

БИЗНЕС-ПЛАН



Бизнес-план коттеджного поселка на территории Подмосковья



2014

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины, стран СНГ.

Описание бизнес-плана

Цель проекта

Строительство коттеджного поселка на участке площадью 25,62 га, который расположен на берегу Клязьминского водохранилища в административных границах деревни ***, Мытищинского района, Московской области.

Характеристики земельного участка

- Вид права: собственность, без обременений.
- Категория земли: земли населенных пунктов.
- ВРИ: для индивидуального жилищного строительства.
- Смежные земельные участки: юг – Клязьминское водохранилище; запад – деревня Сеньково; север – деревня Новосельцево; восток – деревня ***.
- Подъездная дорога: до границы участка.
- Электричество: выделенная мощность 2МВА.
- Канализация: КНС на территории «Новосельского механического завода».
- Водоснабжение: сданы документы на получение лицензии на водопользование.
- Газоснабжение: на границе участка.

Финансовые показатели проекта

Выручка	***	***
Валовая прибыль	***	***
Чистая прибыль	***	***
Чистая приведенная стоимость (NPV)	***	***
Квартальная внутренняя норма рентабельности (IRR)	***	
Годовая внутренняя норма рентабельности (IRR)	***	
Период окупаемости проекта	12 кварталов	

Дисконтированный окупаемости проекта	период	13 кварталов
---	--------	--------------

Необходимые инвестиции: ***

Необходимые инвестиции без учета затрат на участок: ***

Выдержки из исследования

В рамках проведения исследования рассмотрены ценовые характеристики домовладений организованного загородного рынка. Среднее значение стоимости 1 кв. м. коттеджа в целом по анализируемому сегменту составляет \$***, таунхауса – \$***.

В настоящий момент наблюдается тенденция повышения интереса к готовым, либо строящимся коттеджам. С одной стороны, покупатели стали более уверенными в своем завтрашнем дне. С другой – стремятся к организованности проекта – в том числе, в строительстве и инфраструктуре, видя, что поселки без подряда застраиваются в несколько раз медленнее нежели проекты с подрядом и т.д. Так, коттедж, расположенный по Дмитровскому шоссе в локальной зоне, готово приобрести ***% клиентов. Покупку земельного надела рассматривают ***% потенциальных покупателей компании (против ***% год назад).

Спрос на таунхаусы и апартаменты заметно меньше и составляет ***% и ***% соответственно. Однако в данном случае следует учитывать 2 фактора: локальный рынок не изобилует качественным доступным предложением в данном сегменте, а также то, что апартаменты и таунхаусы являются первым шагом к загородной жизни, интерес к которой с каждым годом проявляют все более широкие слои населения.

Лидирует в структуре спроса категория коттедж под «чистовую отделку» - ***%. Большинство покупателей домовладений хотело бы разработать дизайн своего дома самостоятельно. Каждый пятый потенциальный покупатель готов сам заняться отделкой своего дома и рассматривает вариант покупки коттеджа «под черновую» отделку. Меньше (***%) клиентов желает купить полностью готовый к проживанию дом «под ключ».

***% клиентов заинтересовано в покупке таунхауса под «чистовую» отделку. Еще 3% потенциальных покупателей готово купить домовладение подобного формата с отделкой «под ключ». Меньше клиентов заинтересовано в покупке апартаментов. Причем большинство предпочитают приобретать подобную недвижимость без отделки.

Содержание

Перечень таблиц, рисунков, диаграмм	4
Резюме	6
Раздел 1. Детальный анализ участка	8
1.1. Описание участка. Основные факторы местоположения	8
1.2. Описание физических, юридических, административных и технико-технологических ограничений участка	12
Раздел 2. Анализ прилегающего к участку района	13
2.1. Основные сведения об экономическом состоянии района	13
2.2. Промышленность	13
2.3. Строительство	16
2.4. Торговля и сфера услуг	17
2.5. Малое предпринимательство	18
2.6. Потребительский рынок	19
2.7. Сельское хозяйство	19
2.8. Инвестиционная политика Московской области	20
2.9. Перспективы развития	24
Раздел 3. Анализ рыночной ситуации в районе	29
3.1. Структура предложения по цене	29
3.2. Анализ структуры спроса локального рынка	29
3.3. Потенциал рынка. Расхождение структуры спроса и предложения	37
Раздел 4. Продажи	39
4.1. План продаж	39
4.2. Позиционирование возводимого жилья и основная целевая аудитория	41
4.3. Методы стимулирования продаж	41
4.4. Рекламная политика и программа PR-мероприятий	42
4.5. Бюджет рекламной компании	47
Раздел 5. Архитектурно-строительная концепция	50
5.1. Количество, метраж домов/таунхаусов и площадь участков	50
5.2. Инфраструктура, благоустройство, обеспечение безопасности	62

Раздел 6. Заключение по наилучшему использованию участка	80
6.1. SWOT анализ проекта, сильные и слабые стороны участка	80
6.2. Оценка предварительных расходов по проекту	82
6.3. Финансовый результат по проекту	85
6.4. Анализ рисков проекта	87
6.5. Общие выводы	89
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	91

Перечень таблиц, рисунков, диаграмм

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Поступление иностранных инвестиций по типам	21
Таблица 2. Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности	22
Таблица 3. Поступление иностранных инвестиций в Московскую область за 2012 год по муниципальным районам/городским округам, (первая десятка)	23
Таблица 4. План продаж объектов 2015-2017 гг.	39
Таблица 5. План продаж объектов 2018-2020 гг.	40
Таблица 6. Медиаплан проекта (1й год)	48
Таблица 7. Медиаплан проекта (2й год)	48
Таблица 8. Коттеджи площадью 150 кв.м.	51
Таблица 9. Коттеджи площадью 250 кв.м.	51
Таблица 10. Коттеджи площадью 350 кв.м.	51
Таблица 11. Коттеджи площадью 400 кв.м.	52
Таблица 12. Коттеджи площадью 500 кв.м.	52
Таблица 13. Соотношение домовладений на участке по типам	54
Таблица 14. Затраты на строительство необходимых коммуникаций	63
Таблица 15. Календарный план реализации проекта	65
Таблица 16. SWOT-анализ участка	80
Таблица 17. Расходы по проекту 2015-2017 гг.	82
Таблица 18. Расходы по проекту 2018-2020 гг.	83
Таблица 19. Прогноз финансового результата 2015-2016 гг.	85
Таблица 20. Прогноз финансового результата 2017-2018 гг.	85
Таблица 21. Прогноз финансового результата 2018-2020 гг.	86
Таблица 22. Анализ рисков по проекту	87
Таблица 23. Общие финансовые результаты и показатели	89

РИСУНКИ

Рисунок 1. Земли Заказчика (ракурс 1)	8
Рисунок 2. Земли Заказчика (ракурс 2)	8
Рисунок 3. Фотографии Участка (ракурс 1)	10
Рисунок 4. Фотографии Участка (ракурс 2)	10
Рисунок 5. Фотографии Участка (ракурс 3)	11
Рисунок 6. Стили малоэтажных домов, представленных на рынке Подмосковья	53
Рисунок 7. Строительство объектов по технологии EuroBau	56
Рисунок 8. Пример планировки коттеджа площадью 150 кв. м.	57
Рисунок 9. Пример планировки коттеджа площадью 250 кв. м.	58
Рисунок 10. Пример планировки коттеджа площадью 500 кв. м.	58
Рисунок 11. Примеры внешнего вида коттеджей площадью 500 кв. м.	59
Рисунок 12. Примеры интерьера коттеджей	60
Рисунок 13. Вариации беседок для территории проекта	67
Рисунок 14. Вариации арок для оформления территории	68
Рисунок 15. Варианты уличной мебели для территории коттеджного поселка	68
Рисунок 16. Варианты мостовых конструкций для оформления территории проекта	69
Рисунок 17. Ограждения на территории коттеджного поселка	72
Рисунок 18. Ограждения на территории поселка (вариант 2)	72
Рисунок 19. Кирпичные ограждения как вариант использования на участке застройки	73
Рисунок 20. Деревянные ограждения, используемые для оформления территории участков	74
Рисунок 21. Вариации тротуаров и дорожек для ландшафта коттеджного поселка	76
Рисунок 22. Детские и игровые площадки на территории застройки участка	77

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Структура спроса по удаленности от МКАД, %	30
Диаграмма 2. Структура спроса в зависимости от типа строений, %	31
Диаграмма 3. Структура спроса по наличию отделки помещений, %	32
Диаграмма 4. Структура спроса в зависимости от стоимости 1 кв. м. дома, %	33
Диаграмма 5. Структура спроса в зависимости от стоимости дома, %	34
Диаграмма 6. Структура спроса в зависимости от размера земельного участка, %	35
Диаграмма 7. Структура спроса в зависимости от площади домовладений, %	36

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*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

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), на сегодняшний день – 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 "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

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", Правительство России, 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.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель "VTSConsulting"*