санкт-Петербург. Об этом [сообщает](#) агентство «ТАСС» со ссылкой на пресс-службу ведомства.

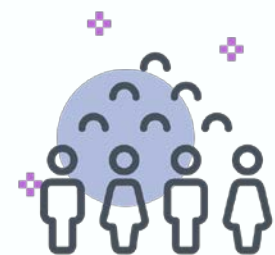
« – Все перечисленные регионы приступили к реализации данного проекта. В связи с разной степенью цифровой зрелости регионов пилотируемые регионы находятся на разных стадиях реализации проекта, – отмечают в пресс-службе министерства.

В ведомстве подчеркнули, что наиболее успешно пилотный проект зарекомендовал себя в Башкирии и Татарстане.

Сервис уже позволяет согласовывать градостроительную документацию в электронном виде и в перспективе позволит свести к минимуму бумажный документооборот. Также в ближайшее время портал позволит направлять уведомление о строительстве частного и садового дома в электронном виде. Как ожидают в Минстрое, эти нововведения помогут вдвое ускорить сроки оформления документов на ИЖС.



ОИВ



Физические лица
(домохозяйства)



Застройщики

Финансовые
сервисы для
реализации
объекта
ИЖС

HomeNext

Проект и
ИРД

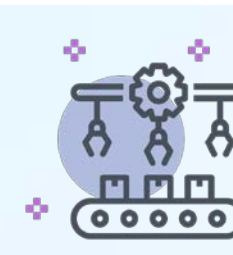
Реализация
объекта
ИЖС



Банки



Строители



Производители

ЭКОНОМИКА 15:03, 22 апреля 2021

В РФ запустят цифровой сервис для рынка индивидуального строительства жилья

Москва. 22 апреля. INTERFAX.RU - ДОМ.РФ совместно с Минстроем и Минцифрой России разрабатывает сервис для рынка индивидуального жилищного строительства (ИЖС), который позволит в онлайн-режиме выбирать типовые проекты домов с готовой документацией, сообщил заместитель гендиректора ДОМ.РФ Артем Федорко.

"Развитие рынка ИЖС лежит в плоскости, в том числе, цифровизации. Важно, чтобы услуги, которые граждане получают в части выбора проектов, в части разрешительных документов можно было получить онлайн. Участники рынка тоже должны иметь возможность работать в рамках цифровых сервисов", - сказал Федорко в четверг на конференции Сбера для девелоперов жилой недвижимости.

Он добавил, что новый сервис позволит покупателям выбирать строительную компанию для реализации проекта и банк для получения ипотеки.

Развитие ИЖС - один из ключевых факторов достижения целей национального проекта "Жилье и городская среда" по вводу не менее 120 млн кв.м жилья ежегодно к 2030 году. 50 млн кв.м из этого объема должно приходиться на ИЖС.



Приложение/платформа «HomeNext» обеспечивает доступ к различным приложениям и сервисам:

Блок №1.

Проектирование и ИРД (Исходно-разрешительная документация)

1. Сервис по подбору участка для строительства, на основе предпочтений клиента (интеграция с кадастровой онлайн-картой).
2. Сервис рекомендаций по подбору проекта ИЖС, согласно имеющегося участка.
3. Сервис по формированию объемно-планировочного решения ИЖС на основе предпочтений клиента и ИД участка (из модульных элементов).
4. Сервис по формированию инженерно-технического обеспечения ИЖС на основе предпочтений клиента.
5. Сервис по выбору основных строительных и отделочных материалов с расчетом и оптимизацией стоимости.
6. Сервис по формированию объемно-планировочного решения благоустройства и озеленения участка.
7. Сервис получения согласований на строительство.
8. Сервис автоматического получения кадастрового плана участка и объекта ИЖС.
9. Сервис для Застройщика по формированию ППТ при выборе участка.
10. Сервис для Застройщика по формированию объемно-планировочных решений объектов ИЖС поселка.

Блок №2.

Реализация объекта ИЖС

1. Сервис заказа строительных изделий на заводе.
2. Сервис заказа инженерного оборудования и систем.
3. Сервис заказа СМР и отделочных работ, в т.ч. роботизированных.
4. Сервис заказа работ по благоустройству и озеленению.

Блок №3.

Финансовые сервисы для реализации объекта ИЖС

1. Сервис формирования автоматического отчета об оценке стоимости объекта строительства для банка.
2. Сервис автоматической подачи заявки в различные банки на предоставление ипотечного кредита для ИЖС.
3. Сервис подготовки и подачи документов в банк для предоставления кредита.
4. Сервис по выдаче кредита на строительство.
5. Сервис онлайн-оплаты (в т.ч. напрямую с кредитного счета).

Выгоды различных категорий участников рынка:



Физические лица (домохозяйства)

1. Возможность упрощенного получения государственных мер поддержки при приобретении ИЖС.
2. Возможность получить все услуги в режиме "одного окна" для реализации объекта ИЖС.
3. Возможность оценить реальные стоимость и сроки строительства (от проектирования до ввода в эксплуатацию).
4. Возможность быстрого изменения и сравнения проектов (в т.ч. и по стоимости).
5. Возможность конфигурации дома под свои индивидуальные потребности.
6. Возможность реализовать объект ИЖС не нарушая строительных норм, не изучая их самостоятельно.
7. Возможность автоматической подачи заявки в различные банки на предоставление ипотечного кредита для ИЖС.



Банки

1. Сбор данных необходимых для точной оценки объекта ИЖС в цифровом виде.
2. Прозрачность расходования кредитных средств.



Производители

1. Упрощение доступа к заказчику.
2. Возможность планирования производства исходя из спроса (в рамках платформы).
3. Постоянный поток заказов.



Застройщики

1. Маркетплейс застройщиков - дополнительная площадка для продвижения.
2. Платформа HomeNext - единый инструмент оценки инвестиционной привлекательности участка, получения ИРД и реализации застройки.



ОМСУ / РОИВ / ФОИВ

1. Достижение КПЭ по вводу нового жилья в регионе.
2. Повышение налоговых отчислений в регион от развития строительной отрасли.
3. Рост ВРП региона.



Строители

1. Упрощение доступа к заказчику.
2. Возможность планирования загрузки исходя из спроса (в рамках платформы).

Конкуренты

Примеры конкурентов рынка продукта*

Конкуренты	Обоснование	Модель монетизации	Объем рынка
Почта банк	Предлагает кредитный продукт на строительство со сниженной ставкой, при приобретении строительных услуг у компаний-партнеров	% по кредиту	
Строители с Avito (как пример - СК Зима-Лето)	Наиболее распространенный способ выбора подрядчика для строительства ИЖС	За счет оказания услуг по СМР (и стоимости строительных материалов , если собственное производство)	
Теремъ	Крупный известный производитель деревянных домов, выполняющий строительно-монтажные работы	За счет стоимости строительных материалов (собственное производство) и оказания услуг по СМР	
Платформа Движ	Платформа для реализации квартир застройщиками, имеет интегрированные инструменты подачи заявок на кредит в 30 банков. Похожая механика.	% от продажи квартиры с Застройщика	

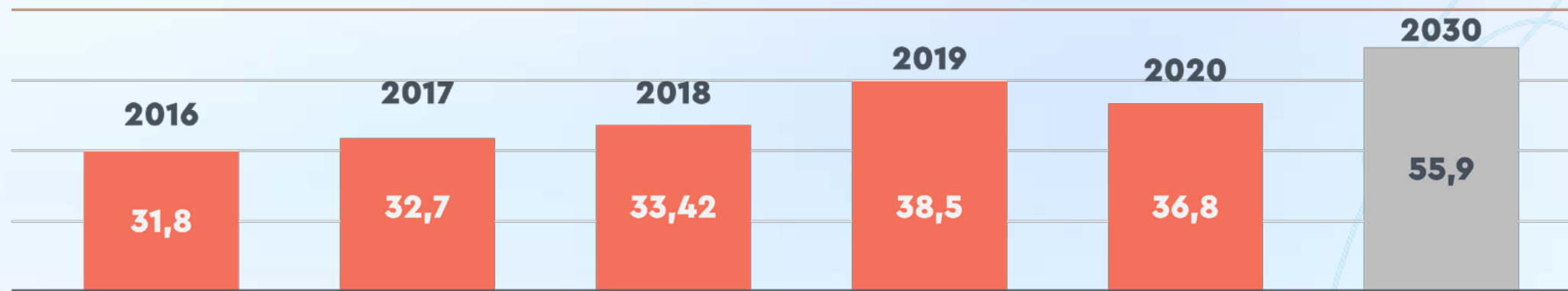
Платформа HomeNext. Преимущество:

интегратор, предоставляющий в режиме "одного окна" сервисы и услуги всех этапов реализации объекта ИЖС - формирование и подготовка ИРД, проектирование, оценка стоимости и кредитование, заказ на производстве и строительство, получение регистрационных документов.

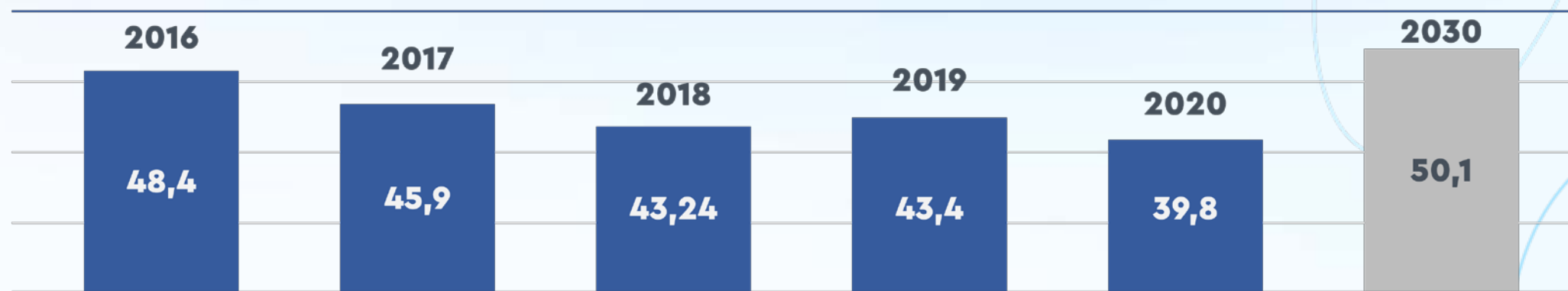
Рынок (TAM, SAM, SOM)

Рынок ИЖС активно развивается при поддержке государства и институтов развития.

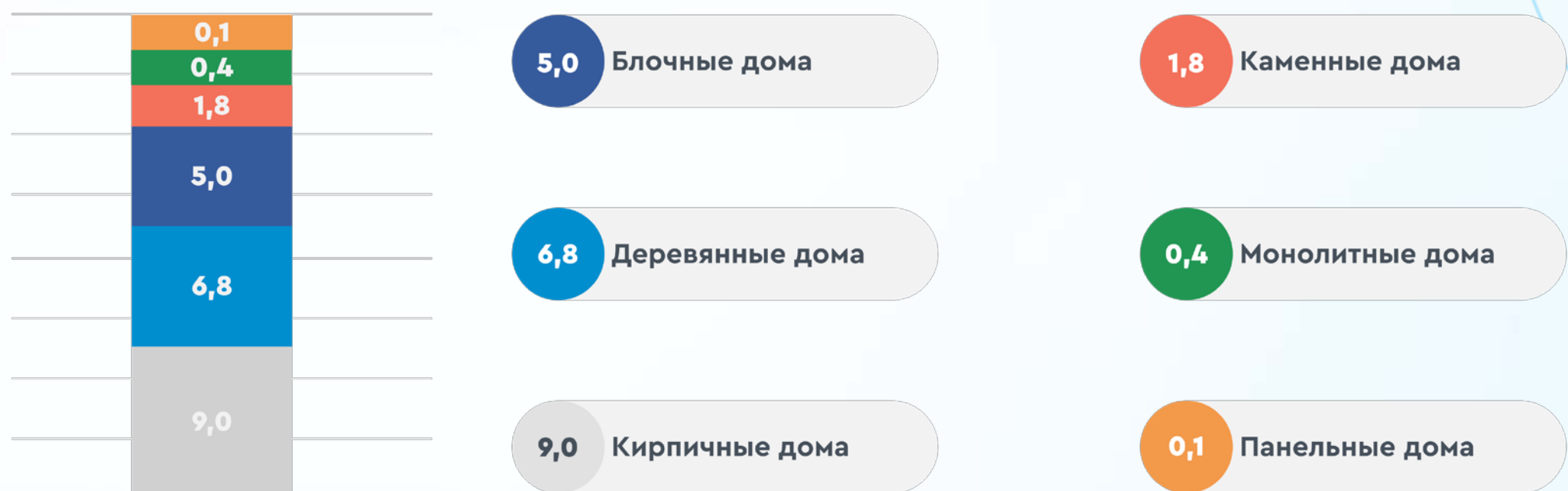
АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ



Объем жилищного строительства: ИЖС



Объем жилищного строительства: МКД



Состав строящегося индивидуального жилья (2019)



«70% граждан хотели бы жить в частных домах, а ровно 50% жителей многоквартирных домов хотели бы переехать в малоэтажные или собственные дома»



Олег Комлик. Заместитель управляющего директора ДОМ.РФ по развитию ипотечного рынка

↑ **9,29%**

доля ИЖС приобретенных с использованием мер государственной поддержки (к 2030 году)

↑ **48%**

доля индивидуального домостроения в общей площади завершеного строительством жилья составила: в целом по России

Текущие результаты

(Проект находится на стадии идеи)

1

Сформулирована идея проекта и гипотезы

2

Оценены технологические барьеры

3

Проведена оценка рынка и основных конкурентов

4

Сформировано видение целевой аудитории, проведена ее сегментация

5

Сформулированы первые 2 ценностных предложения и пути клиента

6

Сформулирована концепция генеративной системы проектирования

7

Есть договоренности о возможном партнерстве платформы с сервисом принятия управленческих решений в области территориального развития, позволяющего генерировать и оценивать мастер-планы потенциальной застройки территорий на основе AI

8

Проведена встреча с Минстроем России и получено одобрение проекта

Планы развития

2022

- Обеспечена бесшовная реализация проектов на территории МО (пилотный регион) с возможностью кредитования в 2х банках, на основе 5ти стандартных проектов, от одного завода-изготовителя модульных элементов.

2024

- Расширен ассортимент модульных производителей, произведена интеграция с множеством банков.
- Снижение удельной себестоимости м2 жилья на 15%.
- Реализованы: адаптивная конфигурация проектов в множественном числе вариаций, заказ работ по благоустройству и озеленению, корректировка стоимости после внесение изменений в проект в процессе реализации, сервис для Застройщиков.
- 20% регионов используют сервисы Платформы.
- 50% кредитов для реализации ИЖС оформляется через платформу HomeNext.

2035

- Применяются роботизированные системы для СМР.
- Логистика обеспечивается беспилотным транспортом.
- 80% регионов используют сервисы Платформы.
- 20% объектов ИЖС реализуется с помощью платформы HomeNext.
- 80% кредитов для реализации ИЖС оформляется через платформу HomeNext.

Команда



СЕО. Стратегия Агафонова Наталья

Руководитель направления развития BIM-проектирования ЗАО «Горпроект».

Руководитель сегмента "Адаптивные пространства" Рабочей группы 2035 рынка HomeNet НТИ.

Эксперт в области архитектурного проектирования и BIM-технологий.

Архитектурное проектирование с 2006г. BIM-технологии с 2010 г.



Маркетинг Милосердов Павел

Управляющий партнер консалтинговой компании «Скорая Бизнес-Помощь».

Ведущий эксперт Рабочей группы HomeNet.

Ведущий преподаватель федеральной программы «Лидеры Производительности» Министерства экономического развития РФ.

Методолог и модератор групповой работы.

Ex-CMO (директор по маркетингу) и ex-CSO (коммерческий директор) в компаниях, работающих на сложных технологических рынках.



Продажи Коцуконь Сергей

Программный директор ТК ДГТУ, Заместитель начальника центра развития предпринимательских инициатив ДГТУ

Секретарь-координатор РГ 2035 рынка HomeNet

Эксперт в области проектного управления, цифровой трансформации и автоматизации.



Продукт Малык Кирилл

Руководитель направления стратегических исследований mos.ru

Куратор проекта "Умный город" Минстроя Россия

Эксперт в области цифровой трансформации и автоматизации.



Экспертиза Шкабара Илья

Вице-президент Cognitive Pilot.

Эксперт по новой мобильности US DOT.

Эксперт кафедры стратегического планирования и экономической политики факультета Государственного управления МГУ.

Адепт беспилотного транспорта и шеринговой экономики.



Экспертиза Ледков Максим

Член Правления и Соучредитель Кластера Информационных и Коммуникационных Технологий Калужской области (ИКТ Кластер КО)

Член Правления Торгово-Промышленной Палаты Калужской области.

Региональный эксперт Агентства Стратегических Инициатив по направлению «Предпринимательство и технологии».

Региональный эксперт Агентства Стратегических Инициатив международного конкурса «World AI&Data Challenge».



ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



АГЕНТСТВО ПО
ИНИЦИАТИВАМ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

#HomeNext

Контакты

ФИО Агафонова Наталья Максимовна

Телефон +7 (905) 786-58-58

Email agafonovan.m@yandex.ru

telegram @Agafonova_Nataly