

БИЗНЕС-ПЛАН



Реализации земельного участка площадью 5,5 га около г.Таганрог



Таганрог - 2015

Резюме

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

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Идея проекта: разработка и анализ альтернативных вариантов застройки участка площадью 5,5 га возле г. Таганрог.

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

Альтернативные варианты реализации проекта:

- основной вариант – жилой комплекс, состоящий из многоквартирных домов и коттеджей, неофициальное название – «Рублевка»;
- эко-отель;
- участки без подряда.

Преимущества проекта:

- гарантированная эффективность реализации за счет разработки трех вариантов застройки участка;
- выгодное расположение участка – в получасе 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:

- местное население – семьи с детьми, супружеские пары без детей;
- покупатели-отдыхающие;
- иногородние покупатели переселенцы;
- люди, руководствующиеся инвестиционными мотивами – земля в Ростовской области, а особенно у прибрежной зоны, постоянно растет в цене.

Сравнение показателей эффективности проекта для трех альтернативных вариантов

Показатель	Ед. изм.	«Рублевка»	Эко-отель	Участки без подряда
Выручка	руб.	***	***	***
Затраты	руб.	***	***	***
Валовая прибыль	руб.	***	***	***
Чистая прибыль	руб.	***	***	***
Чистая приведенная стоимость (NPV)	руб.	***	***	***
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	***	***	***
Необходимый объем инвестиций	руб.	***	***	***
СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ				
Простой	квартал	4	14	5
Дисконтированный	квартал	4	15	6

Выдержки из исследования

По данным Росстата, если не брать в расчет Москву и Московскую область, наиболее застраиваемыми регионами являются Краснодарский край (2 111 000 кв. м), Санкт-Петербург (1 411 000 кв. м), Республика Татарстан (1 215 000 кв. м), Республика Башкортостан (1 088 000 кв. м) и Ростовская область (1 050 000 кв. м). В этих регионах за первое полугодие 2014 года было введено в общей сложности почти 7 млн. кв. м. жилья, что составляет 25% от общего объема строительства в России.

По состоянию на декабрь 2014 г. общая жилая площадь возводимых объектов многоэтажного жилищного строительства (МЖС) в г. Ростов-на-Дону составила 1 511 625 кв. м, общее количество квартир – 28 447. Данный объем в расчете на 1 человека постоянного населения составляет 1,4 кв. м. совокупной жилой площади возводимого МЖС. Величина данного показателя позволяет причислить г. Ростов-на-Дону к городам со средней девелоперской активностью в сегменте МЖС.

По состоянию на 3 кв. 2014 г. в г. Ростов-на-Дону и прилегающих к нему Аксайском, Азовском, Мясниковском и Неклиновском районах в стадии реализации находится свыше 30 проектов организованных коттеджных поселков (КП). В их рамках возможно приобретение коттеджей, таунхаусов, а также земельных участков без обязательного подряда. Каждый из типов недвижимости имеет свои особенности и различную степень инвестиционной привлекательности с точки зрения девелопмента.

В Таганроге на данный момент есть всего три коттеджных поселка, причем только один из них находится недалеко от береговой линии – в 500 метрах. Таким образом, коттеджный поселок данного проекта будет единственным объектом

недвижимости, предлагающим размещение в непосредственной близости к Азовскому морю. Это будет ключевым преимуществом данного проекта.

На вторичном рынке в основном представлены старые дома эконом-класса. Наиболее распространены дома площадью 30-80 кв. м. и ценой 1-2 млн. руб. В одиночном виде существуют предложения двухэтажных домов площадью более 100 кв. м. с хорошим ремонтом. Таким образом, можно сделать вывод, что на территории побережья Азовского моря возле поселка *** нет прямых конкурентов данному проекту. Ближайшие конкуренты находятся в Таганроге, причем дома на первой линии моря – большая редкость.

Рынок недвижимости – один из самых чувствительных секторов экономики. Он быстро реагирует даже на незначительные изменения спроса, а также на перемены ситуации в экономике. Сложное экономическое положение в стране дает негативный эффект во всех сферах развития экономики.

Проведенное по итогам 2014 года исследование компании MACON Realty Group показало, что развитие строительной отрасли в ближайшем будущем значительно замедлится, что обусловлено кризисными явлениями в российской экономике, вызванными резким снижением цен на нефть, падением курса рубля, санкциями стран Запада и прочими факторами.

Что касается вопроса стоимости, в большинстве объектов организованного рынка коттеджных поселков г. Ростов-на-Дону минимальный бюджет покупки не превышает 6,0 млн. руб., но есть на рынке и более дорогие предложения. Так, выбивается из общего числа элитный КП «Остров», где из десяти построенных в продаже осталось два по цене около 40 млн. руб. Еще одним дорогостоящим предложением является КП «Старочеркасская Ривьера», в котором минимальный бюджет покупки составляет 9,2 млн. руб. (коттедж – 171 кв. м, земельный участок – 7,5 сот.).

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм и рисунков	5
Резюме	8
Раздел 1. Детальный анализ участка	10
1.1. Описание участка	10
1.2. Месторасположение, основные факторы	13
1.3. Ландшафтные характеристики участка	14
1.4. Подъезды к участку (используя общественный и личный автотранспорт, километраж/среднее время в рабочие дни)	15
1.5. Анализ транспортных потоков в непосредственной близости от участка	16
1.6. Имидж района и региона	19
1.7. Планы развития территории руководством Ростовской области и органами местного самоуправления	24
1.8. Описание физических, юридических, административных и технико-технологических ограничений участка	28
Раздел 2. Анализ прилегающего к участку района	29
2.1. Краткая характеристика района	29
2.2. Описание инфраструктуры района	30
2.3. Описание ближайших населенных пунктов (города, деревни, коттеджные посёлки)	32
Раздел 3. Анализ рыночной ситуации в районе, исходя из определенных гипотез	35
3.1. Анализ существующей и прогнозируемой конкуренции	35
3.2. Заключение и выводы по существующей и прогнозируемой конкуренции	64
3.3. Анализ объектов-аналогов – их сильные и слабые стороны	66
3.4. Анализ существующего и прогнозируемого спроса. Сопоставление спроса и предложения	68
Раздел 4. Продажи	73
4.1. Концепция будущего проекта и план его реализации	73
4.2. План продаж домовладений и участков посёлка	76
4.3. Основная целевая аудитория	77
4.4. Методы стимулирования продаж	81
4.5. Рекламная политика и программа PR-мероприятий	83
4.6. Бюджет рекламной компании	89
Раздел 5. Ценообразование	90

5.1. Прайс-лист на момент выхода поселка на рынок	90
5.2. Оценка динамики изменения цен с учетом плана продаж посёлка	92
Раздел 6. Архитектурно-строительная концепция	93
6.1. Количество, метраж домов и квартир	93
6.2. Архитектурно-планировочные решения	95
<i>Обоснование материала и технологий строительства</i>	95
<i>Описание въездной группы</i>	97
<i>Рекомендации по созданию архитектурных проектов на основании схожих проектов</i>	97
6.3. Инфраструктура, благоустройство, обеспечение безопасности	103
<i>Внутренняя инфраструктура</i>	103
<i>Планировка благоустройства территории</i>	104
Раздел 7. Заключение по наилучшему использованию участка	109
7.1. SWOT анализ проекта, сильные и слабые стороны участка	109
7.2. Оценка предварительных расходов по проекту	111
7.3. Финансовый результат по проекту	113
7.4. Финансовый результат проекта. Основные показатели	115
Раздел 8. Эко-отель. Альтернативный вариант реализации проекта	116
8.1. Концепция эко-отеля	116
8.2. Описание строений	117
8.3. Маркетинговый план	125
8.4. Мастер-план эко-отеля	126
8.5. Финансовые показатели	127
8.5.1. Основные параметры проекта	127
8.5.2. Стоимость услуг	129
8.5.3. Сезонность проекта	130
8.5.4. Объем услуг	131
8.5.5. Выручка проекта	132
8.5.6. Персонал проекта	134
8.5.7. Итоговые затраты	135
8.5.8. Налогообложение	138
8.5.9. Капиталовложения	138
8.5.10. Инвестиции	139
8.5.11. Отчет о прибылях и убытках	139
8.5.12. Отчет о движении денежных средств	141
8.5.13. Показатели эффективности гостиничного предприятия	142

8.5.14. Денежные потоки	142
8.5.15. Показатели эффективности проекта	143
Раздел 9. Участки без подряда. Альтернативный вариант реализации проекта	144
9.1. Основные показатели участков	144
9.2. Затраты проекта	144
9.3. Изменение стоимости участков с учетом роста цен	145
9.4. График продаж	146
9.5. Прогноз расходов	146
9.6. Финансовый результат проекта	147
9.7. Оценка эффективности проекта	148
Общие выводы по проекту	149
Информация о компании «VTSConsulting»	152

Перечень таблиц, диаграмм и рисунков

Таблица 1. Характеристики участка согласно кадастровой карте	12
Таблица 2. Преимущества и недостатки туристической сферы в г. Таганроге	25
Таблица 3. Перечень предприятий Поляковского сельского поселения	30
Таблица 4. Перечень школ в близости к объекту	31
Таблица 5. Перечень детских садов в близости к объекту	31
Таблица 6. Перечень больниц в близости к объекту	32
Таблица 7. Атрибуты домов и коттеджей элит-класса	36
Таблица 8. Сравнительная таблица коттеджных поселков Таганрога	39
Таблица 9. Примеры архитектурных решений коттеджных поселков Ростова-на-Дону	40
Таблица 10. Сравнительная таблица коттеджных поселков Ростовской области	41
Таблица 11. Примеры архитектурных решений коттеджных поселков Ростова-на-Дону	42
Таблица 12. Параметры объектов разных классов недвижимости (Единая классификации новостроек)	54
Таблица 13. Стоимость квартир в Ростовской области в зависимости от рынка	61
Таблица 14. Общая информация о проектах-аналогах	67
Таблица 15. Сравнительная характеристика объектов-аналогов	67
Таблица 16. План продаж объектов, 1 кв. 2016- 2 кв. 2018	76
Таблица 17. План продаж объектов, 3 кв. 2018- 4 кв. 2020	76
Таблица 18. Количество состоятельных людей Ростовской области	81
Таблица 19. Месячный бюджет рекламной компании (1й год)	89
Таблица 20. Ценообразование на коттеджи в коттеджном поселке в п. ***	90
Таблица 21. Ценообразование на квартиры в коттеджном поселке в п. ***	91
Таблица 22. Динамика изменения цен на домовладения, 1 кв.2016-2 кв.2018	92
Таблица 23. Динамика изменения цен на домовладения, 3 кв.2018-4 кв.2020	92
Таблица 24. Коттеджи площадью 230 кв. м.	94
Таблица 25. Квартиры площадью 35 кв. м.	94
Таблица 26. Квартиры площадью 50 кв. м.	94
Таблица 27. Затраты на строительство необходимых коммуникаций	104
Таблица 28. SWOT-анализ участка	109
Таблица 29. Расходы по проекту, 1 кв.2016-2 кв.2018	111
Таблица 30. Расходы по проекту, 3 кв.2018-4 кв.2020	112
Таблица 31. Прогноз финансового результата, 1 кв.2016-2 кв.2018	113

	10
Таблица 32. Прогноз финансового результата, 3 кв.2018-4 кв.2020	113
Таблица 33. Основные показатели проекта	115
Таблица 34. Ввод новых объектов в эксплуатацию	127
Таблица 35. Основные параметры проекта	128
Таблица 36. Показатели участков	144
Таблица 37. Сравнительная таблица вариантов реализации проекта	149
Рисунок 1. Географическое расположение поселка «***»	10
Рисунок 2. Изображение участка на кадастровой карте	12
Рисунок 3. Размещение участка на карте	14
Рисунок 4. Маршрут «***-Таганрог»	15
Рисунок 5. Дорога к участку	16
Рисунок 6. Маршрут трассы М-23	18
Рисунок 7. Таганрог с высоты птичьего полета	22
Рисунок 8. Географическое расположение Ростовской области	23
Рисунок 9. Схема сельских поселений Неклиновского района	29
Рисунок 10. Продуктовый магазин в Новолакедемоновке	33
Рисунок 11. Церковь Марии Магдалины в хуторе Красный Десант	34
Рисунок 12. Взаимное расположение коттеджных поселков Таганрога	40
Рисунок 13. Взаимное расположение коттеджных поселков Ростова-на-Дону	44
Рисунок 14. Дифференциация объектов недвижимости	53
Рисунок 15. Этапы реализации проекта	74
Рисунок 16. Каналы продаж проекта	82
Рисунок 17. Задачи эффективных продаж	83
Рисунок 18. Пример планировки двухэтажного коттеджа площадью 230 кв. м	102
Рисунок 19. Пример планировки квартиры площадью 30 кв. м.	102
Рисунок 20. Пример планировки квартиры площадью 50 кв. м.	103
Рисунок 21. Мастер-план застройки участка	107
Рисунок 22. Интерьер дома-коттеджа	118
Рисунок 23. Вариант планировки дома-коттеджа (вариант 1)	119
Рисунок 24. Вариант планировки дома-коттеджа (вариант 2)	119
Рисунок 25. Внутренняя отделка домов-коттеджей проекта	121
Рисунок 26. Варианты отделки фасадов домов-коттеджей проекта	121
Рисунок 27. Конструкция «Гнезда»	122

	11
Рисунок 28. Вариант «Гнезда» №1	123
Рисунок 29. Вариант «Гнезда» №2	124
Рисунок 30. Вариант «Гнезда» №3	124
Рисунок 31. Мастер-план эко-отеля	126
Диаграмма 1. Численность населения г. Таганрог, 1990-2015	21
Диаграмма 2. Численность населения Ростовской области, 1994-2015	24
Диаграмма 3. Структура объема возводимого МЖС в г. Ростов-на-Дону по классам, 2014	35
Диаграмма 4. Предложение домов в Ростовской области в зависимости от площади	38
Диаграмма 5. Структура предложения квартир в зависимости от количества комнат в Таганроге	51
Диаграмма 6. Структура предложения квартир в зависимости от типа рынка в Таганроге	51
Диаграмма 7. Объем предложения квартир в Таганроге	52
Диаграмма 8. Структура предложения квартир в зависимости от типа рынка в Ростовской области	52
Диаграмма 9. Объем предложения квартир в Ростовской области	53
Диаграмма 10. Структура предложения земельных участков возле моря в г. Таганрог в зависимости от площади	61
Диаграмма 11. Общая структура предложения земельных участков в г. Таганрог в зависимости от площади	62
Диаграмма 12. Готовность россиян покупать дома на берегах Азовского и Черного морей	70
Диаграмма 13. Приемлемая цена «дома у моря»	71
Диаграмма 14. Структура спроса в зависимости от типа строений	72
Диаграмма 15. Предпочтения отдыхающих по месяцам	78
Диаграмма 16. Предпочтения отдыхающих	78
Диаграмма 17. Соотношение площадей застройки к общей площади участка	95
Диаграмма 18. Динамика загрузки комплекса, % от плановой (максимальной)	132
Диаграмма 19. Структура выручки проекта по группам, %	133
Диаграмма 20. Динамика выручки проекта, тыс. руб.	133
Диаграмма 22. Денежные средства на конец периода	141

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», 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» «Максимум 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,
Руководитель «VTSConsulting»*