Maksimova & Bykov consulting

Как за полгода увеличить индекс заметности на 40%, стать любимчиком лайфстайл-СМИ и внедрить новый термин.

Клиент:
Level Group

Исполнитель:
Maksimova&Bykov Consulting

Старт работы:
1 апреля 2020 год

Задачи

(должны быть решены без бюджета)

1. Начать **формирование имиджа компании-тренд-сеттера,** идеологического лидера отрасли
2. **Расширить пул СМИ** до городских, IT, Lifestyle, которые плохо берут девелоперов без бюджета
3. **Повысить качество** публикаций
4. Сделать образ генерального директора **лидерским**
5. За 6 месяцев до старта продаж без рекламы, силами PR **обеспечить предварительные заявки на квартиры** в ЖК Level Причальный

Главная проблема — запуск проекта ровно в момент первого локдауна.

Однако, в итоге мы **обернули на пользу коммуникации клиента**, выбрав информационные поводы, связанные с трендами на удаленную работу, изменениями в обществе, которые должны найти отражение в формировании инфраструктуры и общественных пространств.

Что мы придумали

Maksimova & Bykov consulting

■ Выявили и креативно упаковали ряд преимуществ, ценность которых девелопер не до конца озознавал

1

Придуман и внедрен новый термин — **лайфворкинг.**

0 упоминаний в Яндексе в момент запуска

60–180 запросов/день спустя 6 мес.

- Используется девелоперами, журналистами, экспертами, **«ушел в народ».**
- При упоминании эксперты, журналисты и коллег отмечают, что **пионером формата был Level Group.**

2

Пространство с беседками между корпусами Level Амурскаяпревратилось в **«бульвар с рабочими кабинетами».**

3

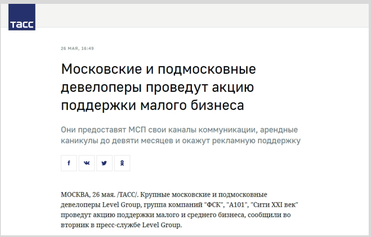
Благодаря цепочке интервью экспертов удалось выявить, что экопарк «Летова тропа» создавался по принципу **соучаствующего проектирования.**

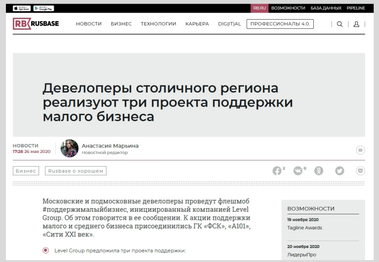
Что мы придумали

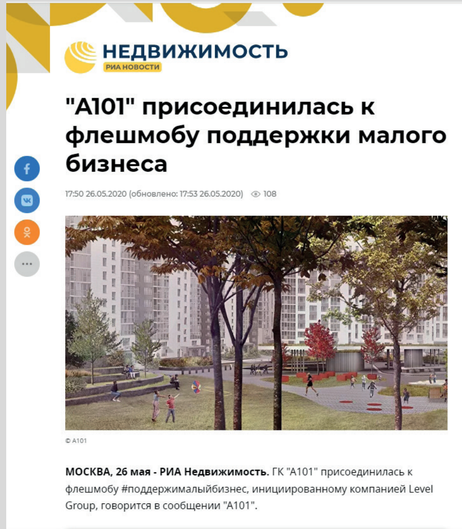
Maksimova & Bykov consulting

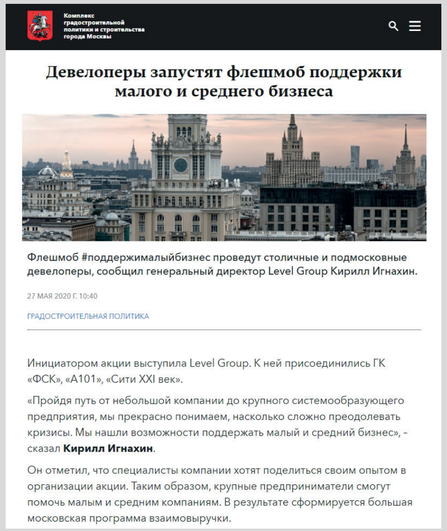
- Сформировали 5 уникальных информационных поводов:

«Флешмоб застройщиков для поддержки малого бизнеса»

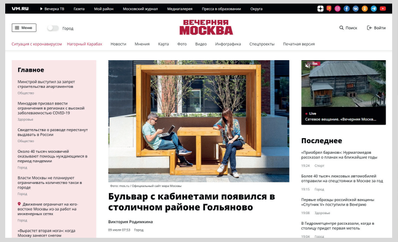


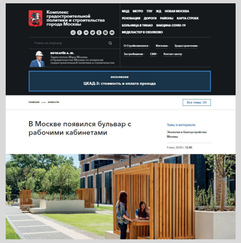


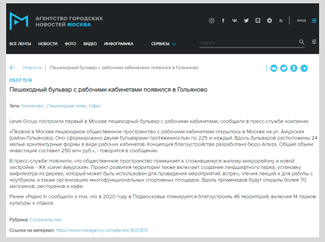


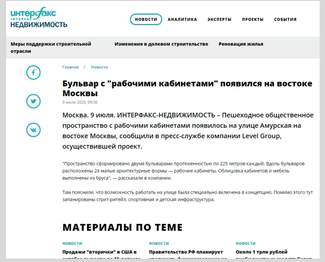


«В Гольяново появился бульвар с уличными кабинетами»





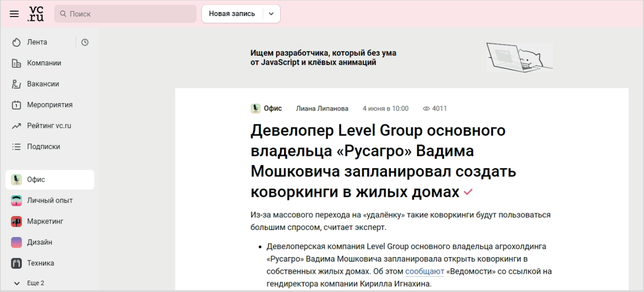


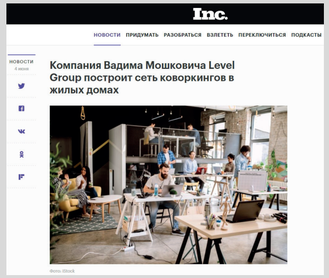


Что мы придумали

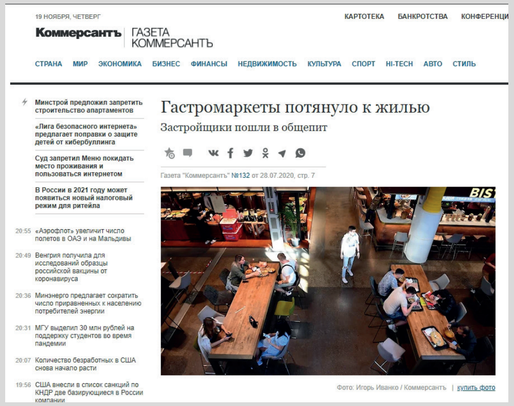
Maksimova & Bykov consulting

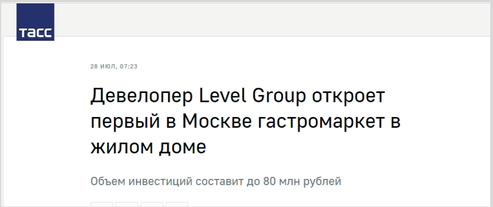
«В Москве построят первый в России лайфворкинг»



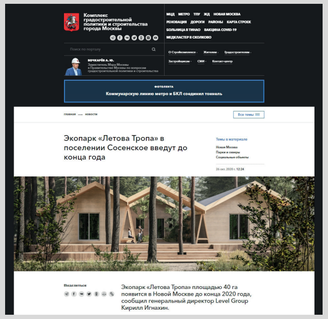


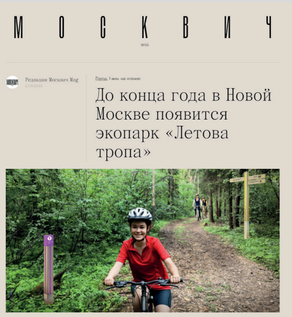
«Будет построен первый гастромаркет в жилом доме»

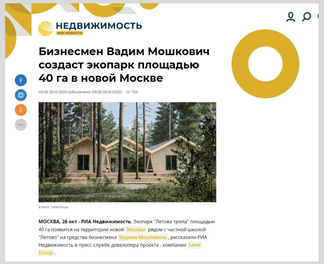


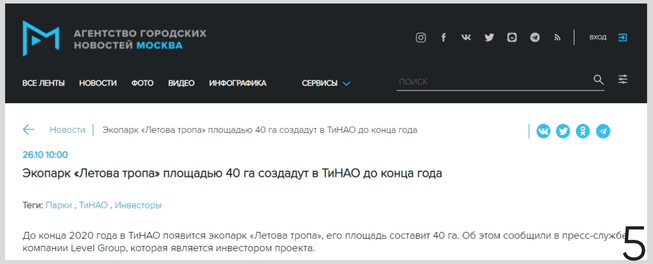


«Экопарк Летово с применением соучаствующего проектирования»





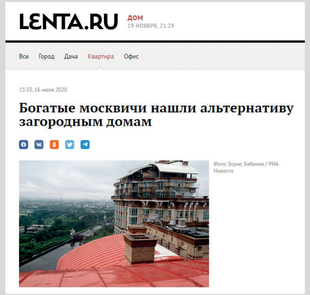


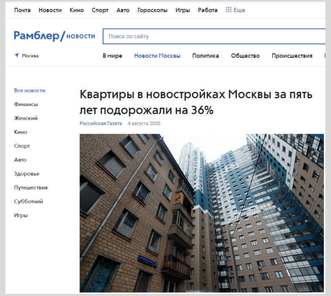


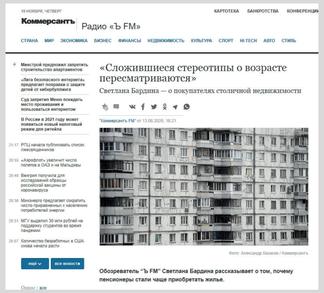
Что мы придумали

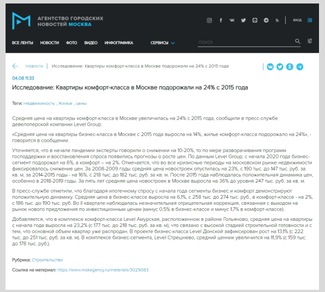
Maksimova & Bykov consulting

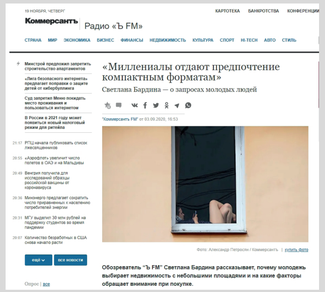
- Совместили креативный подход и рыночную аналитику, предложив собственный взгляд Level Group на рыночные тенденции

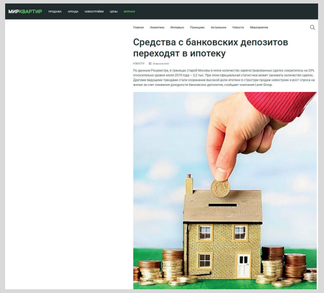


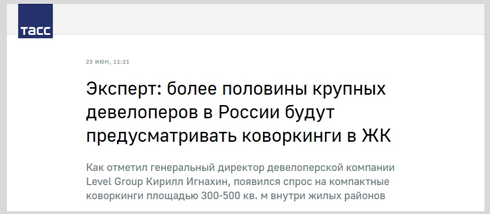


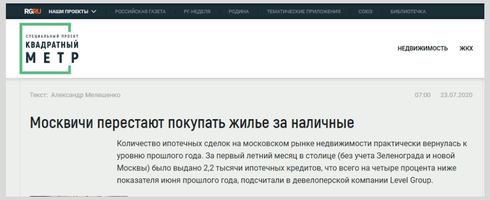


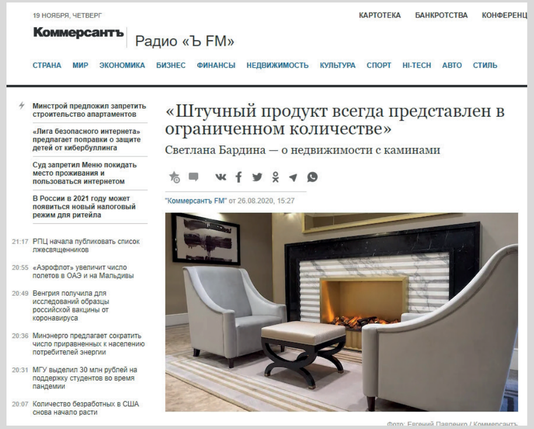


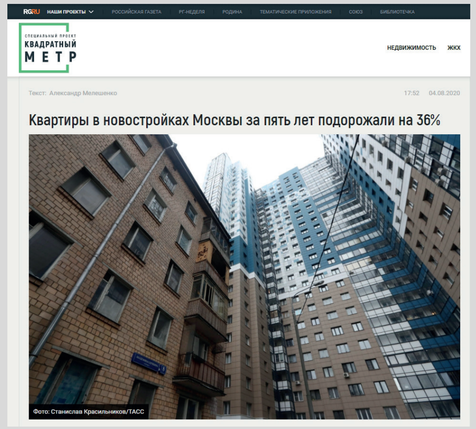


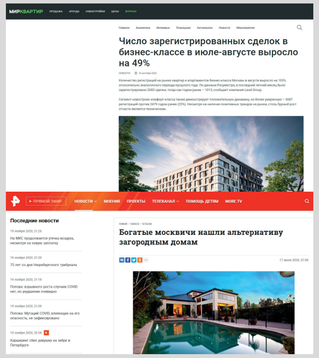


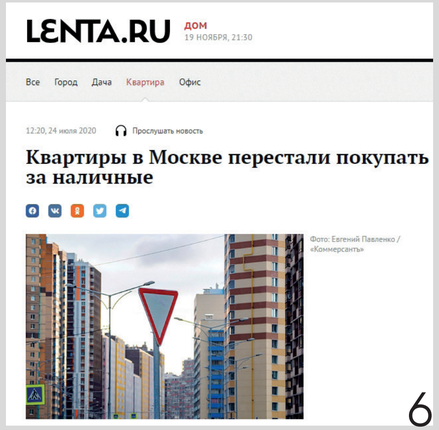












Что мы придумали

Maksimova & Bykov consulting

- добились крупных форматов для генерального директора и команды

№138 (5110)

ВЕДОМОСТИ

ежедневная деловая газета

СРЕДА 21.10.2020

Первая полоса

Вдвое меньше ветра

Минэкономразвития предложило вдвое сократить объем госпрограммы поддержки возобновляемых источников энергии. В министерстве опасаются, что из-за этой поддержки рост стоимости электроэнергии не удастся удержать в пределах инфляции

Власть

Казус Козака – Суркова

У Дмитрия Козака, сейчас фактического куратора в администрации президента (АП) управления по приграничному сотрудничеству (оно занимается в том числе Украиной), формально нет на это полномочий, обнаружили «Ведомости». Казус носит чисто технический характер, уверяют в АП

Опытным чиновникам не нравится в новых условиях

Не все чиновники оказались довольны переездом в «Москва-сити», говорится в докладе Центра перспективных управленческих решений

Места для недовольства жителей

Чем меньше масштабный тракт, тем меньше позитивных эмоций он вызывает у своих жителей, выяснил ВЦИОМ

Экономика

Хоть залейся

Проблема водообеспечения Крыма будет решена уже в ближайшие месяцы. Правительство готово потратить на это почти 50 млрд руб.

Мошенника подвела бумага

В России возбуждено первое уголовное дело за подделку решения финансового омбудсмена

Уехавшие помирились

40% российских компаний, имеющих иностранных рабочих, столкнулись с проблемами из-за отъезда мигрантов

Мнения

Действующие лица

Кирилл Игнахин: Level Group каждый год увеличивала выручку в 2 раза

Level Group, созданная основным акционером «Русагро» Вадимом Мошковичем, за четыре года стала одним из крупнейших девелоперов жилья в Москве с портфелем более 1 млн кв. м

Компании и рынки

Шинники утаивают рецепты

Ассоциация производителей шин просит скорректировать новые правила подтверждения происхождения продукции. Правила способны раскрыть производственные секреты

MR Group выходит на Никольскую

Реконструкцией зоны исторических усадеб рядом с Кремлем, скорее всего, будет заниматься девелопер MR Group. Компания может перестроить их в многофункциональный апарт-комплекс

Стиль жизни

Антифриз, декабристы, триппер

В издательстве АСТ вышла автобиография лимитера обороны РФ Сергея Шойгу

8 Действующие лица

Ведомости
Среда
21 ноября 2020
www.vedomosti.ru

ИНТЕРВЬЮ совладелец, гендиректор Level Group

Кирилл Игнахин: Level Group каждый год увеличивала выручку в 2 раза

РОДИЛСЯ в 1986 г. в Калуге. Окончил Высшую школу экономики по специальности «менеджмент организации», получил степень MBA в бизнес-школе INSEAD

бренд-менеджер компании Procter & Gamble	консультант, руководитель проектов московского офиса McKinsey	коммерческий директор компании «Масштаб» (переименована в «А101 девелопмент»)	гендиректор и сооснователь Level Group
2006	2008	2013	2016

Антон Филатов

Level Group, созданная основным акционером «Русагро» Вадимом Мошковичем, за четыре года стала одним из крупнейших девелоперов жилья в Москве с портфелем более 1 млн кв. м

Пять лет назад бывший сенатор от Белгородской области и основной владелец агрохолдинга «Русагро» Вадим Мошкович продал группе «Сафмар» за $800 млн девелоперскую компанию «А101 девелопмент», которая строит в Калужском посе целый город на 53 млн кв. м. Многие участники рынка тогда объясняли причину сделки тем, что у банкирских возникли сложности с осваиванием проекта с правительством Москвы. Тем не менее в 2016 г. Мошкович решил вернуться на рынок жилья: вместе с бывшим топ-менеджером «А101 девелопмент» Кириллом Игнахиным он создал новую компанию Level Group. В ее портфеле сегодня более 1 млн кв. м недвижимости. В интервью «Ведомостям» Игнахин раскрыл секреты, как создать девелопера с нуля.

– Как вы попали на рынок недвижимости? С чего начинали бизнес?

– Я начинал свою карьеру со стажировки в МТС, а тот момент, в 2005–2006 гг., бизнес компании рос быстрыми темпами, в том числе за счет экспансии в регионы, компания осуществляла поглощения и сливания с региональными игроками. В той работе принимали активное участие команды консультантов из McKinsey. И я для себя решил, что хочу поработать в McKinsey, но для этого нужны были опыт работы в международных компаниях и высокий уровень владения английским языком. Я поехал учиться на летнюю программу в Гарвард, после чего начал работать в Procter & Gamble, чтобы получить опыт в крупной международной компании. Это был отличный опыт и лучший в мире компании в области рекламы и маркетинга. Через полтора года я понял, что меня хранит развитие и роста не видит, и я продолжил в перспективе рассматривать для себя возможные компании. Для меня неизменно важным, для меня, для всех моих знакомых, которых я знаю, в каждый день, по-то, условно, не меняешь мир.

– Попробуйте угадать. Вы пошли в McKinsey?

– Да, я тем проработал пять лет с учетом перерыва на учебу в университете McKinsey – это интересная школа и опыт в понимании, как работает бизнес с разных сторон и в разных подсистемах. Я сделал там более десятка проектов, начиная от розничных банков и нефтяной промышленности, заканчивая оптимизацией строительства и развития месторождений в горнодобывающей промышленности. А дальше, по прошествии пяти лет, мне надо было определиться, хочу ли я стать партнером McKinsey. И я понял: то, что меня движет, – это основные достижения в бизнесе. Я хотел бы в перспективе иметь свободу принятия решений по чей-то бизнес, помочь менеджменту какой-то компании принять правильные решения – но это не то, чем я хотел бы заниматься следующие 5–10 лет. Именно в McKinsey я познакомился с Вадимом Мошковичем.

– Предполагали, что это как-то связано со школой «Летово».

– Все верно. Вадим принял в нем с одной сделать лучшую школу в стране. McKinsey в тому моменту почувствовала в проведении различных реформ в образовании в стране. Например, в Пермском, в Ставрополе, Ростовской области, Ямало-Ненецком автономном округе. Но все эти реформы были исключительно на макроуровне, т. е. помогали помогали решать глобальные вопросы – как сделать качественного систему образования, как правильно провести реформу, как правильно сформировать минимальные стандарты образования. А вот опыта создания отдельных школ было мало. В московском офисе был проект по повышению качества образования в конкретной школе, в котором я участвовал.

– А где же опыт в недвижимости?

– Мы сделали «Летово», а продолжая работать в McKinsey, никаких решений об уходе на консалтинга на тот момент у меня еще не было. Вадим несколько раз звонил и предлагал перейти к нему на работу. И на какое-то время я поехал, что не

«СОЗДАТЬ КОМПАНИЮ С НУЛЯ – ЭТО НАСТОЯЩИЙ ВЫЗОВ»

– Как считаете, продажа «А101 девелопмент» группе «Сафмар» была правильным решением?

– Это была разумная сделка, обе стороны были по удовлетворены.

– Да вы не были сходите, как развивается этот проект?

– Да, конечно.

– Бытует мнение, что «А101 девелопмент» была продана в связи с тем, что компании не удалось согласовать проект с правительством Москвы. Это так?

– Этот вопрос лучше задать Вадиму, я не являлся акционером компании и в принятии решений о продаже компании не участвовал. Повторюсь, что это была взаимовыгодная сделка. Вадим успешно вывел из проекта в период возрождения

В Москве обеспеченность квадратными метрами на душу населения самая низкая в стране. И мы очень далеки от Европы

такие Level Group. Это нормальная мировая практика, когда основатели компаний, особенно стартапов, получают доли в бизнесе.

– То есть вы своих денег в уставный капитал компании не вносили?

– Да, в основном мои доли росли за счет опционной программы.

– На начальном этапе у вас было 10%, сейчас уже почти 25%. Возможно ли увеличение доли?

– Я бы сказал так: мне было интересно продолжать ее наращивать, мы это обсуждаем, но конкретных договоренностей на этот счет пока нет.

– А собаешь продать эту долю у вас не возникает? Вы хотя бы для себя ставите ориентиры, что доли может сегодня стоить?

– Нет, не возникает, хочу создать успешную девелоперскую компанию. Считаю, что стоимость компании в ближайшие несколько лет вырастет в разы.

– А как оцениваете результат вашей работы?

– По финансовым показателям. Мы каждый год увеличивали выручку в 2 раза. Компания начала работу в 2016 г., через год начала продавать в первом проекте. По итогам 2017 г. выручка уже составила 0,5 млрд руб. В этом году она, по моим прогнозам, превысит 15 млрд руб. Это примерно та планка, которую мы для себя ставили при создании компании. У нас сбалансированный портфель, который позволяет нам сосредоточиться на нескольких проектах, которые показывают рентабельные не ниже чем в среднем по рынку. Для нас это очень важно: мы не ставим перед собой задачу сделать лучшую школу в стране. Мы ставим перед собой задачу сделать лучшую компанию в ее развитии решений о продаже компании не участвовал. Повторюсь, что это была взаимовыгодная сделка. Вадим успешно вывел из проекта в период возрождения

Это позволило нам уже через три месяца открыть продажи. А летом мы покупали площадки, где застраиваются жилых комплексов уже занимались самим. Сейчас у нас уже более 1 млн кв. м, из которых половина без разрешительной документации.

«Я ЛИЧНО ПОСЕТИЛ 500 ПЛОЩАДОК, НО КУПИЛИ МЫ ВСЕГО 12»

– Какой сегмент недвижимости для вас является приоритетным? У вас есть и проекты в комфорт-классе, и в бизнес. А куда по-нутнее доли в «Мошковичмаде», который владеет участком в Химкинском, у вас будут проекты в нем?

– Мы не исключаем, что в будущем, в зависимости от ситуации, что мы сможем в «Мошковичмаде» и в бизнес-класс – от 180 000 до 300 000 руб. за 1 кв. м. Вот в этих сегментах мы работаем уже сегодня. Да, мы смотрим и на более дорогие сегменты, но пока конкретных проектов, которые мы могли бы вывести в продажу, у нас нет.

– А за счет чего вы можете конкурировать с другими игроками?

– За счет качества и продуманности проектов. Когда люди покупают квартиру для себя, им не только нужно, чтобы в ней было хорошо, но и, чтобы объект с хорошим расположением, развитой инфраструктурой, надежным характером стоимости. Создание качественного продукта требует огромной работы, начиная уже с выбора участка. Чтобы на понимали, за 3–4 года я лично посетил 500 площадок, но купили мы всего 12. Каждый выбор был глубокий и осознанный, мы анализировали экономику, начальдывали консервативные сценарии и т. п. Такой подход приносит, в частности, в тому, что сегодня, в дружно, мы владельцы самого большого числа проектов на набережных Москвы-реки.

– Это уполномочает стоимость квадратного метра?

– Безусловно. Кроме того, мы платим много времени на разработку планировок. У нас каждая квартира – это трансформер, мы на стадии проектирования закладываем объединение любых квартир друг с другом, что позволяет существенно расширить продукт. Недавно при подписании очередного договора со Speech на новый проект мы долго обсуждали условия. Они говорят: «Нет, ребята, с вами я в ваш сложное работать, чем с другими компаниями. Поэтому мы не можем вам больше давать скидку, мы и так понимаем, что вы все переделаете, допустите, пока каждое решение в каждом планировке не будут идеальны». Да я по-сотовому, мы в каждом проекте мы стараемся достичь максимальной эффективности. Выбираем продуманных подрядчиков, свои доли в бизнесе приносящиеся, в итоге мы договорились, что в стиле коммерческим директором компании «Масштаб», которая затем перешла в «А101 девелопмент».

– Мы сделали «Летово», а продолжая работать в McKinsey, никаких решений об уходе на консалтинга на тот момент у меня еще не было. Вадим несколько раз звонил и предлагал перейти к нему на работу. И на какое-то время я поехал, что не

Рейтинг InfoLine Building Russia Top

	ГК ПИК	Группа ЛСР	Бетт-Дом	ГК ФСК	ГК «Пионер»	ГК «Большой Город»	ГК «Самолет»	Главстрой	Полюс Групп	КОРТРОС
Объем ввода жилья в 2019 г., тыс. кв. м	2020	830	680	490	450	410	350	330	320	260
Объем ввода жилья в 2018 г., тыс. кв. м	1880	890	590	490	310	210	220	230	90	180

ИСТОЧНИК: «INFOLINE-АНАЛИТИКА»

Ведомости
Среда
21 ноября 2020
www.vedomosti.ru

Действующие лица 9

О КОМПАНИИ

ООО «Левел груп» (Level Group)

девелопер

Совладельцы (данные СПАРК и ЕГРЮЛ): Вадим Мошкович (70%, через Mosmade Holdings Limited, Кипр), Кирилл Игнахин (24,17%), Кирилл Дубровин (3,08%), Александр Меркулов (2,78%)

Консолидированные финансовые показатели не раскрываются.

Основана в 2016 г. Специализируется на строительстве жилья в Москве. По данным компании, портфель застройщика – более 1 млн кв. м. Объем текущего строительства 116 900 кв. м (данные ЕРЗ на 1 октября 2020 г).

– А интересы девелоперов?

– Все девелоперы разные. Все зависит от финансового состояния, решения и портфеля проектов. На настоящая сила практически не оказал серьезного влияния, так как у нас никогда не было аптекского финансирования, когда поступление в расходы от нескольких проектов аккумулировали на одном кредите и перемещаются между проектами. У нас всегда все было прозрачно, ровно и были отдельные планы по каждой группе. Кроме того, мы очень заинтересованы в конструктивном подходе и оценке проектов и управлении бюджетом. Поэтому в большинстве проектов мы продавали квартиры с опережением сроков, и все те инвесты по эскроу-счетам, которые мы выбираем у банка, полностью покрыты продленными квартирами. В сумме с этим для нас стояли по кредиям практически равны нулю. Все кредитные лимиты группы по проектам через эскроу – 30 млрд руб., но это все те деньги, которые необходимы для строительства.

– Какое ваше прогноз – что будет дальше с ценами: будут ли расти дальше, какими темпами?

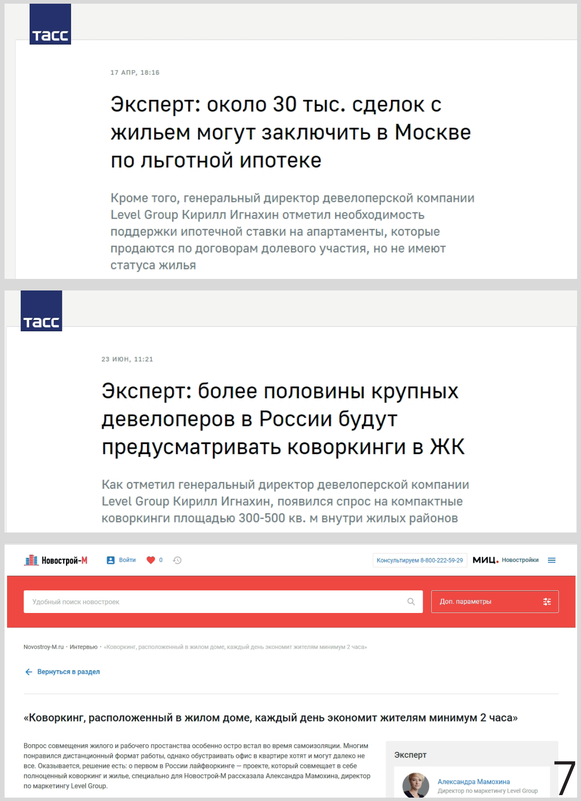
– Очень сложный вопрос. Мы внутри компании, плюетно ею, его обсуждаем. Цена зависит от нескольких факторов: равнения экономики, экономики, спущения с градостроительной политикой и ограничения по строительству. Эти факторы может сильно на ситуацию со стоимостью жилья. Отвечает ли прогноз вопросу – стоит будет жилье, ипотечный спрос может сдержаться и это одновременно повлияет на цены. Застройщикам придется или поискать новые проекты, или, если они хотят сохранить темпы строительства, снижать стоимость. С другой стороны, если ситуация по ипотеке сохранится, но ухудшается экономика, вводится спецналог, падает цена на нефть, снижается курс рубля, все это негативно отразится на объемах строительства и на цене на жилье.

Но менее важный фактор – наличие количество проектов город согласует девелоперам и будет ли город продавать жилье по программе реновации.

– Заявили, что будет.

– Да, по городу пока не информировал четкие сроки. Если адекватно мотива на рынок выйдет большое количество проектов, да еще и по доступным ценам, это все создает конкуренцию за стоимость квартиры. Но пока мы видим, что квартиры могут расть, в среднем, на 20% от текущей стоимости. Фундуущии может быть в пределах 10%. Но это не фатально ни для рынка, ни для нашей компании.

Полная версия интервью: www.vedomosti.ru



ТАСС

17 АПР, 18:16

Эксперт: около 30 тыс. сделок с жильем могут заключить в Москве по льготной ипотеке

Кроме того, генеральный директор девелоперской компании Level Group Кирилл Игнахин отметил необходимость поддержки ипотечной ставки на апартаменты, которые продаются по договорам долевого участия, но не имеют статуса жилья

ТАСС

23 ИЮН, 11:21

Эксперт: более половины крупных девелоперов в России будут предусматривать коворкинги в ЖК

Как отметил генеральный директор девелоперской компании Level Group Кирилл Игнахин, появился спрос на компактные коворкинги площадью 300-500 кв. м внутри жилых районов

Новостройки-М | Войти | 0 | Консультируем 8-800-222-59-29 | МИЦ. Новостройки

Удобный поиск новостроек | Доп. параметры

Novostroy-M.ru › Интервью › «Коворкинг, расположенный в жилом доме, каждый день экономит жителям минимум 2 часа»

← Вернуться в раздел

«Коворкинг, расположенный в жилом доме, каждый день экономит жителям минимум 2 часа»

Вопрос совмещения жилого и рабочего пространства особенно остро встал во время самоизоляции. Многим понравился дистанционный формат работы, однако обустраивать офис в квартире хотят и могут далеко не все. Оказывается, решение есть: о первом в России лайфворкине – проекте, который совмещает в себе полноценный коворкинг и жилье, специально для Новостроек-М рассказала Александра Мамохина, директор по маркетингу Level Group.

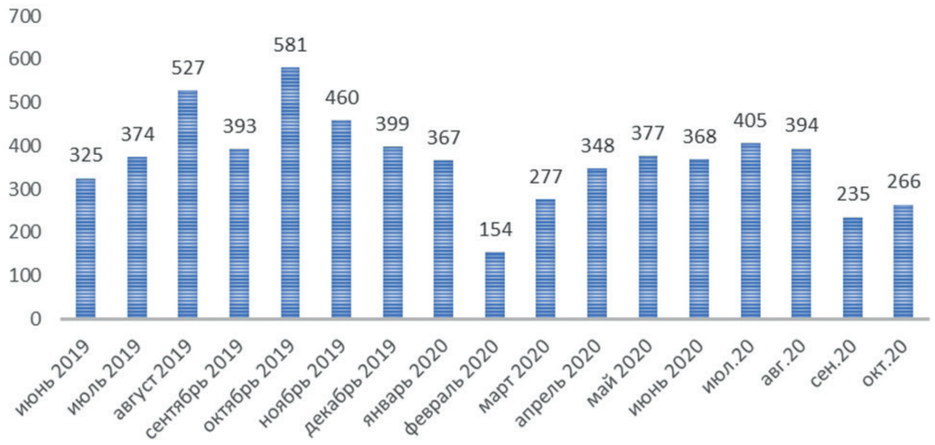
Эксперт

Александра Мамохина
Директор по маркетингу Level Group

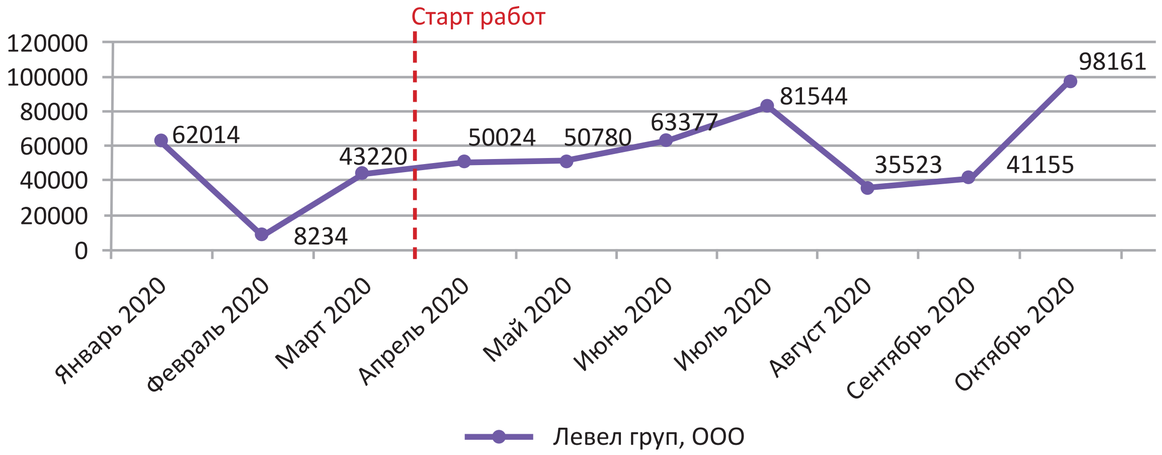
Что получилось в итоге?

Maksimova & Bykov consulting

Динамика упоминаний Level Group



Индекс заметности 01.01.20 - 01.11.20



Количество публикаций было сознательно сокращено в пользу более значимых ресурсов и инфоповодов

Скан Интерфакс:	**1195** до апреля в среднем	**1574** апрель-октябрь

Рост + 40%

Что получилось в итоге?

около
60
выходов на сайтах Мэра
и департаментов Москвы

7
выходов
в Москвич Mag

4
выхода
в The Village

1
выход
в Афише

20
Выходов в других
lifestyle СМИ

24
радиоэфира

180
выходов в ведущих
деловых изданиях

05/ **Продающая сила пиара**

Maksimova & Bykov consulting

Важнейшая задача: ДО старта продаж и запуска рекламной кампании в период с 1 мая по 1 сентября **получить максимально возможное количество лидов по квартирам** в ЖК Level Причальный силами PR

372
публикации о проекте

61
публикация
в городских СМИ

24
на порталах Мэра
и Правительства Москвы

151
деловые
и отраслевые

Органических переходов на сайт
Level Причальный – более

2000 в неделю

К 22 сентября (старт рекламной кампании)
количество поисковых запросов превысило

2100 штук в день

в итоге:

ДО старта рекламной кампании
(без бюджета) было получено около

2000
заявок на квартиры

Яна Максимова
maximovaj@mail.ru
+7 916 717- 00-71

Олег Быков
bykovoleg@yandex.ru
+7 926 565-93-83