

БИЗНЕС-ПЛАН



Продажи земельных участков



Описание бизнес-плана «Продажи земельных участков»

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

Цель проекта: привлечение инвестиций для выкупа участка площадью 35 Га, подведения к нему коммуникаций с последующей реализацией земельных участков под индивидуальное жилое строительство площадью 6 и 8 соток.

Общая площадь участка – 35 Га

Наличие близлежащих коммуникаций

Исключительные видовые характеристики

Объект имеет выгодное транспортное расположение

Близость участка к поселковой инфраструктуре и Крыму

Количество участков для реализации

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА НА БЕРЕГУ МОРЯ (1 линии)		
Средняя площадь Участка	сот.	6,0
Количество участков под коттеджи	шт.	***
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка без подряда на берегу моря	руб.	***

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА 2 линии (8 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	8,0
Количество участков под коттеджи	шт.	***
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка без подряда на берегу моря	руб.	***

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА 2 линии (6 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	6,0
Количество участков под коттеджи	шт.	***
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка без подряда на берегу моря	руб.	***

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА 3 линии		
Средняя площадь Участка	сот.	6,0
Количество участков под коттеджи	шт.	***
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка без подряда на берегу моря	руб.	***

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА 4 линии		
Средняя площадь Участка	сот.	6,0
Количество участков под коттеджи	шт.	***
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка без подряда на берегу моря	руб.	***

Прогноз финансового результата проекта

ВЫРУЧКА В ПЕРИОД		2 кв.2014	3 кв.2014	4 кв.2014	1 кв.2015	2 кв.2015	3 кв.2015	4 кв.2015
		млн. руб.						
участки без подряда на берегу моря (1 линии)	шт.							
участки без подряда 2 линии (8 сот.)	шт.							
участки без подряда 2 линии (6 сот.)	шт.							
участки без подряда 3 линии	шт.							
участки без подряда 4 линии	шт.							
ИТОГО:								

Основные финансовые показатели проекта

Выручка	руб.	***
Затраты, включая земельный участок	руб.	***
Валовая прибыль	руб.	***
Чистая прибыль	руб.	***
Чистая приведенная стоимость (NPV)	руб.	***
Квартальная внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	***
Годовая внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	21,97%
Необходимый объем инвестиций	руб.	***

Срок окупаемости проекта: 9 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.

Оглавление бизнес-плана «Продажи земельных участков»

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков, графиков 4

Раздел 1. Детальный анализ участка 6

1.1. Описание участка. Основные факторы местоположения. Обоснование выбора участка 6

1.2. Имидж района и региона 18

1.3. Планы развития муниципального образования, ***ский район 19

1.4. Описание физических, юридических, административных и технико-технологических ограничений участка 23

Раздел 2. Анализ прилегающего к участку района 24

2.1. Краткая характеристика поселка ***. Общая информация 24

2.2. Анализ Запорожского сельского поселения 24

2.3. ***ский район и город ***. Общая информация 28

2.4. Краткая характеристика ***ы 32

Раздел 3. Анализ рыночной ситуации в районе 41

3.1. Определение основных конкурентов 41

3.2. Анализ предложения в ***ском районе 44

3.3. Анализ предложения в ***е 47

3.3. Описание проектов, сильные и слабые стороны 48

3.4. Анализ структуры спроса локального рынка 51

Раздел 4. Продажи 58

4.1. План продаж 58

4.2. Позиционирование 60

4.3. Методы стимулирования продаж 63

4.4. Рекламная политика и программа PR-мероприятий 64

4.5. Бюджет рекламной компании 70

Раздел 5. Ценообразование 71

5.1. Анализ рыночной информации 71

5.2. Определение начальной стоимости земельного участка в семейном поселке возле п. *** 71

Раздел 6. Архитектурно-строительная концепция 73

6.1. Количество участков без подряда 73

6.2. Инфраструктура, благоустройство, обеспечение безопасности 74

6.4. Предварительный мастер-план разбивки земельных участков 78

Раздел 7. Заключение по наилучшему использованию участка 79

7.1. SWOT анализ проекта, сильные и слабые стороны участка 79

7.2. Оценка участка на предмет соответствия гипотезам и конъюнктуре 80

7.3. Оценка предварительных расходов по проекту	81
7.4. Финансовый результат по проекту	82
7.5. Анализ рисков проекта	83
7.6. Общие выводы	84

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков, графиков бизнес-плана «Продажи земельных участков»

Рисунок 1. Земли Заказчика	5
Рисунок 2. Карта потенциальных участков под застройку	6
Рисунок 3. Поселок *** на карте	7
Рисунок 4. Участок 2, выбранный под застройку	8
Рисунок 5. Точки подключения	9
Рисунок 6. Электрическая подстанция	9
Рисунок 7. Слева вид на Динской залив	10
Рисунок 8. Вид на Азовское море с участка 2	10
Рисунок 9. Вид на Керченский пролив	11
Рисунок 10. Дороги на карте	12
Рисунок 11. Участок возле поселка *** для социальной инфраструктуры	14
Рисунок 12. Геодезическая карта участка	16
Рисунок 13. Запорожское сельское поселение (вид со спутника)	24
Рисунок 14. ***ский район	27
Рисунок 15. Город-курорт на карте	32
Рисунок 16. Объекты недвижимости в ***ском районе	41
Рисунок 17. Объекты недвижимости в г. ***а	42
Рисунок 18. Мастер-план застройки участка	77
Диаграмма 1. Динамика изменения численности населения в *** районе	29
Диаграмма 2. Соотношение городского и сельского населений в *** районе	29
Диаграмма 3. Динамика изменения численности населения в городском округе – ***а	33
Диаграмма 4. Структура покупателей недвижимости в г-к. ***	34
Диаграмма 5. Распределение иногородних покупателей недвижимости	35
Диаграмма 6. Темпы роста оборота крупных и средних предприятий в разрезе базовых отраслей экономики за 9 месяцев 2013 года к соответствующему периоду предыдущего года, %	38
Диаграмма 7. Структура оборота крупных и средних предприятий за 9 месяцев 2013 года, %	39
Диаграмма 8. Изменение количества субъектов малого и среднего предпринимательства в первом полугодии 2013 по сравнению с первым полугодием 2012 года, единиц	39
Диаграмма 9. Структура предложения по стоимости 1 сотки участка	46

Диаграмма 10. Распределение классов недвижимости в ***е по количеству квартир	48
Диаграмма 11. Готовность россиян покупать дома на берегах Азовского и Черного морей	52
Диаграмма 12. Приемлемая цена «дома у моря» в Краснодарском крае	53
Диаграмма 13. Структура спроса в зависимости от типа строений	54
Таблица 1. Параметры прогноза перспективной численности населения Запорожского сельского поселения	26
Таблица 2. Целевые индикаторы реализации развития санаторно-курортного и туристского комплекса муниципального образования ***ский район	31
Таблица 3. Количество туристов, посетивших муниципальное образование ***ский район	32
Таблица 4. Объекты недвижимости в ***ском районе	41
Таблица 5. Объекты недвижимости в ***е	42
Таблица 6. Площадь земельных участков коттеджных поселков	46
Таблица 7. Сильные и слабые стороны поселков-конкурентов	48
Таблица 8. Особенности маркетинговой политики и темпы продаж	50
Таблица 9. Предпочтение россиян, приобретающих дом с участком, по регионам	52
Таблица 10. План продаж объектов 2014-2016 гг.	58
Таблица 11. План продаж объектов 2017 г.	59
Таблица 12. Ценность критериев потенциальных потребителей	62
Таблица 13. Медиаплан (1й год)	70
Таблица 14. Ценообразование на земельные участки возле п. ***	71
Таблица 15. Затраты на строительство необходимых коммуникаций	77
Таблица 16. Расходы по проекту	81
Таблица 17. Прогноз финансового результата	82

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

компания "Петровизард", Порт
***,
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"