

DOGMA | строительная компания

Сервис как основной элемент конкуренции девелоперов в будущем Опыт DOGMA

Дмитрий Ариничев

Директор департамента комфорта клиента DOGMA

13 лет успешной работы

DOGMA комплексно развивает территории в Краснодарском крае, Московской области, Омске и Калуге: строит жилые кварталы, детские сады, школы, поликлиники, спортивную и коммерческую инфраструктуру.

DOGMA

строительная компания

Девелопер № 1

в Краснодарском крае

с 2012 г.

на рынке недвижимости

ТОП-5

по объему строительства в России

Более 20 000

семей живут в наших кварталах

96 домов

сдано точно в срок

2 млн м²

построенного жилья

2,6 млн м²

возводимого жилья

5,8 млн м²

на этапе проектирования

Проекты в управлении



Микрорайон «Самолёт»
г. Краснодар



Жилой квартал «Рекорд»
г. Краснодар



Микрорайон «Парк Победы»
г. Краснодар



Жилой комплекс «Арена»
г. Новоросийск



Микрорайон «Догма-Парк»
г. Краснодар

Строящиеся проекты



Жилой комплекс EVO
г. Реутов, Московская область



Жилой квартал «Публицист»
г. Пушкино, Московская область



Семейный квартал «Снегири»
г. Омск



Жилой комплекс «Порто-Ново»
г. Новороссийск



Жилой квартал «Космопарк»
г. Калуга



Жилой комплекс «ЮККИ»
Всеволожский р-н, Ленинградская область

Принципы DOGMA

★ Строим, как для себя

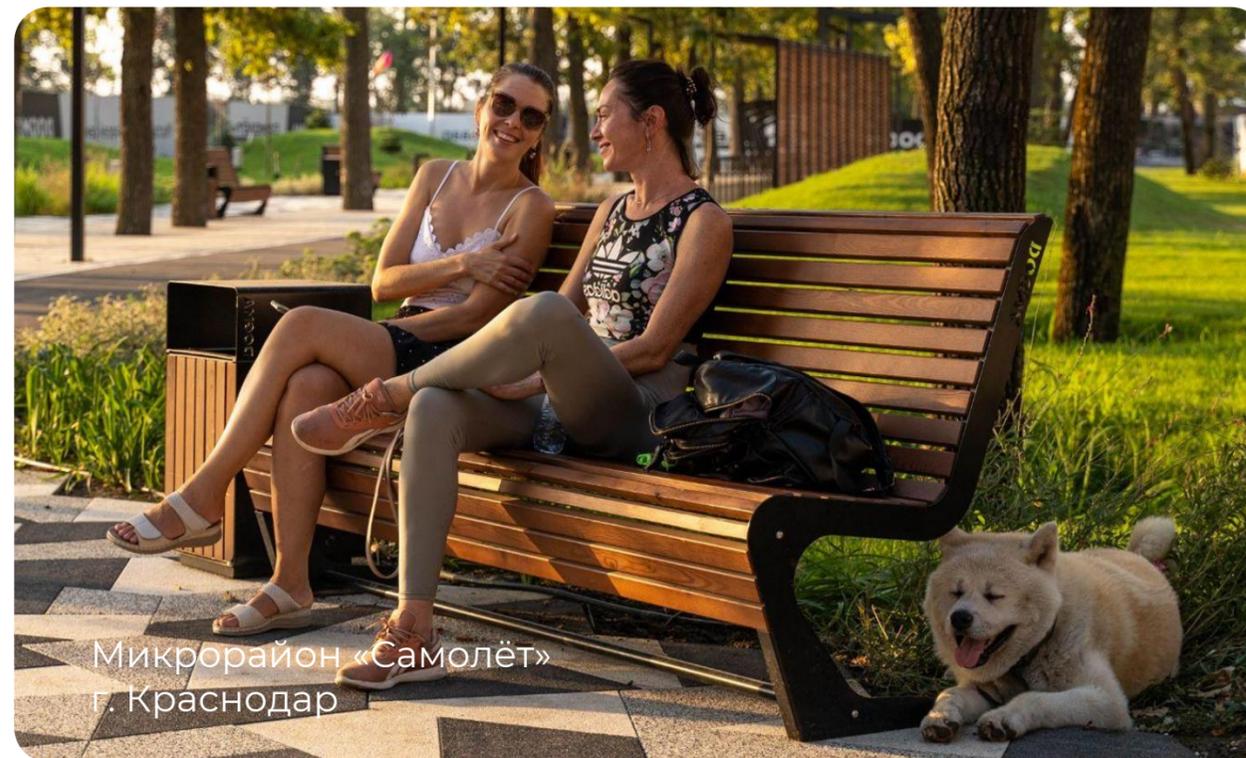
Миссия DOGMA - **создаем наследие**

Ценно оставить после себя то, что важно и по-настоящему нужно людям



★ Создаем среду для жизни

Поведенческая модель покупателя недвижимости изменилась. Сегодня **клиенты покупают не квадратные метры, а среду**, выбирают сценарии жизни и уровни сервиса.



Преимущества сервисной компании

☆ Принцип “последней мили”

Сервисная компания имеет пролонгированный эффект взаимодействия с клиентом, может гибко и оперативно реагировать на изменение этих отношений.

Развитие технологий

С помощью IoT, AI и Big Data управляющие компании смогут более точно прогнозировать потребности жителей



Персонализация

Адаптация под запросы клиента позволит создать для него уникальный опыт проживания

Сервис

Мобильное приложение УК
Dogma Service
Интеграция с другими экосистемами

Развитие сервиса



Через 10 лет конкурировать будут не девелоперы, а сервисные компании, которые предлагают сценарии жизни клиентам.



Развитие девелоперского продукта в части архитектурных концепций становится более узким, если сравнивать с возможностью развития среды и сценариев для жизни как продукта.



Девелоперский бизнес переходит на сервисную модель. Фокус смещается с разовой продажи объектов недвижимости на LTV (пожизненная ценность клиента).

DOGMA Клуб

**Территория
добрососедства**
как один из элементов сервиса

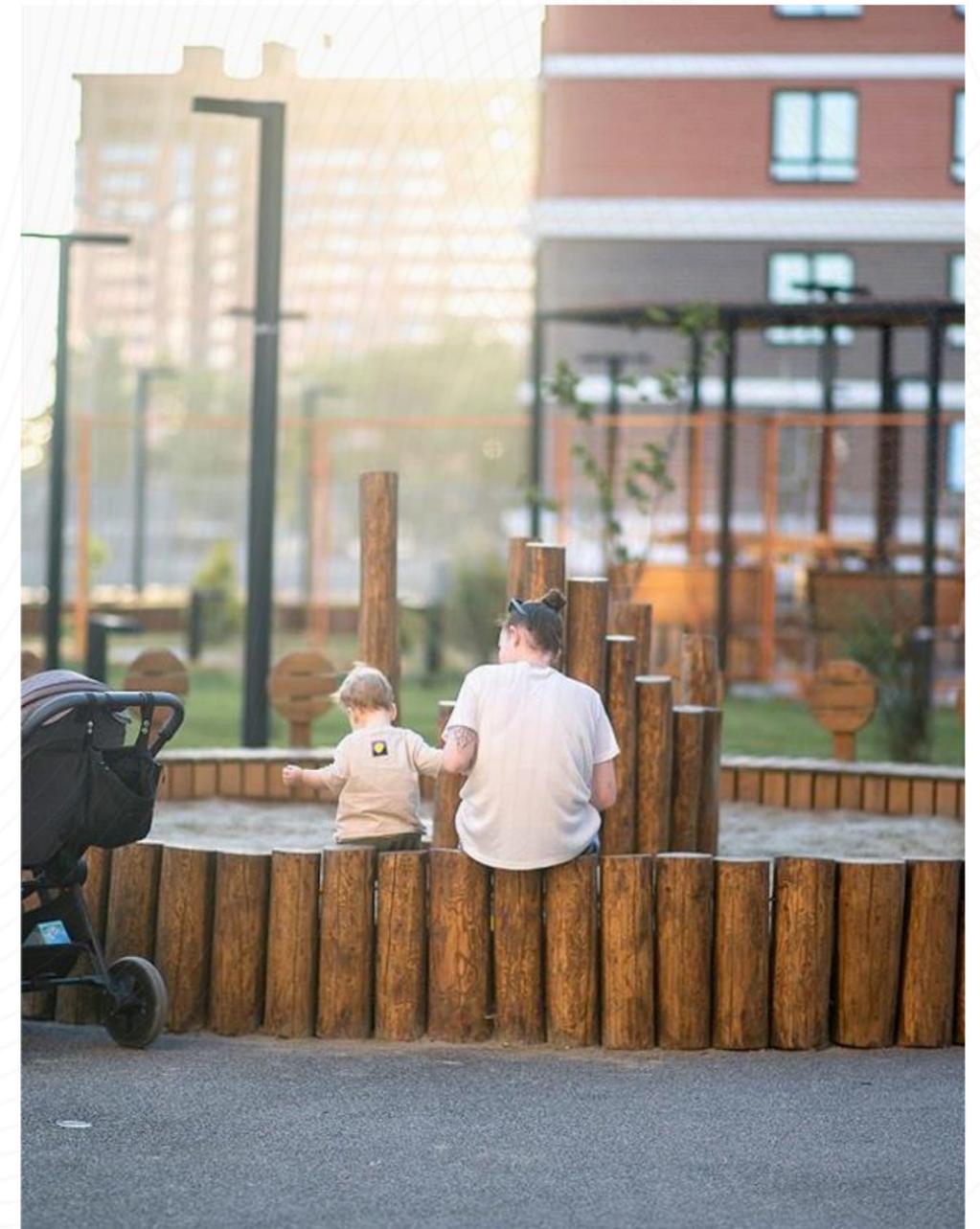
- ☆ Сообщество жителей микрорайонов DOGMA
- ☆ Каждый 3-й житель комплекса — участник комьюнити
- ☆ Более 50 мероприятий в год для взрослых и детей
- ☆ Спортивные состязания, йога, фитнес на свежем воздухе, мастер-классы
- ☆ Активная интеграция арендаторов в жизнь собственников



DOGMA

Заключение

- ☆ В будущем конкуренция на рынке недвижимости будет менее зависеть от традиционных девелоперов
- ☆ Сервисные компании, способные предложить сценарии жизни, станут основными игроками этого сегмента
- ☆ Создавая комфорт, безопасность и возможности для социальной активности, сервисные компании станут ключевыми партнерами как для новых, так и для нынешних жильцов.



Благодарю за внимание!

Дмитрий Ариничев
Директор департамента
комфорта клиента DOGMA

