

БИЗНЕС-ПЛАН



Бизнес-план веб-портала единой базы русской недвижимости



2014 г.

Что может гарантировать успех и решение инвесторов в пользу Вашего проекта? Прежде всего – нестандартная идея и грамотно составленное, обоснованное инвестиционное предложение.

Компания «VTSConsulting» предоставляет не просто готовый бизнес-план: мы продаем эффективные, реальные бизнес-идеи – от идей бизнеса в Интернете до бизнеса в различных секторах экономики. Наши Заказчики получают готовую, «живую» идею и пошаговую инструкцию по ее реализации (непосредственно документ бизнес-плана), актуальность которой подтверждается исследованиями рынков, которые проводят специалисты компании «VTSConsulting».

Проект, предлагаемый в качестве идеи данного бизнес-плана – это комплексный веб-портал, который удовлетворяет обоюдным интересам сторон (Продавца и Покупателя) в сфере недвижимости и рассчитан, прежде всего, на Москву и Московскую область. По утверждению аналитиков компании «VTSConsulting», портал является единой базой русской недвижимости.

В пользу перспективности проекта говорят последние данные исследований компании «VTSConsulting»:

- ввод общей площади жилья в расчете на 1000 человек населения за 10 лет вырос с 207 кв. м до 407 кв. м.;
- улучшилась обеспеченность населения жильем, в жилищном фонде сегодня в среднем на одного жителя приходится 23 кв. м. общей площади жилых помещений;
- наибольшие объемы жилья в расчете на 1 000 человек населения введены именно в Московской области – 1153 кв. м общей площади, что почти в 3 раза выше средне-российского уровня (436 кв. м.);
- организациями всех форм собственности построено 242,8 тыс. квартир общей площадью 21,0 млн. кв. м, что на 1,9% выше соответствующего периода предыдущего года.

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

Описание бизнес-плана

Идея проекта:

«***» – это специализированный информационный ресурс недвижимости, перед которым стоит цель предоставить пользователям – агентствам недвижимости, частным риелторам, собственникам и клиентам – наиболее простой и эффективный инструмент, позволяющий решать любые задачи, будь то реализация объекта недвижимости или его подбор.

Ситуация на рынке:

В 201* году в России объем ввода жилья составил *** 200 тыс. кв. м. В 1 кв. 2013 г. общий объем сделок с недвижимостью достиг *** млрд. \$. Доминировали инвестиции в торговую недвижимость на российском рынке в 1 кв. 2013 года. Больше всего инвестиций сконцентрировано в Москве – ***% сделок.

Преимущества проекта:

- юзабилити сайта: имеется чёткое разделение на жилую недвижимость, коммерческую и международную недвижимость (см. рисунки в разделе 1);
- много способов привлечения внимания к объявлению: поднятие объявления в поиске, выделение его, покупка VIP-объявления или премиум-объявления, покупка PRO-аккаунта, верификация для объявлений, возможность заказать продвижение объявления в поисковых системах;
- привязка к карте Российской Федерации, что делает поиск объекта интерактивным и удобным;
- наличие приложений для iOS, Android и ОС Win.

Конкурентная среда:

- Проект в сфере недвижимости Mail.Ru Group (<http://realty.mail.ru/>);

- Проект компании Деловой Мир Онлайн (<http://realty.dmir.ru/>);
- AFY.ru (<http://afy.ru/>);
- МИРКВАРТИР (<http://www.mirkvartir.ru/>).

Финансовая составляющая проекта:

Необходимые инвестиции: *** тыс. руб.

NPV: *** тыс. руб.

IRR проекта: ***%

Период окупаемости: 25 месяцев.

Выдержки из исследования:

Анализ коммерческой недвижимости в Российской Федерации

В 1-ом квартале 2013 года общий объем сделок с недвижимостью в России достиг *** млрд. \$, увеличившись по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 104%. В результате три месяца 2013 года стали рекордными среди первых кварталов других лет по объему инвестиционных транзакций.

Инвестиции в офисную недвижимость доминировали на российском рынке. В 1-м квартале 2013 года ситуация изменилась – ***% от общего объема вложений составили сделки с торговой недвижимостью против ***% в 1 квартале 2013 года. На офисный сектор пришлось ***% от общего объема транзакций по сравнению с ***% в 1 квартале предыдущего года.

Инвестиции наиболее сконцентрированы в Москве – ***% сделок.

Офисная недвижимость Москвы

За последние 10 лет объем качественных предложений офисных помещений увеличился в 7 раз – ***млн. кв. м в 2002 году в сравнении с *** млн. кв. м в 1-ом квартале 2013. Отметим тот факт, что только ***% существующего предложения относится к Классу А (*** млн. кв. м).

В 1-м квартале 2013 года в Москве было введено около *** тыс. кв. м качественных офисных площадей. Эксперты ожидают сохранения активности девелоперов. До конца года прогнозируется выход на рынок еще около 850 тыс. кв. м офисных площадей.

Содержание

Перечень рисунков, таблиц и диаграмм.....	4
Резюме.....	6
Раздел 1. Описание проекта.....	7
Раздел 2. Анализ рынка.....	16
2.1. Анализ жилой недвижимости в Российской Федерации.....	16
2.2. Анализ коммерческой недвижимости в Российской Федерации.....	18
2.2.1. Офисная недвижимость Москвы.....	20
2.2.2. Торговая недвижимость Москвы.....	21
2.2.3. Складская недвижимость Москвы.....	22
2.3. Развитие интернета в Российской Федерации.....	23
2.4. Мобильный интернет в России.....	26
2.5. Выводы.....	27
Раздел 3. Монетизация проекта.....	29
Раздел 4. Конкуренция.....	31
4.1. Основные конкуренты.....	31
4.2. Преимущества перед конкурентами.....	33
Раздел 5. Маркетинговый план.....	34
5.1. Юзабилити сайта.....	34
5.2. Поисковая оптимизация.....	34
5.3. Контекстная реклама.....	37
5.4. Продвижение в социальных сетях.....	38
5.5. Реклама на главных страницах поисковых систем.....	38
Раздел 6. Финансовый план.....	40
6.1. Допущения проекта.....	40
6.2. План реализации.....	42
6.3. Объемы реализации.....	45
6.4. Цены реализации.....	48
6.5. Доходы от продаж.....	49
6.6. Переменные затраты.....	52
6.7. Постоянные затраты.....	54
6.8. Капитальные затраты.....	54
6.9. Налоги.....	55
6.10. Отчет о прибылях и убытках.....	56

6.11. Отчет о движении денежных средств.....	59
6.12. Финансовые показатели.....	62
Раздел 7. Анализ чувствительности.....	63
7.1. Изменение уровня цен.....	63
7.2. Изменение себестоимости.....	65
7.3. Изменение размера постоянных затрат (без учета фонда оплаты труда)	68
7.4. Изменение размера фонда оплаты труда (ФОТ).....	70
7.5. Изменение ставки дисконтирования	73
Общие выводы	75

Перечень приложений бизнес-плана

Диаграммы

Диаграмма 2.1. Доли инвестиций по городам.....	20
Диаграмма 2.2. Доли инвестиций по стране происхождения.....	20
Диаграмма 2.3. Доли инвестиций по секторам.....	21
Диаграмма 2.4. Распределение сделок по бизнес-секторам.....	22
Диаграмма 2.5. Распределение сделок по типу.....	24
Диаграмма 2.6. Проникновение интернета в крупных городах Российской Федерации.....	25
Диаграмма 2.7. Структура пользователей Интернета по типам населенного пункта, % от пользователей.....	26
Диаграмма 2.8. Популярные поисковые системы в России.....	26
Диаграмма 2.9. Использование беспроводного и фиксированного интернета россиянами.....	27
Диаграмма 6.1. Динамика роста основных финансовых показателей, тыс. руб.....	57
Диаграмма 6.2. Сравнение динамики аккумулированного денежного потока и аккумулированного дисконтированного денежного потока, тыс. руб.....	61

Графики

График 2.1. Динамика ввода жилья в России, январь 2010г. – июнь 2012г., %.....	17
График 2.2. Динамика ввода жилых домов в России в 2005-2012гг., прогноз на 2013-2015гг., тыс. кв. м.....	19
График 2.3. Численность интернет-пользователей. Динамика. Россия, 18 лет и старше, млн. чел. (нарастающим итогом).....	26
График 6.1. Динамика роста чистой прибыли, тыс. руб.....	57

Рисунки

Рис. 1.1. Главная страница сайта.....	9
Рис. 1.2. Главная страница сайта до загрузки.....	9
Рис. 1.3. Страница недвижимости.....	10
Рис. 1.4. Избранное-Сравнение.....	11
Рис. 1.5. Новости сайта.....	12
Рис. 1.6. Панель управления.....	12
Рис. 1.7. Поиск.....	13
Рис. 1.8. Поиск по карте.....	13
Рис. 1.9. Расширенный поиск.....	14

Рис. 1.10. Помощь.....	14
Рис. 1.11. Тикеты поддержки.....	15
Рис. 1.12. Регистрация (Шаг 1).....	16
Рис. 1.13. Регистрация (Шаг 2).....	16

Таблицы

Таблица 3.1. Основные платные услуги портала.....	25
Таблица 7.1. План реализации.....	41
Таблица 7.2. Объемы реализации (в единицах).....	44
Таблица 7.3. Цены реализации.....	47
Таблица 7.4. Доходы от продаж, тыс. руб.....	48
Таблица 7.5. Переменные расходы, тыс. руб.....	51
Таблица 7.6. Постоянные расходы, тыс. руб.....	53
Таблица 7.7. Капитальные затраты.....	53
Таблица 6.8. Налоги, тыс. руб.....	54
Таблица 6.9. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.....	55
Таблица 6.10. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.....	58
Таблица 6.11. Финансовые показатели.....	61
Таблица 7.1. Изменение уровня цен	62
Таблица 7.2. Изменение себестоимости	64
Таблица 7.3. Изменение размера постоянных затрат (без учета фонда оплаты труда).....	65
Таблица 7.4. Изменение размера фонда оплаты труда (ФОТ).....	67
Таблица 7.5. Изменение ставки дисконтирования	74

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 узкопециализированных проектов.

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

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИ НП "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", 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,*

Генеральный директор "VTSConsulting"