

2019

Бизнес-план строительства ЖИЛЫХ ДОМОВ



Оглавление

1. Резюме бизнес-плана строительства жилых домов	3
1.1. Сущность и цели проекта	3
1.2. Эффективность реализации проекта	4
1.3. Источник финансирования.....	4
2. Инициатор проекта	5
3. Анализ рынка и концепция маркетинга.....	5
3.1. Определение основной идеи и целей проекта	5
3.2. Обзор рынка.....	7
3.3. Маркетинг	9
3.3.1. План продаж	9
3.3.2. Маркетинговый план.....	10
4. Материальные ресурсы	10
5. Организация.....	10
5.1. Организационная структура.....	10
5.2. Штатное расписание	Ошибка! Закладка не определена.
6. Финансовый анализ.....	10
6.1. Бюджет доходов и расходов.....	10
6.2. Бюджет движения денежных средств	11
6.3. Прогнозный баланс	11
7. Эффективность проекта	11
7.1. Финансовые показатели	11
7.2. Показатели эффективности	11
7.3. Анализ безубыточности	12
8. Анализ рисков	13
8.1. Организационный и управленческий риск	13
8.3. Риск материально-технического обеспечения.....	13
8.4. Финансовые риски	13
8.5. Экономические риски	13
8.6. Экологические риски	13
8.7. Технологические риски.....	13

1. Резюме бизнес-плана строительства жилых домов

1.1. Сущность и цели проекта

В бизнес-плане представлен проект строительства трехэтажного жилого комплекса «XXX».

Жилой комплекс малоэтажных домов «XXX» будет расположен на двух соседних участках по адресам:

1.

Общая полезная площадь жилого комплекса составляет ** *** кв. м.

Планируемый срок окончания строительства IV квартал ****г.

Жилой дом будет выполнен в монолитном железобетоне. Материалы стены – газосиликатный блок, утеплитель пенополистерол, расчески из каменной ваты, штукатурка, окраска. Кровля скатная, металлочерепица.

Два участка застройки, на которых осуществляется реализация проекта жилого комплекса, расположены в населенной зоне экологически благоприятном, тихом месте рядом с Район имеет хорошую транспортную доступность. Со столицей комплекс связывает удобное железнодорожное и автомобильное сообщение по

Одновременно с хорошей транспортной доступностью и развитой инфраструктурой стоит отметить наличие лесных массивов, а также водоема между участками. В целом район характеризуется благоприятной экологией., поскольку на территории района нет крупных промышленных производств.

Необходимо отметить, что в ближайшем окружении было реализовано две проекта освоения территорий под жилую функцию - В данных жилых комплексах все квартиры были успешно реализованы.

Для привлечения покупателей инициаторы проекта планируют предоставлять разнообразные сопутствующие услуги, гибкие формы оплаты, гарантию застройщика.

Анализ рынка (см. п. *.*) приводит к выводу о том, что на рынке малоэтажного жилищного строительства Московской области ожидается

Инициатор проекта планирует учесть изменение потребностей рынка и последние решения правительства области. Время многоэтажных корпусов, повышающих плотность населения до запредельных уровней и не обеспеченных соответствующей инфраструктурой и транспортной доступностью, прошло. Потребитель предпочитает в настоящее время малоэтажную застройку, требования к комфорту инфраструктуры существенно выросли. Эти потребности рынка отмечают и эксперты отрасли – см. п. *.*.

Данный бизнес-план разработан с целью привлечь средства инвестора для постройки описанного выше ЖК.

Работы по подготовке и началу строительства жилого комплекса планируется начать в сентябре **** года.

Реализацию приобретенной недвижимости планируется осуществлять в течение трех лет, продав к концу **** года все ** *** кв. м. Общая выручка проекта составит **, ** млн. евро. Для достижения этой цели инициатор планирует организовать продажи жилых и коммерческих площадей ещё на ранней стадии строительства.

В результате проведения запланированных в бизнес-плане мероприятий компания достигнет показателей, представленных в следующем разделе.

1.2. Эффективность реализации проекта

Таблица 1. Показатели результативности и эффективности на периоде планирования

Показатель	Значение
Реализация, млн. евро	** **
Чистая прибыль, млн. евро	** **
Период окупаемости, мес.	**
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	*** *
Чистый приведенный доход – NPV, млн. евро	** **

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- проект окупается за ** месяца;
- значение показателя внутренняя норма рентабельности превышает процентную ставку по кредитам.

1.3. Источник финансирования

Финансирование проекта планируется осуществить за счет средств инвестора.

График потребности в инвестициях представлен в Таблица 2.

Всего для реализации проекта необходимо ** *** тыс. евро инвестиций.

Таблица 2. Финансирование проекта, тыс. евро

**** год				**** год				
** мес.	** мес.	** мес.	** мес.	** мес.	** мес.	** мес.	** мес.	** мес.

* **	**	**	**	* **	* **	* **	* **	* **
------	----	----	----	------	------	------	------	------

2. Инициатор проекта

Инициатором проекта строительства трехэтажного жилого комплекса "XXX" является физическое лицо.

3. Анализ рынка и концепция маркетинга

3.1. Определение основной идеи и целей проекта

В бизнес-плане представлен проект строительства трехэтажного жилого комплекса «XXX».

Жилой комплекс малоэтажных домов «XXX» будет расположен на двух соседних участках по адресам:

1.

.....

Рисунок 1. Расположение первого участка ЖК «XXX»

2.

.....

Рисунок 2. Расположение второго участка ЖК «XXX»

Два участка застройки, на которых осуществляется реализация проекта жилого комплекса, расположены в населенной зоне экологически благоприятном, тихом месте рядом с Район имеет хорошую транспортную доступность. Со столицей комплекс связывает удобное железнодорожное и автомобильное сообщение по

Одновременно с хорошей транспортной доступностью и развитой инфраструктурой стоит отметить наличие лесных массивов, а также водоема между участками. В целом район характеризуется благоприятной экологией., поскольку на территории района нет крупных промышленных производств.

Необходимо отметить, что в ближайшем окружении было реализовано две проекта освоения территорий под жилую функцию - В данных жилых комплексах все квартиры были успешно реализованы.

Общая полезная площадь жилого комплекса составляет ** ** кв. м.

Планируемый срок окончания строительства IV квартал ****г.

Жилой дом будет выполнен в монолитном железобетоне. Материалы стены – газосиликатный блок, утеплитель пенополистерол, расчески из каменной ваты, штукатурка, окраска. Кровля скатная, металлочерепица. Внутренняя отделка жилых помещений выполняется дольщиками самостоятельно. От застройщика предусмотрена штукатурка стен и перегородок. Отделка помещений общего назначения (холлы, технические помещения, встроенные помещения) выполняются

с помощью декоративных штукатурных смесей, покраски стен и потолков воднодисперсными красками, облицовки керамической плиткой.

Жилой дом полностью отвечает требованиям современного комфорта: все квартиры имеют удобную планировочную организацию, обеспечены кухнями, рассчитанными на установку современного кухонного оборудования. Для обеспечения надежной теплозащиты и звукоизоляции помещений в здании предусмотрены металлопластиковые оконные блоки.

Таблица 3. Технические характеристики объекта

Предмет «Объектов»	Технические характеристики
Материал стен	
Кровля	
Тип межэтажных перекрытий	
Электроснабжение	
Двери входные (в квартиру)	
Двери наружные (домовые, общего пользования)	
Полы	
Вентиляция	
Отопление	
Водоснабжение (холодная вода)	
Канализация	
Сантехника	
Внутренняя отделка	
Окна	

Для привлечения покупателей инициаторы проекта планируют предоставлять разнообразные сопутствующие услуги, гибкие формы оплаты, гарантию застройщика.

Анализ рынка (см. п. *.*.) приводит к выводу о том, что на рынке малоэтажного жилищного строительства Московской области ожидается

Инициатор проекта планирует учесть изменение потребностей рынка и последние решения правительства области. Время многоэтажных корпусов, повышающих плотность населения до запредельных уровней и не обеспеченных соответствующей инфраструктурой и транспортной доступностью, прошло. Потребитель предпочитает в настоящее время малоэтажную застройку, требования к комфорту инфраструктуры существенно выросли. Эти потребности рынка отмечают и эксперты отрасли – см. п. *.*.

Данный бизнес-план разработан с целью привлечь средства инвестора для постройки описанного выше ЖК.

Работы по подготовке и началу строительства жилого комплекса планируется начать в сентябре ***** года.

Реализацию приобретенной недвижимости планируется осуществлять в течение трех лет, продав к концу ***** года все ** *** кв. м. Общая выручка проекта составит **, ** млн. евро. Для достижения этой цели инициатор планирует организовать продажи жилых и коммерческих площадей ещё на ранней стадии строительства.

3.2. Обзор рынка

Московская область – перспективный регион России, численность жителей которого ежегодно растет за счет приезжающих на ПМЖ граждан. В данном регионе удобно проживать, а наличие богатой инфраструктуры и высокий уровень жизни всегда привлекали и будут привлекать в данный регион жителей РФ.

Таблица 4. Динамика численности постоянного населения Московской области, ***-***** гг.**

Показатель	**** год	**** год	**** год	**** год	**** год	**** год
Численность населения, тыс. чел	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***
Динамика к предыдущему периоду, %	-	*, %	*, %	*, %	*, %	*, %

Источник:

Спрос на жилье в Московской области остается практически неизменным уже в течение нескольких лет. Потребитель высоко ценит просторную, закрытую, охраняемую территорию с круглосуточным видеонаблюдением, продуманность ландшафтного дизайна прогулочных зон, обилие спортивных, игровых и детских площадок, внутреннюю и окружающую инфраструктуру и, безусловно, высокое качество материалов. Наверно, можно сказать, что в последние годы покупатель стал искать для себя еще большей приватности и простора, даже приобретая относительно доступную недвижимость – до ** *** ** рублей за лот. Покупатели тщательно оценивают природное окружение объекта недвижимости. Густой лес по границе участка с облагороженной прогулочной зоной и чистым водоемом поблизости – становятся уже почти обязательными свойствами качественной загородной недвижимости. Подобные изменения вызваны, очевидно, ростом объема предложения и усилением конкуренции¹.

¹ *****://*****.*/*****/15013/

Если говорить о среднестатистическом портрете покупателя, то он выглядит так:

По данным, в июле **** года покупательская активность на первичном рынке Подмосковья

....., отмечает, что активность покупателей на первичном рынке жилья всего Московского региона Так, по данным Центробанка, в среднем ставка составляет сейчас *,*% против **% год назад — таким образом, был преодолен психологический порог в **%. Ипотека по-прежнему².

В декабре **** на первичном рынке малоэтажного загородного жилья Московской области было представлено более *** объектов, что на **% меньше, чем годом ранее. За весь **** год на рынок вышло всего пятьдесят пять новых объектов, что на тридцать меньше чем в **** году. Большая часть, порядка **% лотов, относится к экономклассу, порядка **% — к сегменту «комфорт», остальная часть практически в равном количестве разделена между бизнес-классом и премиальным сегментом. Что касается географического распределения, то в тройку лидеров по числу объектов входит³.

Более того, эксперты отрасли отмечают, что малоэтажные многоквартирные дома⁴.

По итогам **** года отмечается влияние фактора сезонности на рынке реализации малоэтажного жилого строительства Московской области. Снижение продаж было зафиксировано в летние месяцы. Осенью число сделок, в среднем, выросло на **% по сравнению с июнем-августом, но абсолютным пиком продаж в **** году стал ноябрь.

..... называют малоэтажное строительство наиболее стабильным форматом с точки зрения спроса (причем как в городском сегменте, так и в загородном) по нескольким причинам. Во-первых,⁵.

Среди текущих тенденций на рынке новостроек Подмосковья отмечается, что, покупая недвижимость «за МКАДом», человек все чаще делает это не из-за более низкой цены квадратного метра, а

....., замечает, что ситуация на загородном рынке синхронизирована с глобальным экономическим трендом: в сложные времена сокращается средний класс. Поэтому спрос на загородное жилье сосредоточился в сегментах «эконом» и «премиум». Спрос на поселки бизнес-класса сократился сильнее всего.

2 *****.//***.*****.**/*****_*_*****/*****/270168/

3 *****.//*****.*/*****/15013/

4 *****.//*****.*/*****/*****_*_*****/*****/*****_*_***_*****

5 *****.//*****.***.*/*****/5**874*99*7947*812*907*9

Эксперты видят перспективы развития малоэтажного сегмента позитивными. Однако, важно отметить, что это касается не всех проектов, а только тех, чьи авторы внимательно отнеслись к требованиям времени и продумали неценовые преимущества своих жилых комплексов и поселков. Кроме традиционно высоких стандартов качества строительства объектов,⁶.

Выводы:

1.

3.3. Маркетинг

3.3.1. План продаж

План продаж по малоэтажного жилого комплекса с учётом повышения цены по мере строительства – см. **Таблица 5.**

Таблица 5. План продаж малоэтажного жилого комплекса «XXX»

Год	****				****				****				Всего
	Квартал	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
Объем продаж квартир, тыс. м*	*	*	**	*	*	**	**	*	*	**	**	*	**
	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Цена кв. м., евро	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	
Выручка от реализации квартир, тыс. евро	*	*	**	**	*	**	**	*	*	**	**	*	**
	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

⁶ *****://*****.*/*****/13035/

3.3.2. Маркетинговый план

Позиционирование

Инициатор проекта планирует позиционироваться, как

Конкурентные преимущества

Конкурентные преимущества ЖК «XXX»:

-

Каналы сбыта

Единственный канал сбыта –

Ценообразование

Ценообразование на рынке жилья Московской области конкурентное, ограничивается снизу себестоимостью жилья, а сверху – платёжеспособностью населения. Диапазон цен на аналогичное жильё – от ** до *** тыс. руб. за кв. м.

Компания планирует по мере реализации указанных выше конкурентных преимуществ повышать цены до верхнего уровня интервала конкуренции, постоянно мониторя цены на рынке и темпы продаж жилой площади.

4. Материальные ресурсы

Расходы проектов – см. **Таблица 6.**

Таблица 6. Расходы жилого комплекса «XXX», тыс. евро.

.....

5. Организация

5.1. Организационная структура

Организационная структура планируемой компании см. Рисунок 3.

Рисунок 3. Организационная структура

.....

6. Финансовый анализ

6.1. Бюджет доходов и расходов

Таблица 7. Бюджет доходов и расходов, тыс. евро

.....

Как видно из таблицы, компания начинает показывать устойчивую операционную прибыль с **** года.

6.2. Бюджет движения денежных средств

Таблица 8. БДДС, тыс. евро

.....

БДДС показывает, что при выбранном графике финансирования планируемая компания не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более ** млн. евро.

6.3. Прогнозный баланс

Таблица 9. Прогнозный баланс, тыс. евро

.....

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса начинает накапливаться с **** года и превышает ** млн. евро к концу периода планирования.

*. Эффективность проекта

.. Финансовые показатели

Таблица 10. Финансовые показатели

Статья	*кв. ****г.	*кв. ****г.	**** год	**** год	**** год
Коэффициент текущей ликвидности (CR), раз	*	*	*,**	**,**	**,**
Чистый оборотный капитал (NWC), тыс. евро	**	***	** ***	** ***	** ***
Коэфф. рентабельности продаж, %	*	*	*,*	*,*	*,*
Текущие затраты к выручке реализации, %	*	*	** *,	** *,	** *,

Финансовые показатели в рабочем периоде проекта имеют хорошие значения.

Показатели ликвидности характеризуют способность компании удовлетворять претензии держателей краткосрочных долговых обязательств. Рекомендуемые значения коэффициента текущей ликвидности – *-*. Как видно из таблицы, платёжеспособность компании не вызывает сомнения.

Чистый оборотный капитал к концу периода составляет более ** млн. евро

Планируемый бизнес демонстрирует хорошую рентабельность продаж и соотношение текущих затрат к выручке реализации.

.. Показатели эффективности

Таблица 11. Показатели результативности и эффективности на период планирования

Показатель	Значение
Реализация, млн. евро	**,**
Чистая прибыль, млн. евро	**,**
Период окупаемости, мес.	**
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	***,*
Чистый приведенный доход – NPV, млн. евро	**,**

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- проект окупается за ** месяца;
- значение показателя внутренняя норма рентабельности превышает процентную ставку по кредитам.

.. Анализ безубыточности

Стоимостные объёмы реализации, ниже которых деятельность компании перестает быть прибыльной см.

Запас финансовой прочности появляется в * кв. **** года и достаточен в абсолютных значениях:

Таблица 12. Абсолютный запас финансовой прочности, тыс. евро

Продукт	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****	* кв. ****
Жилая площадь ЖК	** **	* **	***	***	***	* **	* **	* **	***	* **	* **	* **

Запас финансовой прочности велик также в относительных значениях:

Таблица 13. Относительный запас финансовой прочности, %

Продукт	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г	*кв. ****Г
Жилая площадь ЖК	.*	.*	.*	.*	.*	.*	.*	.*	.*	.*	.*	.*
	.*%	.*%	.*%	.*%	.*%	.*%	.*%	.*%	.*%	.*%	.*%	.*%

8. Анализ рисков

***.*. Организационный и управленческий риск**

Основным организационно-управленческим риском является задержка продажи квартир относительно плана продаж.

Для предотвращения риска планируется:

-

***.*. Риск материально-технического обеспечения**

Учитывая опыт инициатора проекта, существенных рисков материально-технического обеспечения не предвидится. Все материалы и оборудование представлены на рынке Москвы и Московской области многочисленными поставщиками и производителями.

Тем не менее планируется

-

***.*. Финансовые риски**

Финансовый риск исключён, так как

-

***.*. Экономические риски**

Экономические риски проекта существуют и связаны они, в первую очередь, с тем, что в случае усугубления экономического кризиса в РФ, покупательная способность населения может снизиться.

Инициаторы проекта рассчитывают на позитивное развитие макроэкономической ситуации, прогнозируемое Минэкономразвития. Тем не менее, планируется регулярно мониторить ситуацию в экономике и оперативно принимать управленческие решения, минимизирующие риски инвесторов проекта.

***.*. Экологические риски**

В ходе проектирования и строительства планируется применять решения, предусмотренные в государственных стандартах и нормативах и исключающие экологические риски.

Все работы, связанные с утилизацией мусора и отходов, планируется производить в строгом соответствии с экологическими стандартами.

***.*. Технологические риски**

К заслуживающим внимания технологическим рискам относится риск ошибок на стадиях проектирования и строительства.

Проектирование и строительство объектов недвижимости сопряжено с обеспечением соблюдения множества норм и предписаний. Их нарушение ведет к несоответствию готового объекта требованиям, что, в свою очередь, может привести к отказу в необходимых разрешениях и согласованиях и, как следствие, не функциональности объекта. Устранение несоответствий может быть сопряжено

с проведением полной реконструкции уже построенного объекта и большими временными и денежными затратами.

Для снижения вероятности возникновения негативных последствий, была проведена экспертиза исполнителей работ по проектированию и строительству объекта, тщательно проработаны условия соответствующих договоров.