



**Конкурентная стратегия
строительного предприятия:
актуальные тенденции на
рынке жилой и коммерческой
недвижимости**

ПОДГОТОВИЛА: ЗВЕРЕВА А. В., ГР. М-Б-О-202
НАУЧ. РУКОВОДИТЕЛЬ: ВАХОВСКАЯ М. Ю.,
ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА

А. Чандлер



«Стратегия – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей»

М. Портер

«Стратегия заключается в создании позиции, в отказе от некоторых видов деятельности и согласовании выбранных направлений деятельности. Стратегия – это согласование отобранных сторон деятельности»

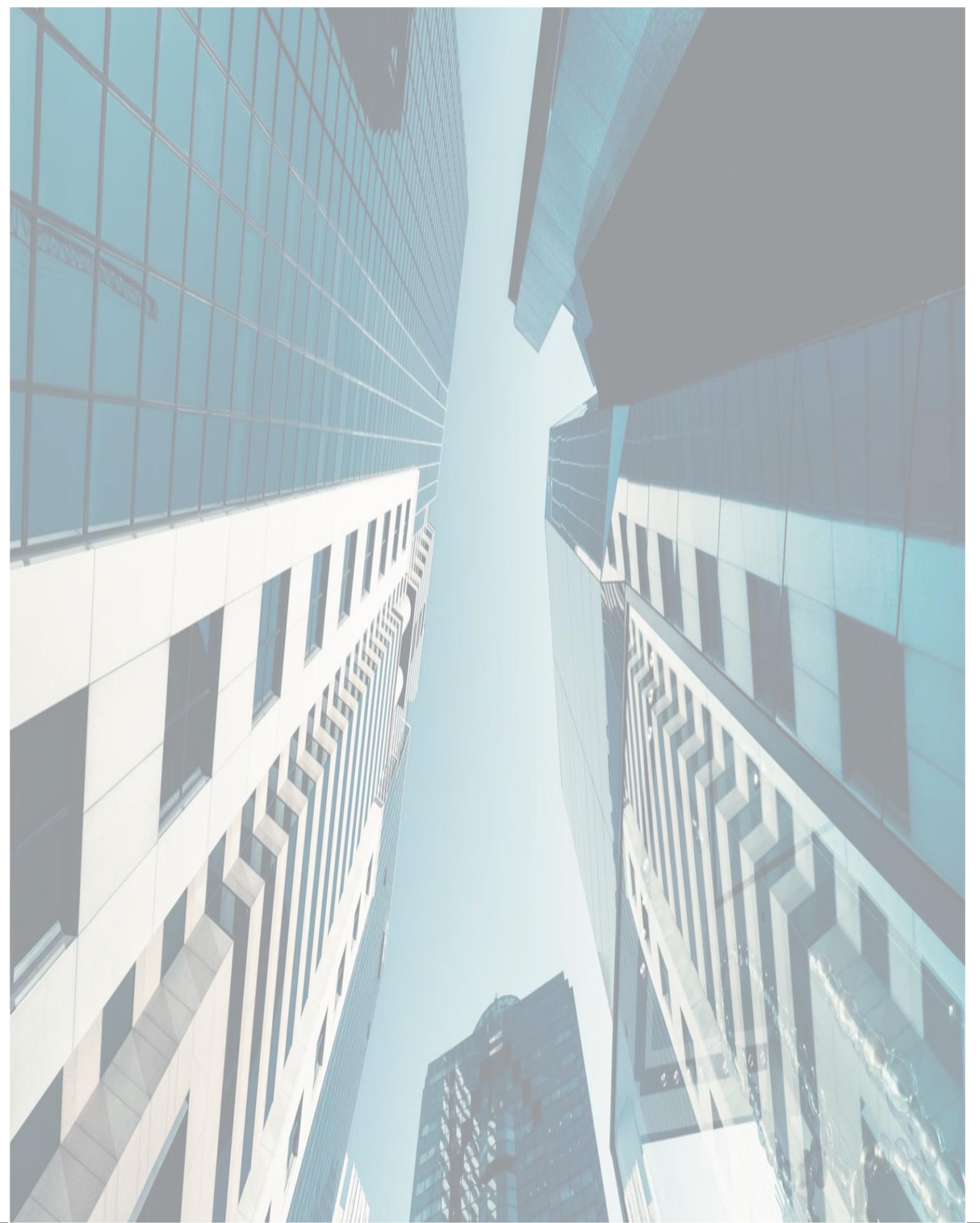


Конкуренция

— соперничество между экономическими субъектами за лучшие условия использования факторов производства

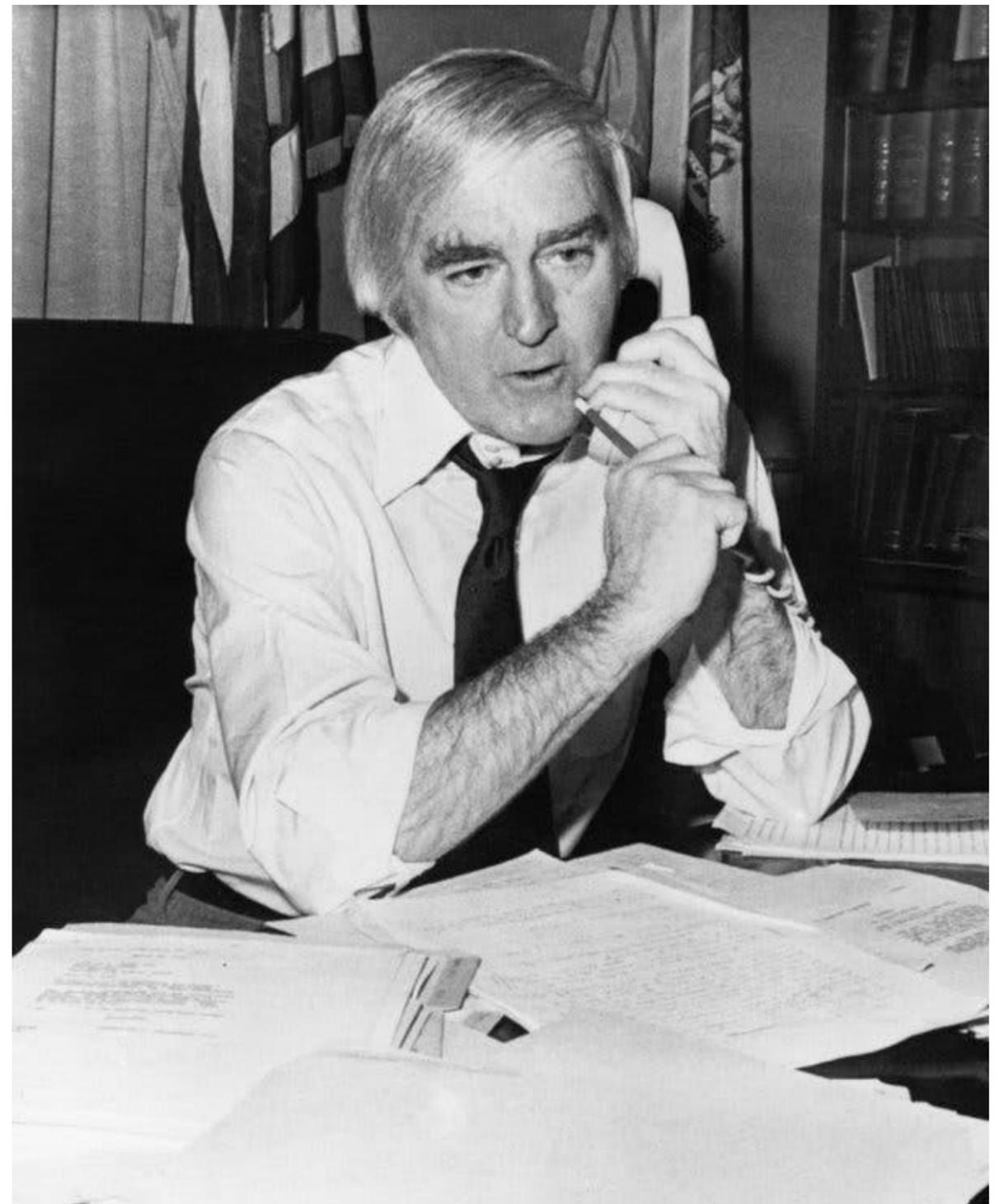
Конкурентная стратегия

— долгосрочный план, который включает в себя комплекс средств и методов, направленных предприятием для достижения конкурентного преимущества в предложении товаров и услуг

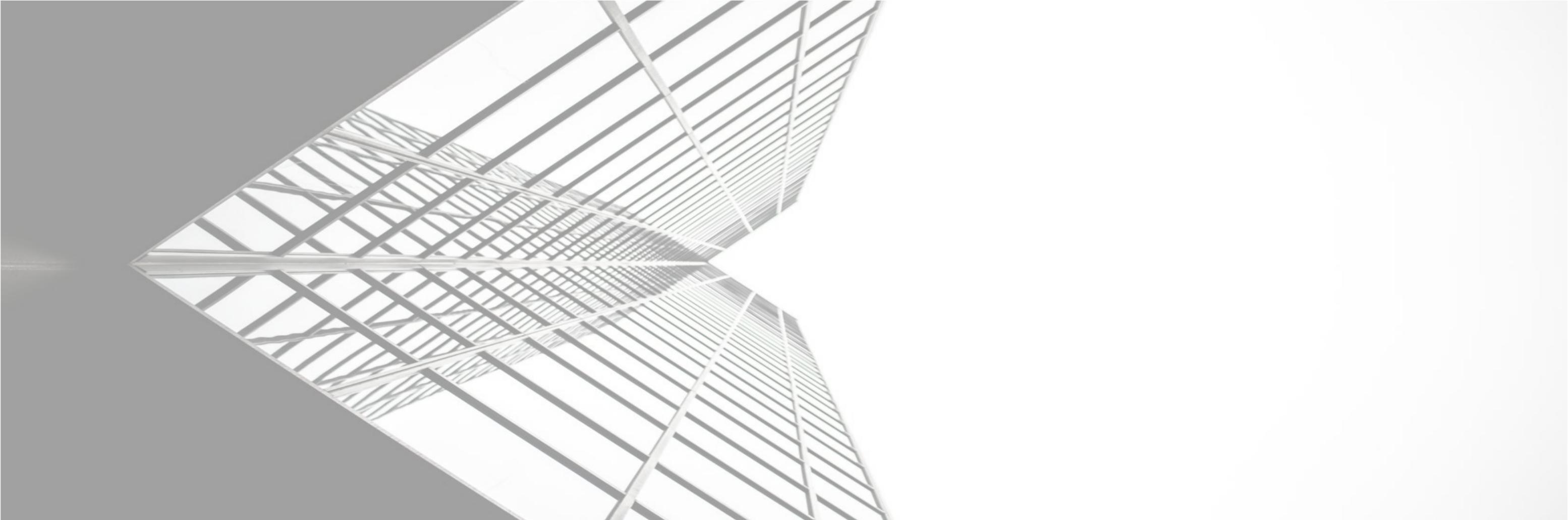


5 видов конкурентных стратегий

- стратегия лидерства по издержкам
- стратегия широкой дифференциации
- стратегия оптимальных издержек
- стратегия рыночной ниши
- сфокусированная стратегия дифференциации товарного ассортимента



*Жан-Жак
Ламбен*



При реализации сфокусированной стратегии дифференциации фокус внимания сосредоточен на предложении разнообразных новых продуктов и/или услуг с учетом неудовлетворенного спроса потребителей. Стратегия дифференциации используется организациями, которые имеют достаточно прочное положение на рынке и для которых реализация продукции происходит по высоким ценам.





Охранная
сигнализация

Защита от
пожара

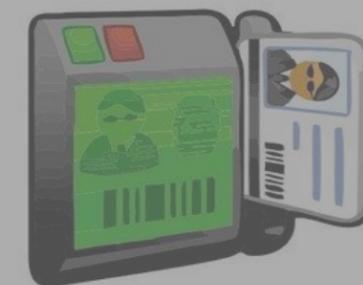


Управление
освещением



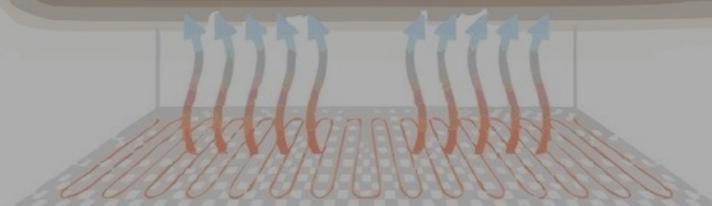
Управление
шторами

Защита от
вторжения

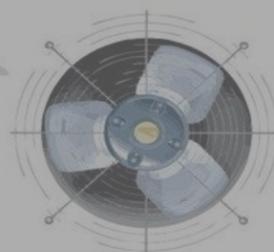


Центральный
пульт

Контроль
протечек



теплый пол



Управление
вентиляцией



Предотвращение
протечек

Универсальный
контроллер
GSM модуль
Блок питания



Управление
питанием розеток





Послепродажное обслуживание жилой недвижимости

Предоставление дополнительных услуг, как мелкий ремонт, уборка квартиры, покупка и доставка продуктов, мойка машин, кружки и студии для детей, которые находятся рядом с жилым комплексом и в любой момент можно отслеживать по камерам путь детей



Аренда жилья

Застройщики могут не продавать жилье, а создавать арендный бизнес. Благодаря этому клиент может выбрать подходящую квартиру, оформить договор и заказать услугу переезда всего в несколько кликов



Высокий спрос на коммерческую недвижимость

Высокий спрос на коммерческую недвижимость, особенно на складскую, что связано с обновлением логистической инфраструктуры, оживлением отечественного бизнеса и быстрым развитием онлайн-торговли.

Высокие объемы инвестиций в коммерческую недвижимость

Самые высокие объемы инвестиций в коммерческую недвижимость за время наблюдений оцениваются в 650-700 млрд. руб. в 2023 году и объясняются повышением деловой активности, а также наличием свободных денежных средств, полученных от продажи иностранных активов и сделок с предприятиями государственного сектора экономики, невозможностью вывести их за рубеж и желанием защититься от инфляции.



Вывод:

большинство тенденций на рынке жилой недвижимости связаны с процессами цифровизации, поэтому разработка конкурентной стратегии строительного предприятия предполагает использование актуальных и эффективных цифровых технологий, что и будет положено в основу предложений выпускной квалификационной работы.



*Спасибо за
внимание!*

*ПОДГОТОВИЛА: ЗВЕРЕВА А. В., ГР. М-Б-О-202
НАУЧ. РУКОВОДИТЕЛЬ: ВАХОВСКАЯ М. Ю.,
ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА*