

БИЗНЕС-ПЛАН



Реализации земельных участков на берегу моря



Таганрог - 2015

Резюме

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

Идея проекта: реализация участков без подряда, которые находятся недалеко от г. Таганрог на берегу Азовского моря.

Месторасположение проекта: Ростовская область, ***, возле г. Таганрога на берегу Азовского моря.

Преимущества проекта:

- выгодное расположение участков – в полчаса езды до г. Таганрог;
- наличие всей необходимой инфраструктуры в непосредственной близости от участка и развитой инфраструктуры – в Таганроге;
- расположение на берегу Азовского моря.

Целевая аудитория проекта:

- люди, руководствующиеся инвестиционными мотивами – земля в Ростовской области, а особенно у прибрежной зоны, постоянно растет в цене.
- люди, желающие самостоятельно построить дом на участке: местное население – семьи с детьми, супружеские пары без детей, иногородние покупатели.

Показатели эффективности проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение	Годовых, %
Выручка	руб.	***	
Затраты, включая земельный участок	руб.	***	
Валовая прибыль	руб.	***	
Чистая прибыль	руб.	***	
Чистая приведенная стоимость (NPV)	руб.	***	
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	***	***
Необходимый объем инвестиций	руб.	***	
Необходимый объем инвестиций без учета затрат на участок	руб.	***	

Выдержки из исследования

По данным Mason Realty Group, по состоянию на конец 2014г. в Ростове и прилегающих к нему Аксайском, Азовском, Мясниковском и Неклиновском районах в стадии реализации находится свыше 30 проектов организованных коттеджных поселков. Цены на коттеджи варьируют от 2 до 36 млн. руб. Однако все эти предложения объединяет низкая емкость спроса, обусловленная тем, что для большей части населения сегмент коттеджных поселков остается за пределами покупательской способности.

Ростовчане активно покупают земельные участки без обязательного подряда. По данным Mason Realty Group, такие предложения представлены в 21 коттеджном поселке (или в 2/3 от общего числа). Все они находятся вне границ Ростова. Средняя стоимость 1 сотки составляет порядка 175 тыс. руб. Площадь отдельных земельных участков в рамках поселков, как правило, начинается от 3-6 соток.

В проектах, наиболее привлекательных с точки зрения расположения и среднего бюджета покупки, в месяц продается до 20 земельных участков. Приобретение земельного участка и последующее строительство на нем коттеджа характеризуется большей степенью доступности (в сравнении с приобретением готового коттеджа), т. к. требует меньших начальных материальных затрат. В ближайшие годы именно земельные участки без обязательного подряда будут наиболее востребованным видом недвижимости в сегменте организованных коттеджных поселков.

Люди интересуются, во что можно вложить деньги в условиях дешевого рубля, чтобы потом, когда все нормализуется, продать дороже.

В структуре предложения земельных участков на продажу в Таганроге, которые находятся на 1 и 2 линиях моря участки до 20 соток вместе составляют почти 75%, небольшие участки площадью менее 10 соток составляют больше половины предложения.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм и рисунков	4
Резюме	6
Раздел 1. Детальный анализ участка	7
1.1. Описание участка	7
1.2. Месторасположение, основные факторы	10
1.3. Ландшафтные характеристики участка	11
1.4. Подъезды к участку (используя общественный и личный автотранспорт, километраж/среднее время в рабочие дни)	12
1.5. Анализ транспортных потоков в непосредственной близости от участка	13
1.6. Имидж района и региона	16
1.7. Планы развития территории руководством Ростовской области и органами местного самоуправления	21
1.8. Описание физических, юридических, административных и технико-технологических ограничений участка	25
Раздел 2. Анализ прилегающего к участку района	26
2.1. Краткая характеристика района	26
2.2. Описание инфраструктуры района	27
2.3. Описание ближайших населенных пунктов	29
Раздел 3. Анализ рыночной ситуации	32
3.1. Анализ рынка недвижимости Ростовской области	32
3.2. Анализ конкуренции	33
Раздел 4. Маркетинговый план	37
4.1. Анализ существующего и прогнозируемого спроса на участки Ростовской области	37
4.2. Целевая аудитория проекта	38
4.3. Методы стимулирования продаж	40
4.4. Рекламная политика и программа PR-мероприятий	42

	6
4.5. Бюджет рекламной компании	45
Раздел 5. Продажи	46
5.1. Объекты проекта	46
5.2. График продаж	46
Раздел 6. Заключение по наилучшему использованию участка	48
6.1. SWOT анализ проекта, сильные и слабые стороны участка	48
6.2. Основные риски проекта	49
Раздел 7. Финансовый план	51
7.1. Затраты проекта	51
7.2. Изменение стоимости участков с учетом роста цен	51
7.3. Прогноз расходов	52
7.4. Финансовый результат проекта	53
7.5. Оценка эффективности проекта	54
Информация о компании «VTSConsulting»	56

Перечень таблиц, диаграмм и рисунков

Таблица 1. Характеристики участка согласно кадастровой карте	9
Таблица 2. Преимущества и недостатки туристической сферы в г. Таганроге	22
Таблица 3. Перечень предприятий Поляковского сельского поселения	27
Таблица 4. Перечень школ в близости к объекту	28
Таблица 5. Перечень детских садов в близости к объекту	28
Таблица 6. Перечень больниц в близости к объекту	29
Таблица 7. Квартальный бюджет рекламной компании	45
Таблица 8. Показатели участков	46
Таблица 9. График продаж участков в 2016 году	46
Таблица 10. График продаж участков в 2017 году	47
Таблица 11. SWOT-анализ участка	48
Рисунок 1. Географическое расположение поселка «***»	7
Рисунок 2. Изображение участка на кадастровой карте	9
Рисунок 3. Размещение участка на карте	11
Рисунок 4. Маршрут «***-Таганрог»	12
Рисунок 5. Дорога к участку	13
Рисунок 6. Маршрут трассы М-23	15
Рисунок 7. Таганрог с высоты птичьего полета	19
Рисунок 8. Географическое расположение Ростовской области	20
Рисунок 9. Схема сельских поселений Неклиновского района	26
Рисунок 10. Продуктовый магазин в Новолакедемоновке	30
Рисунок 11. Церковь Марии Магдалины в хуторе Красный Десант	31
Рисунок 12. Каналы продаж проекта	41
Рисунок 13. Задачи эффективных продаж	42
Диаграмма 1. Численность населения г. Таганрог, 1990-2015	18

	8
Диаграмма 2. Численность населения Ростовской области, 1994-2015	21
Диаграмма 3. Структура предложения земельных участков возле моря в г. Таганрог в зависимости от площади	34
Диаграмма 4. Общая структура предложения земельных участков в г. Таганрог в зависимости от площади	34
Диаграмма 5. Готовность россиян покупать недвижимость на берегах Азовского и Черного морей	37
Диаграмма 6. Структура спроса в зависимости от типа строений	38

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 «Землеугодие-Инвест»,	ОАО «Воткинский завод»,	НПП «Стэлс»,	Государственное предприятие УкрНИИИПП	«Масма»,	«Reproto Technologies»,	компания «ВОК Монтаж Сервис»,	ООО «PRIIMAS»	компания «Петровизард»,	Порт Темрюк,	ООО «Спецбудпроект»,	группа компаний «SEMPROGROUP»	ООО «Максимус	Констракшн»,	«Росмолодежь»,	ООО «Сисиф Сервис»,	ООО «Завод ТИТАН»,	ООО «Проджект К»	ООО «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,
Руководитель «VTSConsulting»*