

БИЗНЕС-ПЛАН



создания инфраструктуры лофт проекта Brussels



Москва - 2015

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

Суть и идея проекта

Создание инфраструктуры лофт проекта, которая будет направлена на привлечение современной творческой молодежи и представителей медийного бизнеса.

Площадь завода

Общая площадь – *** кв. м., включает *** отдельно стоящих здания, общая площадь которых – *** кв. м.

Месторасположение объекта

Адрес: г. Москва, ***

Элементы планируемой инфраструктуры:

- хостел;
- коворкинг центр (уже функционирует);
- бар-ночной клуб;
- барбер-шоп;
- магазины;
- офисы для сдачи в аренду (два офиса уже полностью готовы для сдачи);
- кафе;
- автомобильная стоянка/парковка;
- павильоны для выставок;
- территории для опен-эйров;
- рампа для скейтеров;
- бассейн.

Целевая аудитория проекта

- креативная, творческая молодежь: стартаперы, фрилансеры, веб-студии, дизайнеры, художники, кинематографисты, хипстеры;
- медийный бизнес: телеканалы, медиа-холдинги, радиостанции, звукозаписывающие студии, репетиционные базы.

Конкурентная среда проекта

- дизайн-завод FLACON (Москва);
- завод Красный Октябрь (Москва);
- завод АРМА (Москва);
- центр современного искусства ВИНЗАВОД (Москва);
- центр дизайна ARTPLAY (Москва);
- лофт проект ЭТАЖИ (Санкт-Петербург).

В сравнении с конкурентами данный проект располагает самыми большими площадями, а также имеет выгодное местоположение – в центре Москвы.

Источники прибыли проекта:

- сдача помещений завода в долгосрочную аренду;
- проведение мероприятий;
- сдача в аренду рабочих мест в пространстве коворкинга.

Финансовые показатели проекта на первом этапе реализации

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	***
NPV	руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	32
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	36

Выдержки из исследования

По некоторым оценкам в России около 2 млн. фрилансеров¹, а 32% российских фрилансеров находятся в Москве, также 14% – в Санкт-Петербурге. Таким образом, в Москве работают приблизительно 640 тыс. человек. Хотя на самом деле их число может оказаться и значительно больше по причине возрастающей популярности фриланса. Самые распространенные профессии среди фрилансеров – это художники, компьютерные графические дизайнеры, IT-специалисты, фотографы, журналисты.

В наше время нельзя недооценивать развитие рынка фриланса, так как, по данным некоторых исследований, рынок фриланса генерирует около \$1 триллиона, и составляет 15% рынка труда в мире.²

Эксперты утверждают, что через 5-6 лет большинство офисных работников будут работать удаленно³. Эта тенденция уже заметна и сегодня – коворкинги, как форма организации труда, становятся популярны не только в США и Европе, но и в России.

Сегодня в Москве насчитывается примерно 30 коворкинг-центров, которые можно разделить по группам: для малых предпринимателей и тех, кто развивает инновационные технологии; для творческих людей; для людей различных профессий. Коворкинг на территории Brussels имеет преимущество в том, что он предлагает размещение для людей самых разных профессий.

Объем спроса на офисные площади в текущем году может снизиться на 20 – 25% по сравнению с 2014 годом. Ожидаемое снижение ВВП в сочетании с ростом безработицы и инфляции выступают основными факторами падения спроса на офисные площади в 2015 году, поскольку частный сектор реагирует на снижение маржинальности бизнеса путем сокращения операционных издержек.

¹ <http://360tv.ru/news/v-svjazi-s-rastuschej-bezroboticej-velichilos-kolichestvo-frilanserov-13183>

² <http://fison.org/new/inventure-upwork-elance-odesk-rasshirjaet-prisutstvie-v-ukraine/>

³ <http://realty.rbc.ru/articles/08/12/2014/562949993248948.shtml>

При условии дальнейшей стабилизации ситуации в экономике объем спроса на офисные площади в Москве в 2015 году может составить 0,8 – 0,9 млн кв. м, что на 20 – 25% уступает результату 2014 года и сопоставимо с показателем 2009 года.

По итогам 1-го квартала 2015 года рост розничного товарооборота снизился на 6,7% в сравнении с аналогичным периодом 2014 года. Покупательная способность населения снижается ввиду ослабления экономики страны, роста цен и опасения относительно ситуации на рынке труда. Это оказывает давление на розничные продажи и деятельность торговых операторов.

Наибольшая доля планируемых торговых центров (44%) к вводу в Европе в 2015 году приходится на Россию (1,7 млн кв. м) и Турцию (1,2 млн. кв. м). По общему объему торговых площадей Россия уступает только Великобритании, но даже несмотря на прогноз рекордного ввода, Россия все еще останется на втором месте среди стран Европы по этому показателю.

По прогнозам, к концу 2015 года московский рынок качественных торговых центров достигнет уровня свыше 4,5 млн. кв. м. площадей, что выдвинет Москву на первое место среди европейских городов по общему объему торговых площадей. Однако, несмотря на большой общий объем, к концу 2015 года обеспеченность качественными торговыми площадями в Москве составит 373 кв. м на 1 000 жителей, что все еще уступает уровню насыщенности многих крупных городов Европы.

Содержание

Перечень таблиц и рисунков	4
Резюме	6
Раздел 1. Концепция проекта	9
1.1. Описание проекта	9
1.2. План территории и описание зданий	10
1.3. Описание планируемой инфраструктуры проекта	18
Раздел 2. Анализ месторасположения	22
Раздел 3. Анализ рынка	26
3.1. Описание целевой аудитории	26
3.2. Рынок гостиничной недвижимости Москвы	31
3.3. Рынок офисной недвижимости Москвы	32
3.4. Рынок торговой недвижимости Москвы	34
Раздел 4. Конкурентное окружение проекта	37
4.1. Обзор основных конкурентов	37
4.2. Конкурентная канва проекта	55
4.3. Анализ веб-сайтов конкурентов	57
4.4. Рекомендации по развитию Brussels	69
Раздел 5. Маркетинговый план	71
5.1. SMM – продвижение в социальных сетях и таргетинговая реклама	71
5.2. SEO – поисковая оптимизация сайта	74
5.3. Контекстная реклама	77
5.4. Реклама в аэропорту Внуково	80
5.5. Прямая реклама	84
5.6. Реклама на Павелецком вокзале	85
Раздел 6. Организационный план	89
6.1. Календарный план	89
6.2. Персонал проекта	93
6.3. Оборудование и работы для реализации проекта	95
Раздел 7. Финансовый план	100
7.1. Допущения проекта	100
7.2. Сезонность проекта	101
7.3. Объемы продаж	102
7.4. Выручка	104
7.5. Персонал проекта	104
7.6. Затраты проекта	105
7.7. Налоги	106
7.8. Инвестиции	106
7.9. Капитальные вложения	106
7.10. Отчет о прибылях и убытках	107
7.11. Ставка дисконтирования (WACC)	110
7.12. Отчет о движении денежных средств	119
7.13. Денежные потоки	122
7.14. Основные показатели финансовой эффективности проекта	122
Раздел 8. Анализ чувствительности	124

Перечень таблиц и рисунков

Таблица 1. Описание зданий объекта	16
Таблица 2. Инфраструктура проекта	16
Таблица 3. Показатели Даниловского района	23
Таблица 4. Лучшие коворкинги Москвы по версии TheVillage	28
Таблица 5. Анализ показателей сайтов конкурентов	50
Таблица 6. Анализ ключевых слов лофт-проекта ЭТАЖИ	51
Таблица 7. Анализ ключевых слов дизайн-завода Флакон	52
Таблица 8. Анализ ключевых слов завода АРМА	53
Таблица 9. Анализ ключевых слов завода Красный Октябрь	54
Таблица 10. Профили популярных социальных сетей в России	57
Таблица 11. Расчет примерного бюджета на контекстную рекламу в Яндекс	64
Таблица 12. Информация о рекламных операторах в аэропорту Внуково	66
Таблица 13. Цены на рекламу в Аэропорту	68
Таблица 14. Месячный бюджет на продвижение проекта	71
Таблица 15. План бюджета продвижения проекта на первые 4 месяца	72
Таблица 16. Рекомендуемый персонал для хостела	77
Таблица 17. Рекомендуемый персонал для бара	78
Таблица 18. Характеристики компаний, специализирующихся на вывозе мусора в Москве	79
Таблица 19. Описание затрат на вывоз мусора и уборку территории	80
Таблица 20. Список оборудования и мебели для открытия бара	81
Таблица 21. Список оборудования для открытия хостела	81
Таблица 22. Список магазинов мебели стиля лофт	82
Таблица 23. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	99
Таблица 24. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	100
Таблица 25. Алгоритм расчета премии за специфический риск	100
Таблица 26. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	102
Таблица 27. Основные финансовые показатели проекта	107
Рисунок 1. План завода	10
Рисунок 2. Планировка корпуса 6	11
Рисунок 3. Фасад корпуса 6	12
Рисунок 4. План 1-го этажа здания, отведенного для хостела	13
Рисунок 5. План 2-го этажа здания, отведенного для хостела	13
Рисунок 6. План 3-го этажа здания, отведенного для хостела	14
Рисунок 7. План 4-го этажа здания, отведенного для хостела	14
Рисунок 8. Фасад хостела	15
Рисунок 9. Фасад котельной (корпус Г)	15
Рисунок 10. Фасад коворкинг центра	16
Рисунок 11. План 2-го этажа корпуса 10	16
Рисунок 12. Расположение лофта на карте	21
Рисунок 13. Улица Пятницкая	22
Рисунок 14. Макро расположение объекта	23
Рисунок 15. Особенности поколения С	26
Рисунок 16. Специализация фрилансеров	27
Рисунок 17. Показатели гостиниц среднего сегмента Москвы за I квартал 2015	32
Рисунок 18. Арендованные и купленные площади, темп роста ВВП	33
Рисунок 19. Распределение сделок по отраслям в I квартале 2015 года	34

Рисунок 20. Насыщенность рынка Москвы, кв. м. на 1 000 человек	35
Рисунок 21. Местоположение конкурентов и Brussels на карте Москвы	48
Рисунок 22. Конкурентная канва	50
Рисунок 23. Бюджет на ключевые слова	56
Рисунок 24. Пример эффективного SEO-продвижения завода АРМА	63
Рисунок 25. Пример эффективного SEO-продвижения завода Флакон	63
Рисунок 26. Пример контекстной рекламы «Красного Октября» №1	65
Рисунок 27. Пример контекстной рекламы «Красного Октября» №2	65
Рисунок 28. Примеры рекламы в аэропорту Внуково	68
Рисунок 29. Пример рекламы на асфальте	72
Рисунок 30. Этапы реализации проекта	75
Рисунок 31. Диаграмма Ганта для реализации проекта Brussels	76

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»

«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»,	компания «Петровизард»,	Порт	ООО «Портал Логистик»,	НПК
ОАО «Воткинский завод»,	Темрюк, ООО «Спецбудпроект»,		«Наука»,	Институт проблем
НПП «Стэлс»,	группа компаний		материаловедения им. И.Н.	
Государственное предприятие	«SEMPROGROUP»	ООО	Францевича НАН Украины,	
УкрНИИИИП «Масма»,	«Максимус	Констракшн»,	НТУУ «КПИ»,	Научный парк
«Reproto Technologies»,	«Росмолодежь»,	ООО «Сисиф	«Киевская политехника»,	
компания «ВОК Монтаж	Сервис»,	ООО «Завод ТИТАН»,	Верховная Рада Украины	
Сервис»,	ООО «PRIMAS»	ООО «Проджект К»		

– 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»*