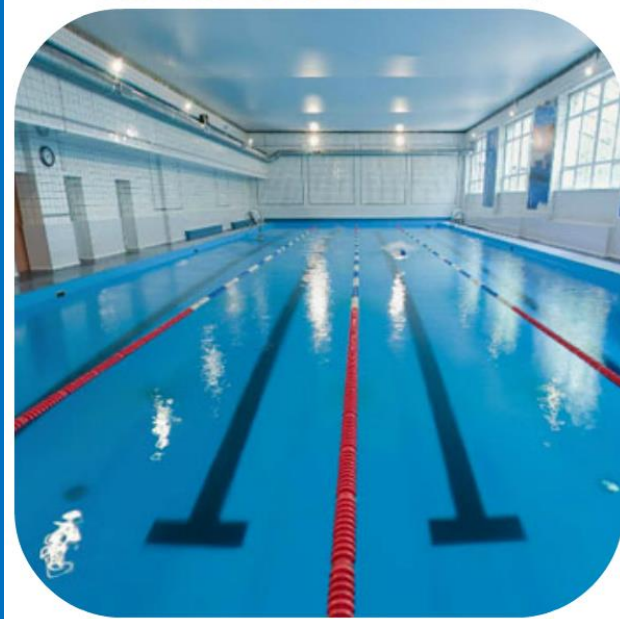
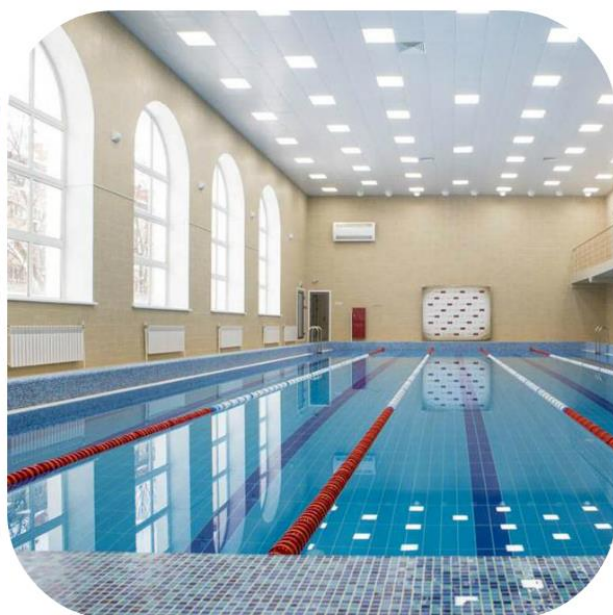


# БИЗНЕС-ПЛАН



## строительства спортивно-оздоровительного комплекса с бассейном



Москва – 2016 г.

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

*К данному бизнес-плану прилагается финансовая модель в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.*

## **Описание проекта**

**Суть и идея проекта:** строительство спортивно-оздоровительного комплекса с бассейном.

**Площадь участка:** \*\*\* кв. м.

**Площадь здания:** \*\*\* кв. м.

**Характеристики территории:** Все проезды предусмотрены с учетом противопожарных норм. Пешеходные связи на рассматриваемом участке осуществляются по тротуарам и пешеходным дорожкам. Спортивно-оздоровительный комплекс обеспечен местами для постоянного и временного хранения автомобилей в соответствии с действующими нормами МГСН. Парковки для постоянного и временного хранения автомобилей расположены на нормативном расстоянии от окон общественных зданий.

**География:** г. Москва.

**Бизнес-модель:** бизнес-модель предполагает возведение здания спортивно-оздоровительного комплекса с бассейном с последующей его сдачей в аренду одной из крупнейших фитнес-сетей России.

**Конкурентная среда:**

- CityFitness – <http://dinfit.ru>
- Kenga – <http://www.kenga-sport.ru>
- Wild Athletic – <http://www.wildathletic.ru>
- X-Fit Флотская – <http://www.xfit.ru/club/mfs6/>
- Alex Fitness – <http://msk.alexfitness.ru>
- Арт-Спорт – <http://artfitness.ru>
- Зебра – <http://fitnes.ru/rechnoy-vokzal>

**Финансовые показатели:**

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

## Выдержки из исследования

По динамике роста количества фитнес-центров Россия опережает ведущие страны мира. Заняв прочные позиции на рынке в мегаполисах, крупнейшие игроки действуют по тактике «коврового покрытия»: в регионах открывают фитнес-центры по системе франчайзинга. Фитнес-индустрия в России набирает силу за счет привлечения различных ресурсов, в частности, с помощью организации и проведения выставочных и фестивальных проектов, среди которых, например, фитнес-фестиваль MIOFF и Московский международный открытый фестиваль здоровья и фитнеса.

Так, согласно статистическим данным Министерства спорта РФ, по состоянию на конец 2015 года в России зарегистрировано свыше \*\*\* тыс. спортивных сооружений и организаций, включая клубы, залы, стадионы, бассейны, плоскостные сооружения (теннисные корты, волейбольные площадки и т.д.). Важно отметить, что Московская область имеет \*\*\* учреждений (без Москвы), г. Москва – \*\*\* спортивных учреждения (2015 г.)

	Российская Федерация					Москва				
	всего	С	ПЛС	З	Б	всего	С	ПЛС	З	Б
2011										
2012										
2013										
2014										
2015										

Сокращения, используемые в таблице:

- С – Стадионы
- ПЛС – Плоскостные сооружения
  - З – Залы
  - Б – Бассейны.

Как можно видеть из представленной таблицы, количество спортивных учреждений и сооружений растет из года в год, увеличившись за исследуемый период на \*\*\*% по России и \*\*\*% – на территории Москвы. Наибольший прирост отмечен по категории «плоскостные сооружения» – \*\*\*%. Незначительное сокращение численности единиц отмечено в категории бассейнов (–14%).

\*\*\*

Благоприятное положение в отрасли физической культуры и спорта

подтверждается и численность занимающихся спортом: по статистике, рост за период 2011-2015 гг. составил 29%: \*\*\* человек в 2011 году и \*\*\*человек – в 2015 г.

Отрасль спорта РФ является также и серьезной базой с точки зрения занятости населения: так, в 2011 году в отрасли было занято \*\*\*человек, в 2015 году показатель составил \*\*\*человек (+17%).

\*\*\*

**Таким образом,** можно говорить о высоком потенциале спортивной отрасли с точки зрения инвестиций ввиду роста спроса на услуги спортивных учреждений, фитнес-центров, что подтверждается данными о развитии отрасли за исследуемый период.

### **Объем российского рынка фитнес-услуг**

Отечественный рынок фитнес-услуг начал свое становление 15-17 лет назад. Именно в этот период в Россию из-за границы стали проникать различные модные веяния, одно из которых – представление о том, как важно иметь красивую спортивную фигуру. Фитнес пришел в Россию как на видеокассетах с записями программ, так и в виде практических занятий, мастер-классов, на которые стали приезжать американские профессионалы. На Западе к этому времени уже были созданы различные программы, наработан большой опыт, которым мы и смогли воспользоваться. Людям рассказали, как нужно правильно питаться, как ухаживать за своим телом, сколько часов заниматься для достижения того или иного эффекта. С тех пор по всей России открылось множество фитнес-клубов.

Российский рынок услуг фитнеса в настоящее время все еще находится в стадии становления, и отстает от западного на 20–30 лет. Объем российского фитнес-рынка составляет около \*\*\*% от общемирового рынка, объем рынка фитнес-услуг России превышает \*\*\* млрд. долл. США. В основном, он сосредоточен в Москве и Санкт-Петербурге.

На сегодняшний день молодая в России индустрия фитнеса находится в

стадии роста. По мнению экспертов Ассоциации профессионалов фитнеса, последние годы фитнес-индустрия в России стабильно растет в среднем **на \*\*\*% в год**, открываются новые клубы, приходят новые бренды. Специалисты разрабатывают индивидуальные программы, включающие элементы различных видов фитнеса: аэробики, борьбы, калланетики, упражнений на тренажерах – для достижения оптимальной нагрузки и наилучшего результата. В наше время посещение спортивных центров стало уже признаком хорошего тона.

Следует отметить, что российский рынок фитнес услуг стал развиваться с сегмента премиум-класса, в то время как, например, в США развитие индустрии фитнеса началось с клубов среднего класса. Таким образом, наш подход к развитию фитнес-индустрии был изначально отличен от американского, потому заполнение среднеценового сегмента происходит во вторую очередь. Пионером отрасли стала сеть «Русской фитнес-группы». Со временем на российский рынок пришли международные сети Golden Gym's и World Gym, однако эта тенденция не получила развития, и сейчас доля зарубежных компаний в сегменте фитнес-клубов составляет менее \*\*\*%.

Таким образом, уже к 2019-2020 году объем рынка фитнес услуг увеличится вдвое, составив свыше \*\*\*млрд. долл. США.

В России не существует четкой классификации фитнес-клубов, но в соответствии с различными критериями можно выделить определенные категории (в соответствии с данными RBC). Классификация без учета так называемых «качалок» и «дворцов спорта», которые предоставляют посетителям услуги различных спортивных секций.

Таблица 1. Сегментация фитнес-клубов России по категориям

<b>По количеству оказываемых услуг:</b>	<b>По целевой аудитории:</b>
***	***
<b>По стоимости:</b>	<b>По размеру:</b>
***	***
<b>По системе оплаты и вариантам членства:</b>	
***	

## Анализ московского рынка фитнес-услуг

Эксперты выделяют ряд особенностей в развитии региональных рынков фитнес-услуг. Основным отличием является то, что провинция на несколько лет отстает от столицы в развитии фитнес-индустрии, однако, в более крупных городах в настоящее время появляются клубы премиум-класса, в более маленьких городах цивилизованного фитнеса практически нет. Фитнес-центры наиболее распространены в крупных городах с населением около или свыше 1 млн. человек, где наилучшим образом развита инфраструктура и имеются все предпосылки для интенсивного развития, причем во всех возможных сегментах рынка. На сегодняшний день развитие бизнеса сетей фитнес-клубов в основном и происходит за счет интенсивной региональной экспансии, однако пока более половины рынка в стоимостном выражении принадлежит Москве.

\*\*\*

Учитывая данные, приведенные выше об общем объеме рынка, представляется возможным рассчитать объем рынка фитнес-услуг Москвы, сделав прогноз, в том числе, до 2020 года.

**Таким образом,** к 2020 году объем рынка фитнес-услуг Москвы увеличится вдвое по сравнению с итогами 2015 года и перешагнет отметку \*\*\* млрд. долл. США.

## Рынок аренды коммерческой недвижимости

В развитии рынка аренды на протяжении 2015 года прослеживалось несколько этапов.

\*\*\*

Общее снижение объема предложения по площади за 12 месяцев составило \*\*\*%. В декабре 2015 года на рынке было выставлено \*\*\*объекта общей площадью \*\*\*тыс. кв. м.

В динамике долларовых арендных ставок на протяжении 2015 года можно выделить 2 периода:

- в первом полугодии ставка менялась не существенно;

- во втором полугодии – ставка уменьшилась.

Средняя ставка на рынке аренды с декабря 2014 по декабрь 2015 года снизились на \*\*\*% в долларовом и на \*\*\*% в рублевом выражении. В декабре средняя арендная ставка составила \*\*\* долл./кв. м/год, или \*\*\*руб./кв. м /год.

**С целью анализа тенденций рынка аренды коммерческой недвижимости, в частности – относящейся к категории помещений свободного назначения, был выполнен мониторинг предложения и размера арендных ставок на рынке Москвы (данные – июнь 2016 г.).**

Исследование проводилось при помощи информации, размещенной на порталах аренды недвижимости, таких как:

\*\*\*

Так, как можно видеть из данных таблицы, **средний размер арендной ставки по категории помещений свободного назначения под фитнес-клуб составляет \*\*\*рублей/кв. м. в месяц.**

### **Анализ рынка потенциальных арендаторов**

Учитывая, что бизнес-модель проекта предполагает сдачу возводимых площадей и помещений в аренду одной из крупнейших действующих сетей фитнес-клубов России, целесообразно рассмотреть ТОП потенциальных арендаторов проекта, а именно:

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

Все представленные сети заявляют о готовности рассмотреть предлагаемые арендные площади для размещения филиалов сети.

Для заключения договора аренды арендодателем – комплекс в рамках проекта – должны быть соблюдены минимальные условия, которые представлены ниже:

\*\*\*



## **Анализ существующей и прогнозируемой конкуренции в Северном административном округе**

Учитывая важность критерия «близость к дому» для потенциального посетителя (подробнее об этом – в разделе 5.4.), был выполнен конкурентный анализ фитнес-клубов и центров, расположенных в районе \*\*\*, неподалеку от запланированного комплекса. Во внимание был принят также и тот факт, что площадь всего САО составляет свыше 100 км, ввиду чего потенциальные посетители будут выбирать клубы ближе к месту жительства с целью минимизировать временные и транспортные затраты на дорогу к клубу.

\*\*\*

### **Заключение и выводы по существующей и прогнозируемой конкуренции**

Выше в разделе приведены профили фитнес-клубов, которые могут составить прямую конкуренцию рассматриваемому проекту. Клубы были рассмотрены с точки зрения близости географического расположения и перечня основных услуг.

Как видно из таблицы, одним из центральных параметров является наличие бассейна. Параметр является важным для целевой аудитории, что подтверждается данными, приведенными ниже.

Все клубы характеризуются достаточно широким перечнем услуг, включающим, в том числе сауны, хамамы, спа, кафе-рестораны, детские клубы, игровые и досуговые услуги.

В каждом клубе представлен широкий перечень групповых программ, поэтому при подборе персонала необходимо сделать акцент на квалифицированных тренеров, которые могут обеспечить необходимый уровень подготовки для потенциальных клиентов. Таким образом можно будет обеспечить конкурентоспособность в сегменте «групповые программы».

Не все из проанализированных клубов вмещают бассейн, например, в \*\*\*, \*\*\* (несмотря на раскрученность бренда) и \*\*\*бассейна нет, что считается серьезным недостатком (были проанализированы также открытые источники с точки зрения отзывов о каждом клубе). Так, в \*\*\*бассейн есть, но ввиду

постоянных акций и спецпредложений бассейн часто бывает перегружен посетителями, что, по сути, является недостатком для клуба.

Также существенным фактором является стоимость клубных карт, это касается прежде всего «\*\*\*» и «\*\*\*». Здесь клубные карты по цене на уровне «выше среднего» (от 30 000 руб.) и относящиеся к премиум-сегменту (59 000 руб.), что мешает позиционировать клубы как клубы для широкой аудитории.

Среди сильных сторон аналогов можно выделить бесплатное фитнес-тестирование (очень удобно при привлечении аудитории, которая относится к категории «новичков»), наличие детских клубов (здесь родители могут приехать с детьми и быть уверенными, что ребенок будет под присмотром квалифицированного персонала), а также возможность покупки карты со значительной скидкой при заказе ее через сайт (\*\*\*). Детально с достоинствами и недостатками каждого клуба можно ознакомиться в таблице ниже.

### **Анализ существующего и прогнозируемого спроса в разрезе основных клиентских групп потребителей с указанием стандартных требований, сопоставление спроса и предложения**

Фитнес-индустрия на сегодняшний день активно развивается и набирает обороты. Повышение качества жизни привело к тому, что многие наши соотечественники стали уделять большее внимание здоровью и регулярно заниматься спортом. Именно поэтому открытие фитнес-клуба в Москве или Подмосковье – это реальный шанс построить прибыльный бизнес.

Основной статьей расходов при создании такого бизнеса является помещение. Сегодня найти свободное помещение, пригодное для открытия фитнес-центра не так уж просто в виду специфичных требований, предъявляемых к такому заведению:

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

Возрастающий спрос на фитнес-услуги влечет за собой рост предложений. В данном случае в выигрыше остается тот участник рынка, чье предложение соответствует основным предпочтениям потребителя.

Наиболее выгодная позиция в глазах потребителя у организаций, имеющих в своей структуре бассейн, потому что наибольшей популярностью среди населения пользуется плавание (\*\*\*)%. Поэтому часто при поиске фитнес-клуба, помимо основных услуг, входящих в клубную карту, потребителя интересует наличие бассейна. Только в (\*\*\*)% случаев потребители готовы получать весь комплекс фитнес-услуг. Как правило, это тренажерный зал, различные виды аэробики, единоборства или восточные практики (йога, гимнастика) и т.д.

Почти (\*\*\*)% потенциальных клиентов фитнес-клубов хотят заниматься в тренажерном зале.

Доли остальных услуг в общем спросе не превышают (\*\*\*)%. Например, на аэробику и восточные практики приходится по (\*\*\*)%, а на аква-эробику и спортивные танцы – по (\*\*\*)%. Кроме того, в фокусе фитнес-услуг выявлен спрос на различные виды единоборств, настольный теннис и сквош.

Важно, что растет численность занимающихся спортом и – в частности – занимающихся **в фитнес-клубах**. Для сравнения, в 2006 году этот показатель был равен (\*\*\*)% от всей массы регулярно занимающихся, а в 2015 году – увеличился до (\*\*\*)%.

Чаще всего люди, занимающиеся спортом, посещают фитнес-центр преимущественно **находящийся рядом с домом**: согласно статистике, (\*\*\*)% занимаются непосредственно рядом с домом (из (\*\*\*)% занимающихся всего). Таким образом, можно говорить о том, что целевой аудиторией клуба станут преимущественно жители района \*\*\*.

Данную гипотезу подтверждает и опрос, проведенный сетью «FlexGYM»: согласно данным опроса, для (\*\*\*)% респондентов критерий близости к дому является основополагающим. На первом месте стоит цена абонемента (так ответили (\*\*\*)%). На 3, 4, 5-м местах – критерии количества тренажеров, квалификации тренеров, общей площади клуба.

## Содержание

<b>Перечень таблиц, рисунков, диаграмм</b>	4
<b>1. Резюме проекта</b>	5
2. Детальный анализ участка и объекта	7
2.1. Описание участка с обоснованием места возведения спортивно-оздоровительного комплекса	7
2.2. Описание объекта	7
2.3. Месторасположение, основные факторы	9
2.4. Имидж района	11
2.5. Планы развития территории	12
<b>3. Обзор отрасли</b>	14
3.1. Общая информация	14
3.2. Объем российского рынка фитнес-услуг	16
3.3. Анализ московского рынка фитнес-услуг	19
3.4. Рынок аренды коммерческой недвижимости	21
3.5. Анализ рынка потенциальных арендаторов	25
<b>4. Анализ рыночной ситуации</b>	31
4.1. Анализ существующей и прогнозируемой конкуренции в Северном административном округе (***)	31
4.2. Заключение и выводы по существующей и прогнозируемой конкуренции	32
4.3. Анализ существующего и прогнозируемого спроса в разрезе основных клиентских групп потребителей с указанием стандартных требований, сопоставление спроса и предложения	34
<b>5. Ценообразование</b>	38
5.1. Анализ рыночной информации, предоставляемые услуги	38
5.2. Прайс-лист на момент выхода проекта на рынок	39
<b>6. Архитектурно-строительная концепция</b>	41
<b>7. Финансовый план</b>	51
7.1. Допущения проекта	51

7.2. Цены	52
7.3. Сезонность	52
7.4. Объемы продаж	53
7.5. Выручка	54
7.6. Персонал проекта	54
7.7. Затраты	56
7.8. Налоги	57
7.9. Инвестиции	58
7.10. Капитальные вложения	59
7.11. Кредиты	66
7.12. Отчет о прибыли и убытках	66
7.13. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	68
7.14. Отчет о движении денежных средств	70
7.15. Показатели экономической эффективности проекта	72
<b>8. Анализ рисков проекта</b>	<b>75</b>
8.1. Анализ чувствительности	75
8.2. Анализ безубыточности	80
<b>ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»</b>	<b>83</b>

## Перечень таблиц, рисунков, диаграмм

### Таблицы

Таблица 2. Техничко-экономические показатели объекта	8
Таблица 3. Сегментация фитнес-клубов России по категориям	18
Таблица 4. Анализ предложения и размера арендных ставок на ПСН, фитнес-центры, Москва	24
Таблица 5. Сильные и слабые стороны объектов-аналогов	28

### Диаграммы

Диаграмма 1. Динамика численности спортивных сооружений всего и плоскостных сооружений, Москва, 2011-2015 гг., ед.	15
Диаграмма 2. Динамика численности занимающихся спортом, Москва, 2011-2015 гг., чел.	15
Диаграмма 3. Динамика численности кадров, занятых в сфере спорта, Москва, 2011-2015 гг., чел.	16
Диаграмма 4. Динамика объема рынка фитнес-услуг России, 2015-2020 гг., млрд. долл. США	18
Диаграмма 5. Доля Москвы в общей доле рынка фитнес-услуг России	20
Диаграмма 6. Динамика объема рынка фитнес-услуг Москвы, 2015-2020 гг., млрд. долл. США	20
Диаграмма 7. Динамика рынка аренды коммерческой недвижимости, общая площадь, Москва, 2015 г., тыс. кв. м.	21
Диаграмма 8. Динамика рынка аренды коммерческой недвижимости, количество объектов, Москва, 2015 г., единиц	22
Диаграмма 9. Динамика средних ставок аренды коммерческой недвижимости, Москва, 2015 г., долл. США	23
Диаграмма 10. Распределение предпочтений аудитории по услугам спортивных центров	31
Диаграмма 11. Важность критериев при выборе клуба для посетителей	32

## Рисунки

Рисунок 1. Фасад, фотомонтаж перспективы здания	8
Рисунок 2. Границы района ***, Москва	9
Рисунок 3. Вид на район *** сверху	11
Рисунок 5. Строительство на территории района ***, 2015-2016 гг.	13
Рисунок 6. Схема фасада, в осях 1-7	39

*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", НПШ "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИП "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 "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"*