

БИЗНЕС-ПЛАН



освоения земельного участка под коттеджное строительство



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

*К данному бизнес-плану прилагается **финансовая модель** в двух вариантах (оптимистический и пессимистический сценарии) отдельными файлами, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.*

Описание проекта

Суть и идея проекта: освоение земельного участка под коттеджное строительство на территории ***ского района ***кой области, Российская Федерация.

Площадь участка: 32 га.

| Количество объектов реализации | шт. | 299 |
|--------------------------------|-----|-----|
| коттеджи 90 кв.м. | шт. | *** |
| коттеджи 120 кв.м. | шт. | *** |
| коттеджи 180 кв.м. | шт. | *** |
| участки площадью 10 сот. | шт. | *** |
| участки площадью 7,5 сот. | шт. | *** |

Тип объектов: земельные участки, коттеджи из газобетона и гипсоблока, малоэтажные объекты.

Параметры и характеристики участка:

1. Участок находится в непосредственной близости от Киевского и ***кого шоссе, расстояние до МКАД – 75 км, расстояние до Новой Москвы – 10 км по внешней границе и 2 км по внутренней границе.
2. Категория участка – «индивидуальное жилищное строительство».
3. На данный момент участок представляет собой ровное поле, частично граничит с лесным массивом, что обеспечивает исключительные видовые

характеристики. С двух сторон примыкает к коттеджным поселкам. Имеет круглогодичный подъезд.

4. Благодаря уникальным экологическим характеристикам участок соответствует целям освоения (малоэтажное индивидуальное строительство) и предполагает возможность круглогодичного проживания.

Общая стоимость земли: * 000 000 рублей.**

Показатели финансовой эффективности проекта:

| | | | Годовых % |
|----------------------------------------------------------|------|-----------|---------------|
| Выручка | руб. | *** | |
| Затраты, включая земельный участок | руб. | *** | |
| Валовая прибыль | руб. | *** | |
| Чистая прибыль | руб. | *** | |
| Чистая приведенная стоимость (NPV) | руб. | *** | |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | % | *** | 43,61% |
| Необходимый объем инвестиций | руб. | *** | |
| Необходимый объем инвестиций без учета затрат на участок | руб. | *** | |
| СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ | | | |
| Простой | | 10 | кварталов |
| Дисконтированный | | 12 | кварталов |

Выдержки из исследования

Описание участка. Основные факторы местоположения

В собственности инициатора проекта находится участок земли, расположенный на территории Российской Федерации, находящийся в 2 км по внутренней границе от Новой Москвы, ***кая область.

Ниже представлены общие характеристики имеющегося участка, рабочее название «***ка 1».

1. Поселок ***ка 1 расположен в ***ском районе ***кой области, деревня ***. На территории деревни – школа, детский сад, развитая инфраструктура.
2. Площадь участка составляет 32 га (320 000 м²).
3. Кадастровые номера: ***
4. Количество объектов реализации: ***
5. Участок находится в непосредственной близости от Киевского и ***кого шоссе, расстояние до МКАД – 75 км, расстояние до Новой Москвы – 10 км по внешней границе и 2 км по внутренней границе.
6. Категория участка – «индивидуальное жилищное строительство», что является редким явлением для данного района. Разрешенный вид использования участка – также жилищное строительство.
7. На данный момент участок представляет собой ровное поле, частично граничит с лесным массивом, что обеспечивает исключительные видовые характеристики. С двух сторон примыкает к коттеджным поселкам. Имеет круглогодичный подъезд.
8. Благодаря уникальным экологическим характеристикам участок соответствует целям освоения (малоэтажное индивидуальное строительство) и предполагает возможность круглогодичного проживания.

Определение основных конкурентов

В рамках проведения настоящего исследования были проанализированы рынок земельных участков под коттеджное строительство в ***ском районе, а также рынок земельных участков Новой Москвы, которые потенциально могут составить конкуренцию коттеджному поселку ***ка 1 ... ***.

Как можно судить из информации, представленной выше, на выбор потенциального покупателя в районе предлагаются различные варианты земельных участков под индивидуальное жилищное строительство.

Так, основными критериями анализируемых конкурентных территорий были выбраны:

- вариативность площади участка (количество соток),
- ценовая категория (рублей за сотку, цена в формате «от»),
- наличие коммуникаций на участках.

Наименьшая площадь участка, которая может быть предложена покупателю на территории ***ского района, – 5 соток («***»), наибольшая – 50 соток («***»). Средняя площадь участков, предлагаемых конкурентными проектами, составляет 10-15 соток.

Как можно видеть, соотношение объектов в районе согласно площади участков составляет 40/60, а именно: 40% объектов готовы предложить небольшие участки, до 10 соток, 60% объектов предлагают участки среднего размера и выше среднего, от 10 соток и более.

Цена

Что касается ценового предложения, то здесь диапазон достаточно велик: минимальная цена за сотку составляет 80 000 руб. («***»), а максимальная – в поселке «***», на уровне ***рублей за сотку. Средняя цена за сотку по району по состоянию на 2 квартал 2015 года составила *** рублей.

Так, наибольший выбор будет у покупателя в среднем и высоком ценовом сегментах.

Анализ предложения в районе Новой Москвы

Важно отметить, что, учитывая непосредственную близость проекта к Новой Москве (ввиду чего данная территория и рассматривалась как конкурентная), покупатель будет стоять перед выбором. Это можно объяснить тем, что из-за имиджа и территориальной принадлежности ТиНАО к столице России, уровень цен на земельные участки здесь в разы превышает ценовое предложение в ***ском районе.

Цена

Исходя из полученных данных, можно видеть, что верхний предел цены за сотку установлен в конкурентном поселке «***» – *** рублей. Минимальное значение – *** рублей (поселок «***»).

Так, средняя цена за сотку на территории Новой Москвы составляет *****рублей** (2 квартал 2015 года), то есть данное значение значительно превышает стоимость сотки по ***скому району.

Касаемо предложения: только 20% объектов Новой Москвы могут предложить покупателю участок стоимостью до *** рублей за сотку (соответственно, выбор ограничен).

Вариативность площади участка

Несмотря на высокую стоимость земли на территории Новой Москвы, предложение с точки зрения площади участка принципиально не отличается от ситуации в районе: минимальный участок, предлагаемый к приобретению, – 7 соток, максимальный – 65 соток. Средняя площадь участков тут также колеблется в диапазоне 10-15 соток.

Тем не менее, если рассматривать Новую Москву, то тут предложение выше с точки зрения наличия небольших участков: 53% объектов предлагают участок размером до 10 соток.

Так, если рассмотреть вариант приобретения аналогичного участка размером 10 соток на территории Новой Москвы и ***ского района, район показывает явное ценовое преимущество: *** в Новой Москве (за участок) против *** **рублей** за тот же участок в ***ском районе.

*Выбор основных конкурентов (коттеджные поселки, брус, ***ский район)*

В рамках проведения настоящего исследования были проанализировано предложение в коттеджных поселках в ***ском районе (***кое шоссе), которые потенциально могут составить конкуренцию коттеджному поселку ***ка 1 ***...

Как можно видеть из данных анализа предложений района, для ***ского района с точки зрения географии расположение коттеджных поселков сосредоточено в следующих населенных пунктах: ***. Все населенные пункты (соответственно, как и коттеджные поселки) равноудалены от ***кого шоссе, расстояние от 30 до 90 км.

Ценовой аспект

Так, что касается ценового аспекта предложения, то диапазон цен колеблется от ***рублей до ***рублей за объект. Средняя стоимость, согласно данным, составила *** за квадратный метр площади.

Как можно судить из графических данных, наибольшее число предложений находится в ценовом диапазоне *** млн. рублей за объект, составляя 57% общей массы предложений. На втором месте – более дорогостоящие объекты (*** млн. руб.). Наименьшая представленность – в низком ценовом сегменте – всего 7,1%.

Вариативность предлагаемой площади коттеджа

Согласно расчетам, средняя площадь коттеджа в рассматриваемых поселках составила *** квадратных метров. Минимально возможный вариант

для приобретения – *** кв. м., максимально возможный – *** кв. м. Варьируются также и площади прилегающих к коттеджу участков: от 8 до ***соток.

Соответственно, наибольшую представленность на территории района имеют поселки, площадь объектов которых находится в пределах *** квадратных метров. Также достаточно широко представлены коттеджи площадью *** квадратных метров (43%), наименьшая представленность у больших коттеджей – свыше *** квадратных метров (7%).

Вывод:

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что оптимальным предложением для коттеджей в строящемся поселке ***ка 1 станут коттеджи 2 категорий:

1. площадью ***кв. м;
2. площадью *** кв. м.

Таким образом, как можно судить из полученных данных, современному покупателю необходимо предложить вариант приобретения участка со следующими характеристиками:

1. Участок, расположенный в на 100% готовом поселке.
2. На территории поселка необходимо наличие магазинов, супермаркетов, медицинских учреждений и учреждений досуга.
3. Стоимость участка не должна превысить *** млн. рублей.
4. Площадь участка должна быть небольшой (около 10 соток), с подведенными коммуникациями.
5. Для 30% аудитории важна возможность природного досуга: рыбалка, охота.

Содержание

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Перечень таблиц, диаграмм, рисунков, графиков | 3 |
| Резюме | 5 |
| Раздел 1. Детальный анализ участка | 7 |
| 1.2. Имидж района и региона | 10 |
| 1.3. Инвестиционная привлекательность | 13 |
| 1.4. Планы развития муниципального образования, ***ский район | 15 |
| Раздел 2. Анализ прилегающего к участку района | 17 |
| 2.1. Анализ г. ***. Общая информация | 17 |
| 2.2. Анализ Новой Москвы (ТиНАО) | 21 |
| Раздел 3. Анализ рыночной ситуации в районе | 26 |
| 3.1. Определение основных конкурентов | 26 |
| 3.2. Анализ предложения в ***ском районе | 29 |
| 3.3. Анализ предложения в районе Новой Москвы | 31 |
| 3.3. Описание проектов, сильные и слабые стороны | 33 |
| 3.4. Выбор основных конкурентов (коттеджные поселки, брус, ***ский район) | 35 |
| 3.5. Анализ предложения в ***ском районе (коттеджные поселки, брус) | 38 |
| 3.6. Выбор основных конкурентов (коттеджные поселки, газобетон/гипсоблок, ***ский район) | 40 |
| 3.7. Анализ структуры спроса локального рынка | 42 |
| Раздел 4. Финансовый план | 49 |
| 4.1. Показатели проекта | 49 |
| 4.2. График продаж | 50 |
| 4.3. Выручка проекта | 58 |
| 4.4. Прогноз расходов | 59 |
| 4.5. Прогноз финансового результата | 65 |
| 4.6. Показатели финансовой эффективности проекта | 66 |
| Приложение 1. Округа и поселения ТиНАО (Новой Москвы) | 70 |

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков, графиков

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Рисунок 1. Расположение поселка ***ка 1 с точки зрения границ области и шоссе | 7 |
| Рисунок 2. Расположение поселка ***ка 1, укрупненно | 9 |
| Рисунок 3. Участок на территории района, снимок со спутника | 9 |
| Рисунок 4. Достопримечательности района: Парк птиц "Воробьи" и музей Маршала ***а | 13 |
| Рисунок 5. Инфографика "Новая Москва: образование и развитие" | 22 |
| Рисунок 6. Аэропорты на территории Новой Москвы - Внуково и Остафьево | 24 |
| Рисунок 7. Расположение конкурентных проектов на территории ***ского района | 27 |
| Рисунок 8. Расположение конкурентных проектов на территории Новой Москвы | 29 |
| Таблица 1. Перечень муниципальных программ муниципального района «***ский район» | 15 |
| Таблица 2. Анализ предложения, ***ский район | 26 |
| Таблица 3. Анализ предложения, Новая Москва | 27 |
| Таблица 4. Сильные и слабые стороны конкурентных проектов | 33 |
| Таблица 5. Отбор основных конкурентов, коттеджные поселки, ***ский район, брус | 35 |
| Таблица 6. Жилые постройки проекта | 50 |
| Таблица 7. Участки на территории поселка | 50 |
| Таблица 8. Объекты реализации итого и число жителей | 51 |
| Таблица 9. Дороги, парковки и коммуникации проекта | 51 |
| Таблица 10. Затраты проекта | 52 |
| Таблица 11. Сезонность продаж по кварталам | 53 |
| Таблица 17. Показатели финансовой эффективности проекта | 68 |
| Диаграмма 1. Промышленный комплекс г. ***, ***кой области | 18 |
| Диаграмма 2. Распределение населения Новой Москвы по группам | 23 |
| Диаграмма 3. Распределение фонда недвижимости Новой Москвы, млн. кв. м. | 23 |
| Диаграмма 4. Соотношение предложения объектов с точки зрения вариативности площади участка | 30 |
| Диаграмма 5. Соотношение объектов с точки зрения ценового предложения, рублей за сотку | 31 |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Диаграмма 6. Соотношение объектов с точки зрения ценового предложения, Новая Москва, рублей за сотку | 32 |
| Диаграмма 7. Соотношение объектов с точки зрения вариативности площади участка, Новая Москва | 33 |
| Диаграмма 8. Распределение предложение в сегменте "коттеджные поселки" ***ского района | 39 |
| Диаграмма 9. Распределение вариантов площади объектов в сегменте "коттеджные поселки", ***ский район | 40 |
| Диаграмма 10. Предпочтения целевой аудитории при выборе дома в деревне/в коттеджном поселке | 44 |
| Диаграмма 11. Предпочтения аудитории по инфраструктуре | 45 |
| Диаграмма 12. Готовность совершить покупку участка в зависимости от цены | 46 |
| Диаграмма 13. Мотивы, формирующие спрос на рынке загородной недвижимости | 47 |

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 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,
НГУУ "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".*