

БИЗНЕС-ПЛАН



Коттеджный поселок



2014 г.

Описание типового бизнес-плана «Коттеджный поселок» (с финансовой моделью и детальным медиапланом в Excel)

К данному бизнес-плану прилагается:

- **автоматизированная финансовая модель в формате Excel**
- **детальный медиаплан в формате Excel**

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России и СНГ.

Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же.

Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели.

Приложения Excel, используемые с бизнес-планом, просты и удобны, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Цели проекта:

1. Привлечение инвестиций для строительства коттеджного поселка в Краснодарском крае Российской Федерации.
2. Обоснование экономической эффективности строительства объектов недвижимости разного типа на участке.
3. Разработка поэтапного развития территории участка.

Описание проекта:

Общая площадь участка – *** Га

Наличие близлежащих коммуникаций

Исключительные видовые характеристики

Объект имеет выгодное транспортное расположение

Близость объекта застройки к поселковой инфраструктуре и Крыму

Средняя стоимость 1 кв.м. коттеджа с участком - *** тыс.руб.

Средняя стоимость 1 кв.м. таунхауса - *** тыс.руб.

Средняя стоимость 1 кв. м. квартиры - *** тыс. руб.

Инвестиционные затраты по проекту

Статья	ед. изм.	2 кв.2014	3 кв.2014	4 кв.2014	1 кв.2015
Земельный Участок					
расходы на земельный участок					
ИТОГО					
Предпроектные и проектные работы					
Строительство коммуникаций					
Электроснабжение					
Водоснабжение					
Канализация					
Газоснабжение					
ИТОГО					
Строительство внутриплощадочных сетей					
Электричество					
Водоснабжение					
Канализация					
Газоснабжение					
Ливневая канализация					
ИТОГО					
Строительство дорог и парковок					
Дорога до Участка					
Строительство					

внутренних дорог и парковок					
ИТОГО					
Благоустройство и озеленение территории					
Обустройство и озеленение территории					
Ограждение Территории					
ИТОГО					
Строительство нежилых зданий и сооружений					
Административное здание					
0					
Поле для мини-футбола, 375 кв.м.					
КПП					
КПП 2					
ИТОГО					
Строительство жилых объектов					
Коттеджи					
Таунхаусы					
Квартиры					
ИТОГО					
Расходы на маркетинг, рекламу, риэлтеров					
Маркетинг, реклама					
Риэлтерская комиссия					
ИТОГО					
ВСЕГО РАСХОДОВ					

Объекты для строительства и последующей реализации:

коттеджи	*** м ²	*** шт.
коттеджи	*** м ²	*** шт.
коттеджи	*** м ²	*** шт.

коттеджи	*** м ²	*** шт.
таунхаусы	*** м ²	*** шт.
таунхаусы	*** м ²	*** шт.
квартиры	*** м ²	*** шт.
квартиры	*** м ²	*** шт.

Ставки и налоги проекта:

Ставка НДС - ***%

Ставка налога на прибыль - ***%

Ставка дисконта годовая - ***%

Ставка дисконта квартальная - ***%

Финансовые показатели:

Выручка - ***млн. руб.

Затраты, включая земельный участок - ***млн. руб.

Валовая прибыль - ***млн. руб.

Чистая прибыль - ***млн. руб.

Чистая приведенная стоимость (NPV) - ***млн. руб.

Квартальная внутренняя норма рентабельности (IRR) - ***%

Годовая внутренняя норма рентабельности (IRR) - ***%

Необходимый объем инвестиций - ***млн. руб.

Необходимый объем инвестиций без учета затрат на участок - **157 166 239 руб.**

Дисконтированный срок окупаемости – **13 кварталов**

Выдержки из исследования:

В рамках проведения настоящего исследования были проанализированы объекты недвижимости первичного рынка в *** районе и в ***, а также объекты вторичного рынка *** района, которые потенциально могут составить конкуренцию.

Стоимость земельных участков на локальном рынке варьируется от *** руб. до *** руб. за 1 сотку, минимальное и максимальное значение зафиксировано соответственно в поселке «***» и на участке в ***.

На вторичном рынке недвижимости в *** районе представлены как сравнительно недорогие варианты недвижимости, так и высокобюджетные. Цена зависит от удаленности от моря, площади участка или дома, квартиры, а также состояния постройки. Предлагается около *** домов с земельными участками по цене от *** руб. до *** руб. Средняя цена дома: *** руб., средняя площадь – до 100 кв. м. Продается примерно 3*** земельных участков по цене от *** руб. за сотку. Средняя цена участка составляет от *** до *** руб. Больше всего представлено участков площадью 6-20 соток. Также выставлено на продажу около *** квартир, площадью от 21 кв. м. до 100 кв. м. и ценой *** – *** руб. Средняя цена квартиры в *** районе достигает *** руб.

Основные клиенты, которые покупают недвижимость на вторичном рынке в *** районе – это жители *** регионов.

Наибольшим спросом пользуются земельные участки без подряда на строительство – ***%. Спрос на готовые дома с участками немного ниже и составляет ***%. В настоящий момент наблюдается тенденция повышения интереса к готовым, либо строящимся коттеджам. Спрос на таунхаусы заметно меньше и составляет ***%. Около ***% опрошенных россиян предпочитают каждое лето снимать себе новое жилье. Купить квартиру хотят около ***% россиян.

Содержание типового бизнес-плана «Коттеджный поселок» (с финансовой моделью и детальным медиапланом в Excel)

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков, графиков

Раздел 1. Детальный анализ участка

- 1.1. Описание участка. Основные факторы местоположения. Обоснование выбора участка
- 1.2. Имидж района и региона
- 1.3. Планы развития муниципального образования, ***ский район
- 1.4. Описание физических, юридических, административных и технико-технологических ограничений участка

Раздел 2. Анализ прилегающего к участку района

- 2.1. Краткая характеристика поселка ***. Общая информация
- 2.2. Анализ *** сельского поселения
- 2.3. ***ский район и город ***. Общая информация
- 2.4. Краткая характеристика ***ы

Раздел 3. Анализ рыночной ситуации в районе

- 3.1. Определение основных конкурентов
- 3.2. Анализ предложения в ***ском районе
- 3.3. Анализ предложения в ***е
- 3.3. Описание проектов, сильные и слабые стороны
- 3.4. Анализ структуры спроса локального рынка

Раздел 4. Продажи

- 4.1. План продаж
- 4.2. Позиционирование возводимого жилья и основная целевая аудитория
- 4.3. Методы стимулирования продаж
- 4.4. Рекламная политика и программа PR-мероприятий

4.5. Бюджет рекламной компании

Раздел 5. Ценообразование

5.1. Анализ рыночной информации

5.2. Определение стоимости типового домовладения в проектах

5.3. Определение начальной стоимости домовладения в семейном поселке возле п. ***

Раздел 6. Архитектурно-строительная концепция

6.1. Количество, метраж домов/таунхаусов/квартир и площадь участков

6.2. Архитектурно-планировочные решения

6.3. Инфраструктура, благоустройство, обеспечение безопасности

6.4. Предварительный мастер-план застройки участка

Раздел 7. Заключение по наилучшему использованию участка

7.1. SWOT анализ проекта, сильные и слабые стороны участка

7.2. Оценка участка на предмет соответствия гипотезам и рыночной конъюнктуре

7.3. Оценка предварительных расходов по проекту

7.4. Финансовый результат по проекту

7.5. Анализ рисков проекта

7.6. Общие выводы

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков, графиков типового бизнес-плана «Коттеджный поселок»

(с финансовой моделью и детальным медиапланом в Excel)

Рисунок 1.1. Земли Заказчика	7
Рисунок 1.2. Карта потенциальных участков под застройку	8
Рисунок 1.3. Поселок *** на карте	9
Рисунок 1.4. Участок 2, выбранный под застройку	10
Рисунок 1.5. Точки подключения	11
Рисунок 1.6. Электрическая подстанция	11
Рисунок 1.7. Слева вид на Динской залив	12
Рисунок 1.8. Вид на Азовское море с участка 2	13
Рисунок 1.9. Вид на Керченский пролив	13
Рисунок 1.10. Дороги на карте	15
Рисунок 1.11. Участок возле поселка *** для социальной инфраструктуры	16
Рисунок 1.12. Геодезическая карта участка	18
Рисунок 2.1. ***ское сельское поселение (вид со спутника)	26
Таблица 2.1. Параметры прогноза перспективной численности населения ***ского сельского поселения	27
Рисунок 2.2. ***ский район	29
Рисунок 2.3. Динамика изменения численности населения в ***ском районе	30
Рисунок 2.4. Соотношение городского и сельского населений в ***ском районе	30
Таблица 2.2. Целевые индикаторы реализации развития санаторно-курортного и туристского комплекса муниципального образования ***ский район	33
Таблица 2.3. Количество туристов, посетивших муниципальное образование ***ский район	33
Рисунок 2.5. Город-курорт на карте	34
Рисунок 2.6. Динамика изменения численности населения в городском округе – городе-курорте ***а	35
Рисунок 2.7. Структура покупателей недвижимости в г-к. ***а	36
Рисунок 2.8. Распределение иногородних покупателей недвижимости	36
Рисунок 2.9. Темпы роста оборота крупных и средних предприятий в разрезе базовых отраслей экономики за 9 месяцев 2013 года к соответствующему периоду предыдущего года	39
Рисунок 2.10. Структура оборота крупных и средних предприятий за 9 месяцев 2013 года	40
Рисунок 2.11. Изменение количества субъектов малого и среднего предпринимательства в первом полугодии 2013 по сравнению с первым полугодием 2012 года	40
Таблица 3.1. Объекты недвижимости в ***ском районе	42

Рисунок 3.1. Объекты недвижимости в ***ском районе	43
Таблица 3.2. Объекты недвижимости в ***е	43
Рисунок 3.2. Объекты недвижимости в г. ***а	44
Рисунок 3.3. Структура предложения по стоимости 1 сотки участка	47
Таблица 3.3. Площадь земельных участков коттеджных поселков	47
Рисунок 3.4. Распределение классов недвижимости в ***е по количеству квартир	49
Таблица 3.4. Сильные и слабые стороны поселков-конкурентов	49
Таблица 3.5. Особенности маркетинговой политики и темпы продаж	51
Рисунок 3.5. Предпочтение россиян, приобретающих дом с участком, по регионам	52
Рисунок 3.6. Готовность россиян покупать дома на берегах Азовского и Черного морей	53
Рисунок 3.7. Приемлемая цена «дома у моря» в ***	54
Рисунок 3.8. Структура спроса в зависимости от типа строений	55
Таблица 3.6. Общие итоги миграции населения 2011-2012 гг.	56
Таблица 3.7. Общие итоги миграции населения 2012-2013 гг.	57
Рисунок 3.9. Классификация покупателей-отдыхающих	63
Рисунок 3.10. Предпочтения отдыхающих по месяцам	63
Рисунок 3.11. Предпочтения отдыхающих	64
Таблица 4.1. План продаж объектов 2014-2016 гг.	65
Таблица 4.2. План продаж объектов 2017-2019 гг.	66
Таблица 4.3. Ценность критериев потенциальных потребителей	70
Таблица 4.4. Медиаплан (1й год)	78
Таблица 4.5. Медиаплан (2й год)	78
Таблица 5.1. Ценообразование на коттеджи в коттеджном поселке «***»	81
Таблица 5.2. Ценообразование на таунхаусы в проекте «***»	81
Таблица 5.3. Ценообразование на апартаменты в апартаментном комплексе «***»	82
Таблица 5.4. Ценообразование на коттеджи в семейном поселке возле п. ***	83
Таблица 5.5. Ценообразование на таунхаусы в семейном поселке возле п. ***	83
Таблица 5.6. Ценообразование на квартиры в семейном поселке возле п. ***	83
Таблица 6.1. Коттеджи площадью 90 кв.м.	86
Таблица 6.2. Коттеджи площадью 120 кв.м	86
Таблица 6.3. Коттеджи площадью 180 кв.м.	86
Таблица 6.4. Коттеджи площадью 250 кв.м.	87
Таблица 6.5. Таунхаусы площадью 65 кв.м.	89
Таблица 6.6. Таунхаусы площадью 80 кв.м.	89
Таблица 6.7. Квартиры площадью 40 кв.м.	90
Таблица 6.8. квартиры площадью 60 кв.м.	90

Таблица 6.9. Общее количество объектов реализации проекта	90
Рисунок 6.1. Размеры участков	90
Рисунок 6.2. Пример воплощения идеи белых кубиков	92
Рисунок 6.3. Основное ориентирование и вид с верхней точки участка	93
Рисунок 6.4. Зонирование участка и модели построек	93
Рисунок 6.5. Инфраструктура и расположение «кубиков»	94
Рисунок 6.6. Эскизы предварительного дизайна поселка	94
Рисунок 6.7. Эскизы, отображающие архитектурный подход	96
Рисунок 6.8. Эскизы, отображающие архитектурный подход	96
Рисунок 6.9. Выставочный зал на первом этаже Музея Боде в Берлине	97
Рисунок 6.10. Кабинеты на втором этаже Музея Боде в Берлине	97
Рисунок 6.11. Проход в главный зал Федерального министерства труда и социальных вопросов в Берлине	98
Рисунок 6.12. Лестница в Федеральном министерстве труда и социальных вопросов в Берлине	98
Рисунок 6.13. Строительство объектов по технологии EuroVau	100
Рисунок 6.14. Пример планировки коттеджа площадью 90 кв. м.	101
Рисунок 6.15. Пример планировки коттеджа площадью 120 кв. м.	102
Рисунок 6.16. Пример планировки коттеджа площадью 180 кв. м.	103
Рисунок 6.17. Пример планировки таунхауса	103
Рисунок 6.18. Атракционы	105
Рисунок 6.19. Дельфинарий	105
Рисунок 6.20. Бассейн	106
Рисунок 6.21. Аквапарк	106
Таблица 6.10. Затраты на строительство необходимых коммуникаций	107
Рисунок 6.22. Мастер-план застройки участка	119
Таблица 7.1. Слабые и сильные стороны участка	120
Таблица 7.2. Расходы по проекту 2014-2016 гг.	122
Таблица 7.3. Расходы по проекту 2017-2019 гг.	123
Таблица 7.4. Прогноз финансового результата 2014-2016 гг.	125
Таблица 7.5. Прогноз финансового результата 2017-2019 гг.	125

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*

- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

С уважением,

команда VTSConsulting

VTSConsulting – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом. И мы гордимся своими клиентами!

ООО "Землеугодие-Инвест",
ОАО "Воткинский завод",
НПП "Стэлс",
Государственное
предприятие УкрНИИ НП
"Масма",
"Reproto Technologies",
компания "ВОК Монтаж
Сервис",
ООО "PRIIMAS"

компания "Петровизард", Порт
Темрюк,
ООО "Спецбудпроект", группа
компаний "SEMPROGROUP"
ООО "Максимус Констракшн",
"Росмолодежь",
ООО "Сисиф Сервис", ООО
"Завод ТИТАН", ООО
"Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК
"Наука", Институт проблем
материаловедения им. И.Н.
Францевича НАН Украины,
НТУУ "КПИ",
Научный парк "Киевская
политехника",
Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.