

Стратегия развития компании на основании SWOT-анализа.

S. Создать отдел внутри компании для постоянного мониторинга и поиска интересных земельных участков и локаций. Изучать рынок мероприятий с продвинутыми архитекторами и дизайнерами, включать в план работы посещение этих мероприятий, для генерации уникальных продуктов. Открыть новое направление в девелопменте компании – «готовый участок для инвесторов», поиск ЗУ, проработка перспективы, оформление всех необходимых документов, продажа, работа по разработке концепции, её воплощение на средства инвестора, вознаграждение комиссия + договора на доп.услуги.

W. Создать финансовый отдел. Поручить финансовому отделу поиск внешних инвестиций (кредиты, внешние инвесторы, создать регламент с основными параметрами по привлечению инвесторов в проекты). Основным инвесторам изучать практику новых успешных неординарных проектов КП.

O. Поиск участков уже с необходимым видом разрешённого использования. Поиск участков в ближайших соседних регионах.

T. Разработать схему продажи домовладений и ЗУ в рассрочку