

БИЗНЕС-ПЛАН



освоения земельного участка (реализация участков без подряда)



Москва - 2016 год

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

Описание бизнес-плана

Идея проекта: концепция освоения пула земельных участков.

Площадь: 76,33 га.

Расположение: Россия, Московская область, ***ий район.

Название проекта: «***».

Категория проекта: участки без подряда (УБП).

Показатель	ед. изм.	Значение
Площадь Участка	Га	76,33
Площадь Участка	сот.	
Площадь Участка	кв. м.	
Стоимость участка	руб./сот.	
Стоимость участка	руб.	
Кадастровая стоимость участка	руб./сот.	
Площадь потерь	%	
Площадь потерь	сот.	

Площадь участков без подряда	ед.	5 120
Участки без подряда (7 сот.)	%	
Участки без подряда (10 сот.)	%	
Участки без подряда (12 сот.)	%	
Участки без подряда (15 сот.)	%	
Участки без подряда (22 сот.)	%	
Участки без подряда (7 сот.)	сот	
Участки без подряда (10 сот.)	сот	
Участки без подряда (12 сот.)	сот	
Участки без подряда (15 сот.)	сот	
Участки без подряда (22 сот.)	сот	

Общее количество участков без подряда	шт.	452
Участки без подряда (7 сот.)	шт.	
Участки без подряда (10 сот.)	шт.	
Участки без подряда (12 сот.)	шт.	
Участки без подряда (15 сот.)	шт.	
Участки без подряда (22 сот.)	шт.	

Цена реализации участков

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА (7 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	
Количество участков	шт.	
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	
Стоимость участка без подряда	руб.	

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА (10 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	
Количество участков	шт.	
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	
Стоимость участка без подряда	руб.	

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА (12 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	
Количество участков	шт.	
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	
Стоимость участка без подряда	руб.	

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА (15 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	
Количество участков	шт.	
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	
Стоимость участка без подряда	руб.	

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА (22 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	
Количество участков	шт.	
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	
Стоимость участка без подряда	руб.	

Конкурентное окружение проекта – поселки, расположенные в ***ом районе, также предлагающие к продаже УБП:

- Никитино
- Березки
- Глазово
- Кубинский лес
- ***ая слобода
- Volna
- Березки 2
- ***ое море
- Парус 2, Парус

Финансовые показатели проекта (прогноз финансового результата):

		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.	
Период окупаемости		
Простой		8 кварталов
Дисконтированный		8 кварталов

Выдержки из исследования

Анализ рыночной ситуации в районе, исходя из определенных гипотез

Анализ существующей и прогнозируемой конкуренции

В рамках проведенного исследования был осуществлен анализ существующей конкурентной среды поселка – земельных участков и коттеджных поселков, расположенных максимально в 125 км от МКАД, минимально – 48 км от МКАД...***

Заключение и выводы по существующей и прогнозируемой конкуренции

В процессе конкурентного анализа было установлено, что в пределах 50-125 км от МКАД есть 11 земельных массивов, максимально способно составить конкуренцию потенциальному поселку проекта «***». Выявлено, что минимальная общая площадь массива составляет всего 8 га – это проект «Парус 2», находящийся, как и большинство объектов в значительном удалении от МКАД (99 км). Здесь к реализации на начало 2016 года предлагаются только участки без подряда, в количестве 23 штук.

Наибольшим по общей площади оказался проект «***ое море» – 70 га, который также реализует УБП (93 шт.) и участки с домами и коммуникациями (4 шт.). «***ое море» также удалено от МКАД почти на 100 км, что мешает рассматривать проект в качестве постоянного проживания и ежедневных поездок в Москву.

Ближе всего, согласно анализу, расположен массив «Кубинский лес» – 48 км от МКАД – что послужило отличным фактором для позиционирования участка: допускается возможность ежедневных поездок в Москву и обратно, что делает возможным постоянное проживание потенциального покупателя в поселке. Этот фактор объясняет также и наличие всего 4 УБП к реализации: спрос на участки в поселке явно велик.

«***ая слобода», расположенная в 96 км от МКАД, также не может продемонстрировать клиенту широкий выбор участков: всего 6 штук УБП по состоянию на начало 2016 года.

Максимальный выбор по участкам у покупателя по данному направлению будет в следующих объектах: «Никитино», «Глазово», «Березки 2», «***ое море». Фактор наличия ассортимента в расположении участка на земельном массиве является важным при рассмотрении покупателем: человек может выбирать между участками у водоема, ближе к лесной части, ближе к заезду в поселок или же участок, где пока нет соседей.

С этой точки зрения проект «***» отвечает требуемому спросу: из свыше 440 участков потенциальный покупатель сможет сделать выбор. К тому же, расстояние от МКАД находится на среднем значении: 77 км, то есть автовладельцы смогут рассмотреть поселок как место постоянного проживания.

Анализ объектов-аналогов – их сильные и слабые стороны

В таблице ниже представлены данные о преимуществах и недостатках рассмотренных проектов-аналогов. Среди основных недостатков были отмечены значительная удаленность от МКАД, небольшой выбор по оставшимся УБП, а также отсутствие некоторых коммуникаций на земельных массивах.

Анализ существующего и прогнозируемого спроса. Сопоставление спроса и предложения

По данным исследования рынка¹, средний чек на участки без подряда (УБП) в Московском регионе подешевели на 30% в первом квартале 2016 года. Специалисты выявили ряд тенденций на рынке загородной недвижимости Московского региона по итогам первых трех месяцев текущего года. Одна из них – **сокращение количества новых поселков**. В первом квартале 2016 года их было всего 11 против 16 кварталом ранее и год назад. Это связано как с

¹ <http://www.irn.ru>

уменьшением объема инвестируемых в строительство средств и неясными долгосрочными перспективами, так и с трендом на укрупнение рынка застройщиков. Лидеры отрасли сначала проводят тщательную ревизию проектов поглощенного игрока, а затем уже выставляют их на продажу. При этом они нередко придерживаются часть объектов, ожидая наилучшего момента для их вывода на рынок.

Только второй и третий кварталы прошлого года – «высокий сезон» на «загородке» – отметились ростом числа выводимых поселков: в эти периоды их насчитывалось 31 и 23 соответственно. В большинстве случаев выводятся просто земельные участки, иногда даже без коммуникаций. Кроме того, рынок пополняется **за счет новых очередей старых проектов.**

Эффект «вымывания» наиболее ликвидного и наиболее дешевого предложения, приводящий к постепенному росту удельного веса более дорогих объектов, сказался на росте средних цен предложения. У коттеджей он составил 12,2% (до *** млн. руб.), таунхаусов – 9,9% (до ***млн. руб.), дуплексов – 4,7% (до ***млн. руб.). При этом средняя стоимость предложения квартир в малоэтажных домах, напротив, показала небольшое снижение – минус 4,8% (до ***млн. руб.).

Значительное падение цены предложения – минус 30,5% (до ***млн. руб.) – продемонстрировал за отчетный период формат участков без подряда (УБП), что свидетельствует **о постепенном насыщении им рынка.**

За счет того, что наиболее многочисленный эконом-класс состоит по большей части именно из УБП, средняя стоимость предложения в этом сегменте за последний год снизилась на 6,7%, составив ***млн. руб. В комфорт-классе цена предложения осталась на прежнем уровне – 8,5 млн. руб., в «бизнес-классе» она уменьшилась на 8,1% – до ***млн. руб., а в «премиум-классе» показала рост на 8,1%, достигнув отметки ***млн. руб.

Средняя стоимость реализации коттеджей и таунхаусов выросла за последний год ощутимо сильнее, чем их цена предложения – на 45,7% и 36,3% соответственно (главным образом за счет высших ценовых сегментов). Теперь она

равна ***млн. руб. при покупке коттеджа и *** млн руб. в случае приобретения таунхауса.

Стоимость реализации малоэтажного жилья осталась на прошлогоднем уровне – ***млн. руб. Дуплексы, наоборот, стали продаваться дешевле – в среднем за ***млн. руб., что на 55,6% меньше, чем в первом квартале 2015-го. Чек покупки в формате УБП тоже уменьшился, но не столь серьезно – на 13,9%. Сейчас он составляет в среднем ***млн. руб.

Если говорить о классах, то здесь, как и в случае со стоимостью предложения, ценовая коррекция была значительнее в низком ценовом сегменте: в «экономе» стоимость объекта упала на 18,7% – до ***млн. руб., в «комфорте» – на 11%, до отметки ***млн. руб. Цены лотов в сегментах «бизнес» и «премиум» отметились ростом на 4,7% и 4,9%, составив ***млн. руб. и ***млн. руб. соответственно.

За год количество реализованных лотов на загородном рынке недвижимости сократилось на 7,9% – до 3 082 объектов. Самое значимое падение зафиксировано в формате малоэтажного жилья – минус 5,2%.

Эксперты прогнозируют, что малоэтажное жилье рискует растерять свою привлекательность. На это есть ряд причин. Во-первых, по уровню цен «малоэтажка» дошла до черты, за которой покупатели не готовы воспринимать ее как достойного конкурента квартире в многоэтажном доме. Во-вторых, такую квартиру сложнее рассматривать как инвестицию. И, наконец, в малоэтажном строительстве выше риск недостроя. При этом несколько лет назад «малоэтажки» пользовались популярностью из-за оптимального сочетания цены и уровня комфорта.

Спрос на участки без подряда, напротив, за год вырос на 7,6%, достигнув исторического максимума в 62% от общего числа сделок. Во многом это объясняется тем, что около 90% выводимых на рынок проектов являются сейчас представителями формата УБП. К тому же, земельный участок – самый доступный в условиях кризиса вариант для желающих приобрести загородную

недвижимость, позволяющий начать строительство тогда, когда это будет удобно его владельцу.

В процессе исследования был выполнен анализ земельных участков, которые по стоимости ниже, чем указанный статистикой средний чек, а именно – **УБП стоимостью до 1 000 000 рублей.**

Так, согласно данным мониторинга рынка (порталы недвижимости) по состоянию на апрель 2016 года, рынок ***ого района предлагает потенциальному покупателю *** земельный участок категории ИЖС, при этом только *** УБП находится в ценовом диапазоне до 1 000 000 рублей (66,7% предложения). При этом в диапазоне 1-2 млн. рублей предлагается *** участка (34,2%), в диапазоне 2-5 млн. рублей – *** участка (7,9%).

Если рассматривать предложение в разрезе площади (УБП до 1 млн. рублей), то ситуация выглядит следующим образом (диаграмма).

Можно сделать заключение о том, что предложение ***ого района в диапазоне до 1 млн. руб. состоит в основном из больших участков по площади: 10-20 соток и свыше 20 соток. Сегмент УБП до 10 соток занимает долю в ***%.

Стандартный размер участков для строительства жилых комплексов составляет ***га. Важным условием в определении размера участка является документальное подтверждение того, что примерно 1-2 га из общей площади определены под развитие инфраструктуры, например, на строительство школ и детских садов.

В Московской области отмечается разнообразие установленной стоимости для земель под застройку. Цена зависит от расположения района и вида использования земли, а также от степени удаленности от МКАД. Самыми дорогостоящими направлениями являются Новорижское, Рублево-Успенское, Минское шоссе. Цена в этих районах превышает цену аналогичных земель в других районах. Цены на землю Московской области выросли на 10-15% за прошедший 2015 год.

Традиционно спрос на недвижимость зимним периодом понижается в среднем на 20%. По прогнозам экспертов, в 2016 году спрос на землю появится только к концу весны.

Так, на спрос влияет, в том числе, и проблемность/непроблемность шоссе, по которому расположен участок/поселок. Согласно данным опроса, самым проблемным покупатели назвали Ярославское шоссе (18,3%). К категории проблемных ***ое шоссе отнесли только 9% респондентов, что является хорошим показателем.

Важнейшим параметром для выбора поселка и участка респонденты называют также месторасположение – 29,3%. На втором месте – наличие коммуникаций и репутация застройщика (25,9%). Меньшее значение имеет шаговая доступность инфраструктуры.

Важно отметить, что если позиционировать поселок как «дальнюю дачу», то он полностью будет соответствовать данному параметру, указанному третью респондентов: так, дом в поселке до 100 км от МКАД считают «дальней дачей» 33,6%.

Готовясь к покупке, 35,7% покупателей обращаются за помощью к профессиональным риэлторам, 30% обращаются сразу в отдел продаж, и только меньшая часть следует совету знакомых или ищет информацию в интернете (15% и 17% соответственно).

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, графиков, рисунков	4
Резюме	6
1. Детальный анализ участка	9
1.1. Описание участка	9
1.2. Месторасположение, основные факторы	10
1.3. Ландшафтные характеристики участка	14
1.4. Подъезды к участку, анализ транспортной доступности (используя общественный и личный автотранспорт, километраж/среднее время в рабочие дни)	15
1.5. Имидж района и региона	18
2. Анализ прилегающего к участку района	21
2.1. Краткая характеристика района	21
2.2. Описание инфраструктуры района	23
2.3. Описание ближайших населенных пунктов (города, деревни, коттеджные посёлки)	29
3. Анализ рыночной ситуации в районе, исходя из определенных гипотез	37
3.1. Анализ существующей и прогнозируемой конкуренции	37
3.2. Заключение и выводы по существующей и прогнозируемой конкуренции	38
3.3. Анализ объектов-аналогов – их сильные и слабые стороны	39
3.4. Анализ существующего и прогнозируемого спроса. Сопоставление спроса и предложения	41
4. Продажи	50
4.1. План продаж	50
4.2. Методы стимулирования продаж	52
4.3. Рекламная политика и программа PR-мероприятий	54
4.4. Бюджет рекламной компании	60
5. Ценообразование	61
5.1. Анализ рыночной информации	61
5.2. Определение начальной стоимости участков (в разбивке)	62

5.3. Оценка динамики изменения цен с учетом плана продаж	63
6. Архитектурно-строительная концепция	67
6.1. Количество, площадь участков	67
6.2. Инфраструктура, благоустройство, обеспечение безопасности	67
6.3. Планировка благоустройства территории по объемам и срокам	70
6.4. Корректировка по существующему генеральному плану участка	71
7. Заключение по наилучшему использованию участка	73
7.1. Анализ сильных и слабых сторон участка, исходя из определенных гипотез	73
7.2. Оценка участка на предмет соответствия гипотезам и рыночной конъюнктуре	74
7.3. Предварительные возможности продаж в рамках формата УБП	75
7.4. Предварительная оценка графика продаж, необходимых объемов инвестиций и эффективности проекта	76
7.5. Предварительный укрупненный график финансирования работ	77
7.6. Предварительный укрупненный сметный расчет Проекта (прокладка магистральных и внутренних коммуникаций/дорог, подключение к мощностям, благоустройство)	80
7.7. Рекомендации по порядку реализации Проекта, последовательности шагов, оценка сроков реализации каждого этапа	82

Перечень таблиц, диаграмм, графиков, рисунков

Таблица 1. Режим движения и расписание электропоездов из Москвы до ст. ***	16
Таблица 2. Реестр инвестиционных проектов, ***ий район, 2016 год	19
Таблица 3. Удаленность объектов инфраструктуры первой необходимости	36
Таблица 4. Объекты реализации, конкурентные проекты	37
Таблица 5. Сильные и слабые стороны объектов-аналогов	39
Таблица 6. Стоимость 1 сотки земли в зависимости от шоссе и удаленности от МКАД	47
Таблица 7. Профили популярных социальных сетей в России	57
Таблица 8. Расчет рекламного бюджета проекта	60
Таблица 9. Анализ рыночной информации с целью определения среднерыночной стоимости УБП в районе	61
Таблица 10. Основные объекты развлекательной внешней инфраструктуры	68
Диаграмма 1. Динамика численности населения ***ого района, 2009-2016 гг.	23
Диаграмма 2. Сегменты промышленности ***ого района	24
Диаграмма 3. Распределение сегментов МСП в ***ом районе	25
Диаграмма 4. Динамика средних цен предложения на рынке загородной недвижимости Московской области, 2015-2016 гг., млн. руб.	42
Диаграмма 5. Рост средней цены предложения УБП по классам, 2015-2016 гг., млн. руб.	43
Диаграмма 6. Динамика среднего чека продаж по категориям, 2015-2016 гг., млн. руб.	44
Диаграмма 7. Роста спроса на УБП	45
Диаграмма 8. Соотношение УБП ***ого района в разрезе стоимости	46
Диаграмма 9. Критерии выбора участка/поселка потенциальными покупателями	48

Рисунок 1. Расположение участка на карте	9
Рисунок 2. Вид на участок, снимок со спутника	9
Рисунок 3. Экологическая карта Московской области и районов	11
Рисунок 4. Остров "Гороховский", ***ое водохранилище	12
Рисунок 5. ***ое водохранилище, вид с холма	13
Рисунок 6. Курортная часть ***ого водохранилища, берег	13
Рисунок 7. Ландшафтные характеристики участка, карта	14
Рисунок 8. Маршрут от участка к г. ***, расстояние – 16 км	15
Рисунок 9. Маршрут от участка до Москвы, расстояние – 77 км	16
Рисунок 10. Северный заезд в поселок	17
Рисунок 11. ***ий район, вид сверху	
Рисунок 12. Карта ***ого района	21
Рисунок 13. ***, вид сверху	29
Рисунок 14. ***ая железнодорожная станция	32
Рисунок 15. Маршрут от участка до сп. ***, расстояние 8 км	34
Рисунок 16. Удаленность объектов инфраструктуры первой необходимости	36

*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 узкопециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землеугодие-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, НТУУ "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"*