

# БИЗНЕС-ПЛАН



## Типовой бизнес-план строительства коттеджного поселка в Крыму



2014 г.

В результате вхождения Республики Крым в состав России в 2014 году, Министерством развития регионов была создана специальная рабочая группа, которая занимается разработкой проекта федеральной целевой программы («Социально-экономическое развитие Республики Крым и города федерального значения Севастополя до 2020 года») по развитию территории Республики. Так, по информации Минрегиона, разработка федеральной целевой программы идет по пути формирования мероприятий и объектов: в ближайшие четыре года на развитие Крыма будет направлено 814 млрд. рублей. По расчетам, финансирование Крыма в 2014 году увеличится более чем на 50%. В текущем году Минэкономразвития планирует выделить на программу развития еще 130,2 млрд. рублей. В 2015 году объем финансирования составит 167,6 млрд. рублей, в 2016 году будет увеличен до 176,4 млрд. рублей, в 2017 – до 184,8 млрд. рублей.

В целом программа развития полуострова обойдется в 659 млрд. рублей за четыре года; дополнительно 155 миллиардов рублей будет потрачено на строительство моста через Керченский пролив.

Несмотря на все политические и экономические нюансы, земельные участки в Крыму после вхождения полуострова в состав России подорожали на 50%, а в некоторых случаях – на 80%.

Эксперты рынка недвижимости считают, что в течение 2014 года рост цен может составить порядка 15-20%, а после строительства моста через Керченский пролив – рост составит еще порядка 30%.

Сегодня как никогда актуально вкладывать инвестиции в строительство недвижимости на полуострове. Поэтому, специалисты компании VTSConsulting подготовили для Вас типовой бизнес-план строительства коттеджного поселка в Крыму.

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

## Описание бизнес-плана

### Идея проекта

В рамках проекта предполагается строительство коттеджного поселка на участке общей площадью \*\*\* га, расположенного на территории Республики Крым, \*\*\*. Участок находится в пределах I зоны охраны Черного моря, за пределами охранных и санитарно-защитных зон предприятий.

По проекту будут возведены \*\*\* жилых блоков, реконструирован существующий блок, построено кафе. На территории будет расположен также медицинский центр, инфраструктурные объекты соответствующего уровня, пляжная и прогулочная зоны, водный парк и гидросооружения.

### Ситуация на рынке

Основные факторы и тенденции рынка недвижимости Крыма и ЮБК:

- рассматривать покупку дома в качестве непостоянного проживания в современных охраняемых поселках на берегу Черного моря готовы \*\*\*% россиян;
- спрос на готовые дома с участками составляет \*\*\*%;
- для \*\*\*% потенциальных покупателей предпочтительной является покупка дома в коттеджном поселке;
- спрос смещается от индивидуальных коттеджей и массивов хаотичной застройки к поселкам, реализованным по единой архитектурной концепции строительства, которая предусматривает обязательное наличие всего комплекс коммуникаций, сферы услуг, охраны, зоны отдыха, зоны зеленых насаждений;
- востребованными являются коттеджи класса «люкс», расположенные в уникальных рекреационных зонах Южного берега Крыма. Для них характерны индивидуальный проект, большая площадь и высокое качество отделки;
- россияне покупают недвижимость в Крыму для отдыха и дивидендов – 63%. Клиентов интересует недвижимость, расположенная в зонах повышенной

рентабельности. Такие зоны находятся в местах с развитой инфраструктурой и близостью к морю.

- средний срок окупаемости ликвидной недвижимости составляет около \*\*\* лет.

### **Конкурентная среда проекта**

В районе, выбранном для размещения и строительства коттеджного поселка «\*\*\*», уровень конкуренции соответствует общему уровню по южному побережью:

- на интересующей территории по категориям объекты представлены таким образом: \* парк-отель, \* рекреационный комплекс (городок), эллинг – \* шт., отель – \* шт., суммарно – \* объектов;
- все комплексы обладают развитой инфраструктурой, имеют обширный номерной фонд, включают в себя такие дополнительные услуги как медицинские и спа-центры, тренажерные залы, обязательно присутствуют детские площадки и центры, бассейны, ресторан;
- номерной фонд изучаемых проектов разнообразен: от «стандарт» (эконом-варианты) до «апартамент» и «суперлюкс» – повышенной комфортности;
- все объекты расположены на расстоянии порядка 10 км относительно коттеджного поселка «\*\*\*», то есть составляют прямую конкуренцию с точки зрения географии;
- главным преимуществом всех проектов является шаговая доступность моря (1я береговая линия), максимальная удаленность – 400-500 метров, а также видовые характеристики участков ввиду близкого расположения акватории Черного моря.

### **Финансовая часть**

Период окупаемости проекта –

14 кварталов.

Чистая приведенная стоимость (NPV) \$ \*\*\*

Квартальная внутренняя норма доходности (IRR) 3,331%

### **Предложение инвестору**

Размер необходимых инвестиций:

\*\*\* долларов США

Чистая прибыль инвестора :

\*\*\* долларов США

# Содержание бизнес-плана

<b>Перечень рисунков, таблиц, диаграмм</b>	<b>3</b>
<b>Резюме проекта</b>	<b>6</b>
<b>Раздел 1. Детальный анализ участка</b>	<b>8</b>
1.1. Описание участка	8
1.2. Месторасположение участка, основные факторы	9
1.3. Ландшафтные характеристики участка и климат	10
1.4. Подъезды к участку	12
1.5. Анализ транспортных потоков в непосредственной близости от участка	13
1.6. Имидж района и региона	15
1.7. Планы развития территории правительством и органами местного самоуправления	17
<b>Раздел 2. Анализ прилегающего к участку района</b>	<b>20</b>
2.1. Краткая характеристика района	20
2.2. Описание инфраструктуры района	21
2.3. Описание ближайших населенных пунктов (города, деревни, коттеджные поселки)	23
<b>Раздел 3. Анализ рыночной ситуации</b>	<b>26</b>
3.1. Анализ существующей конкуренции	26
3.2. Заключение и выводы по существующей конкуренции	27
3.3. Анализ объектов-аналогов. Сильные и слабые стороны	28
3.4. Анализ существующего и прогнозируемого спроса в разрезе основных клиентских групп потребителей	40
3.4.1. Прогнозы стоимости коммерческой и жилой недвижимости	45
<b>Раздел 4. Продажи</b>	<b>53</b>
4.1. План продаж объектов поселка	53
4.2. Позиционирование возводимого жилья и основная целевая аудитория	54
4.3. Методы стимулирования продаж	57
4.4. Рекламная политика и программа PR-мероприятий	59
4.5. Бюджет рекламной компании	65
<b>Раздел 5. Ценообразование проекта</b>	<b>67</b>
5.1. Анализ рыночной информации	67
5.2. Определение стоимости типового домовладения в проектах-аналогах	67
5.3. Определение начальной стоимости типового домовладения (коттеджа) в поселке «***» (аренда и продажа)	69

<b>Раздел 6. Архитектурно-строительная концепция</b>	<b>71</b>
6.1. Количество, метраж жилых блоков (коттеджей) и площадь участков	71
6.1.1. Обоснование площади земельных участков с учетом маркетинговой концепции	71
6.1.2. Оптимальное соотношение площади пятен застройки к общей площади участка	73
6.1.3. Обоснование номенклатуры домовладений и их площади	74
6.2. Архитектурно-планировочные решения	75
6.2.1. Определение наиболее оптимального архитектурного стиля поселка	75
6.2.2. Обоснование материала и технологий строительства	80
6.2.3. Определение наиболее эффективных планировочных решений	88
6.3. Инфраструктура, благоустройство, обеспечение безопасности	91
6.3.1. Внешняя инфраструктура (количественная и качественная оценка инфраструктуры)	91
6.3.2. Внутренняя инфраструктура (техническая, рекреационная, социально-бытовая)	94
6.3.3. Планировка благоустройства территории по объемам и срокам	111
6.4. Предварительный мастер-план застройки участка	113
6.4.1. Зонирование участка в соответствии с типами и очередями застройки	113
6.4.3. Дорожно-транспортная и пешеходно-велосипедная схема	115
<b>Раздел 7. Заключение по наилучшему использованию участка</b>	<b>116</b>
7.1. SWOT-анализ проекта, сильные и слабые стороны участка	116
7.2. Оценка участка на предмет соответствия гипотезам и рыночной конъюнктуре	117
7.3. Прогноз расходов по проекту	118
<b>Раздел 8. Общие выводы</b>	<b>122</b>
8.1. Анализ рисков проекта	122
8.2. Финансовый результат проекта	124



## Перечень приложений бизнес-плана

### РИСУНКИ

Рис. 1. Расположение поселка *** на карте	7
Рис. 2. Вид с территории коттеджного поселка	8
Рисунок 3. Маршрут проезда к участку от г. Симферополь	12
Рисунок 4. Схема движения троллейбуса по маршруту Симферополь-Ялта	14
Рисунок 5. Образец одной из частей планируемого водного парка	73
Рисунок 6. Вариант композиционного решения водного парка	74
Рисунок 7. Вариации на тему подсветки водных объектов на территории коттеджного поселка «***»	74
Рисунок 8. Варианты объектов водного парка на территории поселка «***»	75
Рисунок 9. Варианты цветной подсветки объектов водного парка на территории поселка	76
Рисунок 11. *** набережная, арка	87
Рисунок 12. Вид на береговую зону	88
Рисунок 13. План кафе и зала на территории поселка	90
Рисунок 14. Варианты водных сооружений по проекту строительства поселка «***»	91
Рисунок 15. Варианты оборудования помещений для СПА-процедур на территории поселка «***»	92
Рисунок 16. Варианты бассейнов для проекта коттеджного поселка «***»	93
Рисунок 17. Варианты купален для проекта поселка «***»	94
Рисунок 18. Оборудование пляжной зоны на территории поселка «***»	95
Рисунок 19. Генеральный план застройки участка коттеджного поселка	108

### ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Номера отеля «***»	29
Таблица 2. Номера апартамент-отеля «***»	29
Таблица 3. Номера отеля «***»	32
Таблица 4. Услуги спа-центра и медицинского центра отеля «***»	33
Таблица 5. Номера отеля «***»	37
Таблица 6. Эллинги на территории строительства коттеджного поселка «***»	38
Таблица 7. Сильные и слабые стороны проектов-аналогов	39
Таблица 8. Сравнительная таблица средней стоимости 1 кв. м. объектов недвижимости	48

Таблица 9. План продаж объектов поселка	53
Таблица 10. Рекламный бюджет коттеджного поселка «***»	65
Таблица 11. Ценообразование парка-отеля «***»	68
Таблица 12. Ценообразование отеля «***»	68
Таблица 13. Ценообразование отеля «***»	68
Таблица 14. Строительство жилых блоков коттеджного поселка «***»	69
Таблица 15. Ценообразование номерного фонда коттеджного поселка «***»	70
Таблица 16. Площади застройки территории участка поселка	71
Таблица 17. Процентное соотношение площадей застройки участка к общей площади территории	73
Таблица 18. Дифференцирование территории участка	73
Таблица 19. Детальное описание участков застройки под возводимые жилые блоки	74
Таблица 20. Детальное описание участка реконструируемого блока на участке застройки	74
Таблица 21. Сравнительная таблица технологий современного коттеджного строительства	83
Таблица 22. Описание материалов, используемых при строительстве коттеджей поселка «***»	87
Таблица 23. Инженерное обеспечение строящегося поселка «***»	87
Таблица 24. Технические условия на коммуникации поселка «***»	94
Таблица 25. Бюджет строительства коммуникаций коттеджного поселка «***»	94
Таблица 26. Характеристики и стоимость строящегося комплекса кафе	95
Таблица 27. Стоимость строительства гидросооружений	100
Таблица 28. Бюджет обустройства пляжной территории	101
Таблица 29. Бюджет строительства медицинского блока климатолечения	102
Таблица 30. Бюджет на благоустройство территории поселка	111
Таблица 31. План строительства и ввода проекта поселка «***»	112
Таблица 32. Прогноз расходов по проекту	118
Таблица 33. Анализ рисков по проекту	122
Таблица 34. Основные финансовые показатели проекта	124
Таблица 35. График инвестиционных вложений проекта	124
<b>ДИАГРАММЫ</b>	
Диаграмма 1. Готовность россиян покупать дом (коттедж) у моря	41
Диаграмма 2. Приемлемая цена для дома (коттеджа) у моря	41
Диаграмма 3. Структура спроса на объекты недвижимости по категориям	42

Диаграмма 4. Доля населения Украины, которая может позволить себе покупку загородной недвижимости	43
Диаграмма 5. Мотивы приобретения недвижимости в Крыму гражданами Российской Федерации	50
Диаграмма 6. Структура предпочтений отдыхающих среди городов Крыма (для отдыха)	57

*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 "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИИП "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", 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,*

*Генеральный директор "VTSConsulting"*