

С НОВЫМ 2021 PROPTECH ГОДОМ!!!

Доброго Нового 2021 Года, дорогие друзья!

Как я писал на старте создания группы, мне очень жаль, что такое направление как PropTech непосредственно в Украина отстает от общего тема развития в мире. Особенно жаль на фоне того, что разработки наших соотечественников входят в число передовых мировых проптехов. Но не в Украине. И об этом я тоже писал. И все же, даже поверхностный анализ ситуации, дает понимание, что проблема- не в людях, а в среде и есть надежда на то, что с изменением среды мы сможем быстро догнать цивилизацию. Уже несколько лет я создаю собственный проект в сфере PropTech и стараюсь быть в курсе основных изменений. Признаюсь честно, даже не ожидал, насколько емким может быть материал, как много классных идей реализовано. Для меня многие разработки имеют практический аспект, так как замечательно вписываются, как составная часть, и в мою идею. Особоно поражают (именно «поражают») стремительность появления новых идей и скорости их реализации. Как быстро все новейшее становится просто новым, а потом и устаревшим. Хотя я сделал вывод для себя, что такая тенденция скорее касается инструментария, чем непосредственно идеи. Хорошая идея может жить дольше. А вот инструмент не всегда надо придумывать исключительно свой.

Сравнивая состояние рынков недвижимости в 2021 году в даже с 2019 годом, я вижу просто громадный прогресс возможностей. Очень, я бы сказал, критически, изменилась базовая технологическая структура: появились принципиально новые технологии. Рынок находится в постоянном движении, изменяются приоритеты по отраслям вложения ресурсов, по секторам потребителей и их предпочтения. Сочетание новых участников рынка, новых технологий и меняющейся демографии создает реально прорывные модели и оказывает принципиальное влияние на принятие решений участниками рынка.

И прежде, чем начать реализовывать идеи как нечто новое и уникальное, стоит посмотреть, что уже сделано в той нише, которую и вы хотите занять.

В качестве запоздалого новогоднего подарка коллегам, хочу рекомендовать посетить сайт <https://www.unissu.com/proptech-solutions> -один из наиболее насыщенных и актуальных информационных сайтов по различным ТЕХам (не только PropTech). Это важно, потому что PropTech редко может функционировать отдельно от других участников рынка недвижимости. Юристы, логисты, страховщики, банки и т.д. и т.п.

Но нас интересует именно то, что интересует 😊. И здесь вы найдете информацию о различных типах инноваций и технологических решениях для индустрии недвижимости, а также рекомендации по пониманию

практических аспектов, лежащих в основе огромного количества PropTech. Все эта информация подробно классифицирована на категории. Для каждой категории собран контент со всего мира, чтобы предложить наиболее четкий и исчерпывающий обзор того, что и как PropTech сможет помочь вам достичь.

Надеюсь, информация будет полезной.

Удачи всем!!!

VR&AR + PROPECH ЧАСТЬ 1

Доброго всем здоровья!

Я занимаюсь PropTech проектом, который использует возможности технологий для визуального отображения решений инвестора.

Хотелось бы поделиться рядом наблюдений и показать, как аналогичные технологии встроены в уже действующие PropTech проекты.

Итак, технологии виртуальной реальности. В современных разработках она играет преогромнейшую роль. Без нее уже сложно представить, что технологический вид PropTech вообще может претендовать на актуальность. Мы только привыкли к аббревиатуре VR, как эта технология уже разделилась на разные подвиды. Да, визуализация может быть разной. Даже создали для специальную новую аббревиатуру XR.

XR (Cross Reality) - зонтичная аббревиатура, охватывающая целый ряд потенциальных способов испытать иммерсивную визуализацию, разбивая их на три основных типа: **виртуальная, дополненная и смешанная реальность** или **VR, AR и MR**. Контент XR может быть реальным (панорамное изображение и видео в формате 360 градусов) или 3D-моделированием, созданным компьютером контентом или их комбинацией.

Давайте определимся в чем разница VR, AR и MR.

- **VR** требует головного устройства, которое полностью блокирует ваш реальный мир и полностью «погружает» вас в эту реальность.
- **AR** «увеличивает» ваш обзор, накладывая смоделированные 3D-модели на реальные сцены, и это может быть как носимые очки, так и камеры планшета или смартфона.
- **MR** — это комбинация технологий VR и AR, которые мы сгруппируем как AR.
- **XR** описывает все вышеперечисленное

Существует множество конкурирующих и противоречащих друг другу определений в этом устоявшемся, но постоянно развивающемся предмете,

который развивается с каждым годом, а аппаратное и программное обеспечение совершенствуется и миниатюризируется. Рассмотрим наиболее распространенные.

Виртуальная реальность:

Википедия: **Виртуальная реальность (VR)** , которую можно назвать иммерсивным мультимедиа или компьютерной смоделированной реальностью, воспроизводит среду, которая имитирует физическое присутствие в разных местах реального или воображаемого мира, позволяя пользователю взаимодействовать в этом мире. . Многие компании соревнуются за лучшее оборудование для коммерциализации виртуальной реальности; От HTC Vive до Oculus (купленных Facebook) или даже гарнитур в стиле Google Cardboard, которые используют смартфоны для отображения контента.

360-градусное видео реальных сцен можно просматривать обычным способом, щелкая или проводя пальцем по экрану, чтобы повернуть центр обзора. Но просмотр в гарнитуре VR может дать вам ощущение виртуального присутствия благодаря зрению и звуку (а иногда и запаху!).

Гарнитур VR начинали с кабельного подключения к мощным ПК и развивались с использованием технологий потребительского уровня, таких как Oculus Quest, которые извлекают выгоду из беспроводной полосы и с помощью камер и датчиков могут отслеживать движение головы в реальном времени с комнатой с шестью градусами свободы (Шесть степеней свободы (6DOF) относится к определенному количеству осей, по которым твердое тело может свободно перемещаться в трехмерном пространстве - трехмерные оси X, Y и Z, а также изменять угол ориентации, рыскание, и катить).

Что касается PropTech, потенциальные варианты использования разнообразны с точки зрения визуализации дизайна, исследования человеческого фактора, согласования с клиентами, взаимодействия и консультаций с заинтересованными сторонами, маркетинга, виртуальных туров, управления объектами, обучения и даже участия и найма в профессию STEM.

Дополненная реальность:

Википедия: Дополненная реальность (AR) - это прямое или косвенное представление о физической среде реального мира, элементы которой дополняются (или дополняются) компьютерными сенсорными данными, такими как звук, видео, графика или данные GPS.

Как и VR, технология AR постоянно развивается и совершенствуется и достигает зрелости, когда Apple выпускает ARKit, а Android - ARCore; оба

позволяют AR работать на большинстве высокопроизводительных смартфонов, встроены в программное и аппаратное обеспечение, готовые для разработчиков, чтобы создавать приложения для их работы. Большинство приложений AR используют эту технологию для сканирования окружающей среды, поиска плоской поверхности (стола или пола), а затем проецирования трехмерной модели для просмотра на сцене либо в истинном масштабе, либо с масштабированием по размеру - используется для розничной торговли Ikea с их Приложение Ikea Place. Затем экран используется как окно в другую параллельную вселенную, где трехмерный контент существует. Переместите окно, и вы исследуете сцену.

Мебель можно разместить для дизайна интерьера, можно просмотреть дизайн всей комнаты, чтобы просмотреть потенциальную отделку, или целые здания с географической привязкой и просмотреть их в местах их проектирования. На строительных площадках такое оборудование, как Trimble site vision, позволяет просматривать 3D-съемку и проект в реальном времени на месте; отображение подземных сервисов в AR.

Для управления помещениями простое приложение могло бы сканировать целевое представление AR, чтобы видеть сквозь стену, чтобы выявить содержимое в соседней комнате. Основные достижения в области 5G и «Интернета вещей» (IoT или устройства, подключенные к Интернету) позволят приложениям или устройствам с поддержкой AR смотреть на объект и выявлять рабочие показатели, производительность, температуру, загруженность и параметры обслуживания в реальном времени.

Когда носимые технологии AR и VR станут смешанной реальностью, появятся такие устройства, как HoloLens 2. Экран на голове, который может предложить иммерсивный просмотр 3D-контента, а также просмотр 3D-экранов в сцене, которая может использовать жесты рук в качестве пользовательского интерфейса, например Minority Отчет. В качестве устройств, подключенных к Интернету, это также позволяет сотрудничать и изучать виртуальный контент с несколькими пользователями в разных местах, что очень полезно в мире после Covid-19.

*Статья написана на базе материала **Ника Бленкарн** , основателя Seeable*

В 2020 году **Virtual уже стало нормой** . К последним разработкам с использованием VR \AR можно отнести следующие :

StereoScape/Коммерческая | VR / AR + 1

Previsite/ Жилой | Маркетинг + 2

*Cupix, Inc./Розничная Торговля | 3D Моделирование + 4.

Pixxim/ Коммерческая | 3D Моделирование + 3

**Luminie Studio/Коммерческая | 3D Моделирование + 3

***MapsAlive/Коммерческая | VR / AR + 2
КЛАН КАЙРА/Розничная Торговля | Умный Город + 4
3DtoSell/Коммерческая | 3D Моделирование + 2
4property.com/Жилой | Оценка + 12
Бингель/Розничная Торговля | Ведущее Поколение + 19
****Captate|Коммерческая | 3D Моделирование + 3

Подробнее о некоторых из них.

***Cupix, Inc.** Cupix предоставляет ультрасовременное решение для фотограмметрии, с помощью которого можно создать 3D-двойника, используя панорамные фотографии в качестве первичного входа.

Cupix — это инновационное программное решение для создания 3D-цифрового двойника реального мира для больших и малых проектов, которое позволяет сторонним заинтересованным сторонам получать контекстную информацию для более быстрого принятия решений, улучшает структуру затрат и повышает операционную эффективность. Ультрасовременное решение 3D Digital Twin от Cupix дает пользователям простой способ снимать внутреннюю или внешнюю сцену и создавать реалистичные виртуальные впечатления только с помощью 360-градусной камеры потребительского уровня

****Luminie Studio** предлагает совершенно иное решение для архитектурной 3D визуализации и пошаговой анимации. Luminie создает фотореалистичные трехмерные архитектурные рендеринг-изображения так, как вы предполагаете для своего проекта. Учитываются ваши проектные идеи, архитектурная планировка и предпочтения в отношении меблировки, предлагаются реалистичные трехмерные представления о том, как будет выглядеть их окончательный интерьер или экстерьер. Основной фокус — на фотореалистичных архитектурных визуализациях, трехмерных визуализациях дизайна интерьера, трехмерных ландшафтных визуализациях, архитектурном трехмерном моделировании, пошаговой анимации и трехмерных визуализациях планов этажей с очень быстрой обработкой.

*****MapsAlive** -веб-приложение, которое позволяет превратить любое изображение в интерактивную карту. Используйте его для создания интерактивного плана этажа, схемы, фотографии или географической карты. Интерактивные карты позволяют навести указатель мыши на маркеры, чтобы быстро увидеть изображения, текст и видео, связанные с местоположениями на карте. MapsAlive используется для недвижимости, музеев, экскурсий по университетскому городку, туристических карт, интерактивных диаграмм деталей и многих других целей. Этот продукт достаточно прост в использовании, но в нем есть множество дополнительных функций, которые веб-разработчики могут использовать для создания мощных интерактивных карт.

******Captate** разработала SaaS под названием Captate Tour - цифровой инструмент для создания виртуальных трехмерных туров в облаке для

цифрового маркетинга и предпродажной подготовки в CRE. Поскольку туры основаны на облаке, ими можно поделиться по ссылке (например, <https://captate.com/tour2/>), они могут быть испытаны на разных устройствах и, таким образом, идеально подходят для многоканальных и омниканальных цифровых кампаний. В отличие от любых других виртуальных туров CGI 3D, вам не нужны раздражающие очки, и вы можете просматривать их онлайн в браузере на телефоне. Первоначальная цель - использовать Captate Tour в качестве инструмента брендинга в онлайн-кампаниях для крупных многосемейных новых разработок на этапе предварительного завершения. На любой веб-странице, на которой вы видите 3D-изображение CGI, вы можете улучшить взаимодействие с пользователем с помощью Captate Tour.

Но больше всего, мне понравился продукт Spacemaker AI

Совсем перед Новым Годом, один мой знакомый пожаловался на ситуацию, которая усложняет отношения в его семье. Они с женой решили построить загородный дом. И даже уже выбрали типовой проект (благо, их теперь есть во множестве). Но теперь у него проблема: как подобрать участок под этот проект и как дом вписать в конкретный участок. Воображения это требует большого, а удобного и простого инструментария он не нашел. Вот никак и не могут достигнуть консенсуса между собой.

Так как эта тема вписывается в концепцию моего проекта, решил я подробно изучить рынок. К сожалению, (а может это и хорошо) нужной разработки мне найти не удалось, но, знаете, все же попался очень интересный проект. Правда, он обладает двумя недостатками: требует специальных знаний, и дороговат для розничного пользователя , в силу чего не имеет мобильной версии.

Но понимание, насколько VR & AR может облегчить нам жизнь, эта разработка способна дать вполне.

А хорошо то, что у нас до розницы руки уже доходят 😊.

Spacemaker AI - один из лучших проптех-стартапов 2020 года

Год основания: 2016

Штаб-квартира: Осло, Норвегия

Сайт: <https://www.spacemakerai.com/>

LinkedIn: www.linkedin.com/company/17897996

Основатели: Андерс Квале, Карл Кристенсен, Ховард Хаукеланд

Этот стартап разработал революционную технологию искусственного интеллекта, которая помогает находить самые разумные способы максимизировать ценность любой строительной площадки. Spacemaker исследует и генерирует миллионы данных по различным земельным участкам, а затем предоставляют пользователям подробную статистику по каждому из них. С помощью эксклюзивных инструментов искусственного

интеллекта Spacemaker дает высокий уровень понимания для архитекторов, застройщиков и муниципалитетов. Комплексные технико-экономические обоснования могут быть проведены на одной цифровой платформе с целью создания убедительной истории для приобретения строительной площадки. В Spacemaker вы можете оценивать участки на предмет потенциального развития с помощью готовых наборов данных. Вы создаете цифровую модель участка и быстро моделируете и анализируете различные сценарии строительства, чтобы изучить возможности и **риски**, связанные с каждым из них. Разработчики, архитекторы, консультанты и подрядчики могут взаимодействовать и использовать одну и ту же цифровую модель, основанную на общих многофакторных данных. Spacemaker улучшает их совместную работу над вашими проектами. Все инвестиционные случаи, связанные с приобретением участков, через платформу могут быть оценены в Spacemaker. Spacemaker позволяет эффективно тестировать здания различной высоты и потенциальные строительные конструкции до начала проектирования, экономя время и средства уже на этапе приобретения участка. Spacemaker значительно упрощает процесс строительства и планированию с упором на прозрачность и совместную работу, где можно быстро проектировать различные концепции здания, используя соответствующие наборы данных. Обладая полным пониманием возможностей и проблем участка, пользователи могут решать ограничения площадки и требования к плотности с помощью анализа в реальном времени. Разработан совершенно новый подход к планировке участка, который максимально улучшает жизненные качества и плотность строительной площадки. Вы получаете уникальную возможность снизить риск с помощью обширных наборов данных, анализируя до 100 различных критериев, таких как границы собственности, рельеф, здания, дороги и движение, ветер, дневной свет и инфраструктура. В Spacemaker широко используется ИИ при выполнении технико-экономического обоснования и оптимизации предложенных участков по плотности и жилым качествам. Используя Spacemaker, вы можете быстро протестировать множество различных альтернатив. Это позволяет легко оптимизировать весь потенциал участка и в то же время обеспечивать его хорошие жизненные качества, соблюдая нормативные требования и прочие нормы. Интеллектуальный процесс планирования площадки значительно сокращает время, необходимое для перехода от технико-экономического обоснования к приобретению и от приобретения к планированию площадки, проектированию и строительству. Spacemaker предлагает преимущества цифрового рабочего процесса. Работая группой вместе над одной и той же 3D-моделью вашего строительного объекта вы увеличиваете продуктивность обсуждений, что приводит к скорейшему и лучшему принятию решений. Очень продуктивно можно использовать Spacemaker для участия в конкурсах, детально учитывая влияние соседних участков и строений, а также расширить спектр использования достоинств и недостатков участка, оценить геометрию участка в реальном времени, учесть влияние дневного света и шума и учесть

требования местных норм в рамках единой платформы, что позволит вам в дальнейшем снизить риски использования возможностей участка не в полном или запланированном объеме.

Вы сможете уже на этапе оценки в Spacemaker ответить на вопрос, захотят ли там жить или работать люди, сможете ли вы обеспечить продажи в ожидаемом объеме.

Прямые ссылки на другие материалы PropTech и сайты разработчиков доступны в группе ОРБИТА PROPTECH на FB
<https://www.facebook.com/groups/386556249229606>

Всех с наступившим 2021 годом. Удачи нам!!!

VR&AR + PROPTECH ЧАСТЬ 2

Доброго всем здоровья!

Продолжим тему VR\AR, но теперь в практической плоскости. В силу занятия своим Prophet проектом, я больше изучаю развитие и возможности технологичных проектов. Мне очень интересно, что уже используют на практике коллеги и не только в Украине.

Совсем перед Новым Годом, один мой знакомый пожаловался на ситуацию, которая усложняет отношения в его семье. Они с женой решили построить загородный дом. И даже уже выбрали типовой проект (благо, их теперь есть во множестве). Но теперь у него проблема: как подобрать участок под этот проект и как дом вписать в конкретный участок. Воображения это требует большого, а удобного и простого инструментария он не нашел. Вот никак и не могут достигнуть консенсуса между собой.

Так как эта тема вписывается в концепцию моего проекта, решил я подробно изучить рынок. К сожалению, (а может это и хорошо) нужной разработки мне найти не удалось, но, знаете, все же попался очень интересный проект. Правда, он обладает двумя недостатками: требует специальных знаний, и дороговат для розничного пользователя, в силу чего не имеет мобильной версии.

Но понимание, насколько VR & AR может облегчить нам жизнь, эта разработка способна дать вполне.

А хорошо то, что у нас до розницы руки уже доходят 😊.

Spacemaker AI - один из лучших проптех-стартапов 2020 года

Год основания: 2016

Штаб-квартира: Осло, Норвегия

Сайт: <https://www.spacemakerai.com/>

LinkedIn: www.linkedin.com/company/17897996

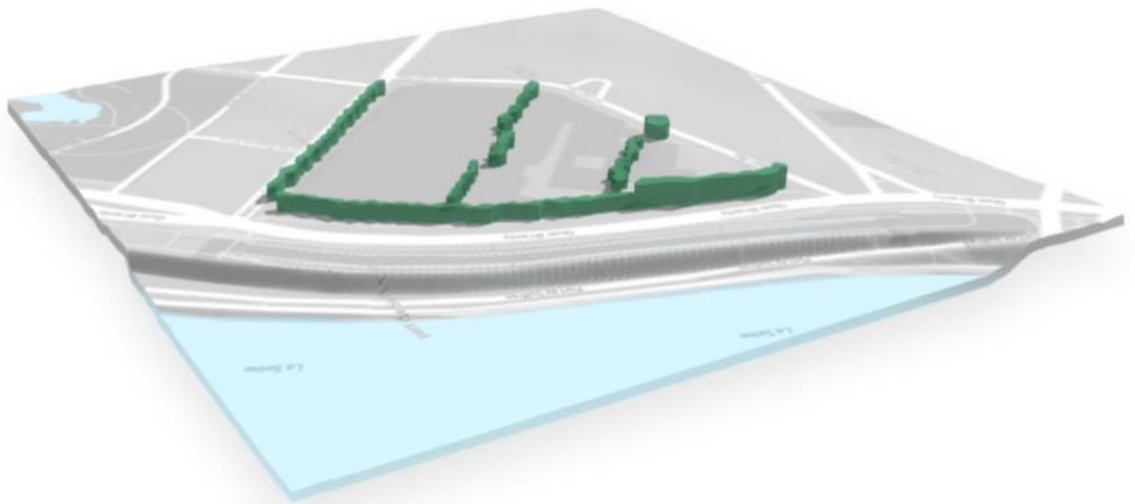
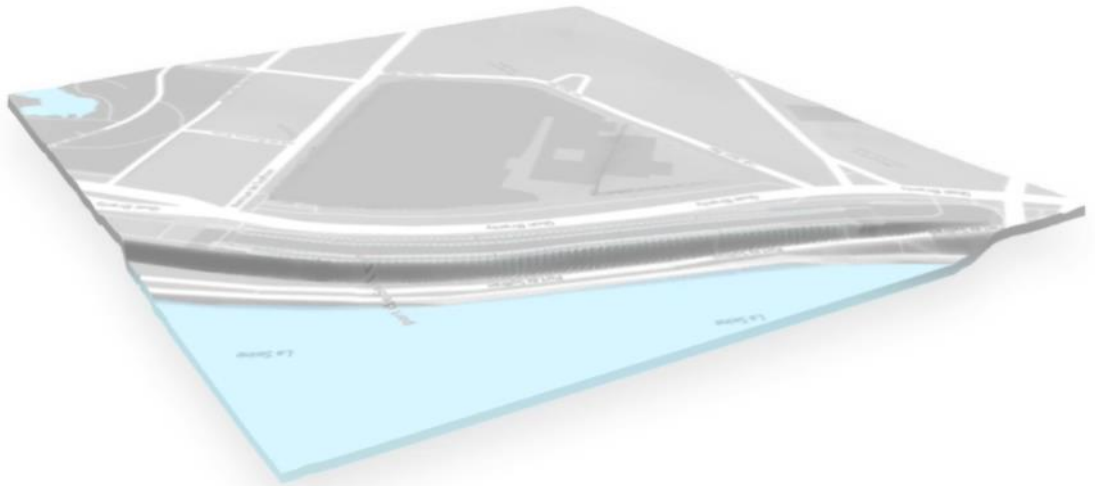
Основатели: Андерс Квале, Карл Кристенсен, Ховард Хаукеланд

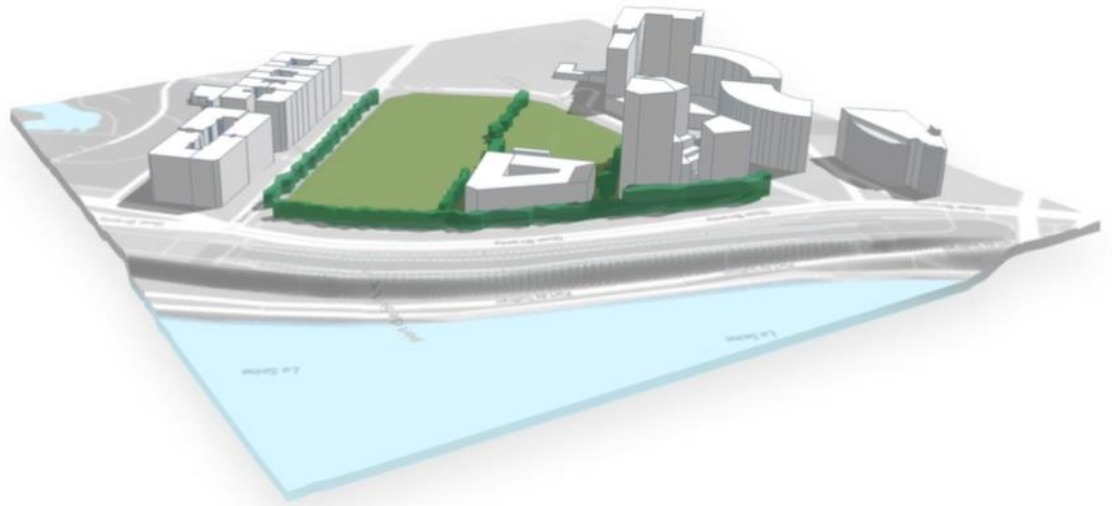
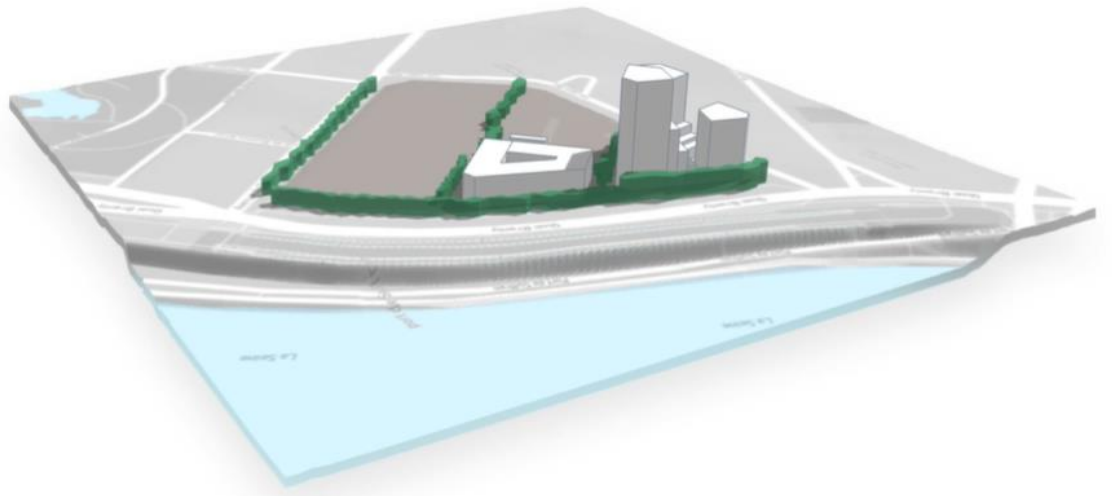
Этот стартап разработал революционную технологию искусственного интеллекта, которая помогает находить самые разумные способы максимизировать ценность любой

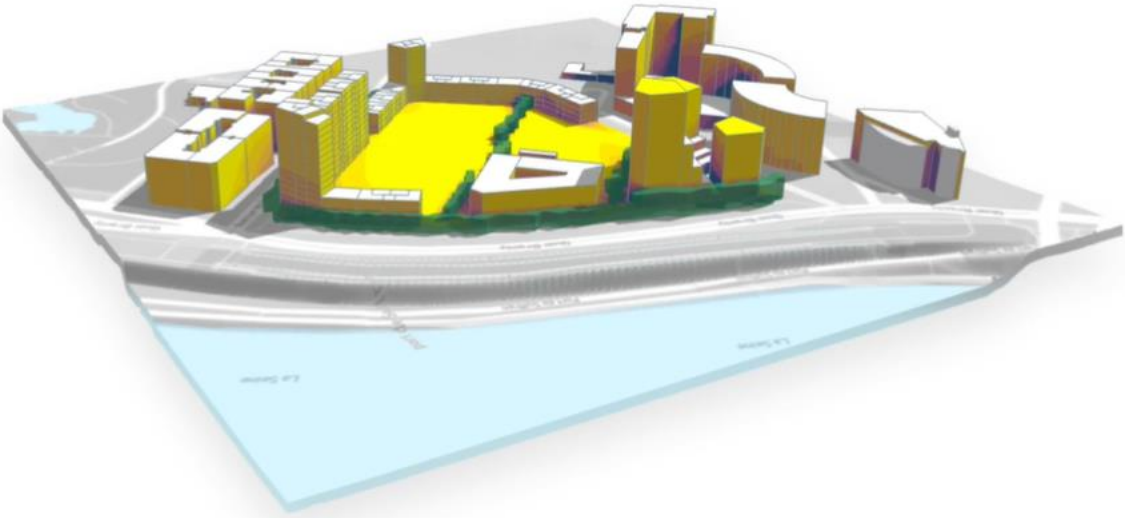
строительной площадки. Spacemaker исследует и генерирует миллионы данных по различным земельным участкам, а затем предоставляют пользователям подробную статистику по каждому из них. С помощью эксклюзивных инструментов искусственного интеллекта Spacemaker дает высокий уровень понимания для архитекторов, застройщиков и муниципалитетов. Комплексные технико-экономические обоснования могут быть проведены на одной цифровой платформе с целью создания убедительной истории для приобретения строительной площадки. В Spacemaker вы можете оценивать участки на предмет потенциального развития с помощью готовых наборов данных. Вы создаете цифровую модель участка и быстро моделируете и анализируете различные сценарии строительства, чтобы изучить возможности и **риски**, связанные с каждым из них. Разработчики, архитекторы, консультанты и подрядчики могут взаимодействовать и использовать одну и ту же цифровую модель, основанную на общих многофакторных данных. Spacemaker улучшает их совместную работу над вашими проектами. Все инвестиционные случаи, связанные с приобретением участков, через платформу могут быть оценены в Spacemaker. Spacemaker позволяет эффективно тестировать здания различной высоты и потенциальные строительные конструкции до начала проектирования, экономя время и средства уже на этапе приобретения участка. Spacemaker значительно упрощает процесс строительства и планированию с упором на прозрачность и совместную работу, где можно быстро проектировать различные концепции здания, используя соответствующие наборы данных. Обладая полным пониманием возможностей и проблем участка, пользователи могут решать ограничения площадки и требования к плотности с помощью анализа в реальном времени. Разработан совершенно новый подход к планировке участка, который максимально улучшает жизненные качества и плотность строительной площадки. Вы получаете уникальную возможность снизить риск с помощью обширных наборов данных, анализируя до 100 различных критериев, таких как границы собственности, рельеф, здания, дороги и движение, ветер, дневной свет и инфраструктура. В Spacemaker широко используется ИИ при выполнении технико-экономического обоснования и оптимизации предложенных участков по плотности и жилым качествам. Используя Spacemaker, вы можете быстро протестировать множество различных альтернатив. Это позволяет легко оптимизировать весь потенциал участка и в то же время обеспечивать его хорошие жизненные качества, соблюдая нормативные требования и прочие нормы. Интеллектуальный процесс планирования площадки значительно сокращает время, необходимое для перехода от технико-экономического обоснования к приобретению и от приобретения к планированию площадки, проектированию и строительству. Spacemaker предлагает преимущества цифрового рабочего процесса. Работая группой вместе над одной и той же 3D-моделью вашего строительного объекта вы увеличиваете продуктивность обсуждений, что приводит к скорейшему и лучшему принятию решений. Очень продуктивно можно использовать Spacemaker для участия в конкурсах, детально учитывая влияние соседних участков и строений, а также расширить спектр использования достоинств и недостатков участка, оценить геометрию участка в реальном времени, учесть влияние дневного света и шума и учесть требования местных норм в рамках единой платформы, что позволит вам в дальнейшем снизить риски использования возможностей участка не в полном или запланированном объеме.

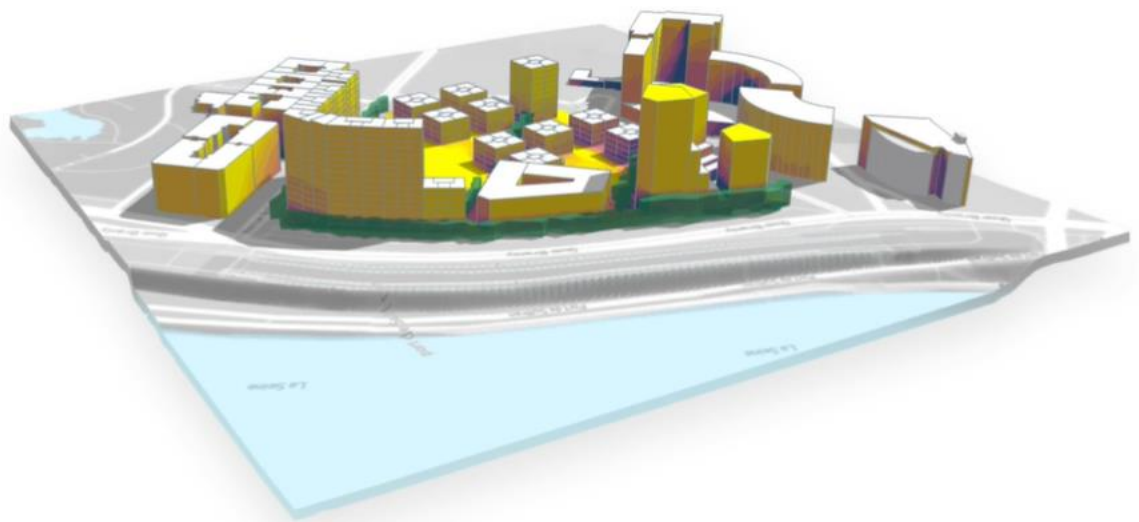
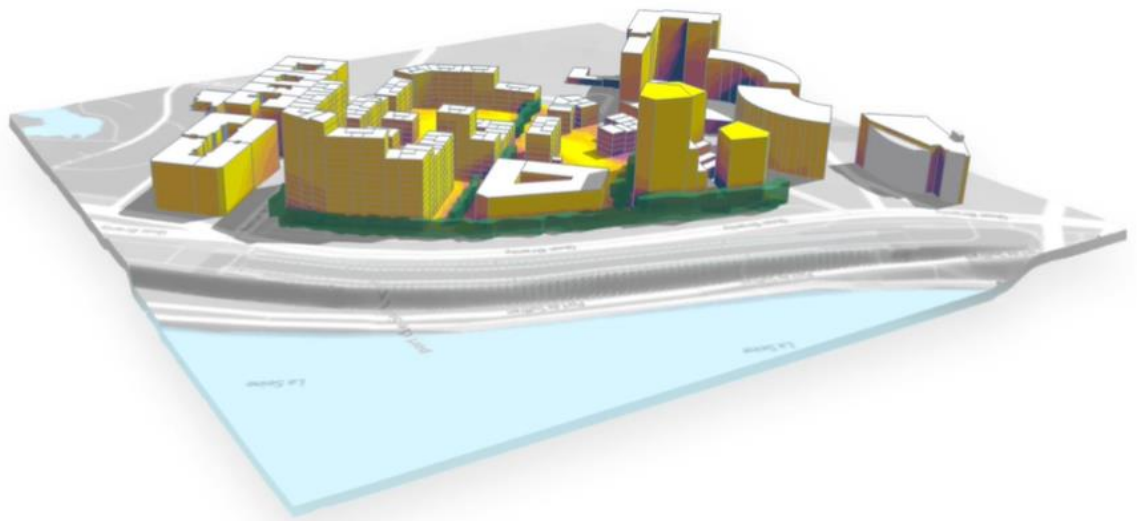
Вы сможете уже на этапе оценки в Spacemaker ответить на вопрос, захотят ли там жить или работать люди, сможете ли вы обеспечить продажи в ожидаемом объеме.

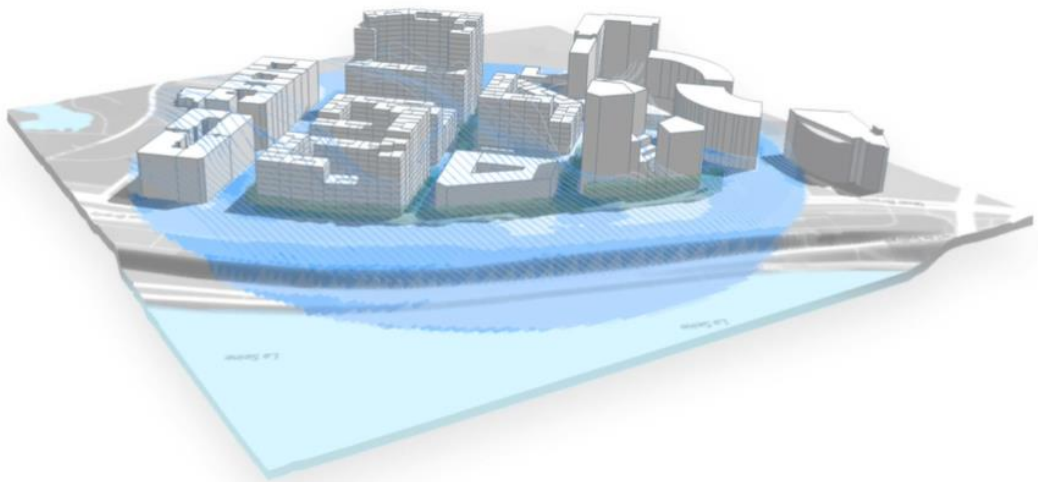
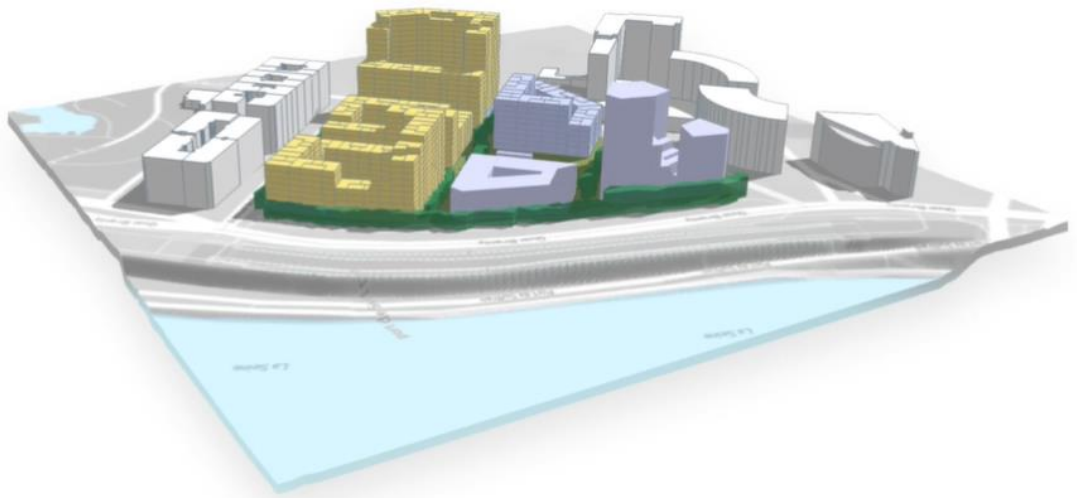
Надеюсь, что информация была полезной. Удачи!

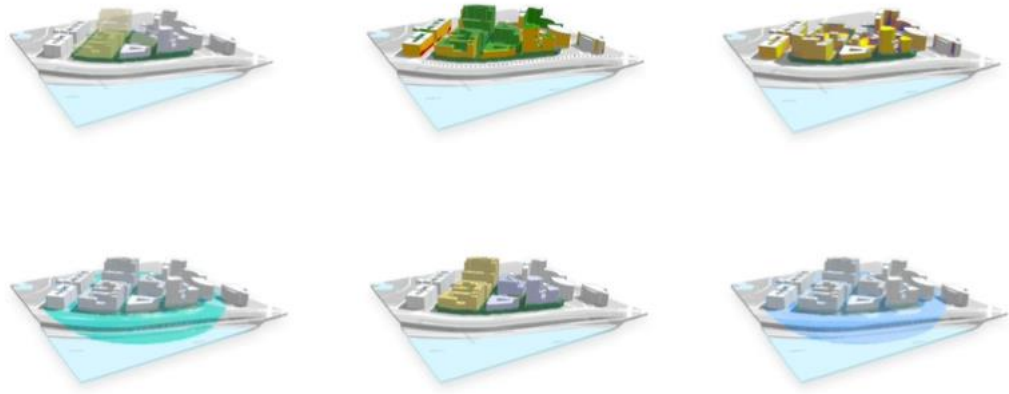
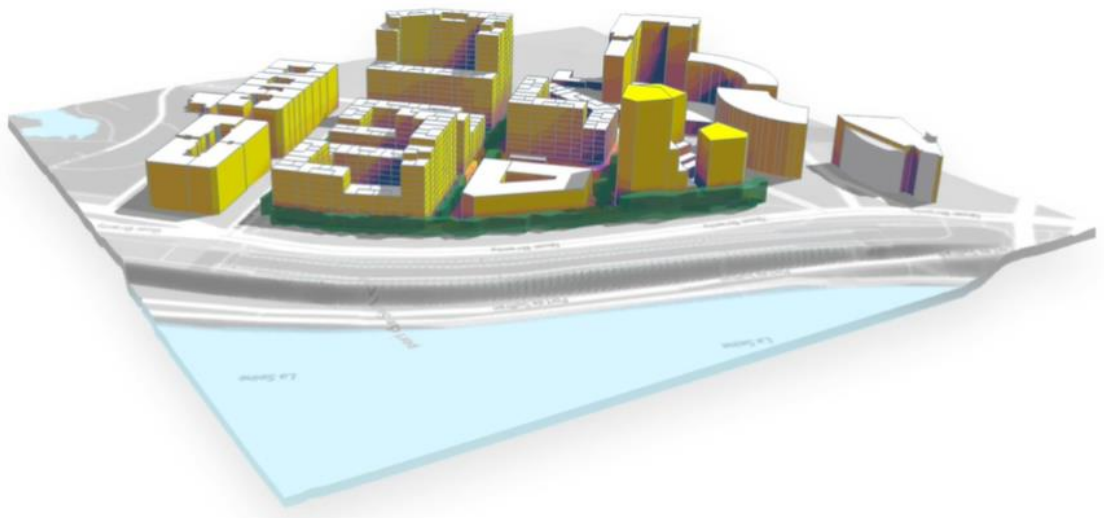












Key figures

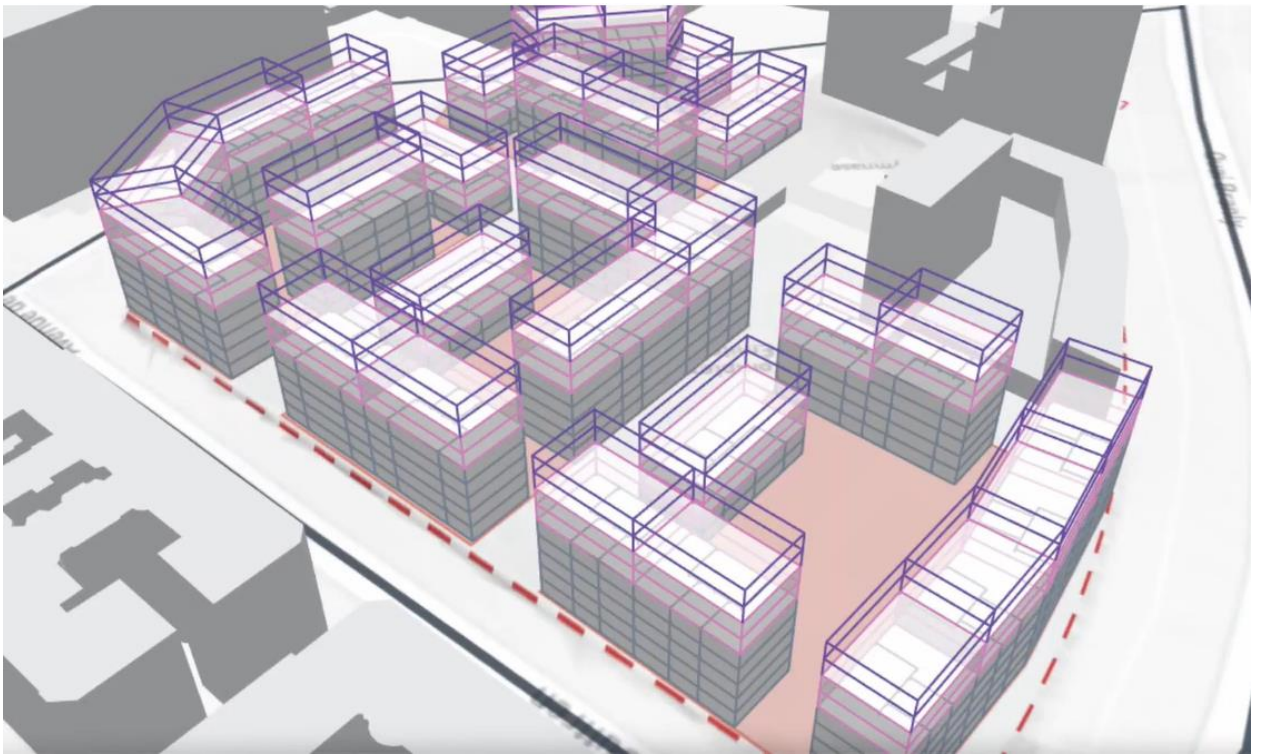
Site area		27,000 m ²
SHOB	155 %	41,912 m ²
Office	14 %	3,894 m ²
School	5 %	1,260 m ²
Commercial	8 %	2,060 m ²
Residential	51 %	13,717 m ²
Unspecified	78 %	20,981 m ²
SDP	139 %	37,658 m ²
SHAB/SU	125 %	33,638 m ²
ES	26 %	7,034 m ²

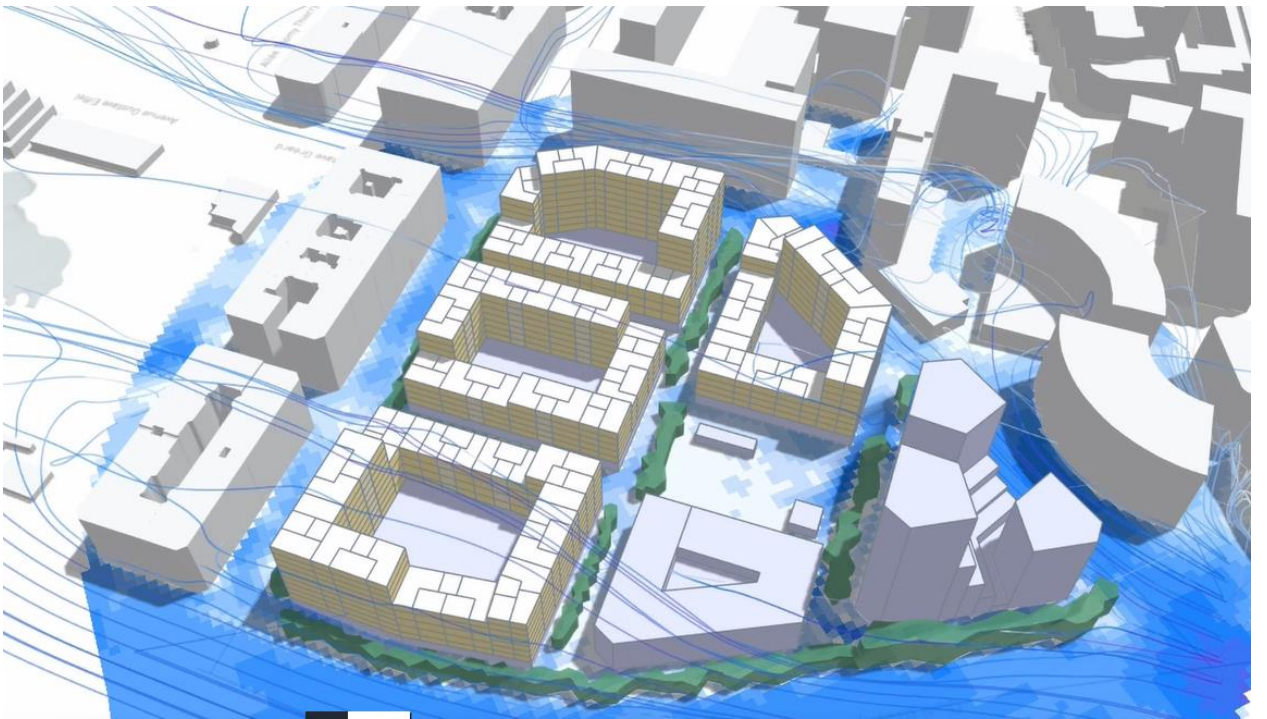
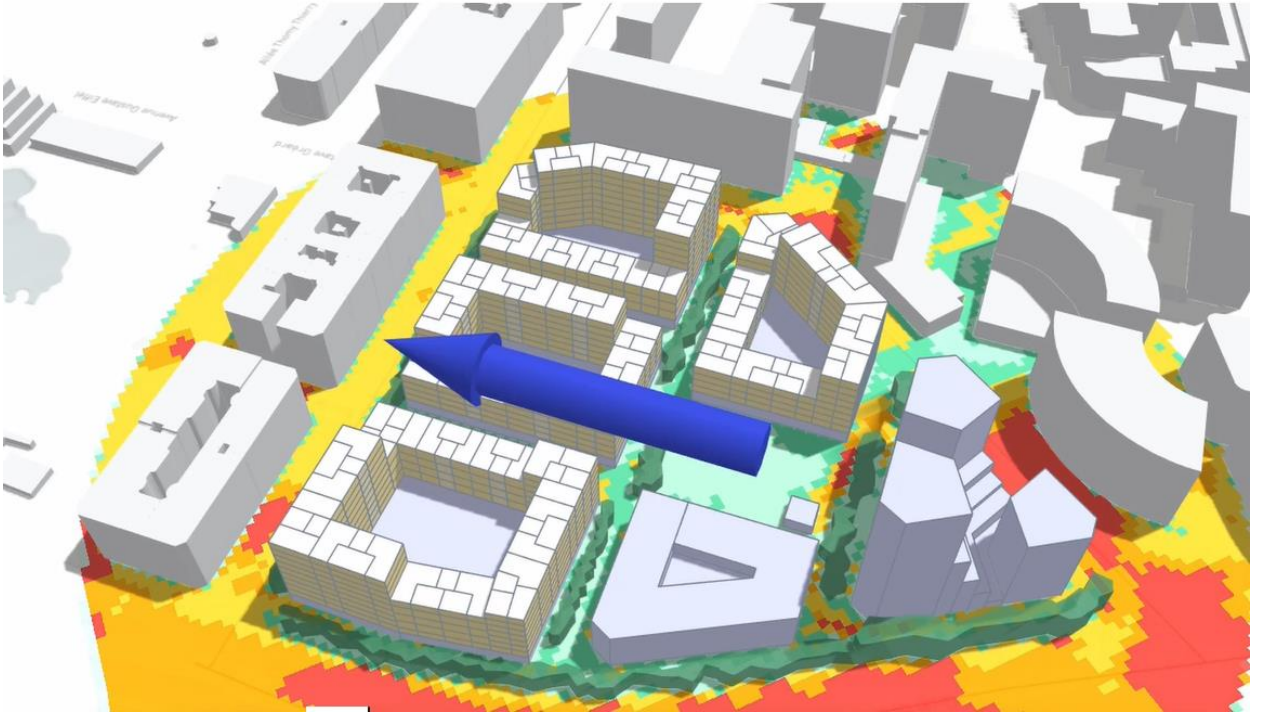
Multi-use building

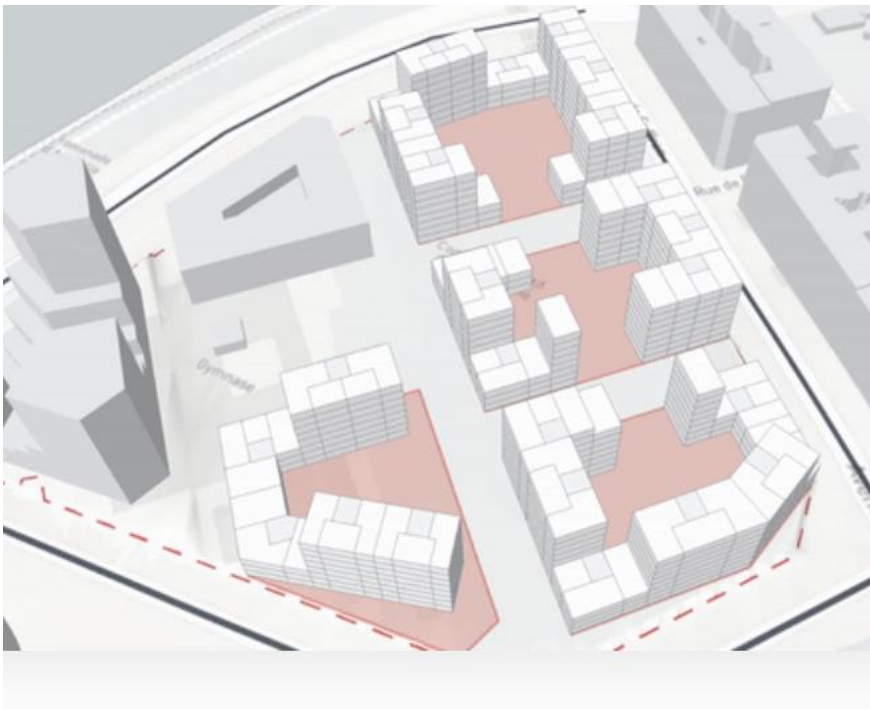
- Retail
- Office
- School
- Commercial**
- Residential
- Unspecified

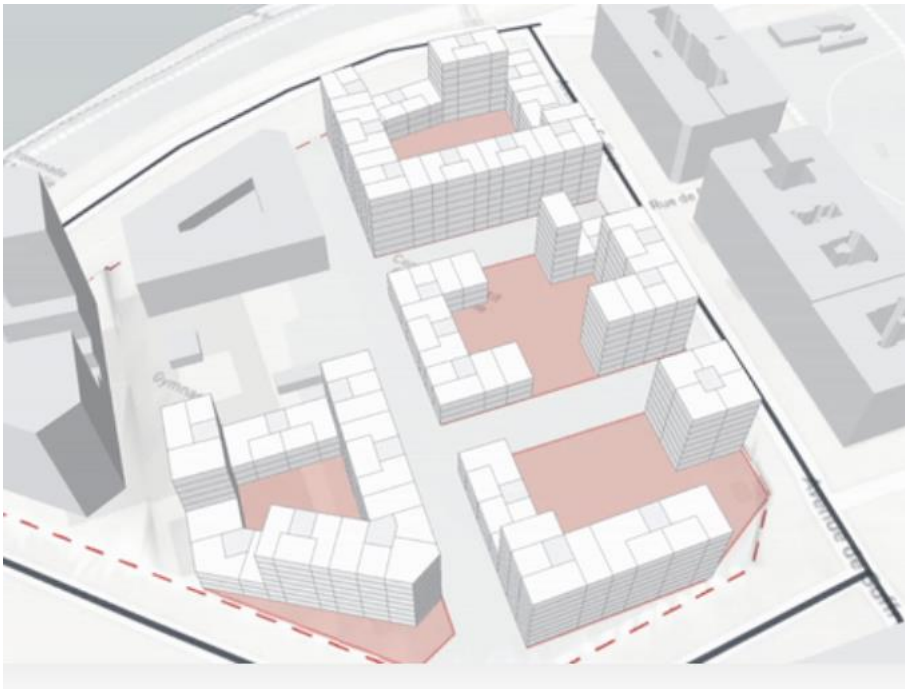
Manage functions...

In minutes not weeks









+ Create new

- 4
Function Tagging /
Project Settings
Today 09:38
- 4
Demopresentation,
New Demo
10 Sep 18:29
- 4
Demopresentation
27 Aug 18:13
- [No collection]
- 6a_noise_VL_copy1
17 Aug 12:53
- [No collection]

Key figures

Site area	27,009 m ²
SHOB	155 % 41,912 m ²
Office	14 % 3,894 m ²
School	5 % 1,260 m ²
Commercial	52 % 14,135 m ²
Residential	51 % 13,717 m ²
Unspecified	33 % 8,908 m ²

SDP 130 % 37,658 m²

SHAB/SU 125 % 33,838 m²

ES 26 % 7,034 m²

Building height + 17.3 m ↑ 24.0 m

Real-time Sun [\[HTX\]](#) >

Building connections



КАКИЕ РАЗРАБОТКИ PROPTECH В ТРЕНДЕ 2021 ГОДА

Всем доброго здоровья !

Все больше и больше накапливаю информацию о PropTech: кто сделал и в какой стране взлетело, для кого более ценны эти разработки, какие инструменты были, какие появились и какие можно ждать в ближайшее время... Нельзя сказать, что большинство идей оригинальны и новы. **ИНСТРУМЕНТАРИЙ**- вот ключевое слово для создания продукта. Правда важна специфика страны, насколько она нуждается в решении задачи в данный конкретные моменты времени и пространства. Пару примеров. Несколько столетий назад (так воспринимается время на Орбите PropTech) я писал о таком украинском продукте как Rentberry (покупка и аренда недвижимости на блокчейне). Классная современная разработка, а ведь с таким существенным «НО»: место рождения -Украина, место пользования-заграница. Видимо, еще не созрела наша страна как рынок для нее. Вот обратный пример - платформы документооборота и обслуживания для **ОСББ**. Для Украины продукт очень нужный. Хоть и простой. Имею полное право оценить положительно ибо был одним из инициаторов создания такого сообщества. **НО!!!!** Еще в середине 90 х. Да, ОСББ- не продукт второй декады 2000-х. Родился он вынуждено еще давно, Украина была совсем маленькая.

И в наследство достались объекты советского строительства, в которых выкупали квартиры пачками разные организации. Да вот беда, управлялись они на тот момент только ЖЭКаами, а те не хотели брать к себе такие лоскутные дома, не было опыта. Вот и пришлось жителям выкручиваться... Создали, организовались и... отдали на управление в ЖЭК. Потому как действенного механизма управления не было. Теперь есть. Так что ребятам поклон.

Очень качественно и стремительно развиваются платформы для дизайна. Правда, хотелось бы отметить, что творческое начало самих заказчиков в них все равно ограничено. Основной принцип построения таких платформ «спрашивайте-ответим». Такой подход понятен. Ведь инициаторы, архитектурные и дизайнерские бюро, не заинтересованы отдавать свой хлеб, потому все максимум через специалистов. Вот только время на достижение консенсуса между заказчиком и исполнителем имеет часто оттенки недопонимания и даже конфликтности. Может ProorTech решить эту проблему более эффективно? Уверен, что возможен инструмент, который сделает общение более клиентоориентированным.

Можно продолжить... Тем для обсуждений много. Но сейчас хочу остановиться и дать анализ практической ситуации.

Хотите знать какие темы для разработок ProorTech сейчас чаще всего используются в недвижимости? Или же, чаще всего попадают конкретно мне? Может и так. Но я много сейчас плаваю в этом море информации, поэтому, какие-то реальные тренды мой анализ отражает.

ТОРГОВЫЙ СЕГМЕНТ

-Управление потоками и сегментами посетителей торговых центров, автоматизация маркетинга и взаимодействия с арендаторами, анализ поведения и сегментирование посетителей торговых центров;

-Автоматизированная система управления и анализа портфелей торговой недвижимости, основанная на интеграции с другими бизнес-решениями;

-Автоматизация маркетинга ритейлеров с применением онлайн- и офлайн-трекинга, анализа больших данных и персональной триггерной коммуникации;

-Система управления диспетчеризацией, заявками, плановыми нарядами, графиками и исполнением работ, учёт складских запасов и статистика с контролем бюджета;

-Мобильное приложение и онлайн сервисный стол для автоматизации управления заявками на объекте недвижимости: арендаторы, эксплуатация;

- Автоматизация маркетинга для торговых центров, цифровые каналы для взаимодействия с арендаторами;
- Навигация внутри объектов недвижимости с помощью AR (дополненной реальности) через мобильное устройство;
- Автоматизации финансового анализа, моделирования и оценки торговой и коммерческой недвижимости с онлайн отчётами и экспортом моделей с формулами;
- Автоматизация документооборота на стадиях подписания договоров аренды и их сопровождения.

ОФИСНЫЙ СЕГМЕНТ

- Платформа для краткосрочной аренды офисной недвижимости для управления гибкими пространствами, коворкингами; резервирование, мобильные приложения и прочее;
- Автоматизация управления диспетчеризацией, заявками, плановыми нарядами, ППР, графиками и исполнением работ, учёт вакантности и статистика с контролем бюджета;
- Оmnikanальные приложения и онлайн сервисный стол для автоматизации управления заявками на объекте недвижимости: арендаторы, эксплуатация, коммунальные услуги;
- Учёт и аналитика загрузки помещений на основе ML алгоритмов и данных с имеющейся WiFi инфраструктуры ;
- Управление офисными пространствами, бронирование и датчики присутствия, оптимизация планировки и рассадки сотрудников;
- Автоматизированная система управления и анализа портфелей офисной недвижимости, основанная на интеграции с другими бизнес-решениями;
- Автоматизированная система с открытой платформой интеграции для бесконтактного доступа на основе мобильных устройств и видеораспознавания;
- Автоматизации финансового анализа, моделирования и оценки офисной недвижимости с онлайн отчётами и экспортом моделей с формулами;
- Контроль комфорта внутренней среды помещений, расчёт показателей, превентивный контроль и автоматизация инспекций.

ЖИЛОЙ СЕГМЕНТ

- Автоматизация маркетинга застройщиков жилья с применением онлайн- и офлайн-трекинга, анализа больших данных и персональной триггерной коммуникации;
- Автоматизация маркетинга жилых объектов, создание объёмных планировок квартир, макетов, рендеров, библиотек с вариантами отделки, мебели, и пр.;
- Автоматизация начисления и оплаты коммунальных платежей чрез личные кабинеты жильцов;
- CRM для девелоперов жилья с системой бронирования, управления маркетингом и готовыми интеграциями с веб-сайтами проектов, листинговыми сервисами;
- Автоматизация инвестиционного портфеля, покупки и продажи, обслуживания и эксплуатации портфелей квартир в многоквартирных домах;
- Электронный каталог и сервис по обслуживанию сделок (брокеридж, инфокомнаты, оценка) с портфелями инвестиционных квартир;
- Управление маркетингом и продажами квартир, визуализация, квартирография и планировки, интеграция с листинговыми сервисами и CRM.

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

- Автоматизированная система управления и анализа портфелей недвижимости, основанная на интеграции с другими бизнес-решениями;
- Системы управления диспетчеризацией, заявками, плановыми нарядами, ППР, графиками и исполнением работ, учёт складских запасов и статистика с контролем бюджета;
- Мобильное приложение и онлайн сервисный стол для автоматизации управления заявками на объекте недвижимости: арендаторы, эксплуатация;
- Автоматизации финансового анализа, моделирования и оценки различных видов недвижимости с онлайн отчётами и экспортом моделей с формулами;
- Автоматизация технической эксплуатации объектов недвижимости на основании учёта основных средств и автоматизацией заявок на обслуживание.

Конечно, есть и другие разработки, внимание к которым все увеличивается согласно темпам развития рынка недвижимости. Но эти-пока наиболее массовые.

Желаю всем удачи, новой информации и новых уникальных разработок.

Кому, когда и где нужна система «Умный город»?

Всем доброго здоровья.

Не люблю писать о том, что собираюсь написать вначале своей статьи. Но это связано с темой PropTech. Тот самый случай, когда и есть, и очень надо, и к месту, но нецелесообразно и бесполезно.

Я подхожу к проблемам с той позиции, что их можно решить. Технически, финансово, через чудо, но можно. А если **ОЧЕНЬ** постараться, то решить быстро. Но вчера столкнулся с ситуацией, когда знаю, что есть инструменты решения, но любое **РЕШЕНИЕ** становится просто настолько **МАЛО РЕАЛЬНЫМ**, ну прямо вплоть до тупого отчаяния. Т. е. ситуация именно такая, когда говорят, что проще взорвать и сделать по-новому, чем исправлять. И чем дальше, тем больше это решение кажется самым верным. Как бы не звучало жестко.

Проехал, по глупой случайности, через центр Киева. Последние месяцы совсем стараюсь там быть только ножками, но так уж случилось. Давно не был. А тут еще после снегопада.

Ну то что снег у нас в городе, что-то вроде мебели, к которой так привык, что даже двигать не хочется, не удивительно ни разу. Что с того, что в городе, где и по 4-м полосам движение только через пробку, осталось две полосы. Зато снег так красиво лежит. И не первый год, как бы даже привычно. Ехал так медленно, что пришлось обратить внимание на то, как же застроили наш многострадальный центр новыми массивами. Бизнес, торговля и много-много жилья. Ось вам все и сразу. Каждый малый квадратик – уже дом, домик, здание. Раньше столько не замечал, видимо они прятались за старыми постройками, а теперь повылазили, стеклянные однотипные гиганты. Темные черные пятна ... Если на Подоле все это еще как то прикидывается архитектурой, то Большая Васильковская иже к ней... Нет слов. Ну разве что-то типа «Киев, прощай» и грустный смайлик. Жаль.

У меня даже уже нет вопросов к градоначальникам и прочим «градо..».

Но у меня есть вопросы к жителям, которые покупают квартиры в этих всех «Французских...», «Печерских...» и прочих «...ских». Ведь все они состоят не из одного здания, а много-много, точнее «КУЧИ» зданий. Именно «КУЧИ». Как по-другому к этому относиться? Как там в рекламе: «Закрытая

территория, безопасно, удобно, цивилизация и т. д.» Может быть, где-то там, для кого-то там... Может быть туда можно заехать, закрыться, спрятаться... Вопрос в другом: «Как туда Доехать и как оттуда Выехать?» Зачем там коммерческие помещения (не трогаю кафе и парикмахерские, красиво именуемые «студиями») если добраться до них сложнее чем до вершины Эвереста? А вот и все те машины, которые не поместились в паркинге, который 1 место на 10 квартир. Вдоль дорог. Поэтому не стоит обманываться и все наши двухсторонние улицы это -улицы с односторонним движением. Тут даже летающие машины не помогут ибо вверху тоже полный бардак. А заметили, что навигаторы в центре включать перестало иметь смысл- они везде красные и не меняют цвет, как не объезжай.

Ладно. Вернемся к Проптеховским моментам. Есть понятие «умный город». Сегодня в мире это-глобальный тренд. Та компания или та страна, которая сможет предоставлять концепцию умного города «под ключ», как, к примеру, сейчас предлагается офис «под ключ», будет в большом выигрыше. Тут роль строительных компаний в урбанистике- колоссальна. Сейчас эту проблему решают через цифровизацию, совместную ответственность, комплексный подход и совместимость различных «умных» систем и инжиниринговых решений. Вот как в том случае, если вы хотите построить умное здание, но сталкиваетесь с тем, что у вас лифты не «соединяются» с парковками, а парковки – с улицами.

Просмотрел массу материалов на тему «умного города». Они есть, системы эти, разные и по наполнению и по направлению. Обратил внимание, что если тему обсуждают застройщики (не важно в какой стране) тема транспорта ограничена их участком. «Умный город» у них заменяется понятием «умный дом». Как будто все то, что за пределами здания или комплекса зданий их не касается. Инновации девелоперских компаний в меньшей степени связаны с «продуктом» или стройматериалами, в большей - с созданием дополнительных ценностей для клиентов. А что транспортные возможности не есть ценность? «Умный» город должен быть не только урбанистически красивым, но и удобным для его жителей. Тут тоже есть нюанс. Акцент делают на разные типы использования сбора данных по геолокациям. Даже поведенческие модели уже в тренде для анализа проблем. Хотя пока эта вся красота вырисовывается больше в привязке к некому комфорту, а не риску влететь в коллапс рядом с домом.

Вот потому и грусть, что этому городу Киеву, похоже сегодня «умный город» ни к чему. При построении «умного города» нужна логика, желание, воля всех сторон общества, который живет в этом городе. Есть ли смысл говорить о возможностях «умного города» в Киеве? Сегодня я не вижу. Пока не будет понимания, что не деньгами едиными измеряется жизнь человека, смысла нет. А то захотим подземную развязку, а пока поругаемся, устроим слушания, завизируем всеми «градо...», а там, «оп-па», важный дядя уже строит 30-этажку без вертолетной пожарной площадки, такую из себя

очередную стеклянную банку. Но очень все же хочется позитивчика, потому надеюсь, что когда-то созреет и до «умного города». Давайте готовиться.

Как это выглядит?

В Хельсинки концепция «умного города» развивается по нескольким направлениям сразу: джентрификация, беспилотный городской транспорт, альтернативная энергетика, экологичный сбор мусора, мобильные сервисы и приложения, которые упрощают взаимодействие с городскими сервисами.

Еще один образец — Барселона. С 2012 года в каталонской столице работает IoT-платформа Sentilo. Система собирает информацию с различных датчиков, которые контролируют освещение, дорожную обстановку, концентрацию жителей в кварталах, уровень шума и т. д. Кроме того, ИИ, встроенный в систему, отслеживает происшествия на основе информации из соцсетей и медиа.

В Сингапуре в 2014 году была запущена программа Smart Nation, в рамках которой инновационные решения внедряются во многих отраслях и сферах, в том числе в медицине. По количеству тех же датчиков и камер на дорогах Сингапур — один из мировых лидеров. Глобальная цель властей Сингапура — сбор данных обо всей городской инфраструктуре и жителях в единую систему наблюдения.

Во Франции «умные» технологии применяются для управления городским хозяйством. Уникальный для страны проект «умного города» был запущен в округе Дижон — Smart city OnDijon. Это первая «умная» агломерация в стране, концепт которой создал консорциум крупных компаний. В частности, они использовали «умную» сеть благодаря использованию технологии power-line communication — сети электропередачи, которая протянула интернет до каждого столба в городе. Также были установлены city box для управления рядом цифровых услуг.

Это очень эффективно, потому что wi-fi на улицах позволил наладить работу систем видеонаблюдения, а также звуковую и световую анимацию улиц.

Правда, по истории, они все же начали с жесткой градостроительной концепции. Что бы было чем управлять. Это было первичным, а все что потом — следствием. И PropTech здесь - не база, а поддержка и инструмент.

Радует, что реально тема интересна не только мне и есть реальные попытки как то влиять на ситуацию и у нас, в Украине. Я бы выделил несколько разработок.

CityScale <https://www.cityscale.com.ua/> — интерактивная карта столицы, отображающая средние цены на покупку и аренду квартир в разных районах города, уровень загрязнения воздуха, доступность транспорта, расположение больниц и учебных заведений, а также уровень преступности.

Может не совсем технический, скорее -социальный, но очень хочу отметить проект «Мапа реновації» <https://renovationmap.org/> который объединяет всю

имеющуюся информацию о заброшенных домах на одной карте: их местонахождение, состояние, историю, структуру собственности, разрешения и ограничения на проведение работ.

Только в Киеве находится от 500 до 600 таких заброшенных зданий.

Надеюсь, так же что скоро начнем закрывать и другие направления.

Зарубежные компании активно развивают концепты сервисов «умного города».

Перечень таких компаний и чем они занимаются можно посмотреть на сайте <https://www.unissu.com/proptech-companies?ordering=1&technology=72>

Приведу пример нескольких из них.

Flowbird <https://www.flowbird.group/>. Предназначена для лиц, принимающих решения, в организации, поощрении и управлении мобильностью в городах, помогая решать постоянно меняющиеся проблемы качества жизни, окружающей среды и экономики.

Компания занимается реализацией концепции общей транспортной сети, работающей по запросу, организацией систем измерения загрязнения воздуха и уровня шума для лучшего контроля и их снижения. Представляет расширенные данные о качестве воздуха.

С помощью услуги MaaS люди получают доступ к транспортным методам и сетям, которые дополняют друг друга и объединяются, оптимизируя доступность и пропускную способность автобусов, поездов и паромов, поездок на такси, совместно используемых и автономных транспортных средств, а также общинных автомобильных и велосипедных схем.

Smart Cities Lab <https://www.smartcitieslab.org/> предоставляет городам возможность поделиться тем, что работает и делится информацией с инновационным сообществом, чтобы найти новые решения для сложных урбанистических проблем.

Многие из наиболее серьезных задач, с которыми сталкиваются наши города, связаны с городскими транспортными системами. От неадекватного доступа к рабочим местам и здравоохранению до изменения климата и загрязнения воздуха, слишком многие города в одиночку борются с теми же проблемами.

Компания Huq <https://huq.io/> собирает и анализирует геоповеденческие данные со своей панели миллионов мобильных пользователей. Платформа, соблюдая GDPR, предоставляет клиентам доступ к миллиардам точек данных о местоположении, точно определяя местоположения относительно магазинов, ресторанов, мест работы и проживания и т. д. Используется уникальная методология анализа WiFi. Данные доступны в расширенном фиде или через Google Big Query, что позволяет клиентам получать доступ к данным и анализировать их самостоятельно.

Targomo <https://www.targomo.com/> помогает бизнесу и общественным организациям использовать возможности расширенного пространственного анализа. Proptech.de включает Targomo в список немецких технологических компаний в сфере недвижимости. Используется персонализированный пользовательский опыт, когда вы настраиваете свой сервис в соответствии с предпочтениями ваших пользователей. Например, можно настроить параметры поиска в соответствии с предпочитаемыми видами транспорта и стилем жизни. Targomo позволяет вашим клиентам подробно изучить свой новый район. Благодаря интерактивным визуализациям и сервису «Интересные места» каждое взаимодействие с клиентом становится более значимым. Этот метод, известный как анализ местоположения, увеличивает привлекательность и стоимость недвижимости, увеличивает оборот, улучшает общественные услуги и поддерживает экономическое развитие и окружающую среду. Он позволяет прогнозировать, оптимизирована ли какая-либо сеть учреждений (магазины, больницы, офисы, общественный транспорт и т. Д.) Для широкой публики или конкретных целевых групп (пожилые люди, семьи с маленькими детьми, группы с низким или высоким уровнем дохода, заботящиеся о своем здоровье). людей и т. д.) и поддерживает цели организации (увеличение доходов, снижение затрат, улучшить коммуникацию, ускорить принятие решений, улучшить государственные услуги, упростить доступ к медицинской помощи и т. д.). TargomoLOOP предлагает платформу аналитики plug-and-play. Такую технологию использует французская платформа по недвижимости SeLoger .

Надеюсь, информация была интересной.

ТЕНДЕНЦИИ И ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ДОМОВ.

Доброго всем здоровья!

Хотелось бы поделиться наблюдениями из области потребительских предпочтений к частным домам.

Похоже, что бардак в наших «умных городах» привел к тому, что возобновился активный спрос на дома вне городских муравейников и неубранных улиц.

Во всяком случае, за последние месяцы ко мне обратились за советом несколько моих знакомых, которые и раньше хотели построить «семейное гнездо», но по разным причинам перенесли такое событие на неопределенное время.

Вот для того, чтобы не выглядеть в их глазах «отставшим от жизни», я решил посмотреть внимательнее, что изменилось в этом сегменте за последние годы, какие потребительские желания правят бал. Хочу сразу отметить, что здесь отражено и мое частное мнение, в отдельных моментах - не совсем объективное. Но думаю, что может оказаться интересным взгляд человека, которые сбежал из города еще 15 лет назад и неоднократно уже вносивший изменение в свою среду обитания, оценивший многие минусы застройки тех лет на практике. Как часто приходится сожалеть, что не все новое можно применить, потому что для этого надо уничтожить то что есть. Но есть такое понятие как «аура дома» и нарушать ее с каждым годом все сложнее психологически.

Интерес к состоянию рынка коттеджей и частных домов совпадает у меня с интересом к Proptech технологиям. И я вижу, что этот рынок в обозримом будущем ждет прорыв. Наши градоначальники очень уж стараются. Уже есть удобные инструменты, но нет

массового, как говорят теперь, «розничного» продукта. Или мне не повезло или, возможно, что я его не увидел. Но уверен, что время такого продукта пришло. Кстати, в Украине есть разработчики, которые, по моему мнению, готовы создать такой продукт при правильной постановке задачи. Но об этом я напишу в следующих обзорах.

Привлекательность коттеджей в строящихся поселках и частных домов определяется преимуществами союза экологии и комфорта плюс удаленность от города и типология конструкции домов. Какие же изменения происходят в ожиданиях потенциальных владельцев?

С моей точки зрения, акценты сместились в сторону комплекса вопросов: объемно-планировочные решения + новейшие строительные технологии + ликвидность (если придется продать). Готовое жилье ограничивает индивидуальность человека. И все чаще люди хотят создать свой стиль и воплотить его в новое жилье, выбирая понравившееся архитектурное решение, ту или иную планировку и набор конструктивных особенностей. И, как правило, сами будущие владельцы часто не могут объяснить, что конкретно они вкладывают в понятие «комфортный, современный, добротный, и красивый дом».

Если посмотреть на постройки, которые начали появляться вокруг Киева в последние два-три года, можно обратить внимание, что инвесторы предпочитают строить дома меньшей этажности на больших пятнах застройки. Гараж все чаще выносится за стены дома (в крайнем случае, пристраивается), общая площадь и этажность оптимизируются исходя из состава семьи и наличия пространства для гостей. Современные покупатели значительно более прагматичные, чем были их предшественники лет 15-20 назад. Они мобильные, легко меняют места проживания. Потому, выбирая проект, акцент часто делается также и на удачное и перспективное вложение средства, так чтобы дом не только не потерял в цене, но и при необходимости позволил заработать на его продаже, т.е. требуется учитывать потребительские предпочтения других участников рынка жилья. При этом еще раз уточняю, что мы обсуждаем массовый продукт.

Если говорить о строительных материалах, то можно сказать, что прошла эра монополизма кирпича. Рациональные технологии строительства и современные архитектурные решения, предусматривающие крупноформатные строительные материалы и каркасные технологии, набирают все больше сторонников, а сам рынок каркасных домов имеет тенденцию к росту.

Максимальным спросом пользуются проекты домов от 150 до 200 кв. м (кирпич, блоки) и от 100 до 150 кв. м (дерево, каркас). Этому способствует и система налогообложения недвижимости. Многие архитекторы уловили эту тенденцию, уменьшив площадь своих проектов-бестселлеров, которые ранее составляли 300 м² и более. А сейчас это стало узко индивидуальным сегментом.

Еще одна характеристика, которую можно назвать определяющей — этажность. Данные свидетельствуют о том, что высокие — выше двух-трех этажей — дома уходят в прошлое. Частым спутником современного коттеджа становится мансарда. Все чаще выбор делается, вне зависимости от материала стен, в сторону одно- и двухэтажных домов с мансардой. В понятие комфортности главным условием становится зонирование — принципиальная схема планировки внутреннего пространства. Эта схема определяет, где должны располагаться зона приема гостей, где — хозяйственные помещения и санузлы, а где лучше «спрятать» приватные помещения. Ранее к трактовке «комфортность» относили наличие открытых пространств "а-ля студия". В результате дом, производящий впечатление огромного и открытого для всех, обладал иллюзией комфорта для кого угодно, но только не для своих хозяев. Похоже, что сегодня тенденция потребительского интереса склонилась к тому, что в жилом доме каждая комната должна иметь свое конкретное место, а каждый элемент интерьера — нести не только эстетическую, но и функциональную нагрузку.

Оптимальное число жилых комнат в домах всех типов — от четырех до шести и практически каждый второй потребитель настаивает на наличии санузла и ванной (душевой кабины) на каждом этаже дома. Добавим пожелания по наличию бассейна, бани /сауны/ и отсутствию подвала. Часто это связано с непредсказуемостью грунтовых вод и тем фактом, что даже самые современные технологии в области гидроизоляции далеко не так дешевы, как хотелось бы.

Гараж в цоколе тоже уходит в прошлое. Люди все чаще предпочитают размещение гаража отдельно от дома или в виде пристройки. Так удобнее, потому что ее можно не строить совсем, ограничиться навесом (благо, уже есть очень надежные и красивые конструкции) либо пристроить позднее. Тут тоже играет свою роль особенность налогообложения в стране. Кроме того, дом без подвала подходит для строительства на любом грунте и в любых климатических условиях.

Общий вывод можно сделать такой:

- возросла роль земельного участка, его площадь и функциональность;
- инвесторы предпочитают строить дома меньшей этажности на больших пятнах застройки;
- гараж все чаще выносится за стены дома, происходит отказ от подвальных помещений;
- общая площадь и этажность оптимизируются исходя из состава семьи и наличия пространства для гостей;
- дом проектируется в типе комфортного семейного дома и в то же время ликвидного объекта недвижимости.

Я обычно советую своим друзьям предварительно посмотреть различные варианты типовых проектов за последние два- три года. В интернете их масса. Это дает возможность не только посмотреть тенденции, планировки, но и визуализировать предварительно свои предпочтения. Также обращаю внимание на то, что это только первый шаг и дом должен соответствовать участку, как костюм человеку. Может произойти и обратная ситуация, когда нравится место, а под него нужно найти дом.

Решение, как бы, лежит на поверхности: надо иметь приложение, которое позволит соединить и дом и участок. И такие есть и даже с очень хорошими решениями. Но когда рекомендую их к использованию, обращаю внимание на то что часто они обладают рядом недостатков. Например, одни требуют специальных знаний и навыков, другие имеют недостаточно реалистичную визуальную картинку, третьи имеют ограниченную библиотеку объектов.

Бесплатные программы достаточно ограничены по функционалу. И потому стационарные программы пока побеждают по своим возможностям. Да и не идет речь о подмене их чемто другим. Но упростить процесс принятия решения потенциальным владельцем с помощью мобильных приложений очень даже возможно.

Ранее, в предыдущих материалах, я приводил примеры таких мобильных разработок.

Повторюсь еще разок. И хотя в примерах речь идет не только о домах , но и интерьерах, я думаю что информация будет лишней. Часть из предложений достаточно просты, редко используют сложные VR\AR технологии, но дают возможность получить представления о процессе. А вот более качественные продукты требуют подписки, оплаты и знаний.

Был бы очень благодарен, если бы участники группы поделились и своими наблюдениями.

Спасибо,

Надеюсь, информация была интересна.

ПРОПТЕСН И ФИНАНСЫ. КАК СОЕДИНЯЮТСЯ УВЛЕЧЕНИЕ И ЗАРАБОТОК.

Часто пишу о том с чем сталкиваюсь сам, т. е., по мере того как развивается мой проект. Жизненное получается. Так и на этот раз. Прошел стадию идеи, определил и сопоставил желания и возможности, понял кому это может быть нужно. Протестировал на друзьях и коллегах. Понял, что сложно объяснить на пальцах и картинках. Потому сделал пару видео прототипов того, к чему душа тянется. Совсем другой эффект. Увидел глазами те недостатки, которые на ухо не воспринимаются. Главное, прояснилось куда можно развиваться через год, два и дальше. В недвижимости это крайне важно, ведь в этой сфере большинство клиентов-розничные, и услуги для них, в основном, разовые (в отличие, кстати, от FinTech). Написал бриф. Нашел разработчиков. ТЗ пока не давал, хотя и сделал. Рано слишком там все подробно. В результате получил количество дней на разработку и предварительную цену. Сам я писать приложения не умею, партнера такого, к сожалению, тоже нет. Так что для меня разработка платформы, ее поддержание, наполнение и сопровождение будут основными затратами и времени и денег. Учитывая свой опыт финансиста и технолога, в том числе и в стартапе FinTech, не видел особых проблем в построении финансовой модели. Столько уже намоделировано и проверено... Как бы не так. Получилось уравнение с большим количеством неизвестных. И если с пониманием, сколько надо заработать, проблем не возникло, то с оценкой вероятности этого «сколько» - возникло. Так выкристаллизовался вывод: в мобильном мире ищите проводника, который уже знает пути в этом тумане. Не факт, что потеряетесь, но драгоценного времени потратите много.

Еще один вывод для меня: в мобильном приложении Proptech, оценка доходности это - совсем другая технология, идеология и совсем иной технический подход. Слишком мало базовой статистики, реализованных аналогов, слишком много предположений. Если FinTech имеет какой-либо банковский аналог, а упор в расчетах делается на оптимизацию расходной части, то в Proptech такой подсказки нет да и лаг оптимизации расходов крайне ограничен. Реализаций не много, а если они уникальны или оригинальны, то и принципиально отличающиеся. Отработанных поведенческих моделей еще нет, приоритеты приходится не выбирать а предполагать. Часть потенциальных клиентов, у которых мобильных версий нет, считают вас конкурентами и не очень стремятся к сотрудничеству. Хотя ваше приложение для них - дополнительный выход на рынок. Кроме того, надо принимать во внимание то, что к мобильным функциям в Proptech надо относиться очень осторожно, потому что присутствует много технических деталей, которые играют важную визуальную роль, а возможности мобильных устройств не сравнить со стандартными устройствами. Очень

легко перейти грань между «очень хочется» и «плохо видно». Потому надо, стремиться к тому, чтобы затраты на использование технических (не цифровых) данных в мобильных отвечало золотому условию «необходимость + достаточность». Важность этого условия выше чем в проектах FinTech. Но лично для меня нет вопроса в потенциале рынка мобильного Proptech. Как похоже, и для многих инвесторов, судя по суммам финансирования, привлеченных такими проектами, о чем я уже писал ранее. Вот только как, все-таки, посчитать этот потенциал? Как создатели аналогичных разработок привлекают средства на их создание? Не думаю, что только за счет внутреннего чувства. Значит инвесторы тоже видят в них эффективный инструмент заработка.

Вначале я еще раз порылся в существующих способах монетизации мобильных приложений и что из них может быть прибыльно и в моем случае. Систематизировал возможные источники доходов. Добавил те, на которые до этого не обращал внимание как на возможность заработка. Описывать детально не буду, но могу отметить что увидел для практического пути такие виды монетизации как (по группам):

- 1-я группа- прямые доходы: встроенные покупки, фриум, подписочная система, премиум-возможности, платный контент, процент от сделки через маркетплейс;
- 2 я группа- дополнительные (рекламные): баннерная реклама, нативная реклама, видеовставки, интерактивная реклама, полноэкранный, промежуточный реклама.

Все это можно использовать на практике. Стало более понятно с кем партнериться, как построить тот же маркетплейс, что предложить. Остается мелочь (шучу) - сколько и сколько, а именно, на сколько реакций потребителей рассчитывать и сколько на этом можно заработать. В интернете же наши более успешные коллеги кратки в описании удачи. Что-то типа того «...а основная доля нашего заработка- благодаря рекламе 😊». Только вот уникальность идей живет не долго, нет для них стандартных 2-3 года окупаемости на одну идею, потому не все стартапы доживают до момента когда реклама становится достаточно прибыльной. А значит: или идей должно быть несколько и последовательно плюс перспектива на эти годы понятная или же период этот «окупательный» -коротким. Для технических PropTech, более вероятен первый случай.

Крайне важно в такой ситуации (особенно для уникальных разработок с техническими инструментами) правильно почувствовать такие параметры как доля рынка, количество загрузок, до какой степени разработка может быть бесплатной, но при этом функциональной и самодостаточной, и какие дополнительные функции в других версиях подписки будут интересны и, главное, кому? Чем больше проектов- аналогов и историй их успеха или поражения, тем проще предполагать, потому что это какие- никакие а

данные...Правильно скорректировал и- вперед. А если аналогов практически нет или они сильно отличаются? Особенно именно на ту уникальную идею которую вы лелеете, на которую делаете ставку? Анализ рынка PropTech и уровня интереса к нему в 2021 году дает стартаперу надежду на успех. Взгляд стартапера на свой проект всегда тесно связан с этой надеждой, а потому не всегда соответствует реальности. А вот инвестор любит не сердцем, а глазами, т. е. циферками.

Чтобы мои рассуждения имели и практическую пользу, хочу поделиться информацией о калькуляторах для расчета стоимости мобильных разработок, которые наиболее часто встречаются на просторах интернета и о них хоть какие-то отзывы от пользователей, что говорит о том что они все же находятся в рабочем состоянии.

Предупреждаю, что на выходе у них цифры разнятся. И серьезно. Калькуляторы основаны на ответах на ряд вопросов, которые отличаются детализацией и насчитывают от 8 до 20 пунктов.

Вот несколько из них :

Калькулятор Crew

Простой 8-шаговый онлайн-калькулятор, расчеты которого основаны на средней стоимости проектов, реализованных командой Crew. Калькулятор не просит информацию о типе вашего приложения и дает очень общую и неточную оценку стоимости. Хотя достаточно популярен.

Разработан студией Z1 международной группы Tiny. Это практикующая компания, специализирующаяся на воплощении идей от начала до запуска

Калькулятор можно найти также по ссылке

<http://howmuchtomakeanapp.com/>

Как по мне, у этого калькулятора все-таки более обобщенные требования, да и результат более ориентирован на разработки для западных заказчиков, потому данные завышенные.

Более интересный и приземленный вариант предлагает калькуляторы российских компаний да и тарифы там ближе к нашим реалиям

Для себя я сильно на этом этапе не заморачивался и отталкивался от наиболее сложных задач, т. е. предпочитал рассчитывать по максимуму.

*Компания **Thebestapp**. Калькулятор можно найти по ссылке*

<https://estimatomyapp.com/>

1. Калькулятор OOOZOU

Калькулятор делает оценку, основываясь на 10 вопросах для трех основных платформ. Каждый вариант дополнен пояснительными комментариями. В результате вы получаете приблизительную стоимость приложения и времени, необходимого для его реализации.

На калькулятор OOOZOU схож по характеру опросника и калькулятор российской компании **Bestapp**, один из наиболее активных в использовании.

Обладает большой долей детализации в опросниках.

Можно найти по ссылке <http://thebestapp.ru/calculator/>

Калькулятор **Лаборатория IOS**, это разработка коллектива Дотрунет Групп, специализирующегося на мобильных разработках под платформы **IOS** и **Android**. Они занимаются исключительно созданием мобильных приложений и системам взаимодействия (**API**).

Посмотреть можно по ссылке <https://ios-lab.ru/prices/calc/>

Кроме выше приведенных можно еще побаловать с калькуляторами такими как :

- Калькулятор VenturePact

Этот калькулятор имеет очень широкий диапазон стоимости разработки приложений, расчет которой основывается на 9 вопросах.

Ориентировочная стоимость составляла от 7 000 до 25 000 долларов США. После того как пользователь предоставит свой адрес электронной почты, он получит более точную стоимость, которая зависит от географического местоположения разработчиков.

-Калькулятор Kinvey

Этот калькулятор рассчитывает стоимость мобильных приложений для пяти популярных платформ. Вам придется ответить на 16 основных вопросов, также сервис отображает сумму, которую может сэкономить пользователь, если он выберет облачную инфраструктуру.

. Калькулятор Cleveroad

Калькулятор показывает среднюю стоимость создания приложения и имеет очень широкий диапазон функциональных возможностей.

Пользователи могут посчитать среднюю стоимость в зависимости от типа приложения или узнать стоимость создания мобильного приложения-клона Uber, WhatsApp, Airbnb и так далее.

Пользователи могут вносить изменения в функциональность шаблонных приложений. После чего вы получаете PDF-документ с подробными ценами (каждая функция имеет минимальное и максимальное значение требуемых часов для ее реализации).

Посмотрел на сайты и украинских разработчиков где, как правило, предлагается только описание и нюансы, как считается у них стоимость разработок, что учитывается. Но дают сумму они только после того как вы обратитесь к ним по почте или в чатах. Я их не обвиняю, потому как, покопавшись в действующих калькуляторах, понял, что много моих требований они не учитывают. Если ваш проект близок к стандартным решениям, а отличается, в основном, пользователями и качеством подачи, то калькулятор будет полезен. Хотя бы что бы понять порядок цифр.

А вот любителей PropTech хочу огорчить: мне лично показалось, что сами калькуляторы не очень приспособлены под наши нужды, во всяком случае под те приложения, которые требуют технических решений. Именно потому я рассчитывал сложность по максимуму, чтобы как-то отразить данный момент.

Поэтому наиболее верный путь- обращаться к выбранным разработчикам, имеющим практический опыт в приложениях с недвижимостью, устраивая определенный тендер. Но тут присутствует большой информационный риск, ведь для того чтобы получить адекватный ответ, приходится давать достаточно много информации о проекте, а этого делать очень не хочется без наличия договорных отношений. Надо балансировать, что сильно влияет на точность расчетов. Плюсы все же есть. Какой-то ориентир по сумме вы получите, как и по срокам. А что точно будет положительным в таком общении, так это то, что вы определяетесь насколько разработчик реально в «теме», а таких среди них сегодня, к сожалению, достаточно мало. Это я больше о понимании специфических и технических моментов. Особенно если речь касается архитектуры.

Но раз у других получается, получится и у нас. В подтверждение хочу сказать и о приятном. Недвижимость настолько емкая область, что связанных с ней сфер деятельности просто масса. Это я о правильно выстроенных взаимосвязях....

Всем успехов.

Надеюсь, было полезно.

PROPTECH И КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Доброго здоровья всем!!!

Пытаясь поглубже вникнуть в тему «PropTech в недвижимости», я заметил, что подавляющее число разработок имеет отношение к жилой недвижимости, а из них, в свою очередь, большая доля касается первичной недвижимости. Понятно, что это связано с тем, что тут больше шансов получить более точные и прозрачные данные. Но ведь и коммерческая недвижимость достойна внимания. Не всегда нужно писать самому. Иногда, надо признать, что есть люди, которые уже написали то, что думаете вы, а то и лучше. Хочу поделиться интересной статьей о современных тенденциях в сфере коммерческой недвижимости – CRE. Тут же привожу практический пример для подтверждения умозаключений этой статьи, а именно обзор корпоративной платформы Resonai Vera, разработанной на базе механизмов компьютерного зрения для преобразования коммерческих зданий в интеллектуальную среду.

Райан Засияло - директор по стратегии и соучредитель VTS

https://www.globest.com/2021/02/03/cre-has-entered-the-quant-era/?utm_campaign=Weekly%20Digest&utm_medium=email&_hsmi=109814005&_hsenc=p2ANqtz-9sAbyr6liS0XhOW9Q9Ww2p7OAMMZAbp50gLDO0IHQcefYJ-yKhKb-Fb0XI1B54_fOEYYL72ZBDoPK1yWXWIZLAX8oqMg&utm_content=109730476&utm_source=hs_email&slretu m=20210107061855

CRE вступил в квантовую эру

До 2020 года переход к количественному подходу к принятию решений уже происходил, но пандемия значительно ускорила эту тенденцию.

Коммерческая недвижимость - один из крупнейших классов активов в мире. Тем не менее, он остается невероятно архаичным с точки зрения того, как данные используются для построения стратегий и принятия решений. Учитывая беспрецедентные рыночные проблемы, с которыми мы сейчас сталкиваемся из-за COVID-19 и новых технологий, которые позволяют лучше собирать данные в большом масштабе, никогда не было более критического момента для принятия количественного подхода и использования данных.

Проблема с данными CRE сегодня

Как бывший брокер, я хорошо знаком с ограничениями данных в CRE. Владельцы информации и брокеры полагались на поддержку инвестиций на протяжении всего жизненного цикла активов, всегда были ретроспективными, неполными и неточными.

Одна из причин этого в том, что данные CRE трудно найти. Частные транзакции, длительность многих переговоров по сделкам и срок действия сделок — все это ведет к непрозрачности информации во всей отрасли. Кроме того, до недавнего времени нам не хватало технологии, которая позволяла бы сторонам легко собирать собственные данные и

агрегировать их в масштабе, чтобы получить полную картину текущей рыночной активности, создавая ненужные трения и риски на всех этапах жизненного цикла активов. Такой подход был неохотно принят, потому что это все, что было в индустрии.

Почему COVID-19 все изменил

До 2020 года переход к количественному подходу к принятию решений уже происходил. «Данные» были горячей темой на отраслевых форумах, у многих владельцев были проекты по очистке своих внутренних данных, а рост популярности proptech позволил арендодателям централизовать данные из разрозненных источников, как никогда раньше.

Тем не менее, COVID-19 стал катализатором реальных изменений. Год начался с невероятно сильного рынка CRE. Но все изменилось в мгновение ока, и владельцы не могли понять, как выглядит рыночный спрос и как ориентироваться в колеблющихся рыночных условиях.

COVID выявил бесчисленные недостатки и то, что наш старый подход к данным больше не работает. В настоящее время отрасль борется с исторически низким спросом со стороны арендаторов, с меньшим количеством транзакций и общим сдвигом в фундаментальных показателях. Согласно январскому индексу спроса на офисные помещения VTS (VODI), к концу 2020 года спрос на аренду офисов в стране снизился на 66% по сравнению с уровнем до пандемии. Кроме того, изменились потребности арендаторов - они не ориентированы на те же типы помещений и удобства, которые были год назад. Это означает, что мы не можем полагаться на ретроспективные данные при принятии решений об аренде и инвестициях. Для арендодателей и брокеров, ориентирующихся на этом рынке, необходимость понимать, что происходит сегодня, как никогда остро.

Мы видели это в других отраслях

Как мы видели на примере других отраслей, которые изменили методы своей работы путем количественной оценки решений, выгоды значительны. Они открыли конкурентные преимущества, чтобы ускорить формирование убеждений - понимание активности сегодня, опережение тенденций и, в итоге, предсказание будущего. Некоторые общепризнанные примеры:

- Бейсбол: команды использовали статистику игроков, чтобы определить наиболее перспективных спортсменов с наиболее конкурентоспособными зарплатами, процесс, который начался 20 лет назад.
- Финансы: 40 лет назад хедж-фонды начали использовать исторические движения фондового рынка и уникальные корреляции на рынке в алгоритмической торговле для получения большей отдачи от инвестиций.

- Развлечения: Netflix начал масштабную инициативу по обработке данных и машинному обучению более 15 лет назад, что в итоге привело к их способности использовать данные о зрителях для выявления тенденций для создания нужного контента для своих зрителей, нарушая голливудский статус-кво создания контента на основе интуиции. , финансовая поддержка и связи

Почему настало время для CRE использовать данные в реальном времени

COVID создал серьезную угрозу для коммерческой недвижимости. В то время как другие кризисы в недавней истории были разрушительными, такие как 9/11 и глобальный финансовый кризис, ни один из них не заставил нас серьезно усомниться в роли офиса: можно ли быть здесь и надолго? будем ли переезжать в пригород? офис с открытой планировкой исчез навсегда?

Единственный способ сохранить преимущество и победить в этом кризисе — это данные в режиме реального времени. Без этого домовладельцы и брокеры не смогут понять возникающие тенденции, пока они не начнут развиваться, и тогда они будут играть в догонялки. Возможно, это сработало на горячем рынке, но в трудные времена данные — это разница между выживанием (и даже процветанием) вашего бизнеса или отсутствием успеха.

Для первых пользователей отрасли данные оказались ключевым инструментом в их арсенале, позволяющим профессионалам принимать наиболее обоснованные решения с использованием лучшей доступной информации, что дает конкурентное преимущество на всех этапах жизненного цикла активов. Об этом свидетельствуют вложения в данные лидеров Blackstone и RXR - они уже испытывают влияние данных в своих усилиях по навигации по COVID.

Теперь, когда мы живем в квантовую эру, каковы возможности?

Хотя нам, возможно, потребовались десятилетия, чтобы добраться до той точки, в которой мы находимся сегодня, теперь, когда произошел переход к принятию решений на основе количественных показателей, темпы изменений будут только ускоряться. Быстро развивающиеся технологии и рост облачных технологий позволили собирать сложные данные в большом масштабе, что привело к новому мышлению в отрасли: насколько глубоко мы можем проникнуть в суть наших идей и что мы можем с ними сделать?

В настоящее время наши данные в основном описывают то, что происходит сегодня. Мы можем лучше выявлять тенденции развития в реальном времени и использовать эту информацию для принятия решений об инвестициях или стратегиях аренды сегодня. Учитывая то, откуда мы пришли, это на световые годы больше, чем запаздывающие индикаторы, на которые мы полагались совсем недавно.

В ближайшем будущем, по мере развития технологий и углубления понимания данных, анализ данных будет совершенствоваться и перейти к **модели прогнозирования**, что даст нам обоснованную оценку будущего состояния рынка. На основе данных и прогнозов в режиме реального времени команды по лизингу, управлению активами и инвестициям смогут принимать решения в настоящем на основе ожидаемых в будущем рыночных условий, что позволит им намного лучше превзойти своих коллег.

Если добавленная стоимость данных для Netflix обеспечивает возможность адаптации к изменяющимся предпочтениям, то CRE заключается в том, что данные дают вам возможность изменять стратегию на быстро развивающемся рынке.

CRE всегда будет своего рода смесью науки и искусства. Новый информационный ландшафт позволит лучшим в отрасли стать еще лучше за счет больших данных и аналитических данных, которые они предоставляют, что даст дополнительное время для сосредоточения внимания на стратегии, основанной на более обоснованных решениях. CRE всегда требует значительных человеческих навыков, и данные не заменят этого, однако они в высшей степени помогают в оценке отрасли. Нет сомнений в том, что информационная революция идет полным ходом и принесет значительные выгоды тем, кто ее поддерживает. А что будет с теми, кто не вступит в квантовую эру? Достаточно взглянуть на другие отрасли, которые пережили аналогичный прогресс - по всей вероятности, вы и ваш бизнес останетесь реликвиями прошлого коммерческой недвижимости.

От себя предлагаю вашему вниманию, как пример вышенаписанного, PropTech платформу Resonai Vera из сферы коммерческой недвижимости.

<https://www.resonai.com/>

Корпоративная платформа Resonai Vera, разработана на базе механизмов компьютерного зрения для преобразования коммерческих зданий в интеллектуальную среду для большего операционного контроля, получения информации о клиентах в режиме реального времени и инновационного взаимодействия.

Платформа Resonai Vera объединяет несколько направлений. Одной из самых используемых является приложение VERA CONCIERGE.

Люди исторически предоставляли услуги консьержа для коммерческих зданий, направляя посетителей к месту их назначения и отвечая на вопросы. Искусственный интеллект и [компьютерное зрение](#) достигли уровня, когда полностью цифровые альтернативы могут предложить такое же или лучшее руководство. Системы дополненной реальности от [Vera Concierge](#) заменяют

службу поддержки любого коммерческого объекта полностью мобильным персонализированным помощником AI.

Они позволяют предприятиям предоставлять клиентам и посетителям персонализированные инструкции с учетом местоположения в любом физическом пространстве. С точки зрения конечного пользователя, Concierge - это мобильное приложение для быстрой загрузки, которое использует интерфейс [дополненной реальности](#) для предоставления подробных навигационных указаний в реальном времени, контекстно-зависимой информации и индивидуальной помощи при прохождении через коммерческое пространство. Пользователи также могут регистрироваться непосредственно в приложении, отправляя уведомления соответствующим арендаторам.

Vera Concierge имеет большое значение для лиц, принимающих технические решения, поскольку он позволит предприятиям улучшить доступ посетителей к коммерческим объектам без необходимости в почасовых людских ресурсах на месте. Concierge также предложит предприятиям новый поток цифровых данных для аналитики в реальном времени, используя разрешения, предоставленные встроенным службам навигации по определению местоположения, для анализа потоков трафика и конкретного поведения пользователей, включая взаимодействие продуктов.

Все цифровые детали здания контролируются предприятием, которое получает от менеджера объекта цифровую карту пространства и получает возможность предоставить различные важные детали для посетителей. Помимо получения доходов за счет результатов аналитики данных, торговые точки или другие арендаторы, ориентированные на клиентов, могут выбрать монетизацию своей новой «цифровой недвижимости» с помощью брендинга, спонсорства и рекламных акций.

Приложение анализирует видео в реальном времени с задней камеры, сегментирует его в трехмерное представление о текущем пространстве, а затем связывает данные о местоположении и позиционировании с платформой Vera для предоставления контекстно-зависимых указаний в 3D и 2D. Менеджеры могут получить доступ к платформе через Vera Control и удаленный доступ к отдельным или нескольким зданиям, обеспечивая при этом подробную трехмерную визуализацию пространств.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРОПТЕСН. ЗАКАЗЧИК И ИСПОЛНИТЕЛЬ.

Всем доброго здоровья!

Прошедшая неделя была для меня очень насыщенной. А еще было несколько полезных встреч с людьми, которые тоже интересуются этой темой. Еще раз почувствовал как не хватает такого живого общения. А еще как- то так

повезло и мне предложили ознакомиться с рядом очень интересных и уже реализованных приложений PropTech. Из полезного: подход разработчиков к структуре большинства приложений, с которыми я столкнулся и сейчас и ранее, имеют общие черты, что совсем и не странно. Все они предназначены для решения вопросов, возникающих при работе с объектами недвижимости между Заказчиками и Исполнителями, как сторонами такого процесса. Я бы упрощенно отнес к Заказчикам субъектов, так называемого 1 го уровня : инвесторов, предпринимателей, просто граждан и субъектов 2 го уровня : девелоперов, менеджеров в области недвижимости, архитектурные и дизайнерские бюро, другие заинтересованные группы. К Исполнителям : т.е . те же архитектурные и дизайнерские бюро, подрядчиков, финансистов, консалтинговые компании.

К основным целям приложений можно отнести возможность минимизировать временные и финансовые расходы как Заказчиков, так и Исполнителей, а также обеспечение комфортного общения сторон в процессе создания объекта недвижимости и минимизация конфликтных ситуаций между сторонами;

Многие разработчики пытаются использовать возможности искусственного интеллекта (как же теперь без него то) для отслеживания и анализа поведенческих моделей клиентов и повышения уровня их удовлетворенности от результата.

И вот тут надо немного притормозить. Использование ИИ , процесс, конечно, однозначно, полезный. Но вот что бросается в глаза. Я, по призванию, финансист. Хотя образование и опыт практической деятельности, небезосновательно надеюсь, позволяет ориентироваться и в вопросах недвижимости. Так случилось, что два года жизни я отдал сфере FinTech, потому что она появилась и стала бурно развиваться значительно ранее чем PropTech. Грех было упустить такую возможность. Уж очень интересные нарисовались проекты и решения. И выводы проявились тоже интересные. И касаются они ситуацию с PropTech в Украине непосредственно. PropTech проходит сейчас ту же стадию построения взаимоотношений между клиентами и специализированными организациями что и FinTech пару лет назад. И ошибки при постановке задач для массовых продуктов возникают явно те же. Буду рад, если кто то из коллег подискутирует со мной, но анализ реализованных и у нас и в других странах таких приложений, в большинстве случаев, подтверждает мою позицию.

К основной ошибке я отношу то, что разработчики PropTech платформ используют(правда, вынуждено) тот же подход, когда основными финансирующими и тестирующими организациями являются специализированные профессиональные организации (они же - Исполнители), а не Заказчики (они же клиенты этих спец. организаций). Профессиональные организации более склонны к рисковому вложениям в

технические решения еще на стадии идеи, потому что лучше понимают механизмы реализации и СВОЮ выгоду от внедрения их на практике. И возможностей для финансирования разработчиков у них больше.

Относительно FinTech такими драйверами стали банки, а в сфере PropTech могут быть девелоперы, строительные организации, а также архитектурные или дизайнерские бюро (список -неограничен). На все это наложилась необходимость в дистанционном общении.

Какой же основной минус просматривается в этих разработках? А минус в том, что доминантной стороной между Заказчиком и Исполнителем в них является Исполнитель. И, очевидно, что под именно его интересы сконструированы механизмы и процедуры предлагаемых разработок. Такой подход не может, в принципе, сделать процесс общения между Сторонами полностью комфортным. Стороны очень часто общаются на разных языках. Исполнитель - с использованием специальных знаний, а Заказчик может такими знаниями на аналогичном уровне не обладать. Ситуация ведет к доминированию Исполнителем в принятии решений, которые не являются прозрачными для Заказчика, а инструментарий принятия решений – сложный для восприятия. Эта задачка в значительно меньшей степени касается крупных инвесторов, имеющих в своем арсенале собственные команды специалистов, но для Заказчиков некрупных объектов недвижимости – очень актуальна. Ее можно решить путем упрощения процедур, но выгодно ли это Исполнителю? Ведь на первый взгляд, он теряет свой доход, за счет того, что Заказчик ряд решений может принять сам. Но, как показывает практика, создаваемая таким образом эффективная маркетинговая система и система лояльности клиентов, увеличивает приток потенциальных клиентов. А ведь на особенностях восприятия именно Заказчика (а не Исполнителя) должна анализироваться и строиться поведенческая модель клиента для получения приемлемого (для Заказчика!!!) итогового результата.

Доминирование же Исполнителя при принятии решения над желаниями Заказчика, делает такую модель нерелевантной и ошибочной.

Потому, наиболее эффективными FinTech разработками стали те, которые смогли изменить статус клиентоориентированности в сторону не только технического удобства, но и клиентской лояльности и создания сквозной модели продаж с привлечением максимально возможного количества участников процесса. Например, организация связки «частные лица- семья – предприниматели». В этом случае, главным двигателем развития продукта становится психологический комфорт от пользования продуктом, получение удовлетворенности от процесса и результата, а в случае с PropTech - интегрированное и равноценное участие Заказчика в процессе создания объекта недвижимости.

Наиболее эффективно такой подход может использоваться на стадии предпроектных и проектных взаимоотношений, когда есть необходимость обеспечить полноценное восприятие Заказчиком предложений Исполнителя, таким образом, чтобы стало возможным получать приемлемые технически и допустимые финансово решения.

Кстати, живое общение со сторонами процесса, здесь в Украине, подтвердило, что такая проблема имеет место быть. Я уже ранее писал, что ситуацию можно описать словами незабвенного Жванецкого «...сами производим и сами потребляем, а очередь, для тех кто за забором, еще не пришла».

Есть еще ряд ошибок, которые были присущи финтехам на стартовой стадии. И кто быстрее переболел, тот из них быстрее достиг результатов. А кто это был, вы видите уже сами.

Как пример вышесказанного, но при этом очень полезная разработка из предложенных мне на этой неделе:

www.hover.to

Как с использованием смартфона можно измерить физические параметры сооружения без выезда специалистов на место?

<https://play.google.com/store/apps/details?id=to.hover.android.app&hl=ru&gl=US>

Можете попробовать сами. Ну почти 😊 сами.

Как пишет разработчик «Теперь **подрядчик** может удивить домовладельцев и помочь им понять свои требования, визуализировав их. HOVER превращает фотографии любой недвижимости со смартфона в полностью измеренную 3D-модель. Получите подробные и точные внешние измерения с точностью до дюйма для крыши и всех высот всего с 8 фотографий смартфона».

Всем успехов.

Надеюсь, было интересно.

03.02.2021