

БИЗНЕС-ПЛАН



по продаже земельных участков под жилое строительство и создания сельскохозяйственного кластера



Россия - 2016 г.

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.

Описание проекта

Идея проекта: концепция освоения пула земельных участков.

Площадь: 154,12 га.

Расположение: Россия, Краснодарский край, Темрюкский р-н, п. Батарейка

Категория проекта: участки для индивидуального жилищного строительства (ИЖС) и сельскохозяйственного производства (С/Х назначения).

Показатель	ед. изм.	Значение
Площадь Участка	Га	***
Площадь Участка	сот.	***
Площадь Участка	кв. м.	***
Стоимость участка	руб./сот.	12 457
Стоимость участка	руб.	200 000 000
Площадь потерь	%	4%
Площадь потерь	сот.	590

Площадь участков С/Х назначения		
Участки С/Х назначения	сот.	11 734

Площадь участков ИЖС	сот	***
Участки ИЖС (6 сот.)	%	***
Участки ИЖС (8 сот.)	%	32%
Участки ИЖС (12 сот.)	%	***
Участки ИЖС (10 сот.)	%	8%
Участки ИЖС (14 сот.)	%	9%
Участки ИЖС (6 сот.)	сот	***
Участки ИЖС (8 сот.)	сот	1 208
Участки ИЖС (12 сот.)	сот	***
Участки ИЖС (10 сот.)	сот	312
Участки ИЖС (14 сот.)	сот	***

Общее количество участков	шт.	***
Участки С/Х назначения	шт.	117
Участки ИЖС (6 сот.)	шт.	***
Участки ИЖС (8 сот.)	шт.	151
Участки ИЖС (12 сот.)	шт.	**
Участки ИЖС (10 сот.)	шт.	26
Участки ИЖС (14 сот.)	шт.	24

Цена реализации участков

УЧАСТКИ С/Х НАЗНАЧЕНИЯ		
Средняя площадь Участка	Га	***
Количество участков	шт.	117
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1 Га	***
Стоимость участка ИЖС	руб.	***

УЧАСТКИ ИЖС (6 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	6,0
Количество участков	шт.	***
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка ИЖС	руб.	540 000

УЧАСТКИ ИЖС (8 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	8,0
Количество участков	шт.	151
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка ИЖС	руб.	704 000

УЧАСТКИ ИЖС (10 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	10,0
Количество участков	шт.	85
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка ИЖС	руб.	***

УЧАСТКИ ИЖС (12 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	12,0
Количество участков	шт.	26
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка ИЖС	руб.	***

УЧАСТКИ ИЖС (14 сот.)		
Средняя площадь Участка	сот.	***
Количество участков	шт.	24
Стоимость реализации 1 сотки	руб./1сот.	***
Стоимость участка ИЖС	руб.	***

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.	2 252 589	
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	6,139%	26,91%
Необходимый объем инвестиций	руб.	-76 536 816	
Период окупаемости			
Простой		***	кварталов
Дисконтированный		***	кварталов

Выдержки из исследования

Общая характеристика проекта

*** – это инновационный формат, представляющий собой, по сути, аналог «индустриального» парка, но с «сельскохозяйственным» уклоном. По примерно такому же принципу организованы многие сельскохозяйственные кооперативы в Европе: несколько «фермеров» с небольшими наделами земли, выращивают, например, виноград и сдают его на «общую» винодельню, объединяют усилия в технологическом плане и т.д.

Покупателям (будущим «резидентам ***) предлагаются участки под сельхоздеятельность площадью от 1 га по доступной цене – *** тыс. руб. Эти участки подойдут для животноводов, сыроваров, «тепличников», «растениеводов», пасечников и т.п. Для поборников «пермакультуры» будут свои отдельные зоны земледелия.

Целевая аудитория проекта: городские жители, желающие инвестировать небольшие накопления (***-*** тыс.\$) и в жилье, и одновременно в микро-бизнес, в котором их собственные «мозги и руки» работали бы на прирост их капитала. Эти люди осознают огромный потенциал агросектора. Имеющаяся у ОАО «***» инфраструктура и оборудование будет использоваться на коммерческой основе в виде отдельных сервисов для резидентов: содержание и предоставление резидентам сельхозтехники, кормов, удобрений, лизинг «персонала» и т.д. Управляющий *** будет комплексно оказывать резидентам и финансовые услуги: будет вести переговоры с банками, которые могут давать фермерам кредиты, выстраивать лизинговые схемы, а также обеспечивать взаимодействие с государственными органами власти, распределяющими субсидии для сельхозпроизводителей.

Таким образом, в рамках освоения рассматриваемых участков, помимо коттеджного поселка, предполагается создание уникального АГРОПРОЕКТА, который объединит в себе все виды сельскохозяйственной деятельности,

адаптированные для России. Срок окупаемости каждого сельскохозяйственного микро-проекта в рамках «***» индивидуален, в зависимости от того растениеводство это или животноводство, но в среднем составляет примерно *** года.

Цель проекта – создать конгломерат сельскохозяйственных микро-организаций и фермеров, предоставив максимально комфортные условия для выращивания и производства продуктов питания.

Основным риском при таком «коллективном» подходе к освоению сельхозземель является ситуация, при которой один из участников не захочет продолжать заниматься хозяйством, при этом находящийся в его собственности участок земли будет пустовать. В результате – неэффективное использование всей территории, а при большом количестве пустующих участков – потеря репутации проекта в целом.

План действий по созданию *** на участках сельхозназначения:

1. Точное зонирование территории с привлечением агронома и геодезиста на участки различного назначения (где разведение рыбы и платная рыбалка, где посадка картофеля, теплицы, где коровы, где яблоневые сады, переработка органических удобрений и т.д.);

2. Обращение во все органы исполнительной власти регионального и федерального уровня (вплоть до письма Президенту РФ В. Путину) с просьбой о поддержке инновационного формата агропроизводства на основе кооперации (с акцентом на цели импортозамещения);

3. Создание сайта ***, привлечение заинтересованных для продажи земли под с/х, вне зависимости от реализации участков в коттеджном поселке «***»;

Продажи земельных участков

Проектом предусматривается следующая «продуктовая линейка»:

- участки сельскохозяйственного назначения площадью от 1 га с подъездными путями и возможностью электрификации с единой агротехнической инфраструктурой (***)

- участки ИЖС площадью от 6 до 14 соток без обязательного подряда на строительство в охраняемого коттеджном поселке на берегу моря с общей огороженной территорией, внутриселковыми дорогами (подъезд к каждому участку), электричеством и минимально-необходимой социальной инфраструктурой (спортплощадка, футбольное поле, детская игровая площадка, благоустроенная набережная с пляжной зоной, КПП). Рабочее название коттеджного поселка – «***».

В целях минимизации стандартного ценового предложения и рисков инвестора на начальной стадии реализации проекта в стоимость участков не включается водоснабжение, так как это потребовало бы дополнительных *** млн. руб. вложений на создание водозаборного узла и системы трубопроводов на всей территории поселка. Однако в случае принятия инициатором проекта решения о создании общепоселковой системы водоснабжения начальную стоимость участков необходимо будет повысить на *** тысяч рублей (за каждый участок), а в смету затрат на реализацию проекта – заложить вышеуказанное финансирование на ВЗУ и сети, причем на самой начальной стадии освоения участка (еще до прокладки дорог) – в 1-м квартале 2017-го года. Создание общепоселковой системы водоснабжения представляется не вполне рациональным решением именно в силу позиционирования поселка «***» в нижнем ценовом сегменте УБП, в котором наличие центральных коммуникаций считается «излишеством». Девелопером проекта будет оказываться покупателям участков дополнительная услуга в виде бурения индивидуальных скважин – причем, собственники участков смогут объединяться по 3-4 человека и бурить одну скважину на несколько домохозяйств, что позволит снизить затраты на водоснабжение. Один метр скважины в данном районе стоит *** рублей, при этом качество воды позволяет ее использовать, в основном, в сантехнических целях (для умывания, мытья посуды, стирки, полива и т.д.) Для приготовления пищи

будет рекомендовано использовать привозную (или бутыллированную) воду – соответствующий сервис для жителей поселка также будет предложен управляющей компанией девелопера проекта.

Ценообразование земельных участков

В рамках проекта на стартовом этапе участки будут реализовываться со скидкой ***% к среднерыночному уровню, что станет инструментом стимулирования сбыта и привлечет внимание покупателей. Такая скидка к среднерыночному уровню обуславливается тем, что предлагаемый в рамках рассматриваемого проекта продукт менее ликвиден из-за его расположения не в традиционно сложившейся зоне жилой застройки, а в «чистом поле», которое приобретет вид жилого поселка только через *** лет после начала строительства поселка. А также тем, что средние по району цены отражают лишь уровень амбиций и желаний продавца, но никак не рыночную конъюнктуру. Реальные сделки проходят со скидками до ***% от заявленных цен, при этом сроки экспозиции каждого участка могут составлять до *** лет, что при целях реализации почти *** участков представляется недопустимым.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	3
Резюме проекта	5
1. Экспресс-анализ участка	7
1.1. Месторасположение, основные факторы	7
1.2. Подъезды к участку, анализ транспортной доступности (используя общественный и личный автотранспорт, километраж/среднее время в рабочие дни)	20
1. Экспресс-анализ рыночной ситуации в районе	23
2.1. Выделение конкурентных категорий	23
2.2. Состояние регионального рынка участков для индивидуального жилищного строительства	23
1.3. Состояние рынка земель сельскохозяйственного назначения (для сельскохозяйственного производства)	29
2.4. Состояние сельскохозяйственного сегмента Краснодарского края, численность и специализации игроков	31
3. Продажи	34
3.1. План продаж участков посёлка	34
3.2. Рекламная политика и программа PR-мероприятий	36
4. Ценообразование	45
4.1. Определение начальной стоимости участков ИЖС (в разбивке)	45
5. Архитектурно-строительная экспресс-концепция	48
5.1. Количество, площадь участков	48
5.2. Инфраструктура, благоустройство, обеспечение безопасности	49
6. Мастер-план межевания и застройки земельного участка	52
6.1. Заключение по наилучшему использованию участка	52
6.2. Предварительная оценка графика продаж, необходимых объемов инвестиций и эффективности проекта (с приложением финансово-экономической модели в формате MS Excel, исходя из сроков экспозиции, размера оборотного капитала и цены реализации)	55
6.3. Предварительный укрупненный график финансирования работ (в поквартальной разбивке)	56
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	62

Перечень графических элементов

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Изменение запасов зерна в организациях, РФ, 2015-2016 гг.	11
Таблица 2. Наличие зерна в сельскохозяйственных, заготовительных, перерабатывающих организациях на 1 июля 2016 г., тыс. тонн	11
Таблица 3. Средние цены производителей на отдельные виды сельскохозяйственной продукции (в среднем за год, рублей за тонну)	14
Таблица 4. Себестоимость обработки 1 га сельскохозяйственной земли, руб./га	15
Таблица 5. Максимальный доход с 1 га по продукции растениеводства	15
Таблица 6. Себестоимость животноводство свиньи, руб.	16
Таблица 7. Максимальный доход с 1 га по продукции животноводства (в среднем за год, руб. за тонну)	16
Таблица 8. Варианты подъездов к участку по железной дороге	22
Таблица 9. Варианты подъездов к участку, общественный транспорт, рейсовые автобусы	22
Таблица 10. Распределение рынка земельных участков в зависимости от категории земель, Темрюкский район	24
Таблица 11. Объекты реализации, конкурентные проекты в Темрюкском районе	26
Таблица 12. Объекты реализации, конкурентные проекты в Анапском районе	28
Таблица 13. Сельскохозяйственные предприятия, Темрюкский район	32
Таблица 14. Стоимость земли за 1 сотку ИЖС, Темрюкский и Анапский районы, рублей	45
Таблица 15. Ценообразование проекта: участки ИЖС	45

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Соотношение растениеводства и животноводства на территории Краснодарского края	12
Диаграмма 2. Удельный вес категорий и отдельных культур, в %	12
Диаграмма 3. Сегментация животноводческого сектора	13
Диаграмма 4. Динамика цен производителей на основные культуры, 2010-2015 гг., руб./тонна	14
Диаграмма 5. Сегментация земельных участков ИЖС Темрюкского района в разрезе площади	25
Диаграмма 6. Распределение рынка земельных участков в зависимости от категории земель, Анапский район	27
Диаграмма 7. Сегментация земельных участков ИЖС в разрезе площади, Анапский район	28
Диаграмма 8. Распределение земель сельскохозяйственного назначения в разрезе площади, Темрюкский р-н	29
Диаграмма 9. Распределение земель сельскохозяйственного назначения в	30

разрезе площади, Анапский р-н	
Диаграмма 10. Преобладающие специализации сельскохозяйственных компаний, Темрюкский район	31
Диаграмма 11. Сегментация размежевания участков проекта в разрезе площади, доля в %	49

РИСУНКИ

Рисунок 1. Расположение участков относительно п. Батарейка, публичная кадастровая карта	7
Рисунок 2. Маршрут и расстояние между пунктами: Батарейка (участок) - Анапа - Краснодар	21
Рисунок 3. Расположение участка относительно трассы А290	22
Рисунок 4. Пример контекстной рекламы по запросу	42
Рисунок 5. Пример размещения баннера на портале недвижимости	44
Рисунок 6. Генеральный план размежевания и застройки участка в рамках проекта	48

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, 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"*