

## Бизнес-план Строительства коттеджного поселка

БиПлан Консалтинг  
[www.bi-plan.ru](http://www.bi-plan.ru)

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

### Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 3. Годовое возведение коттеджей

Таблица 14. Дополнительные технические характеристики оборудования

Таблица 17. Дисконтированные денежные потоки Строительства коттеджного поселка за 2 отчетных периода

Таблица 18. Расходы на реализацию проекта

Таблица 19. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

## **Разработка бизнес плана на заказ**

- Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
- Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
- Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

**Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.**

**Что бы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните по телефону прямо сейчас:**

**(499) 343-93-83**

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 600 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой вы можете ознакомиться на сайте:

<https://www.bi-plan.ru/order/>

## **1. Конфиденциальность**

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными и предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

## **2. Резюме**

Настоящий проект представляет собой план создания коттеджного поселка с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта \_\_\_\_\_

Идея проекта: Идея создания коттеджного поселка оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка в комфортном жилье в красивом, экологически чистом месте, со всеми удобствами и необходимыми постройками для полноценной жизни.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 29 358 870 рублей.

Характер предприятия: предприятие по производству

Стоимость проекта: 29 358 870 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 1889243,28 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 14%:

Общая сумма начисленных процентов составит 1889243,28 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 4 месяца.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 1 год.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 7 071 578 027,6 руб.

### **3. Сроки и основные этапы реализации проекта**

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

### **4. Характеристика объекта**

Строительство коттеджного поселка предназначено для предоставления услуг по приобретению недвижимости с участками хозяйственного и нехозяйственного назначения гражданами и юридическими лицами Российской Федерации, резидентами и нерезидентами страны. То есть потребителем услуг при строительстве коттеджного поселка являются юридические и физические

лица.

В планах организации Строительства коттеджного поселка предполагается возведение коттеджного поселка отвечающего единой концепции:

- наличие центральных коммуникаций;
- наличие телефона, выделенного Интернета;
- обустройство удобного подъезда, “твердого покрытия, круглогодичного подъезда;
- средняя площадь любого участка – 15 соток;
- единый архитектурный стиль застройки;
- обустройство водоёма в непосредственной близости или на территории поселка;
- наличие леса на участке и вокруг посёлка, ландшафтный дизайн;
- наличие охраны территории, видеонаблюдения, пожарно-охранных сигнализаций;
- обустройство инфраструктуры на территории поселка;
- участие клиента в планировании сооружений на покупаемом участке, возможность внесения собственного проекта дома, выбора внутренней отделки домов, ландшафтного дизайна.

При строительстве коттеджного посёлка необходимо обосновать выбор строительной площадки и объектов для строительства.

Первое, что необходимо сделать, это выбрать географическое направление строительства. Для этого нужно оценить инвестиционную привлекательность региона и провести анализ рынка загородной недвижимости, выделив наиболее перспективные районы для застройки.

Критериями выбора в пользу того или иного района являются следующие факторы:

- Близость от города и транспортная доступность;
- Наличие развитой инфраструктуры в части коммуникаций и объектов социального назначения;

- Экологическая чистота и благоприятная природная среда;
- Возможность возведения объектов инфраструктуры, которые можно использовать после окончания строительства поселка.

Далее следует выбрать формат застройки. Самыми распространенными форматами загородной застройки для постоянного проживания в настоящее время являются коттеджи и таун-хаусы.

Коттедж – (от англ. Cottage) это современный благоустроенный двухэтажный дом для проживания одной семьи с приусадебным участком.

Таун – хаус (от англ. Townhouse – городской дом) это сочетание городской квартиры и загородного дома, которые изобрели европейцы, основываясь на выводах о том, что такой вид жилья экономичен при строительстве и подключении коммуникаций, функционален, удобен с точки зрения обслуживания и обеспечения безопасности его жителей.

Коттеджи могут возводиться как в загородной зоне, так и в черте города. Классическим стройматериалом для возведения коттеджей является красный кирпич. Но в настоящее время широкое распространение получили коттеджи из газобетона в силу высокой эффективности этого материала, а также для соблюдения условий экологичности коттеджи из дерева. Обычно второй этаж занимает спальня, первый — гостиная, кухня, котельная, санузел. Также коттедж может включать в себя гараж для легкового автомобиля.

По мнению независимых экспертов, в связи со сложившейся ситуацией заморозки всех действий на рынке недвижимости, таун-хаусы в классическом понимании должны заменить собой традиционные коттеджи только спустя 5-10 лет после окончания кризиса, сложившегося в мире.

Как отмечают риэлторы, из-за относительно низкой емкости рынка таун-хаусов вследствие высоких цен на нем сейчас идет довольно острая конкурентная борьба. Конкурировать по ценам компаниям довольно сложно, поэтому в основном идет неценовая борьба - за счет выгодно расположенных участков, целенаправленной рекламной кампании, наличия объектов инфраструктуры и комплекса услуг, уровня строительства и других факторов.

Для выполнения плана по строительству коттеджного поселка необходимо приобрести земельный участок. Для построения на нем коттеджного поселка необходимы специалисты, которые проводят проектирование в несколько этапов:

1. Разработка генплана, эскизов: стоимость данного этапа зависит от общей площади участка. Включает следующие работы - проект застройки вместе с генпланом с разбивкой на жилые участки, земли общего пользования, включающие в себя межучасточные проезды, дом охраны, технические зоны – ВЗУ, очистные сооружения, ТП, ГРП, баланс территорий, транспортная схема. Эскизный проект типового жилого дома: планы, фасады, видовая картинка. Для осуществления проекта необходимы следующие исходные данные и материалы: задание на проектирование с указанием предполагаемых технических условий и ситуационный план.
2. Топографическая съемка в электронном виде.
3. Утверждение и согласование, получение разрешения на строительство коттеджного поселка.
4. Разработка концепции, эскизов типовых домиков.
5. Получение исходно-разрешительной документации.
6. Рабочее проектирование коттеджного поселка.
7. Согласование.

После того, как проект выполнен и согласован, начинается этап строительства коттеджного поселка.

В любом случае участок необходимо снабдить комплексом коммуникаций, газифицировать, провести центральное водоснабжение, установить септики, провести единое уличное освещение. Также необходимо участок обустроить таким образом, чтобы при строительстве возможно было благоустроить территорию коттеджного поселка зонами отдыха, прогулочными дорожками, а также малыми архитектурными формами.

Также необходимо при строительстве коттеджного поселка соблюдать соответствующие базовые характеристики участков строительства различного

класса, основные показатели выбора возведения коттеджного поселка представлены в таблице 2.

Таблица 2

Соответствие характеристик участка базовым характеристикам участков различного класса.

Показатель	Элит – класс	Бизнес – класс	Эконом – класс	Исследуемый объект
1	2	3	4	5
Неблагоприятные факторы природного происхождения	отсутствуют	отсутствуют	возможно присутствие в минимальной степени	отсутствуют
Антропогенные загрязнения	отсутствуют	отсутствуют	возможно присутствие в минимальной степени	отсутствуют
Факторы беспокойства	отсутствуют	отсутствуют	возможно присутствие в минимальной степени	отсутствуют
Категория леса	сосновый бор	сосновый бор, смешанный лес	смешанный лес, поле	смешанный лес
Дорожное покрытие	отличное	отличное, хорошее	хорошее, удовлетворительное	хорошее
Степень удаленности от города	20 км	40 км	любое	в черте городе
Наличие инфраструктуры	на территории поселка	не далее 10 км от поселка	на территории поселка	не далее 10 км от поселка

Строительство различных участков обладает различными характеристиками. Характеристика поселков Элит-класса заключается в следующих критериях:

- 1) отсутствие неблагоприятных факторов, таких как затопляемость территории, пыльные бури и т.п.);
- 2) экологически чистый район;
- 3) отсутствие факторов беспокойства, таких как близость транспортной магистрали, аэропорта;
- 4) лес первой категории (из сосны);
- 5) на основных автомагистралях, ведущих к поселку обязательно отличное качество дорожного покрытия;
- 6) количество домовладений – не более 50;
- 7) основной тип домов на участке – индивидуальный коттедж;

- 8) инженерно-техническая инфраструктура должна быть автономной в сочетании с центральной ИТИ;
- 9) материалы стен, а также кровли – это кирпич, дерево/керамическая черепица, медь;
- 10) отделка – экологически чистые материалы высшего качества, дизайн интерьеров от известных архитекторов;
- 11) социальная среда – высокообеспеченные граждане, отсутствие соседей с сомнительной репутацией;
- 12) минимальная площадь коттеджей – 800 кв.м., размер придомовой территории – от 50 соток;
- 13) поселок имеет благоустроенную общую территорию: эксклюзивный, авторский ландшафтный дизайн, освещение, газоны, цветники, прогулочные дорожки, зоны отдыха, малые архитектурные формы (беседки, фонтаны, скульптуры);
- 14) эксклюзивный природный ландшафт: на берегу водоема, реки, либо наличие ручья, озера, отсутствие жилых, хозяйственных и промышленно-технических объектов;
- 15) все коммуникации - центральные, высочайшего уровня, городской телефонный номер, Интернет, сотовая связь, спутниковое ТВ;
- 16) наличие на территории поселка, либо не далее 1 км от поселка следующих опций инфраструктуры: спорткомплекс с бассейном (фитнес-центр), салон красоты, медицинский центр, предприятие бытовых услуг, детские дошкольные и средне образовательные учреждения, торговый центр, точки общепита, развлекательный центр. Обязательно на территории поселка: гостевая автостоянка, детская и спортивная площадки;
- 17) надежная репутация застройщика;
- 18) собственная высокопрофессиональная служба эксплуатации;
- 19) вооруженная охрана на въезде-выезде, по периметру поселка, видеонаблюдение, пожарно-охранная сигнализация;
- 20) единый архитектурный стиль поселка – несколько типов домов.

Для определения класса коттеджа используется понятие «физическая допустимость». Жилая застройка коттеджей элит – класса должна составлять 65% от общей площади участка, остальные 35% составляют дороги и инфраструктура. Расчет производится исходя из площади участка. Площадь участка составляет 100 га. Жилая застройка составляет  $100 \cdot 0,65 = 65$  га или 6500 сотки.

Земельный участок под коттедж элит-класса 50 соток.

Итак, на данном участке мы можем построить  $6500/50 = 130$  домов. Для возведения такого количества домов потребуется определенное время и количество работников для выполнения строительного-монтажных работ.

В данном случае выгодно было бы продать или сдать в аренду часть территории, а остаток, допустим 25% от представленного количества, застроить коттеджами. Учитывая трудовые ресурсы, представленные в Таблице 3 Приложений, в год предприятие сможет возвести порядка 25 коттеджей, что можно уложить в сроки порядка 2- 2,5 лет

Характеристика поселков бизнес – класса:

- 1) неблагоприятные факторы природного происхождения отсутствуют;
- 2) экологически чистый район;
- 3) возможно незначительное влияние факторов беспокойства;
- 4) не обязателен водоем, пригодный для водных развлечений, на территории или в непосредственной близости от поселка;
- 5) лес первой категории, посадки деревьев различных пород, смешанный лес;
- 6) живописный пейзаж, отсутствие жилых, хозяйственных и промышленно-технических объектов;
- 7) отличное или хорошее качество дорожного покрытия на основных автомагистралях, ведущих к поселку;
- 8) тип дома – коттедж или таун-хаусы;
- 9) инженерно-техническая инфраструктура – автономная в сочетании с центральной ИТИ;

10) материалы стен/кровли – кирпич, дерево, «газоблоки», сэндвич, /керамическая черепица, медь, металлочерепица;

11) отделка – экологически чистые материалы высшего качества, актуальный дизайн интерьеров;

12) социальная среда – высокообеспеченные граждане, отсутствие соседей с сомнительной репутацией;

13) минимальная площадь коттеджей – 250 кв.м., размер придомовой территории – от 15 соток;

14) не более 600 домовладений;

15) месторасположение – до 40 км от города;

16) поселок имеет благоустроенную общую территорию, освещение. В большинстве случаев отсутствие лесного покрова, участок – поле;

17) информационные сети - городской телефонный номер, Интернет, сотовая связь, спутниковое ТВ;

18) наличие на расстоянии не далее 15 км от поселка следующих опций инфраструктуры: спорткомплекс с бассейном (фитнес-центр), салон красоты, медицинский центр, предприятие бытовых услуг, детские дошкольные и средне образовательные учреждения, торговый центр, точки общепита, развлекательный центр. Обязательно на территории поселка: гостевая автостоянка, детская и спортивная площадки;

19) минимальная охрана: КПП, по периметру поселка.

Жилая застройка коттеджей бизнес – класса составляет 70% от общей площади участка, остальные 30% составляют дороги и инфраструктура. Жилая застройка составляет  $100 * 0,70 = 70$  га или 7000 сотки.

Возьмем средний размер участков – 20 соток.

Итак на данном участке мы можем построить  $7000 / 20 = 350$  домов по 250 кв.м. каждый.

Рассмотрим характеристику поселков эконом – класса:

1) неблагоприятные факторы природного происхождения – возможно присутствие в незначительной степени;

- 2) антропогенное загрязнение – возможно незначительное влияние;
- 3) возможно незначительное влияние факторов беспокойства;
- 4) лес любой, либо отсутствует (поле);
- 5) возможно присутствие жилых, хозяйственных и промышленно-технических объектов;
- 6) хорошее или удовлетворительное качество дорожного покрытия на основных автомагистралях, ведущих к поселку;
- 7) тип дома – без ограничений;
- 8) инженерно-техническая инфраструктура – автономная в сочетании с центральной ИТИ (канализация – возможно септик или выгребная яма);
- 9) материалы стен/кровли – любые, кроме неликвида;
- 10) отделка – экологически чистые материалы высшего качества, Возможна отделка без участия профессиональных дизайнеров;
- 11) социальная среда – население «средний класс»;
- 12) минимальная площадь коттеджей – без ограничений, размер придомовой территории – без ограничений;
- 13) количество домовладений – без ограничений;
- 14) поселок имеет благоустроенную общую территорию, освещение. В большинстве случаев отсутствие лесного покрова, участок – поле;
- 15) информационные сети – обязательное наличие как минимум одного канала двусторонней связи;
- 16) наличие в поселке или на расстоянии не далее 10 км следующих опций инфраструктуры: предприятие бытовых услуг, детские дошкольные и средне образовательные учреждения, торговый центр, точки общепита, развлекательный центр, спорткомплекс;
- 17) охрана: КПП;
- 18) управляющая компания и служба эксплуатации (для функционирующих коттеджных поселков) – собственная профессиональная УК и СЭ или привлечение в качестве специалистов по эксплуатации подрядчиков на непостоянной основе.

Жилая застройка коттеджей эконом – класса составляет 90% от общей площади участка, остальные 10% составляют дороги и инфраструктура. Жилая застройка составляет  $100 \cdot 0,9 = 90$  га или 9000 соток.

Возьмем средний размер участков – 12 соток.

Итак на данном участке мы можем построить  $9000/12 = 750$  домов, по 150 кв. м каждый

Конечно, при выборе сооружений застройки таун-хаусы обладают рядом преимуществ:

- отлаженной системой современных коммуникаций, тогда как индивидуальные застройщики обычно сталкиваются с серьезными трудностями при подводке технических коммуникаций и водоснабжения для обслуживания домов.

- на покупку и обслуживание таун-хауса требуется существенно меньше денег, чем на полноценный коттедж.

Что касается коттеджей, они популярны вследствие наличия собственного земельного участка и отсутствия большого количества соседей. Это подтверждает тенденцию строительства таун-хаусов в городах, а коттеджей за городом.

В ходе исследования были выявлены основные предпочтения конструктивных решений среди покупателей и владельцев недвижимости бизнес-класса.

Первое место по популярности среди строительных материалов занимает кирпич. Он является одним из самых распространенных материалов, традиционно используемым при возведении зданий и сооружений в России. Из этого материала предпочитают строить и покупать дома 49,3%. Основные преимущества, которым отличаются дома и коттеджи из кирпича - это их прочность и долговечность. Коттедж, построенный из кирпича, прослужит дольше, не теряя своих внешних и эксплуатационных качеств. Но кирпич - это материал с повышенной, по сравнению с деревом, теплопроводностью. Поэтому толщина стен в кирпичном коттедже должна быть достаточной, чтобы

обеспечить комфортное проживание в нем.

Немного уступают дома, построенные из блоков. Процент домов, построенных из пенобетонных или других ячеистых бетонных блоков, составляет 16,3% от общего числа застроек в Подмосковье. Стены, выполненные из пеноблоков по теплотехническим показателям гораздо ближе к деревянным стенам, чем кирпичные. Они, так же, как и деревянные стены «дышат», что улучшает условия проживания в доме.

В современной архитектуре изменения происходят не только благодаря появлению функциональных и композиционных решений, но и на основе использования ранее известных материалов в новом качестве. Сегодня можно говорить о том, что эстетическое влечение архитектуры загородной недвижимости к дереву наконец-то совместилось с практической стороной вопроса. Благодаря использованию новых технологий обработки, у древесины в России появились благоприятные перспективы: при соблюдении методов строительства, оно успешно сопротивляется воздействию сурового климата.

С развитием технологий в строительстве стали преобладать оцилиндрованное бревно, профилированный и клееный брус - уже 11,6% потребителей предпочитают дома, построенные из этого материала. В деревянном доме нет ощущения сырости, так как дерево «дышит», т.е. позволяет влаге, находящейся в помещении, выходить наружу. Атмосфера в доме, наполненном ароматом хвойных деревьев и леса, а так же солнечные теплые тона деревянных стен не оставляют равнодушными, позволяют расслабиться и отдохнуть от «суматошного» города. Недостатком деревянных домов (по сравнению с каменными) является их горючесть. Тем не менее, деревянных домов строится все больше и больше из-за их относительной невысокой цены и экологически благоприятных для человека условий проживания.

Строить дома из камня, монолита или стеновых блоков предпочитают 10,8%. Одним из главных преимуществ строительства коттеджей из камня является огромное количество вариантов отделки фасада. Это могут быть

различные облицовки - декоративным камнем, кирпичом, плиткой из природных или искусственных материалов; штукатуркой - различного цвета и фактуры; лепными украшениями и т.п. Что касается отделки стен изнутри коттеджа, то ко всему перечисленному можно добавить обшивки стен натуральным деревом, оклейку обоями или обтяжку гобеленами и сочетание всех этих материалов в любых вариантах. Строительство домов и коттеджей из камня весьма популярно еще и потому, что их архитектура отличается особой выразительностью, многообразием форм и возможностью придания ему неповторимого вида.

При строительстве комбинированных домов, можно совмещать экологичность деревянных домов с огнестойкостью, прочностью и архитектурной выразительностью каменных. Спрос на комбинированные дома составляет по оценкам экспертов сегодня 6,9%.

Учитывая достоинства и недостатки дерева и камня, которые описаны выше, в комбинированном доме часть помещений будет из камня, а часть - деревянными. Всё зависит от назначения помещения. Как правило, спальная зона размещается в деревянной части дома, а гараж, котельная и т.п. помещения - в каменной. Первый этаж можно отделать облицовочным кирпичом, натуральным или искусственным камнем, оштукатурить. Деревянные стены могут быть выполнены из профилированного бруса или оцилиндрованного бревна, окрашенного в любые тона.

Дома, возводимые по канадской технологии из сэндвич-панелей, довольно быстро и просто строятся, их выбирают 5,1%. Все сэндвич-панели содержат внутри самый лучший теплоизолятор - воздух, они не впитывают влагу и, следовательно, не промерзают. Внутри домов из сэндвич-панелей сухо, даже если помещение долго не отапливается. Стены не дают усадки и обладают повышенной теплоизоляцией, при этом собираются за считанные дни. Канадская система строительства позволяет не только эффективно осуществлять возведение домов по готовым проектам, но и учитывать изменения, вносимые заказчиком в последнюю минуту, с тем, чтобы

окончательный вариант отвечал его требованиям. Срок их службы составляет 40-50 лет.

При строительстве коттеджного поселка необходимо обратиться к услугам управляющей компании, или самим организовать подобную систему, поскольку нужно будет обязательно выполнять непосредственные функции заказчика-застройщика. Основными функциями такой компании будут являться организация и сопровождение предпроектных и проектных работ, в которые входят: оформление правовой базы строительства, исходно-разрешительной документации, ее согласование с государственными разрешительными, контролирующими и надзорными органами, проведение технической экспертизы по использованию существующих инженерных коммуникаций (электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, канализации и др.), получение технических условий на их присоединение; контроль сроков действия и пролонгирование ранее выданных технических условий на присоединение инженерных коммуникаций; подготовка задания на проектирование, подготовка и содействие в заключение договоров с проектными организациями; техническое сопровождение проектной стадии, контроль разработки проектно-сметной документации, согласование её в установленном порядке, передача на утверждение в органы экспертизы и генподрядной организации.

Организация и сопровождение строительного производства непосредственно заключается в выполнении следующих работ:

- организация управления строительством;
- оформление строительной документации;
- высококвалифицированный технический надзор;
- контроль за качеством выполнения строительно-монтажных и пуско-наладочных работ;
- контроль за соблюдением проектных решений и требований нормативных документов;
- контроль за соответствием применяемых конструкций, изделий, материалов

и поставляемого оборудования проектным решениям и требованиям нормативных документов (СНиП);

- контроль за исполнением подрядчиками указаний и предписаний авторского надзора, требований шефмонтажных организаций и органов государственного строительного контроля;
- контроль и принятие своевременных мер по устранению выявленных ошибок в проектно-сметной документации;
- контроль и выдача предписаний о приостановке работ и исправлении обнаруженных дефектов;
- контроль за сроками производства работ и корректировка их в случае необходимости;
- содействие в оформлении актов выполненных работ в ходе строительства;
- приемка законченного объекта от подрядчика и сдача его в эксплуатацию заказчику и эксплуатирующей организации.

На сегодняшний день в данном виде бизнеса функционируют только крупные компании подрядчики, которые связаны с государственными структурами, поскольку рынок реализации жилья как такового в настоящее время находится в замороженном состоянии и, по противоречивым оценкам экспертов, процесс восстановления его активности может начаться как этой осенью, так и через десять лет. Одно можно отметить с определенностью — правительство российской Федерации заинтересовано в строительстве «одноэтажной России», то есть получать заказы на строительство относительно дешевого и качественного жилья для населения будут только наиболее надежные участники рыночного процесса. Большинство участников процесса покинули сцену, потому оставшиеся чувствуют конъюнктуру рынка, ощущают проявления конкуренции. Этот бизнес долго окупается и требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится более чем за год, в следующих

периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

## **5. План маркетинга**

# **128 пунктов успешного бизнес-плана**

## **1. Конфиденциальность**

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

## **2. Резюме**

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

## **3. Сроки и основные этапы реализации проекта**

## **4. Характеристика объекта**

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

## **5. План маркетинга**

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

## **6. Техничко-экономические данные оборудования**

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

## **7. Финансовый план**

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

## **8. Оценка риска**

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

## **9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций**

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

## **10. Выводы**

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

## **11. Приложения**

- 11.1. Этапы проекта
  - 11.1.1.1. Начало проекта
  - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
  - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
  - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
  - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
  - 11.1.1.6. Установка оборудования
  - 11.1.1.7. Найм персонала
  - 11.1.1.8. Обучение персонала
  - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
  - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
  - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
  - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
  - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
  - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
  - 11.7.1.4. Основная сумма
    - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
    - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
  - 11.7.1.5. Издержки
    - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
    - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
  - 11.7.1.6. Сальдо месяца
  - 11.7.1.7. Налог на прибыль
  - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
  - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
  - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
  - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
    - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
    - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
  - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

#### 11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте [www.bi-plan.ru](http://www.bi-plan.ru)

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан