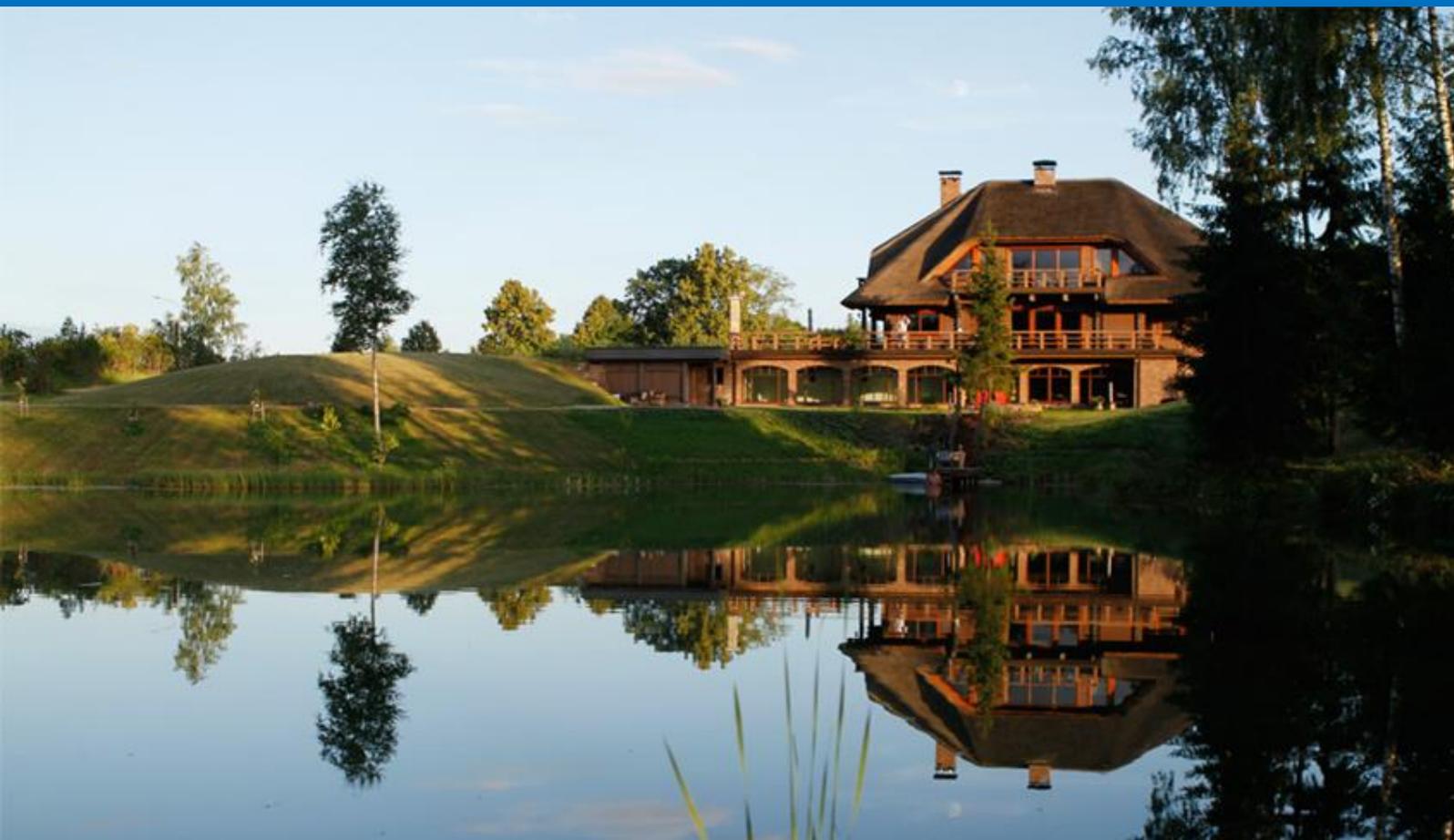


# БИЗНЕС-ПЛАН



## Концепция застройки участка и создание рекреационно-жилого комплекса



Москва, 2017 г.

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

### **Описание проекта**

Концепция застройки участка в районе г.\*\*\*\*\* представляет собой уникальный проект федерального уровня. В рамках проекта предполагается создание рекреационно-жилого комплекса с ключевой идеей «Водный мир» для чего, предлагается организовать искусственные водные объекты – каналы, озера, заводи. В частности, такие водные объекты позволят сформировать три основных типа предложения – дома на островах, дома вдоль каналов и дома рядом с озерами и прудами. Каждый собственник недвижимости будет располагать прямым доступ к воде, что является недостижимой для конкурентов характеристикой предлагаемого проекта.

Помимо жилой недвижимости, предполагается возведение рекреационной инфраструктуры. Нежилая недвижимость также будет возводиться в рамках идеологии «Водный мир»: яхт-клуб, клуб рыбака, дайв-аттракцион с подводными артефактами и затопленным судном, торгово-развлекательный центр с искусственной волной для занятий серфингом. Кроме того, расположение в дельте реки \*\*\*\*\* позволяет владельцам недвижимости в течение часа выходить в море.

### **Месторасположение проекта**

\*\*\*\*\*, Ростовская область на берегу Азовского моря.

### **Целевая аудитория проекта**

Основная целевая аудитория – это состоятельные граждане Российской Федерации и зарубежных стран, заинтересованные в покупке элитной загородной недвижимости, которые любят порыбачить, а также занимаются дайвингом. Большую часть целевой аудитории составляют семейные мужчины. Возраст целевой аудитории от 30 до 60 лет. Это владельцы бизнеса, топ-менеджеры крупнейших компаний, работающие в наиболее прибыльных на

сегодняшний день сферах – нефтяная и газовые отрасли, банковский и финансовый сектор, наукоемкие технологии, инвестиции, строительство, госслужащие высокого ранга, обеспеченные люди.

### *Доходы проекта*

Помимо реализации объектов недвижимости по указанным категориям, доходы проекта включают также выручку от операционной деятельности, а именно:

1. Сдача объектов в аренду
2. Деятельность мотеля
3. Доходы от посещения \*\*\*\*\*

### *Показатели эффективности проекта*

			Годовых, %
Выручка	руб.	*****	
Затраты, включая земельный участок	руб.	*****	
Валовая прибыль	руб.	*****	
Чистая прибыль	руб.	*****	
Чистая приведенная стоимость (NPV)	руб.	*****	
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	4,813%	20,69%
<b>Необходимый объем инвестиций</b>	<b>руб.</b>	<b>*****</b>	
<b>Необходимый объем инвестиций без учета затрат на участок</b>	<b>руб.</b>	<b>*****</b>	

Простой срок окупаемости

21 кварталов

Дисконтированный срок окупаемости

29 кварталов

## Выдержки из исследования

\*\*\*

В районе успешно ведется жилищное строительство. За последние десять лет в 3,2 раза выросли объемы вводимого жилья, которые в 2015 году составили 47,8 тыс. кв. м.

Жилищное строительство развивается как в части социального жилья, так и элитного коттеджного строительства.

На территории \*\*\*\*\* поселения ведется строительство комплекса, состоящего из 850 малоэтажных жилых домов усадебного типа с развитой инженерной и социальной инфраструктурой поселок – «\*\*\*\*\*». Стоимость проекта - около 7 млрд. руб.

\*\*\*

Потребительский рынок \*\*\*\*\* района представлен объектами розничной торговли, общественного питания, бытового обслуживания различных форм собственности.

Существенную роль в формировании оборота розничной торговли играют субъекты малого предпринимательства, доля оборота по которым составляет около 40% в общем объеме. Всего в районе работает 649 малых и более 2 тысяч индивидуальных предпринимателей.

\*\*\*

В городе \*\*\*\*\* отмечается в целом благоприятный инвестиционный климат. Администрация города ведет активную инвестиционную политику, результатом которой является приток в город инвестиций, в том числе иностранных.

В городе достаточное количество свободных инвестиционных площадок. Большое значение для привлечения инвесторов играет наличие генерального плана развития города до 2020 года и Правил землепользования и застройки.

Несмотря на рост инвестирования в экономику \*\*\*\*\*, по объему инвестиций в расчете на душу населения город отстает от среднеобластных значений показателя.

\*\*\*

По данным Росстата, в I полугодии 2016г. введено в эксплуатацию жилья 442,2 тыс. ед. общей площадью \*\*\*\*\* млн. кв. метров, что составило 90,8% к соответствующему периоду предыдущего года (в I полугодии 2015г. было введено \*\*\*\*\* млн. кв. метров жилья, 116,8% к I полугодию 2014г.).

\*\*\*

По состоянию на октябрь 2016 г. рынок в Ростовской области имеется \*\*\*\*\* организованных коттеджных поселков (существующие или строящиеся). Данный объем оценивается как значительный (для сравнения: в г. Краснодар и его пригороде количество КП на сегодняшний день составляет всего \*\*\*\*\* ед.)

При рассмотрении структуры предложения по классам видно, что наибольший объем предложения сконцентрирован в \*\*\*\*\* классе (\*\*\*\*\* поселков или половина рынка). На втором месте находятся поселки \*\*\*\*\*-класса. Их общее количество составляет 14 ед. или \*\*\*\*\*% от общего количества КП Ростовской области. \*\*\*\*\*-класс представлен единственным проектом – «\*\*\*\*\*» (4,3% от общего количества КП Ростовской области).

\*\*\*

В Ростовской области на данный момент есть всего \*\*\*\*\* коттеджных поселка элит-класса. Следует отметить, что многие дома коттеджных поселков Ростовской области позиционируемы как элитное жилье, на самом же деле к таковым относятся считанные единицы. Остальные, являются жильем улучшенных потребительских характеристик, называемым риелторами бизнес-классом, – с относительно престижным географическим месторасположением, более высокими, нежели в обычных домах, потолками (2,85–3,3 метра), построенными из кирпича либо по каркасно-монолитным технологиям.

\*\*\*

На сегодня тенденции, характерные для современного рынка загородной недвижимости класса премиум, следующие:

1. В сегменте загородной недвижимости класса де-люкс максимальным спросом пользуются дома метражом \*\*\*\*\* кв. м. с участками площадью порядка \*\*\*\*\* соток. Востребованные в прошлом домовладения площадью в \*\*\*\*\* кв. м. на участках в \*\*\*\*\* соток современных покупателей интересуют гораздо меньше.

2. Покупатели дорогого загородного жилья стали предпочитать и дома \*\*\*\*\* , чего раньше не наблюдалось в этом сегменте.

3. Покупатели недвижимости данного сегмента обращают пристальное внимание на размер ежемесячных платежей и принимают решение о покупке, исходя, в том числе, из стоимости эксплуатационного обслуживания. На сегодняшний день считается приемлемой стоимость эксплуатационных расходов в размере до \*\*\*\*\* тыс. рублей в месяц. До кризиса некоторые поселки заявляли стоимость эксплуатации порядка \*\*\*\*\* тыс. рублей в месяц, однако современные покупатели не готовы платить такие суммы.

4. Максимально востребованы коттеджи в \*\*\*\*\* поселках. Однако востребованность поселка зависит от места расположения, качества объектов и их стоимости. Если коттеджный поселок удачно расположен, дома отличаются высоким качеством строения и цена соответствует рынку – такие предложения пользуются популярностью и уходят с рынка. Такая же ситуация характерна и для сегмента \*\*\*\*\* . Больше всего с начала кризиса пострадал формат \*\*\*\*\* . Покупатели, как правило, не готовы, входить в проект на этапе \*\*\*\*\* . В сегменте дорогой недвижимости такие сделки единичны.

\*\*\*

## Содержание

Перечень таблиц, диаграмм и рисунков	6
ПРЕАМБУЛА	9
Раздел 1. Детальный анализ участка	11
1.1. Описание участка	11
1.2. Месторасположение, основные факторы	22
1.3. Ландшафтные характеристики участка	24
1.4. Подъезды к участку (с использованием общественного и личного автотранспорта, километраж/среднее время в рабочие дни)	26
1.5. Анализ транспортных потоков в непосредственной близости от участка	29
1.6. Имидж района и региона	32
1.7. Планы развития территории руководством Ростовской области и органами местного самоуправления	37
1.8. Описание физических, юридических, административных и технико-технологических ограничений участка	41
Раздел 2. Анализ прилегающего к участку района	42
2.1. Краткая характеристика района	42
2.2. Описание инфраструктуры района	46
2.3. Описание ближайших населенных пунктов (города, деревни, коттеджные посёлки)	48
2.3.1. Преимущества географического расположения г. *****	48
2.3.2. Социально-экономическое развитие г. *****	49
Раздел 3. Анализ рыночной ситуации в районе, исходя из определенных гипотез	60
3.1. Анализ существующей и прогнозируемой конкуренции	60
3.2. Заключение и выводы по существующей и прогнозируемой конкуренции	89
3.3. Анализ объектов-аналогов: сильные и слабые стороны	91
Раздел 4. Продажи	98
4.1. План продаж домовладений и участков посёлка	98
4.2. Основная целевая аудитория	112
4.3. Методы стимулирования продаж	114
4.4. Рекламная политика и программа PR-мероприятий	115
4.5. Бюджет рекламной компании	121
Раздел 5. Ценообразование	123
5.1. Анализ рыночной информации	123
5.2. Определение начальной стоимости типового участка, домовладения (в разбивке)	125
5.4. Прайс-лист на момент выхода объекта на рынок	127
5.5. Оценка динамики изменения цен с учетом плана продаж посёлка	128
Раздел 6. Архитектурно-строительная концепция	129
6.1. Предварительный мастер-план застройки участка	129
Раздел 7. Заключение по наилучшему использованию участка	137
7.1. Прогноз расходов по проекту	137
7.2. Прогноз финансового результата	150
7.3. Оценка экономической эффективности проекта	152

## Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

### Таблицы

Таблица 1. Характеристики участка №1	11
Таблица 2. Характеристики участка №2	13
Таблица 3. Характеристики участка №3	14
Таблица 4. Характеристики участка №4	17
Таблица 5. Характеристики участка №5	18
Таблица 6. Общая характеристика транспортной доступности участков	27
Таблица 7. Характеристика коттеджного посёлка «Беловодье»	44
Таблица 8. Перечень школ в близости к объекту	45
Таблица 9. Перечень детских садов в близости к объекту	45
Таблица 10. Перечень больниц в близости к объекту	45
Таблица 11. Основные стратегические преимущества и проблемы *****	56
Таблица 12. Атрибуты домов и коттеджей элит-класса	62
Таблица 13. Различие коттеджных посёлков элит-класса и бизнес-класса	65
Таблица 14. Проекты типовых домов в коттеджном посёлке «Старочеркасская Ривьера»	67
Таблица 15. Примеры архитектурных решений коттеджных поселков Ростовской области	71
Таблица 16. Сравнительная таблица коттеджных поселков Ростовской области	72
Таблица 17. Цены в КП «Эллада» от 14.07.2016 г.	74
Таблица 18. Цены в КП «Немецкая деревня» от 15.06.2016 г.	76
Таблица 19. Цены в КП «Лазурный берег» от 15.07.2016 г.	78
Таблица 20. Цены в КП «Вишневый сад» от 28.09.2016 г.	78
Таблица 21. Общая информация о проектах-аналогах	89
Таблица 22. Сравнительная характеристика объектов-аналогов	89
Таблица 23. Особенности спроса по целевым группам и факторы соответствия проекта спросу	94
Таблица 25. Количество состоятельных людей Ростовской области	111
Таблица 26. Квартальный бюджет рекламной кампании	120
Таблица 26. Первая очередь: Застройка	127
Таблица 27. Первая очередь: Водные поверхности	127
Таблица 28. Вторая очередь: Застройка	128
Таблица 29. Вторая очередь: Водные поверхности	128

### Диаграммы

Диаграмма 1. Численность населения ***** района, чел.	38
Диаграмма 2. Структура экономики ***** района по числу организаций, %	39
Диаграмма 3. Темпы роста объемов отгруженных товаров по крупным и средним предприятиям ***** района, 2015 г.	40
Диаграмма 4. Численность населения г. ***** , чел.	46
Диаграмма 5. Удельный вес безработных в численности экономически активного населения, %	47

Диаграмма 6. Среднемесячная заработная плата по крупным и средним предприятиям г. *****, руб.	48
Диаграмма 7. Индекс промышленного производства, %	49
Диаграмма 8. Площадь земельных участков, предоставленных для строительства в расчете га/ 10 тыс. чел.	50
Диаграмма 9. Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на 1 жителя, руб.	51
Диаграмма 10. Доля муниципальных общеобразовательных учреждений, соответствующих современным требованиям обучения, в общем количестве муниципальных общеобразовательных учреждений, %	52
Диаграмма 11. Регионы Российской Федерации с наибольшими объемами жилищного строительства, %	56
Диаграмма 12. Структура рынка коттеджных посёлков Ростовской области по классам, 2016	58
Диаграмма 13. Предложение домов в Ростовской области в зависимости от площади, 2016	59
Диаграмма 14. Структура спроса в зависимости от типа строений	59
Диаграмма 15. Динамика спроса на элитную недвижимость, Ростовская область, 2010-2016 гг.	90
Диаграмма 16. Потребительские предпочтения целевой аудитории проекта	108
Диаграмма 17. Средние цены по рынку на «элитные» коттеджные дома, млн. руб.	119
Диаграмма 18. Средние цены по рынку за квадратный метр «элитных» коттеджных домов, руб.	120

## Рисунки

Рисунок 1. Географическое расположение *****	7
Рисунок 2. Местоположение земельных участков на карте	8
Рисунок 3. Земельный участок №1 согласно кадастровой карте	9
Рисунок 4. Вид с участка №1 на дорогу от г. ***** на транспортную развязку	10
Рисунок 5. Земельный участок №2 согласно кадастровой карте	10
Рисунок 6. Вид на земельный участок №2	11
Рисунок 7. Земельный участок №3 согласно кадастровой карте	12
Рисунок 8. Вид на р. ***** со стороны земельного участка №3	13
Рисунок 9. Пример канала на территории земельных участков	14
Рисунок 10. Земельный участок №4 согласно кадастровой карте	15
Рисунок 11. Земельный участок №5 согласно кадастровой карте	16
Рисунок 12. Пример коттеджного поселка на островах	17
Рисунок 13. Пример коттеджа	18
Рисунок 14. Расположение левого берега ***** и земельных участков	19
Рисунок 15. Вид на земельный участок №3 (на горизонте виднеется частный сектор г. *****)	21
Рисунок 16. Маршрут старой автомобильной дороги «*****»	22
Рисунок 17. Маршрут новой трассы «*****»	23
Рисунок 18. Карта остановок общественного транспорта вблизи участков	24
Рисунок 19. Железнодорожная остановка «*****»	24
Рисунок 20. Состояние дороги «*****», открытой в августе 2015 г.	26

Рисунок 21. Состояние старой дороги «*****»	26
Рисунок 22. Транспортная развязка по типу «полный клеверный лист», которую построили рядом с *****	27
Рисунок 23. Город-Крепость *****	30
Рисунок 24. Центр города *****	31
Рисунок 25. Памятник Петру I, в честь 300-летия российского военно-морского флота	31
Рисунок 26. Историко-археологический и палеонтологический музей-заповедник	32
Рисунок 27. Железнодорожный вокзал г. *****	33
Рисунок 28. Расположение ЛЭП вблизи земельных участков	37
Рисунок 29. Территориальное расположение ***** района	38
Рисунок 30. Территориальное расположение г. *****	44
Рисунок 31. Территориальное расположение учреждений здравоохранения г. *****	53
Рисунок 32. Карта коттеджных поселков Ростовской области	57
Рисунок 33. Территориальное расположение элитного КП «Старочеркасская Ривьера»	64
Рисунок 34. Примеры архитектурных решений КП «Старочеркасская Ривьера»	67
Рисунок 35. Территориальное расположение элитного КП «Остров»	67
Рисунок 36. Примеры архитектурных решений КП «Остров»	68
Рисунок 37. Расположение коттеджных посёлков г. Краснодар	71
Рисунок 38. Примеры архитектурных решений элитного КП «Эллада»	72
Рисунок 39. Примеры архитектурных решений элитного КП «Екатериновка»	73
Рисунок 40. Примеры архитектурных решений элитного КП «Немецкая деревня»	74
Рисунок 41. 3D модель КП «Лазурный берег»	75
Рисунок 42. Примеры архитектурных решений КП «Лазурный берег»	76
Рисунок 43. Примеры архитектурных решений КП «Вишневый сад»	77
Рисунок 44. Вид на элитный коттеджный посёлок «Арфа Парк»	78
Рисунок 45. Вид на элитный коттеджный посёлок «Акация Сочи»	79
Рисунок 46. Вид на элитный коттеджный посёлок «Royal Hills»	79
Рисунок 47. Расположение коттеджного посёлка «*****»	80
Рисунок 48. Карта нового ТРЦ в г. *****	82
Рисунок 49. Расположение гостиниц г. ***** от земельных участков проекта	83
Рисунок 50. Расположение отеля «Old House Resort & Spa» на карте	84
Рисунок 51. Каналы продаж проекта	110
Рисунок 52. Задачи эффективных продаж	111

*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»*

## «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», ООО «Воткинский завод», ООО «Стэлс», Государственное предприятие УкрНИИ НП «Масма», Technologies», ООО «ВОК Монтаж Сервис», ООО «PRIMAS» компания «Петровизард», ОАО Порт Темрюк, ООО «Спецбудпроект», группа компаний «SEMPROGROUP» ООО «Максимус Констракшн», «Росмолодежь», ООО «Сисиф Сервис», «Завод ТИТАН», ООО «Проджект К» ООО «Портал Логистик», ООО 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»*