БИЗНЕС – ПЛАН

ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА

КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА

НА 90 КОТТЕДЖЕЙ



г. Сочи Лазаревский район

п. Вардане

2011г.

Содержание

1. Основные сведения о проекте
2. Анализ рынка и концепция маркетинга
3. Анализ текущего состояния предприятия
4. Технологический обзор
5. Анализ деловой среды
6. Финансовый план и оценка эффективности инвестиций
7. Основные риски проекта
8. Приложения
9. **Основные сведения о проекте**

* **Инициатор проекта**

ООО «Синтез-95»

Юридический адрес: РФ, 354024, г. Сочи, 60 лет ВЛКСМ, д. 24

Фактический адрес: РФ, 354024, г. Сочи, 60 лет ВЛКСМ, д. 24

Телефон/ e-mail: alex-iq@yandex.ru

ОГРН1022302930814

ИНН №2320052410, КПП 232001001

Основными видами деятельности предприятия является строительство, реконструкция зданий и сооружений для коммерческого использования. ООО «Синтез–95» может выступать как генеральный подрядчик, заказчик, застройщик, инвестор, соинвестор различных проектов в сфере недвижимости.

Организационно-правовой формой предприятия является общество с ограниченной ответственностью.

Согласно Уставаи договора от 28.09.2011г высшим органом управления общества является общее собрание учредителей.

Учредителем ООО «Синтез-95» является физическое лицо: Юрлова Надежда Владимировна.

Информация об учредителях предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование  участника | Адрес | Доля  (%) | Форма взноса в  уставный капитал |
| 1 | Юрлова Надежда Владимировна | РФ, г. Сочи, Лесная 6, кВ. 69 | 100 | денежная |

* **Концепция проекта**

Планируется строительство коттеджного поселка на участке 8,2 га в районе п.Вардане, Лазаревского района, г. Сочи. В настоящее время участок принадлежит ООО «Глабек» на правах аренды сроком на 49 лет.

Объект будет возведен на берегу Черного моря (расстояние до набережной 50-100м) рядом с федеральной трассой М27Джубга-Сочи и железной дорогой (станция Вардане, станция Совхоз).

Этажность коттеджей 2-3 этажа. Каждый коттедж имеет гараж на 1-2 машиноместа, прилегающий к дому участок, бассейн с подогревом.

Структура комплекса

|  |  |
| --- | --- |
| Площадь участка | 82 000кв. м |
| площадь участка под застройку | 15 400 кв. м |
| благоустройство | 50 100 кв. м |
| площадь твердых покрытий | 16 500 кв. м |
| общая площадь коттеджей | 27 985 кв. м |
| Коммерческие площади |  |
| коттедж №1 | 1 744 кв. м |
| коттедж №2 | 13 116 кв.м |
| коттедж №3 | 10 564 кв. м |
| коттедж №4 | 414 кв. м |
| коттедж №5 | 1 378 кв. м |
| коттедж №6 | 769 кв. м |
| Количество коттеджей |  |
| коттедж №1 | 4 шт. |
| коттедж №2 | 40 шт. |
| коттедж №3 | 40 шт. |
| коттедж №4 | 1 шт. |
| коттедж №5 | 4 шт. |
| коттедж №6 | 1 шт. |
| Площадь одного коттеджа |  |
| коттедж №1 | 436,0 кв. м |
| коттедж №2 | 327,9 кв.м |
| коттедж №3 | 264,1 кв.м |
| коттедж №4 | 414,0 кв.м |
| коттедж №5 | 344,5 кв. м |
| коттедж №6 | 768,9 кв.м |

Техническое оснащение коттеджного поселка

* + система аварийного энергоснабжения (газогенератор)
  + система подогрева бассейнов от солнечной энергии
* центральное водоснабжение
* централизованная канализация (собственные очистные сооружения)
* централизованное газоснабжение
* отопление индивидуальными газовыми котлами
* электроснабжение (собственная подстанция)
* телекоммуникации
* спутниковое телевидение
* охранная система

Преимущества объекта

* тихий, уютный уголок черноморского побережья
* наличие лесного массива, отделяющего поселок от федеральной трассы
* удобная пешеходная транспортная доступность
* наличие социальной и культурной инфраструктуры в локальном районе
* близость к морю, собственный пляж с зоной отдыха
* современное техническое оснащение объекта
* система жизнеобеспечения на случай аварий в городских сетях

Позиционирование

Проектируемый объект позиционируется как современный жилой комплекс бизнес-класса, включающий:

* комфортабельные коттеджи
* гаражи
* индивидуальные бассейны
* гостевую парковку
* сервисные площади
* обустроенную внутреннюю территорию.
* **Текущее состояние проекта**

На сегодняшний момент по проекту проведены следующие работы:

* между ООО «Синтез-95» и ООО «Глабек» подписан договор намерение об уступке 100% долей ООО «Глабек» за вознаграждение в 500 000 000 (пятьсот миллионов рублей). Копия договора о намерении, а также копии заявлений о готовности всех участников общества уступить 100% долей ООО «Глабек» прилагаются
* получено разрешение на строительство № RU23309/160/Л-3г-07, срок действия разрешения до «01» марта 2017г. Копия разрешения на строительство прилагается
* специалистами ООО «Синтез-95» проведены маркетинговые исследования рынка недвижимости на территории Б.Сочи
* разработан и утвержден генеральный план застройки
* разработан предварительный эскизный проект
* получены технические условия на подключение электричества, холодной воды, природного газа
* проведены предварительные переговоры с подрядными организациями
* **Круг лиц ответственных за реализацию**

ООО «Синтез-95» после заключения соглашения на инвестирование проекта строительства коттеджного поселка на 90 домов берет на себя обязательства по выполнению функций службы заказчика и генерального подрядчика стройки. По окончании строительных работ ООО «Синтез-95» несет гарантийные обязательства по следующим видам работ:

* по общестроительным работам при строительстве жилых домов — в течение двух лет
* по общестроительным работам при строительстве всех других объектов — в течение года
* по законченному монтажом оборудованию, производственным трубопроводам, системам промышленной вентиляции, электроснабжения, водоснабжения и канализации — в течение 6 мес
* по системе центрального отопления — в течение одного отопительного периода.
* **Поэтапный план и сроки реализации**

Планируется, что срок реализации проекта составит 36 месяцев, инвестиционной фазы – 33 месяца, в том числе, строительные работы – 12 месяцев.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 1 год | |  |  | 2 год | |  |  | 3 год | |  |
|  | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| Проектирование |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подготовительные работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Внешние инженерные сети, внутренние инженерные сети, внутренняя отделка |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строительно-монтажные работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Благоустройство |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Продажи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* **Бюджет стройки и источники финансирования**

Общая сумма инвестиций в строительную часть составляет **1 588 394**тыс.руб

Сумма инвестиций на выкуп земельного участка составляет **500 000**тыс.руб

Итоговая сумма инвестиций в проект составляет **2 088 394**тыс.руб

Источниками финансирования являются инвестиционные средства.

Прибыль собственников формируется за счет продажи площадей.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ключевые показатели проекта | | | | |
| Количественные показатели комплекса | | | | |
| Площадь участка | |  | 82 000 кв. м | |
| площадь участка под застройку | |  | 15 400 кв. м | |
| площадь озеленения | |  | 50 100 кв. м | |
| площадь твердых покрытий | |  | 16 500 кв. м | |
| Общие площади | |  |  | |
| Общая площадь земельных участков под коттеджи | |  | 60 251 кв. м | |
| Общая площадь коттеджей | |  | 27 985 кв. м | |
| Коммерческие площади | | | | |
| коттедж №1 | |  | 1 744 кв. м | |
| коттедж №2 | |  | 13 116 кв.м | |
| коттедж №3 | |  | 10 564 кв. м | |
| коттедж №4 | |  | 414 кв. м | |
| коттедж №5 | |  | 1 378 кв. м | |
| коттедж №6 | |  | 769 кв. м | |
| Количество коттеджей | | | | |
| коттедж №1 | |  | 4 шт. | |
| коттедж №2 | |  | 40 шт. | |
| коттедж №3 | |  | 40 шт. | |
| коттедж №4 | |  | 1 шт. | |
| коттедж №5 | |  | 4 шт. | |
| коттедж №6 | |  | 1 шт. | |
| Средние цены (с НДС) на 1 кв.м. | | | | |
| коттедж №1 | |  | 55 100 000 руб. | |
| коттедж №2 | |  | 47 800 000 руб. | |
| коттедж №3 | |  | 42 200 000 руб. | |
| коттедж №4 | |  | 53 000 000 руб. | |
| коттедж №5 | |  | 49 000 000 руб. | |
| коттедж №6 | |  | 69 200 000 руб. | |
| Финансовые показатели по проекту | | | | |
| Инвестиционные расходы проекта | |  | 2 088 394 тыс. руб. | |
| Валовой доход от реализации проекта  Прибыль от реализации проекта до налогообложения | |  | 4 138 600 тыс. руб.  2 050 206 тыс. руб. | |
|  | |  |  | |
| Налоги | |  | 307 530 тыс. руб. | |
| Прибыль от реализации проекта после налогообложения | |  | 1 742 676 тыс. руб. | |
| Рентабельность проекта по IRR | |  | 46,36% | |
|  | | |  | |

1. **Анализ рынка и концепция маркетинга**

* **Факторы привлекательности сочинской недвижимости**
* Город простирается на 145 км вдоль побережья Черного моря, 44 градуса северной широты и 39 градусов восточной долготы, 260 солнечных дней в году, субтропический мягкий климат, теплые ветра, красочный и разнообразный мир флоры и фауны, единственный город, расположенный в границах Кавказского государственного биосферного заповедника, неограниченные водные ресурсы высокого качества.
* Единственный субтропический морской город-курорт на всем пространстве России. Русский язык общения. Зона действия законодательства РФ.
* Качество предлагаемого жилья на сочинском рынке. Повышение качества строящегося жилья стимулируется самим покупателем, его имеющимся опытом (обычно московским), а также конкуренцией на рынке предложений. В городе строится все больше интересных и красивых домов по индивидуальным проектам с использованием опыта московских архитекторов и проектных институтов. Одновременно полным ходом идет модернизация инфраструктуры курорта: реконструкция парков, скверов, набережных, памятников.
* Хорошее состояние экономики города, финансовая поддержка краевой и федеральной власти привели к улучшению инфраструктуры города и развитию инженерных сетей, что стимулирует рост строительного сектора экономики города. Появление современных предприятий гостиничного, ресторанного бизнеса предоставляет современный уровень обслуживания и услуги высокого качества.
* Известность марки «Сочи». Сочи является летней резиденцией Президента России, местом отдыха и проведения международных встреч, включая встречи с главами иностранных государств. Крупные компании, банки, государственные ведомства проводят экономические форумы и конгрессы, фестивали и выставки. Что находит свое отражение в СМИ, тем самым подогревается интерес к Сочи.
* Проведение в Сочи Олимпиады-2014 года вызвало всплеск интереса к недвижимости, что повлекло за собой повышение цен.
* Финансовые вливания федерального центра в экономику города.

Правительство РФ утвердило федеральную целевую программу « Развитие города Сочи как горно-климатического курорта». 314 миллиардов рублей - цена целевой программы, в том числе за счет средств федерального бюджета – 186 миллиардов рублей. Разработаны основные схемы развития транспортной структуры, план улучшения инженерной инфраструктуры, основные схемы размещения спортивных объектов, развлекательных центров и киноконцертных залов. А также строительство очистных сооружений и комплексов по утилизации отходов. Что позволит улучшить экологию города и стать основой для развития города на современном уровне. Понуждение Газпрома на полную газификацию и РАО ЕЭС на создание устойчивого электроснабжения города за их собственный счет.

* Программа развития горнолыжного курорта «Красная поляна»

Основная проблема с «сезонностью» Сочи решается с помощью развития зимнего курорта Красная поляна. Уже утверждена федеральная программа развития Сочи как круглогодичного курорта.

* Физическая ограниченность предложений на рынке недвижимости

Сегодня практически исчерпаны предложения по незастроенным земельным участкам в Центральном и Хостинском районах. Имеющиеся зеленные зоны принадлежат Сочинскому национальному парку, на землях которого возможно строительство только объектов рекреационного назначения со строгим ограничением нагрузки на землю.

* **Анализ рынка организованной коттеджной застройки Б.Сочи**

Рынок жилой недвижимости Сочи является одним из самых динамично развивающихся в России. Сочи — брэнд, за который покупатель готов доплачивать. Моду на сочинские квартиры ввели несколько лет назад российские знаменитости. Завоевав статус летней столицы России, город стал местом, где иметь собственное жилье считается престижным, особенно в свете Олимпиады - 2014. В России есть немало людей, которые желают видеть олимпийские соревнования из собственного окна, и которое готовы платить за эту мечту большие деньги. Рынок жилой недвижимости в Сочи существенно отличается от Московского по ряду параметров. Во-первых, нет как такового понятия «загородного рынка». Территория Большого Сочи тянется вдоль береговой линии, районы перетекают из одного в другой, и четкую границу города и его окрестностей провести не удается. Таким образом, основным критерием местоположения объектов является район, близость к транспортным артериям и удаленность от моря. Во-вторых, преобладает точечная застройка, поскольку значительную долю площади Большого Сочи составляют горы и леса национального парка (94% площадей). Строительство возможно лишь в ограниченном территориальном пространстве, что делает выгодным многочисленные уплотненные многоэтажные комплексы и экономически неэффективным малоэтажные поселки. В-третьих, рынок малоэтажной застройки представляет собой в большей степени Подмосковный рынок десятилетней давности. Характеризуется преобладанием рынка вторичной недвижимости – зачастую ветхими постройками. После распада СССР в Сочи, как, впрочем, и во всей прибрежной полосе Кубани, началось хаотичное строительство, в результате архитектурный облик многих курортов оказался искаженным. В настоящий момент наблюдается медленный переход от точечной к комплексной коттеджной застройке. Рынок непосредственно коттеджного строительства на первичном рынке в понимании московских девелоперов представлен немногочисленными комплексами. Таким образом, данный сегмент рынка пока не заполнен. Помимо вышеописанных причин это связано с отсутствием больших участков земли, которые бы находились в инвестиционно-привлекательных местах. Сложная геология и рельеф местности резко ограничивают предложения в этом сегменте рынка. Кроме того, оставшиеся большие участки земли находятся на территории национального заповедника, либо в 1-й санитарной зоне, где строительство запрещено. Участки, которые могли бы быть пригодны для строительства, все-таки изначально слишком дороги и имеют сложности с коммуникациями. Коттеджные городки возводятся, в основном, в поселке Красная Поляна Адлерского района, Хостинском и Лазаревском районах. Эти немногочисленные организованные коттеджные поселки современного типа и являются объектом анализа в настоящем исследовании.

В Лазаревском районе организованная коттеджная застройка сосредоточена в основном от п.Дагомыс до п.Мамайка в виду их близости к центру города, но из-за отсутствия больших участков возле моря распределены на расстоянии примерно 3-5км от первой линии и имеют неплохие видовые характеристики. Исключение составляют коттеджный поселок «Южное Голицыно» и «Золотой парус» – расстояние до первой линии 500м, но при этом «Южное Голицыно» не имеет прямого выхода к морю.Самый интересный поселок в плане видовых характеристик и удачности расположения является «Лазурный берег» - из окон открывается вид на город и панорамный вид на море, сам поселок расположен на вершине холма на территории национального парка и полностью окружен лесом.

* «Горная Рапсодия» - расстояние до моря 5-6км, дома продаются под чистовую отделку. Категория объекта – бизнес. Стоимость 1м2 120000 – 150000 руб.
* «Акация» - расстояние до моря 5км, площадь застройки 1,6га – ведется строительство 14 домов из клееного евробруса. Дома продаются с частичной отделкой, бассейн возле каждого дома. Категория объекта – бизнес. Стоимость 1м2 в зависимости от площади и расположения 114000-226000 руб.
* Комплекс «Шахе» - расстояние до моря 26км, расположен на берегу одноименной речкина участке 3,6га. Состоит из 7 блочных домов общей площадью 2000м2, на территории комплекса 2 больших бассейна, кафе, сауна. Объект продается целиком, целевое назначение пансионат клубного типа. Стоимость 1м2 224000 руб.
* «Лазурный берег» - расстояние до моря 2-3км, планируется строительство прямой дороги к морю. Площадь застройки 8-10га, в настоящее время построено 20 коттеджей из монолитного бетона, возле каждого дома имеется бассейн. Дома продаются с отделкой или под чистовую отделку. Категория объекта – премиум. Стоимость дома без отделки от 130000 руб/м2, с отделкой + частичная мебелировка 230000 руб/м2.
* «Южное Голицыно» - расстояние до моря 500м, площадь застройки примерно 1га, состоит из 15-19 домов с индивидуальной архитектурой, самый старый поселок в Лазаревском р-не. Дома построены из монолитного бетона. Дома этого поселка редко выставляются на продажу так как круг хозяев давно сформирован. Стоимость объектов в открытой продаже колеблется от 160000 до 300000 руб/м2 в зависимости от состояния.
* «Золотой парус» - расстояние до моря 500м, площадь застройки 1га, состоит из 8 домов общей площадью 3087м2, полностью мебелирован, на территории имеется большой бассейн, сауна, фитнес-центр. Категория объекта – премиум. Стоимость 1м2 310000 руб. Продается только в комплексе.

В Центральном районе из-за отсутствия больших земельных участков присутствует всего один коттеджный поселок «Бочаров Ручей» возраст которого около 15 лет. Стоимость жилья в этом поселке определяет в основном близость к резиденции президента и колеблется от 130000 руб/м2 до 250000 руб/м2. Отсутствует вид на море из-за расположения на северном склоне холма. В настоящее время на участке 1,5га ведется строительство коттеджного поселка по ул.Высокогорная. В поселке планируется 14 домов и 6 таунхаусов из клееного бруса. Стоимость 1м2 начинается от 100000 руб. Относительно низкая стоимость квадратного метра обусловлена не совсем удачным расположением, удаленностью от моря и транспортной загруженностьюлокального района.Наибольшее количество коттеджных поселков сосредоточено в Хостинском районе Сочи, который непосредственно граничит с центром города и считается престижным для проживания. Самым старым в этом районе считается поселок «Газпром» на ул.Благодатная, коттеджи в котором можно приобрести только на вторичном рынке недвижимости. Наиболее удачным по расположению считаются поселки «Королевский парк» и «Орхидея» они имеют отличные видовые характеристики и близость к морю 200-300м.

* «Сосновый бор» расстояние до моря 1км, расположен на территории одноименного санатория. Категория объекта – бизнес. Дома продаются под чистовую отделку. Стоимость от 120000 руб/м2.
* «Мандарин» расстояние до моря 1км, участок под застройку 1,33га, состоит из 11 коттеджей. Материал стен монолитный бетон на свайном основании. Категория объекта – бизнес. Дома продаются под чистовую отделку. Стоимость от 120000 руб/м2.
* «Усадьба» » расстояние до моря 1км, участок под застройку 1га, состоит из 12 коттеджей. Материал стен монолитный бетон на свайном основании. Категория объекта – бизнес. Дома продаются под чистовую отделку. Стоимость от 120000 руб/м2.
* «Орхидея» расстояние до моря 500м. Строительство коттеджей ведется из монолитного бетона. Стоимость от 160000 руб/м2.
* «Горки 11» расстояние до моря 1,5км, участок под застройку 3,35га. Считается самым модным поселком в локальном районе с современным дизайном. Возле каждого коттеджа есть свой бассейн. Всего построено 18 домов с индивидуальным ландшафтом. Категория объекта – премиум. Стоимость от 180000 руб/м2
* «Королевский парк» расстояние до моря 200м, расположен на территории одноименного жилого комплекса с территорией 2,5га. Учитывая близость к морю, соседство с отелем «Редиссон Лазурная 4\*», санаторием «Актер», имеющими большие парковые зоны «Королевский парк» считается одним из самых престижных поселков. Стоимость от 220000 руб/м2
* «Газпром» расстояние до моря 500м, расположен на склоне горы Благодатная и имеет отличные видовые характеристики. В поселке давно сформирован круг жильцов и является одним из престижных мест для проживания. Стоимость колеблется от 160000 до 300000 руб/м2 в зависимости от состояния и площади дома.

Адлерский район характеризуется в основном неорганизованной застройкой и преобладанием домов гостиничного типа на первой линии. Исключением является коттеджный поселок «Орхидея парк» на территории санатория «С.С.С.Р.», расстояние до моря 150м, имеется собственный пляж. Отличие от классического коттеджного поселка в том, что каждый дом состоит из блоков принадлежащих 3-4 хозяевам. Всего на территории поселка 28 таких домов. Стоимость 1м2 в таком доме составляет в среднем 130000 руб. Более удаленный от моря поселок «Изумрудный» расположен на участке 1,7га и состоит из 8 коттеджей плюс 35 апартаментов. Расстояние до моря 5км, стоимость 1м2 от 1280000 руб. Малое количество организованных строек связано с дороговизной земли в связи с близостью к олимпийским стройкам, а так же боязнью застройщиков попасть под программу изъятия земель под олимпийские объекты. Из данного анализа видно, что подавляющее большинство коттеджных поселков расположено на значительном расстоянии от моря и привлекают своего клиента в основном видовыми характеристиками и наличием развлекательной инфраструктуры внутри комплекса. Так же прослеживается тенденция строительствамалого количества домов в каждом комплексе ( в среднем 9-15 ), что обусловлено отсутствием больших участков под застройку и дороговизной имеющихся в свободной продаже. Средняя стоимость коттеджей эконом класса, построенных из сборно-щитовых конструкций или клееного бруса составляет 95000 руб/м2, при этом такой же коттедж из монолитного бетона будет стоить уже 120000руб/м2. В поселках бизнес класса с хорошими видовыми характеристиками и каркасно-ригельной конструкцией дома 1м2 будет стоить в среднем 140000 – 160000 руб. Премиум или как его еще называют, элитное жилье, имеет более широкий разброс цен. В таких поселках дома, как правило, построены из монолитного бетона на свайном основании, потому как эта категория клиентов придает очень большое значение жесткости дома в условиях сейсмической активности. Дома в таких поселках зачастую продаются уже полностью обставленные мебелью и предметами интерьера, имеют на участке подогреваемый бассейн. Средняя стоимость дома под чистовую отделку в элитном поселке 150000 – 180000 руб/м2, в доме с чистовой отделкой и мебелью 200000 – 250000 руб/м2.

* **Локальный анализ местоположения объекта**
* Местоположение

Коттеджный комплекс территориально расположен на живописном берегу Черного моря. Южная граница земельного участка находится в 50 метрах от прибоя. Земельный участок имеет слегка вытянутую форму вдоль берега моря с незначительным уклоном на северо-восток.

* Транспортная и пешеходная доступность

Благодаря уникальности расположения жилой комплекс находится в стороне от основной транспортной магистрали и в тоже время в непосредственной доступности, как к федеральной трассе, так и к железнодорожному транспорту.

* Жилая недвижимость в локальном районе

Проектируемый комплекс не граничит с жилыми постройками частного сектора, граничит лишь с западной стороны с пансионатом «Шексна» построенным в стиле позднего классицизма.

* **Маркетинговая стратегия и план продвижения объекта**
* *Позиционирование*

Оптимальным будет использование образа «дорогого жилья для высшего общества» варистократическом стиле старинных особняков в современном исполнении и суперсовременнымтехнологическим наполнением.

* *Потенциальные покупатели*

Жители северных городов, таких как Новый Уренгой, Югра, менеджеры среднего и высшего звена нефтегазовой отрасли, члены семей чиновников федерального уровня, иностранцы.

В процессе продвижения нужно ориентироваться именно на вышеуказанную целевую аудиторию ииспользовать средства продвижения, максимально ее охватывающую.

* *Политика продаж*

При выводе площадей на рынок основными ориентирами являются:

- превышение спроса над предложением на рынке организованнойкоттеджной застройки в г. Сочи;

- узкий целевой сегмент потенциальных покупателей элитного жилья;

- создание образа эксклюзивности предложения особняков на морском побережье.

* **Рекламная политика**
* *Рекламируемый продукт:*

Элитные коттеджи на морском побережье. Собственный пляж, с перспективой строительства марины для стоянки яхт. Использование энергии солнца и тепловых насосов для отопления и подогрева воды в бассейне.

* *Цель рекламной кампании:*

Налаживание контактов с целевой аудиторией для обеспечения объема продаж в запланированныесроки.

* *Основные маркетинговые коммуникации:*

Создание корпоративного сайта, печатные СМИ, наружная реклама, участие в международных выставках.

* *Сроки*

Рекламная кампания будет проводиться с момента заключения договора на инвестирование до полной реализации площадей. Срок запуска корпоративного сайта 30 рабочих дней с момента поступления первого транша.

* *Презентационные материалы и прямой маркетинг*

При продвижении такого проекта, должное внимание должно быть уделено заказу печати качественных презентационных материалов – буклетов и проспектов, которые используются для информирования брокеров и потенциальных покупателей.

Пакет рекламных материалов содержит высококачественные цветные буклеты. Все рекламные материалы должны быть выполнены в едином стиле, объединены общей темой, с использованием единого логотипа.

* *Интернет*

Немаловажное значение при продаже такого комплекса играет его продвижение в сети интернет, основу которого составляет создание высококачественного сайта, где любой желающий может ознакомиться с планировкой домов, уточнить место размещения на карте города, узнать сроки ввода в эксплуатацию, ценовую политику и т.д.

* *Брокерские компании*

В качестве дополнительного "рекламного носителя" необходимо привлечь крупнейшие брокерские агентства. С этой целью им нужно предоставить всю необходимую информацию ирекламные материалы по объектам.

1. **Анализ текущего финансового состояния компании**

С целью минимизации финансовых рисков для инвестора и прозрачности управления под данный инвестиционный проект была зарегистрирована новая компания с нулевыми балансами и отсутствием каких бы то не было долгов перед бюджетами всех уровней и третьими лицами.

1. **Технологический обзор проекта**

* **Перечень работ на предпроектной стадии:**
* изучение строительной площадки (земельный участок для строительства)
* проведение консультаций с инвестором и специалистами городских служб
* изучение возможностей получения основных разрешительных документов
* подготовка всех необходимых для начала проектирования документов и исходных данных, включая:
* основной распорядительный документ на право проектирования и строительства
* градостроительное заключение
* эскиз №1
* эскиз №2 (план земельного участка с расчетом инженерных нагрузок)
* геоподоснову
* строительный паспорт
* технические условия на присоединение к городским сетям
* исходные данные по экологии, инженерной геологии, техническому состоянию существующих зданий, задание на проектирование
* согласование комплекта исходно-разрешительной документации, со всеми возможными действиями для минимизации затрат Заказчика
* подготовка и проведение тендера среди проектных компаний для определения генерального проектировщика, а также субподрядчиков проектирования
* подготовка договоров с проектными организациями
* подготовка тендерной документации, организация и проведение тендера для выбора генерального подрядчика на строительные работы, а также субподрядных организаций
* подготовка договоров с генеральным подрядчиком и субподрядными организациями
* **Перечень работ на стадии разработки проектной документации:**
* подготовка и утверждение технического задания на разработку проектной документации
* согласование разделов проекта с городскими службами
* согласование комплекта документации в органах архитектуры, экспертизы и, при необходимости, в Федеральной экспертизе
* получение разрешения на строительство в Инспекции государственного архитектурно-строительного надзора (ИГАСН)
* согласование и утверждение проектно-сметной документации, а также внесение в эту документацию исправлений по замечаниям и заключениям органов экспертизы
* **Перечень работ на стадии строительства объекта:**
* технический надзор - строительный контроль за проведением строительных работ, включая:
* контроль качества выполненных работ
* приемка физических объемов выполненных общестроительных работ
* проверка актов выполненных работ (ф2, ф3)
* приемка скрытых работ
* приемка монтажных элементов ответственных конструкций
* приемка смонтированного оборудования
* контроль испытания установленного оборудования
* приемка исполнительной документации
* участие в рабочей комиссии по приемке завершенного строительством объекта
* организация и проведение государственной приемочной комиссии
* организация тендера по выбору поставщиков оборудования, строительных материалов и конструкций для оптимизации показателей стоимости и качества здания или другого объекта строительства

1. **Анализ деловой среды**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта**  С точки зрения рыночной конъюнктуры:  1. В настоящее время растет спрос на элитное жилье по Черноморскому побережью в районе г. Сочи.  С точки зрения месторасположения:  2.Коттеджный комплекс территориально расположен на живописном берегу Черного моря. Южная граница земельного участка находится в 100 метрах от прибоя;  3. Комплекс удачно соседствует с основной транспортной инфраструктурой побережья;  4. Высокий уровень цен на жилье в локальномрайоне;  5. Отсутствие загазованности, экологическая иэстетическая привлекательность окружения,  природный ландшафт;  6. Ландшафт участка (холмы) делает микрорайон более привлекательным и уютным;  7. Развитая инфраструктура в локальном районе;  С точки зрения концепции комплекса:  8. Коттеджный поселок Greenfield позиционируется как жилой комплекс бизнес-класса, что позволит получить высокую прибыль;  9. Оригинальное архитектурное решение –особняки в средиземноморском стиле с элементами современности;  10. Застройка оптимально учитывает ландшафт.  **Возможности развития проекта**  1. Строительство жилого комплекса бизнес-класса с инфраструктурой.  2. Строительство в акватории моря марины для стоянки и обслуживания  3. Создание парковой зоны вокруг объекта | **Слабые стороны проекта**  1.Затрудненная доставка строительных материалов.  2. Высокая стоимость разрешительных документов и согласований инженерных коммуникаций.  3.Завышенная стоимость строительных материалов. |

1. **Финансовый план и оценка эффективности инвестиций**

* **Ценообразование и план продаж**

Согласно прогнозам специалистов, в течение 2012-2014 гг. ожидается продолжение роста цен на элитную жилую недвижимость. Ориентируясь на прогноз устанавливаются следующие базовые цены на площади жилого комплекса:

|  |  |
| --- | --- |
| коттедж №1 | 55 100 000 руб |
| коттедж №2 | 47 800 000 руб |
| коттедж №3 | 42 200 000 руб |
| коттедж №4 | 53 000 000 руб |
| коттедж №5 | 49 000 000 руб |
| коттедж №6 | 69 200 000 руб |

* **Финансовая отчетность**

Прогноз движения денежных средств, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 год | 2 год | 3 год | Всего |
| Операционные расходы |  |  |  |  |
| Инвестиционная деятельность |  |  |  |  |
| Приобретение прав аренды | 500 000 |  |  | 500 000 |
| Налог на землю | 395 | 395 | 395 | 1185 |
| Расходы на ввод объектов в эксплуатацию | 1312519 | 161900 | 112790 | 1586814 |
| Поступление от продаж |  | 1431200 | 2707400 | 4138600 |
| Поток инвестиционной деятельности | 1812914 | 1593495 | 2820585 | 6226994 |
| Сальдо потоков | 1812914 | 1268905 | 2594215 | 2050206 |
| Финансовая деятельность |  |  |  |  |
| Собственное финансирование |  |  |  |  |
| Поступление кредита |  |  |  |  |
| Поток от финансовой деятельности | 0 |  |  | 0 |
| Чистый денежный поток периода | 1812914 | 1268905 | 2594215 | 2050206 |
| Остаток денежных средств на конец периода (до налогообложения ) |  |  |  |  |

План продаж

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Бюджет доходов проекта |  | 1кв. | 2кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | Всего |
|  |  | 2 года | 2 года | 2 года | 2 года | 3 года | 3 года | 3 года | 3 года |  |
| Площади, кв. м. |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 27 985 |
| коттедж №1 436м2 |  |  | 436 | 436 |  |  | 436 | 436 |  | 1 744 |
| коттедж №2 328м2 |  | 656 | 984 | 1312 | 1312 | 1640 | 1968 | 2624 | 2624 | 13 116 |
| коттедж №3 264м2 |  | 528 | 792 | 1056 | 1056 | 1320 | 1584 | 2112 | 2112 | 10 564 |
| коттедж №4 414м2 |  |  |  | 414 |  |  |  |  |  | 414 |
| коттедж №5 345м2 |  |  | 345 | 345 |  |  | 345 | 345 |  | 1 378 |
| коттедж №6 769м2 |  |  |  |  |  |  |  |  | 769 | 769 |
| Доходы от реализации, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| коттедж №1 |  |  | 55100 | 55100 |  |  | 55100 | 55100 |  | 220400 |
| коттедж №2 |  | 95600 | 143400 | 191200 | 191200 | 239000 | 286800 | 382400 | 382400 | 1912000 |
| коттедж №3 |  | 84400 | 126600 | 168800 | 168800 | 211000 | 253200 | 337600 | 337600 | 1688000 |
| коттедж №4 |  |  |  | 53000 |  |  |  |  |  | 53000 |
| коттедж №5 |  |  | 49000 | 49000 |  |  | 49000 | 49000 |  | 196000 |
| коттедж №6 |  |  |  |  |  |  |  |  | 69200 | 69200 |
| Всего доход от продаж с НДС, тыс. руб. |  | 180000 | 374100 | 517100 | 360000 | 450000 | 644100 | 824100 | 789200 | 4138600 |
| Итого по годам с НДС, тыс. руб. |  |  |  |  | 1431200 |  |  |  | 2707400 | 4138600 |

Бюджет инвестиционных расходов проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 1 год |  |  |  | 2 год |  |  |  | 3 год |  | Всего |
| Бюджет инвестиционных расходов по проекту | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. |  |
| Бюджет достроительных работ (временные здания и сооружения), т.р. | 22781 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 22 781 |
| Расходы на проектирование, т.р. | 23501 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 23 501 |
| Расходы на подготовительные работы, т.р. | 28414 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 28 414 |
| Расходы на строительство, т.р. | 138483 | 270000 | 270000 | 270000 |  |  |  |  |  |  |  | 948483 |
| Расходы на внешние сети, т.р. |  | 25 000 | 25 000 | 30 000 | 50 000 | 34750 |  |  |  |  |  | 164750 |
| Расходы на благоустройство, т.р. |  |  |  |  |  |  |  | 25000 | 25000 | 25000 | 24086 | 99086 |
| Непредвиденные расходы/ покрытие рисков, т.р. |  |  |  | 2994 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 23994 |
| Бюджет затрат на управление и организацию, т.р. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Авторский надзор, т.р. |  | 822 | 822 | 822 | 822 | 822 | 822 | 822 | 822 | 822 | 4188 | 11586 |
| Управление проектом, т.р. |  | 1 000 | 1 000 | 2 000 | 2 000 | 3 500 | 3 500 | 3 500 | 3 000 | 2 000 | 2 001 | 23 501 |
| Итого валовойрасход с НДС, тыс. руб. | 251551 | 350250 | 350250 | 360863 | 65870 | 49645 | 8640 | 38140 | 37550 | 36370 | 39265 | 1588394 |
| Итого по годам с НДС, тыс. руб. |  |  |  | 1312914 |  |  |  | 162295 |  |  | 113185 | 1588394 |

* **Расчет показателейчистой приведенной стоимости( NPV) по проекту**

Ставка дисконтирования при расчетах равна 10%

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год | Денежные потоки | NPV |
| 0 | -500000 / (1+0,1)0 | -500000 |
| 1 | -1312914/ (1+0,1)1 | -1193558 |
| 2 | (1431200 – 162295)/ (1+0,1)2 | 1048682 |
| 3 | (2707400 – 113185) / (1+0,1)3 | 1949072 |
| Итоговый NPV:1 304 196 | | |

* **Расчет рентабельности (IRR)по проекту**

IRR= 10% +( 45% - 10% )\*1304196 / (1304196 – 48762) = 46,36%

1. **Основные риски проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Риски | Описание | Вероятность | Меры |
| Производственные риски | | | |
| Процедурно-согласователь-ный риск | Проявляется в том, что возможны значительные задержки либо отказы соответствующих государственных инстанций утвердить, подписать, либо дать положительное заключение на сдачу объекта в эксплуатацию | Средняя | Во избежание этого риска либо для того, чтобы свести его до минимума, необходимо готовить и предоставлять необходимые документы заблаговременно |
| Строительый риск | Состоит в том, что качество и эксплуатационные характеристики зданий не будут соответствовать высокому требованию и классу выставляемых на продажу объектов недвижимости | Низкая | Необходимо усиление процедуры контроля на ранних этапах реализации проекта со стороны независимого технадзора |
| Коммерческие риски реализации | | | |
| Риск невозможности продажи помещений в запланирован-ный срок | Характеризуется тем, что не будет выполнен в запланированный срок тот объем продаж помещений, который заложен в расчетах | Низкая | Рекламное продвижение необходимо начинать как можно раньше, чтобы ознакомить потенциальных покупателей с новым продуктом |
| Ценовой риск | Проявляется в том, что реализующая площади структура может оказаться не в состоянии продать помещения по установленной стоимости в уставновленные сроки | Низкая | Во избежание рисков в долгосрочном периоде необходимо учитывать коньюктуру рынка не только сегодняшнего дня, но и будущую и производить расчеты будущей стоимости продажи на основе расчетных методов |
| Общеэкономические риски | | | |
| Инфляцион-ный риск | Опасен неадекватным определением финансовых результатов деятельности предприятия вследствие инфляции | Средняя | Для минимизации убытков необходимо производить расчеты исходя из долларового эквивалента или с учетом коэффициента официального индекса инфляции |
| Налоговый риск | Характеризуется изменением порядка, перечня и размеров налогов, которые уплачиваются предприятием | Низкая | Избежать данного риска практически невозможно. Для недопущения убытков надо включать в договоры с партнерами положения о пересмотре условий в случае изменений в налоговой системе или других законодательных изменений |
| Внешние форс-мажорные обстоятельства | | | |
| Природные форс-мажорные обстоятельства | Включают все риски, возникающие вследствие действия непреодолимых сил(природных факторов или техногенных сил) | Низкая | Для упреждения возможных последствий от этих рисков необходимо использовать страхование в надежной страховой компании на этапе строительства |

1. **Приложения**
   * Приложение №1 - Устав ООО «Синтез-95»
   * Приложение №2 - свидетельство собственности на участок 8,2га
   * Приложение №3 - выписка из Устава ООО «Глабек» о составе учредителей
   * Приложение №4 - договор намерение о передаче 100% долей
   * Приложение №5 - заявление о готовности всех учредителей ООО «Глабек» передать 100% долей общества третьим лицам
   * Приложение №6 - разрешение на строительство
   * Приложение №7 - справка об отсутствии обременений на данный участок
   * Приложение №8 - справка об отсутствии задолженностей ООО «Глабек» перед бюджетами всех уровней и третьими лицами
   * Приложение №9 - сводный сметный расчет
   * Приложение №10 - эскизный проект коттеджей
   * Приложение №11 - генеральный план застройки