

НАПРАВЛЕНИЯ РОСТА ПРИБЫЛИ КОМПАНИЙ- ЗАСТРОЙЩИКОВ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Компании-застройщики, сталкивающиеся с экономическими проблемами, могут разработать и применять различные инструменты, направленные на рост прибыли и повышение объема продаж коммерческой недвижимости, среди которых можно выделить:

1. Расширение рынка предложения: организация может провести анализ рынка и выявить новые возможности для развития. Это может включать поиск новых местоположений для строительства, рассмотрение рынков с большим спросом на коммерческую недвижимость или разработку новых типов недвижимости, соответствующих изменяющимся потребностям клиентов.

2. Повышение качества и инноваций: хозяйствующий субъект может сосредоточиться на повышении качества своих объектов и предлагать инновационные решения в строительстве. Это может привлечь внимание покупателей и отличить компанию от конкурентов.

3. Развитие маркетинговых стратегий: застройщик должен активно продвигать свою коммерческую недвижимость, привлекая клиентов с помощью различных маркетинговых инструментов. Например, использовать целевую рекламу, улучшить онлайн-присутствие, участвовать в специальных акциях и скидках [1].

4. Улучшение процесса продажи: организация должна обеспечить своим менеджерам продаж навыки и инструменты, необходимые для успешного закрытия сделок. Это может включать повышение квалификации персонала, проведение тренингов по продажам и обучение эффективным стратегиям взаимодействия с покупателями.

5. Партнерство и сотрудничество: субъект хозяйствования может искать партнеров для совместной реализации проектов или разработки новых идей. Сотрудничество с другими субъектами может помочь расширить клиентскую базу и обеспечить доступ к новым рынкам.

6. Исследование и адаптация трендов: организация должна быть внимательна к изменениям в индустрии строительства и недвижимости. Исследование новых трендов и тенденций может помочь предвидеть изменения в потребностях клиентов и адаптироваться к ним.

7. Создание привлекательных условий для инвесторов: застройщик может разработать и предлагать различные инвестиционные пакеты и программы для привлечения инвесторов. Это может включать гарантированный доход или выгодные условия сотрудничества, которые будут привлекательны для потенциальных инвесторов [2].

В целом успешные компании-застройщики должны быть гибкими, инновационными. Разработка и реализация эффективных стратегий роста прибыли могут помочь хозяйствующему субъекту справиться с экономическими проблемами и остаться конкурентоспособным.

Источники

1. *Иванова, С. В.* Продажи на 100 %: Эффективные техники продвижения товаров и услуг / С. В. Иванова. — М. : Альпина Паблишер, 2022. — 278 с.

2. Специфические проблемы строительной отрасли Республики Беларусь [Электронный ресурс] // БСГ. — Режим доступа: <https://cnb.by/servisy/mneniya/specificheskie-problemy-stroitel-noj-otrasli-belarusi.html>. — Дата доступа: 04.12.2023.