

Типовая концепция создания и реализации Проекта строительства Коттеджного посёлка (Обзор и Анализ рынка, Бизнес-план)

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные

**Дата выпуска отчета:
август 2008 г.**



г. Москва

ОГЛАВЛЕНИЕ

Дорогие коллеги,

Наша компания рада предложить Вам совершенно новый продукт.

Вот уже не первый год мы сотрудничаем с самыми различными компаниями на рынке недвижимости. Мы успешно сотрудничали как с крупными девелоперами, так и с небольшими компаниями. Мы разрабатывали концепции торговых центров, коттеджных посёлков, жилых домов и гостиниц. Создавали программы брокериджа для самых разных объектов недвижимости. Проводили как весь цикл работ по строительству и реализации объектов недвижимости, так и помогали нашим клиентам на отдельных этапах.

Результатом этого сотрудничества стал уникальный накопленный нами опыт.

Не секрет, что на нашем рынке строительством различных видов недвижимости иногда приходится заниматься компаниям, далёким от девелопмента. Предприниматели, принявшие решение о создании коттеджного посёлка или таунхауса прикладывают массу усилий для реализации этого проекта, однако результат зачастую получается совсем не блестящим.

В данной работе мы предлагаем Вам шанс получить тот недостающий опыт, отсутствие которого может привести к непоправимым ошибкам, ознакомиться с основными правилами, согласно которым создаётся и развивается такой проект как коттеджный посёлок, определиться со своим видением данного Объекта и, как следствие, создать совершенно уникальный Объект, способный успешно существовать долгие годы.

Ну а мы, со своей стороны, готовы оказать Вам помощь на любом этапе реализации Вашего Проекта.

С уважением, ГК Step by Step

**Данный проект может корректироваться исходя из потребностей
Заказчика (разработка под конкретный проект)**

Содержание

Введение Ошибка! Закладка не определена.

Загородная недвижимость 10

Общие тенденции 10

Смежные рынки 10

Малоэтажные жилые комплексы 10

Таунхаусы 11

Дачи 12

Рынок коттеджей 15

Сегментация по расположению 16

Сегментация по внешнему виду

Сегментация по классу

Сегментация по инфраструктуре

Предложение на рынке коттеджей 20

Рейтинги коттеджных посёлков

Коттеджи в городе

Вторичный рынок

Спрос на рынке коттеджей 22

Портрет потенциального покупателя 22

Юг России.

Анализ потребительских предпочтений.

Потребительские предпочтения по типу жилья.

Потребительские предпочтения по инфраструктуре.

Предпочтения по этажности.

Рейтинг общих параметров объекта.

Рейтинг параметров инженерной инфраструктуры.

Понятие концепции объекта недвижимости 24

Определение концепции

Структура Концепции

Разработка Концепции Коттеджного посёлка 30

Этап I. Первичное обследование участка. Составление паспорта Объекта. 30

Анализ территории и определение потенциала. 30

Анализ рынка. 30

Анализ наилучшего использования. 30

Экспресс-концепция освоения территории 30

Экономическое и маркетинговое обоснование 30

Этап II. Определение формата Объекта 31

Концепция застройки. 31

Этап III. Создание информационной базы Проекта 31

Анализ территории и определение потенциала. 32

Анализ рынка. 32

Анализ наилучшего использования. 32

Этап IV. Разработка концепции Проекта 32

Концепция строительство коттеджного посёлка 32

Организационная часть 33

Экономическая часть 33

Аналитическая часть 33

Этап IV. Продвижение Проекта 33

РАСЧЁТНАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА 37

Описание Проекта 37

Расчетные сроки проекта 37

Стоимость проекта 37

Источники финансирования проекта 37

Выгоды и риски проекта 37

Стоимость продукции, принятая концепция ценообразования 38

Требования к контролю качества. 38

Возможности для дальнейшего развития Проекта 38

Патентно-лицензионная защита продукции 38

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН 39

Уникальное достоинство продукта, позиционирование 39

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги. 39

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий спроса на услуги 39

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы. 39

Строительство 41

Расчет площади земельного участка 42

ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА 42

РАСЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ 44

Расчет инвестиционных затрат первого этапа Проекта 44

Расчет инвестиционных затрат второго этапа Проекта 44

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПРОЕКТ. 45

ОБСЛУЖИВАНИЕ КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА 49

Организационная структура 49

Персонал 49

Финансовый план 50

Расходы Проекта 50

Инвестиционные затраты Проекта 50

Расходы Проекта по периодам 50

График продаж по периодам. 51

ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА 55

Показатели эффективности проекта 56

Анализ чувствительности Проекта. 57

Анализ рисков Проекта

План-график реализации проекта

Правовое окружение Проекта

НЕОБХОДИМЫЕ РАЗРЕШЕНИЯ И СОГЛАСОВАНИЯ

Перевод земель из одной категории в другую

Предпроектная подготовка строительства



СПИСОК ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Самые дорогие земельные участки Московской области.
- Таблица 2. Примеры предложения разновидностей таунхаусов
- Таблица 3. Доля городских домохозяйств, имеющих дачи.
- Таблица 4. Оценка трасс Подмосковья.
- Таблица 5. Количество коттеджных посёлков по каждому шоссе.
- Таблица 6. Общая стоимость домовладений на первичном рынке по состоянию на 4 квартал 2007 (участки без подряда)
- Таблица 7. Необходимая инфраструктура для коттеджных посёлков разных классов.
- Таблица 8. Примеры предложения «спортивных» посёлков
- Таблица 9. Цена 1 кв.м коттеджа в 2007 – 2008 гг. по разным направлениям от МКАД.
- Таблица 10. Рейтинг посёлков по их качеству с точки зрения риелторов.
- Таблица 11. Рейтинг посёлков «у воды».
- Таблица 12. Список деревень и посёлков города Москвы.
- Таблица 13. Список коттеджных посёлков с оригинальной концепцией.
- Таблица 14. Итоговый паспорт Проекта.
- Таблица 15. Программа по организации рекламы коттеджного поселка.
- Таблица 16. Основные объекты строительства
- Таблица 17. График строительства ресторана
- Таблица 18. График строительства торгового центра (магазина)
- Таблица 19. График строительства детского сада (яслей)
- Таблица 20. Затраты на строительство
- Таблица 21. Распределение площадей коттеджного посёлка
- Таблица 22. Инвестиционные затраты первого этапа Проекта
- Таблица 23. Инвестиционные затраты второго этапа Проекта
- Таблица 24. Средние ежемесячные инвестиционные затраты второго этапа Проекта
- Таблица 25. Смета по работам
- Таблица 26. Смета по материалам
- Таблица 27. Смета по работам транспорта и техники
- Таблица 28. Персонал
- Таблица 29. Инвестиционные затраты Проекта
- Таблица 30. Текущие расходы Проекта
- Таблица 31. Расходы Проекта по периодам
- Таблица 32. Цены на конкретные позиции товаров
- Таблица 33. График продаж по периодам
- Таблица 34. Пример модели «Водопада» (\$)
- Таблица 35. Отчет о прибылях и убытках
- Таблица 36. План движения денежных средств (Cash flow), USD

Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, ГСП-3, г. Москва, ул. Чайнова, д. 15 к.5, 9-й этаж

Тел. (495)250-6174, (495)226-0298 www.step-by-step.ru



Таблица 37. График окупаемости Проекта

Таблица 38. Анализ рисков Проекта

Таблица 39. Календарный план.



СПИСОК ДИАГРАММ, РИСУНКОВ, СХЕМ

Рисунок 1. Расположение коттеджных посёлков в Подмосковье.

Рисунок 2. Расположение коттеджных посёлков в Ленинградской области.

Схема 1.

Схема 2.

Схема 3.

Схема 4. Организационная структура.

Диаграмма 1. Соотношение используемых материалов при строительстве коттеджей (до 35 км от МКАД)

Диаграмма 2. Соотношение используемых материалов при строительстве коттеджей (от 35 км от МКАД)

Диаграмма 3. Распределение строящихся посёлков по классам.

Диаграмма 4. Динамика средней площади посёлка в зависимости от расстояния до МКАД.

Диаграмма 5. Динамика средней площади посёлка в зависимости от направления.

Диаграмма 6. Распределение строящихся посёлков по цене.

Диаграмма 7. Распределение классов посёлков по их назначению.



ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Целью данного документа является создание концепции создания, ввода в реализацию и управления таким объектом недвижимости как **Коттеджный посёлок**.

Вероятно, мало для кого является секретом тот факт, что Россия в последние несколько лет переживает настоящий строительный бум. По различным оценкам, с 2004 года объём строительства жилья вырос в 1,4 – 1,7 раза, причём в данном процессе задействованы не только Москва и С-Петербург – всё большая доля нового жилья перемещается в регионы. Общим также стал процесс вытеснения точечной застройки комплексной¹.

Подобная динамика вызвана, в первую очередь, ростом экономики страны, в том числе и увеличением покупательской способности – согласно данным Росстата, к маю 2007 года рост реальных доходов населения (за 12 месяцев) составил 25,1%.

Прежде чем приступить с разработке Проекта создания КП необходимо ознакомиться с ситуацией, сложившейся на данном рынке, понять его объём, тенденции и перспективы.

Так как московский рынок является наиболее развитым, то именно на его примере и будут продемонстрированы основные характеристики. Разумеется, что для каждого конкретного региона эти данные будут сугубо индивидуальными.

¹ - В 2006 г. темпы строительства превысили показатели 2005 г. в 78 из 84 субъектов Федерации. В 2007 г. было сдано около 60 млн кв. м, из них 10-12 млн кв. м - в одном только Московском регионе. Такими темпами жилье в России не строилось со времен СССР, когда в лучшие годы вводили до 80 млн кв. м в год. <http://www.rb.ru/biz/markets/show/67>



ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

Рынок загородной недвижимости в России на данный момент переживает существенный рост активности застройщиков.

Согласно данным УК «Масштаб», по итогам I квартала 2008 года, предложение на рынке коттеджных посёлков Московской области составило ... млн кв.м. При этом, с начала года появилось ...новых проектов, а ... посёлков было продано. Немаловажно также отметить, что доля коттеджных посёлков составляет ...% всего предложения, таунхаусов – ...%, а многоформатные проекты занимают ...% рынка.

Хотя перенасыщения Московской области загородными населёнными пунктами ещё не произошло, застройщики всё же продолжают развивать свою деятельность и за пределами области – число посёлков в соседних областях выросло на ...%.

При этом цены на загородную недвижимость продолжают расти – средняя стоимость коттеджа увеличилась на ...% (\$... тыс.), а квартира в таунхаусе подорожала на ...% (\$... тыс.)².

Вообще, начало года характеризовало себя достаточно высокой покупательской активностью, проявившейся ещё в феврале, что, в принципе, не очень характерно для данного рынка. В основном такая ситуация вызвана обострением ситуации на фондовом рынке и колебаниями (точнее планомерным падением) американской валюты – владельцы денежных средств пытались если и не приумножить, то, по крайней мере, сохранить свои накопления, инвестировав их в недвижимость. Кстати, удешевление доллара привело к тому, что застройщики, устав постоянно корректировать цену, предпочли перейти на рублёвый эквивалент или же выставлять цену в евро.

СМЕЖНЫЕ РЫНКИ

МАЛОЭТАЖНЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ

В последние годы между двумя форматами жилья - городскими квартирами и загородными коттеджами - образовался новый сегмент - малоэтажные жилые комплексы. Суть их заключается в сочетании экологии загорода и недорогого квадратного метра (в силу расположения). (Последний пункт, однако, относителен, цены на апартаменты в

² -УК «Масштаб»



жилых комплексах Подмосковья варьируются от \$... в г. Серпухове до \$... в Жуковке, что сопоставимо с ценами на жилье в центре города).

На данный момент этот рынок

ТАУНХАУСЫ

Несколько лет назад на российском рынке недвижимости появился новый формат жилья – таунхаусы.

Само слово "таунхаус" означает "городской дом". По одной из версий, таунхаусы появились потому, что выросшие дети пристраивали свой дом к родительскому, чтобы жить поближе к ним. Такой сдвоенный коттедж имел общую стену и два отдельных входа. Идея получила распространение, и позже появились целые улицы из сблокированных домов, число которых ограничивалось только отведенной под застройку территорией. В некоторых европейских странах подобный вид застройки принципиально изменил подход к малоэтажному строительству и способствовал формированию новых стандартов качества. Многие небольшие города в Западной Европе сегодня практически полностью застроены таунхаусами.

Первый посёлок данного типа («Сетунь») был построен в Московской области в начале 90-х, и привлек арендаторов, преимущественно иностранцев, небольшими комфортабельными, удобно спроектированными домами, напоминающими им жилье на родине. Важно отметить, что таунхаусы в черте Москвы пользуются популярностью, как правило, именно в качестве арендуемого жилья, и многие застройщики предпочитают не продавать их в частную собственность.

На данный момент, всего в Москве и Подмосковье построено или находится в стадии строительства около ... таунхаусов. В Москве это районы Куркино, Митино, Северное Тушино. Есть они также и в центре столицы. В Подмосковье их строят в основном на расстоянии до 15–25 км от МКАД: в Лобне, Долгопрудном, отдельные поселки по РублевоУспенскому, Волоколамскому, Новорижскому, Пятницкому, Горьковскому и другим шоссе. Поселков, состоящих только из таунхаусов, немного. Чаще всего сектор таунхаусов входит в состав коттеджного посёлка.

По данным, представленным ..., сегодня средняя площадь коттеджного поселка составляет ... га при среднем количестве домов в поселке – ..., а средняя площадь микрорайона таунхаусов – ... га при среднем количестве квартир-секций в поселке – Средняя площадь типового коттеджа – ... кв. м., участка – ... сотка. При этом средняя площадь квартиры-секции – ... кв. м., участка при ней – ... сотки. Средняя стоимость 1 кв. м. в коттедже (включая стоимость земли) составляет \$...кв. м. таунхаусов - \$....

Что же такое российский таунхаус? Сейчас его формат таков - ...



Вполне востребованы **твинхаусы** –

Редко встречающиеся сегодня **квадрохаусы**ы.

ТАБЛИЦА 2. ПРИМЕРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАЗНОВИДНОСТЕЙ ТАУНХАУСОВ

Название поселка	Направление	Удаленность от МКАД	Тип дома	Стоимость кв. метра, \$

Тем не менее, спрос на недвижимость данного формата пока уверенно растёт.

ТОП-10 самых «доступных» таунхаусов Подмосковья³:

◆ Дешевле всего можно купить квартиру в таунхаусе в поселке

ДАЧИ

Самым старым сегментом российской загородной недвижимости являются «Дачи». В это понятие сегодня входят как стандартные садовые товарищества (6 соток), так и дома в обычных функционирующих или же заброшенных деревнях.

Слово "дача" имеет древнее происхождение, и связано оно с глаголами «дать» и «давать». В XVII столетии это слово означало земельный участок, пожалованный царем. А вот в конце XVIII - начале XIX веков под дачей подразумевалась уже небольшая дворянская усадьба или загородный дом, предназначенный для летнего отдыха. И только около ста пятидесяти лет назад, когда летними дачами стали пользоваться разные слои столичного населения, слово "дача" наконец обрело современный для нынешних горожан смысл.

В подмосковных селениях дачная жизнь начала активно развиваться со второй половины XIX столетия⁴. Первые дачи вокруг Москвы были исключительно наемными и располагались еще в черте города - на берегах Москвы-реки и Яузы - или в ближайшем пригороде, не далее 10 верст от столицы. А когда были построены железные дороги: Николаевская (Октябрьская), Северная (Ярославская), Рязанская (Казанская) и Брестская (Белорусская) - дачи стали строить уже дальше от Москвы. Сотни дач были построены в Останкине, Петровско-Разумовском, Ховрино, Химках, Крюково, Перловке, Тарасовке,

³ - Лента.ру-Недвижимость (Рейтинг составлен по данным агентств DOKI, "ИНКОМ", "Терра-недвижимость" и компании Rodex Group)- <http://realty.lenta.ru/news/2008/04/10/raiting>

⁴ - http://www.ecosrub.ru/public_17.htm



Пушкино, Лианозово, Вешняках, Перово, Малаховке, Томилино. Но в то время дачные поселки были удалены от города максимум на 10, 15, 20 и уже совсем редко - на 40 километров....

Существовая наряду с муниципальными и государственными дачами, частная дачная собственность была регламентирована слабо, не признаваясь ни в качестве городского жилья, ни как деревенский двор. Таким образом, дачные поселки в официальном порядке выделялись из ряда прочих поселений тем, что две трети их населения не могли заниматься сельским хозяйством. Официально акцент ставился на рекреационной функции дач, что ограничивало возможности производить сельскохозяйственную продукцию.

В 1950-е годы советская дача приобретает свой привычный для последних десятилетий вид – дом объединяется с огородом и приусадебным хозяйством и на практике и в сознании горожан. Для жителей столичных городов дача выполняла функцию второго жилища, расширяющего границы частного пространства.

Когда в 1990 году началась третья волна раздачи земли под садоводческие участки, она захлестнула и провинцию. Традиционные огородники перекалвалифицировались во владельцев загородных и пригородных участков. К этому времени уже любые формы загородного строительства, огородничества, разведения животных горожанами в свободное от основной работы время стали называться дачами.

О распространенности этого феномена в России могут свидетельствовать полученные исследователями данные о доле городских домохозяйств, имевших дачи (Struyk, Angelici, 1996:237):

Таблица 3. Доля городских домохозяйств, имеющих дачи.

Город	Москва	Санкт-Петербург	Нижний Новгород	Ростов	Барнаул	Тверь	Новгород	Все города
%								

По данным Совета садоводов, огородников и владельцев личных подсобных хозяйств, из 50 млн. российских домохозяйств около ... млн. имеют в своем распоряжении личное подсобное хозяйство или участок для выращивания продуктов⁵.

...

Также высок спрос и на приобретение дач во владение. Предпочтение, разумеется, отдаётся «старым дачам», существующим 30 и более лет. Всего в Подмосковье насчитывается около 50 стародачных мест, которые располагаются практически на всех подмосковных направлениях, за исключением Новорижского шоссе — оно построено

⁵ - И.Чеховских «Российская дача – субурбанизация или рурализация?»



около десяти лет назад и не успело «нажить» традиции. Наиболее известными являются стародачные поселки на Рублево-Успенском, Минском и Ярославском направлениях.

С появлением современных коттеджных поселков стародачные поселки перестали считаться элитным сегментом, но не потеряли популярности. У этих мест — неоспоримые плюсы. Такие поселки почти всегда расположены в лесу, нередко рядом с водоемом, а это именно то, что ищут современные покупатели. Кроме того, в этих поселках потрясающая атмосфера, а за возможность жить в месте, где обитали известные личности, многие клиенты готовы отдать большие деньги. В некоторых случаях оставляет желать лучшего транспортная доступность. Так, раньше Ярославка прекрасно справлялась с транспортным потоком, а сегодня это одна из самых загруженных трасс наряду с Дмитровкой и Рублевкой. Большинство стародачных поселков расположены неподалеку от железнодорожных станций.

Дома в стародачных местах довольно редко попадают на рынок. Чаще всего их продают знакомым, проживающим в том же поселке. Главная особенность старых дач состоит в том, что спрос на них отнюдь не стимулирует предложение. Со временем количество старых дач за счет сноса уменьшается — это значит, что и их стоимость будет только расти. О средней стоимости домов в стародачных поселках говорить сложно, так как каждый из них уникален. Цена может различаться на порядок в зависимости от направления, размера участка, особенностей ландшафта, инфраструктуры, окружающей застройки, исторической ценности дома. Но в любом случае это дорогое удовольствие. В большинстве случаев их стоимость в два–четыре раза выше, чем цена аналогичного дома в соседнем обычном поселке.

Самые дорогие участки предлагаются по Рублево-Успенскому шоссе — в Жуковке, Барвихе, Ильинском, на Николиной Горе. Цена сотки земли в этих местах колеблется от \$... тыс. до \$... тыс. По Минскому и Киевскому шоссе земля стоит \$... тыс. за сотку. На северных направлениях Подмосковья — \$... тыс., северо-восточных и восточных — \$... тыс. В Переделкине ориентироваться придется на \$... тыс. за сотку, даже на непопулярном Егорьевском шоссе, в стародачных поселках Малаховка и Кратово придется отдать порядка \$... тыс. за сотку⁶.

Исторические стародачные поселки интересуют и девелоперов: основная ценность таких поселений — земля. Рынок загородной недвижимости ...

⁶ - Мария Макалкина [M2 - Квадратный метр](#)



РЫНОК КОТТЕДЖЕЙ

Коттедж (англ. «Cottage») – в переводе с английского означает «одноквартирный индивидуальный сельский или городской дом с участком земли». В современном языке под словом «коттедж» понимается жилое помещение, расположенное в сельской местности, пригороде, реже в черте города.

В последние 5-10 лет рынок коттеджной недвижимости стал одним из самых интенсивно развивающихся. Это обусловлено стремительным ростом популярности загородной жизни.

Можно возразить, что не любой облагороженный домик может претендовать в категорию коттеджные поселок, и вот здесь всплывает вопрос, как ни странно, очень и очень актуальный. Чем же отличается коттедж от просто «домика в деревне»?

Помимо наличия самого дома (коттеджа), данный вид недвижимости характеризуется следующими параметрами:

1. Транспортная доступность – дорога к коттеджу должна быть пригодной для любого транспорта в любой сезон
2. Место расположения – экологически чистое место с красивыми видовыми характеристиками
3. Наличие инфраструктуры – проживающие в коттеджах люди не должны сталкиваться с проблемами нехватки привычных объектов (магазинов, спортивных центров, детских и медицинских учреждений) или же отсутствием городского уровня комфорта (электричества, водопровода и канализации, газа)

Что же касается самого строения (коттеджа), то единого определения у него нет – в каждой стране он имеет свои особенности. Русские дома, также как и дома в странах Скандинавии всегда строились из дерева, причём, если в Финляндии дома брусовые, то в Норвегии отдают предпочтение строениям из двух каркасов – для большей прочности. Для Англии характерным было каменное домостроение. Для ряда европейских стран, в первую очередь для Голландии и Германии, общим типом коттеджей были фахверковые дома. Испанские дома были кирпичными, их национальной особенностью стал дворик (патио) возле дома для отдыха во время сиесты. Французские коттеджи имеют разную этажность, площадь и комфортабельность, но всех их объединяет наличие палисадника или сада около дома и винный погреб внутри дома. Американские дома отражают многонациональность этого континента - в лесной зоне и зоне лесостепей традиционным было строительство деревянных домов, в южной зоне строили из камня, в средней части США основной тип домов – дощатые строения на брусковом каркасе. В США же впервые начали массовое строительство индивидуальных коттеджей. Намного позже данная тенденция пришла в Европу.



Единой классификации коттеджей нет, однако можно рассмотреть следующие варианты:

- ◆ По расположению
- ◆ По внешнему виду
- ◆ По классу
- ◆ По инфраструктуре

Сегментация по расположению

Большинство реализуемых в Московской области коттеджных поселков (...%) расположены в зоне среднего и дальнего Подмосковья, при этом ...% предложений – это поселки с удаленностью 15-50 км от МКАД. На территорию ближнего Подмосковья приходится ...% предложения⁷. Также на данный момент, активно развивается сегмент дальних дач (свыше 50 км от МКАД).

Ситуацию на дорогах в Подмосковье можно смело назвать плачевной - постоянные пробки на въезде и выезде из Москвы остаются настоящим бедствием для автомобилистов. Именно по этой причине люди часто отказываются или откладывают приобретение загородного дома. Проводимые соцопросы показали, что большинство респондентов с удовольствием купили бы загородный дом, если бы на дорогу до работы нужно было бы затрачивать не более часа. Практика показывает, что на направлениях, где проблема транспортной доступности решена - например, на Новорижском шоссе - спрос на коттеджные поселки существенно выше и реализация проектов завершается быстрее.

В январе 2008 года сайт ... провел исследование подмосковных трасс. В результате опроса ведущих специалистов рынка загородной недвижимости самую высокую оценку получило Новорижское шоссе. Игроки рынка единогласно признали его лучшей подмосковной трассой.

Голоса, отданные остальным трассам, распределились следующим образом:

Таблица 4. Оценка трасс Подмосковья.

Шоссе	Оценка	Шоссе	Оценка

⁷ - Амико (2007)



Шоссе	Оценка	Шоссе	Оценка

.....

Новорижское шоссе – самая застраиваемая трасса в России. По данным на конец 2007 года на Новорижском шоссе существовало более ... организованных коттеджных поселков и около ... поселков находится на стадии строительства. Основное количество как функционирующих, так и строящихся поселков расположены на расстоянии до 30 км от МКАД. В продаже находятся ... коттеджных поселка. Столько малоэтажного односемейного жилья на 80-100 км. дороги не строят в России нигде⁸.

ТАБЛИЦА 5. КОЛИЧЕСТВО КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ ПО КАЖДОМУ ШОССЕ.

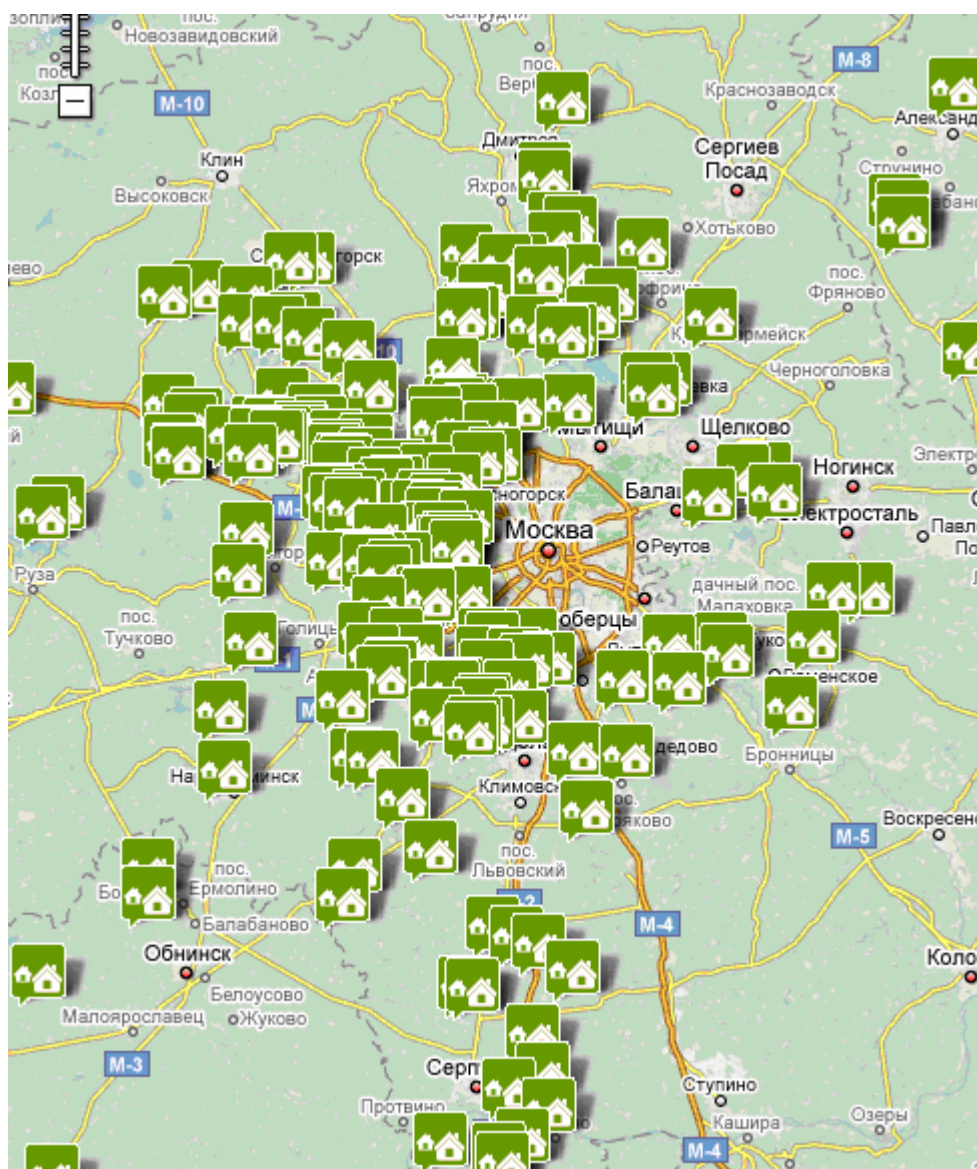
Направление	Шоссе	Объекты	Направление	Шоссе	Объекты	
Северо-Запад ⁹	Ленинградское		Восток	Новорязанское		
	Новосходненское			Носовихинское		
	Куркинское			Егорьевское		
	Север	Пятницкое		Юг	Симферопольское	
		Волоколамское			Варшавское	
		Ильинское			Домодедовское	
		Новорижское			Каширское	
Север	Дмитровское		Юго-Запад		Новокаширское	
	Алтуфьевское				Боровское	
	Осташковское				Киевское	
	Ярославское			Калужское		
Восток	Щёлковское		Запад	Рублёво-Успенское		
	Горьковское			Можайское		
	Казанское			Минское		
	Рязанское			Сколковское		

⁸ - <http://www.metrimfo.ru/articles/36192.html>

⁹ - по базе www.colttage.ru

Как видно из Таблицы, больше всего коттеджных посёлков расположено на западном и северо-западном направлениях, а меньше всего – в восточной части Подмосковья.

Рисунок 1. РАСПОЛОЖЕНИЕ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЁЛКОВ В ПОДМОСКОВЬЕ.

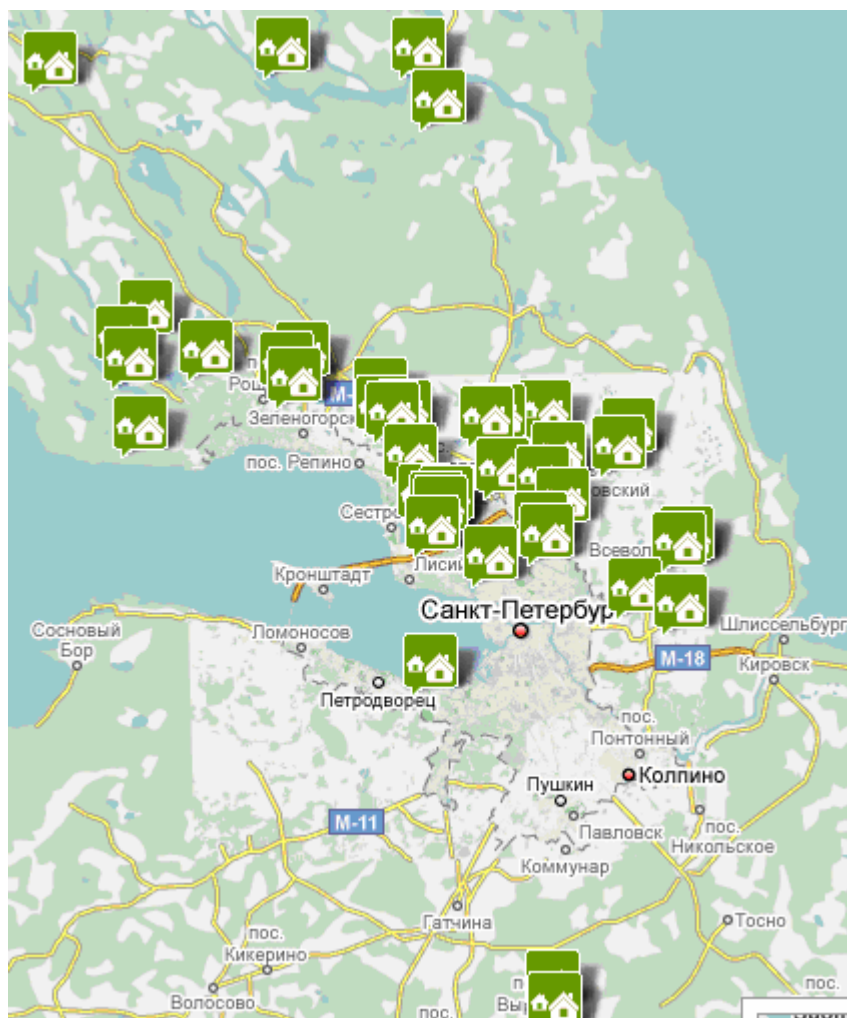


В поисках свободных земель для строительства загородной недвижимости девелоперы все чаще обращают внимание на ранее не популярные южные направления. На конец 2007 года, ...% всех коттеджных поселков Московской области располагались на Симферопольском шоссе. В последнее время строительство на этом направлении стало резко набирать обороты, однако, спрос на объекты недвижимости здесь пока значительно уступает предложению¹⁰. Также ...

¹⁰ - <http://marketing.rbc.ru/research/562949953421799.shtml>

В Ленинградской области ситуация несколько другая. Во первых, площадь

Рисунок 2. РАСПОЛОЖЕНИЕ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЁЛКОВ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.





ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ КОТТЕДЖЕЙ

Официально, подмосковный рынок коттеджных поселков постоянно растет. Однако говорить о стремительном росте данного рынка несколько преждевременно. Число организованных коттеджных поселков предлагаемых на первичном рынке, действительно, выросло за последний год на Но этот прирост обусловлен не увеличением выхода на рынок новых объектов, а тем, что на рынке остаются с прошлых лет не полностью распроданные поселки.

Так с весны 2006 года по весну 2007 года на рынок вышло ... новых поселков, а с весны 2007 года по весну 2008 года – ... поселков. Так что уровень поступления на рынок новых объектов достаточно стабилен, а вот темпы продаж....

Продолжилось активное развитие загородной недвижимости эконом - класса - доля таких коттеджей в общем объеме предложения в 2007 году увеличилась почти в два раза. Что касается элитного сегмента, то уже в этом году было заметно «перетекание» покупателей с Рублевки на Новую Ригу.

ДИАГРАММА 3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СТРОЯЩИХСЯ ПОСЁЛКОВ ПО КЛАССАМ.

Вообще, 2007 год не принёс сколько-нибудь значительных новых веяний, скорее он подтвердил наметившиеся ранее тенденции. Основными из них стали:

- Расширение географии застройки Московской области (....)

Что касается укрупнения самих участков коттеджей, то согласно исследованию ipn.ru, Средняя площадь подмосковного коттеджного поселка за последние 3 года выросла на более чем на ...% и составила ... га, а рост средней площади поселка в целом по рынку происходит как раз за счет дальних поселков.

ДИАГРАММА 4. ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ПОСЁЛКА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РАССТОЯНИЯ ДО МКАД.

При этом, число дальних поселков увеличивается в основном на северном и южном направлениях. Поэтому было бы справедливо уточнить, на каких направлениях преимущественно увеличивается площадь поселков. Считать среднюю площадь поселка по отдельным шоссе зачастую не возможно из-за малой выборки. Поэтому при изучении данного вопроса все шоссе были поделены между 4 сторонами света.

В северную часть рынка вошли Рогачевское, Ярославское, Дмитровское, Лепнинградское, Пятницкое, Осташковское, Куркинское и Алтуфьевское шоссе. В западную – Ильинское, Минское, Новорижское, Киевское, Рублево-Успенское, Можайское, Волоколамское, и Боровское шоссе. В южную – Новокаширское, Симферопольское, Каширское, Калужское и Варшавское шоссе. А в восточную – Горьковское, Новорязанское, Егорьевское, Щелковское и Носовихинское шоссе.



Выводы оказались достаточно неожиданными. Оказалось, что средняя площадь поселка увеличивается по всем направлениям, кроме северного.

ДИАГРАММА 5. ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ПОСЁЛКА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ НАПРАВЛЕНИЯ.

Казалось бы, такие выводы должны противоречить первому графику, где однозначно показано, что рост средней площади поселка произошел исключительно за счет дальних поселков. Однако дело в том, что изменения средней площади поселка на дальних расстояниях от МКАД были гораздо более серьезными, чем на ближних.

Примечательно в данном случае то, что это справедливо

Интересно здесь также то, что наименьший прирост средней площади дальних поселков наИ если их там раньше не было вообще, то прирост оказывается, действительно, ощутимым.

Южное направление, ...

Единственным исключением остается

Роза ветров в московском регионе такова, что основной поток воздуха идет с северо-запада на юго-восток. В связи с этим традиционно

В итоге, наибольшие по площади поселки в дальнейшем, скорее всего, будут концентрироваться на юге и востоке Подмосковья и на дальних расстояниях от МКАД.

Первые три месяца текущего года не принесли никаких сюрпризов на соотношение спроса и предложения на загородном рынке. По-прежнему ощущается дефицит



СПРОС НА РЫНКЕ КОТТЕДЖЕЙ

На сегодняшний день, количество предложений на загородном рынке позволяет удовлетворить практически любого покупателя. Единственным исключением, пожалуй, можно назвать поселки эконом-класса, спрос на которые в несколько раз превышает предложение. Однако и в этом сегменте наметились изменения. По прогнозам специалистов, в ближайшие годы ситуация должна улучшиться.

Если говорить о спросе в целом, то покупателей можно делить на несколько групп.

ДИАГРАММА 7. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КЛАССОВ ПОСЁЛКОВ ПО ИХ НАЗНАЧЕНИЮ.

Многие специалисты отмечают, что у покупателей изменился подход к покупке загородного жилья. Связано это, в первую очередь с тем, что рынок насыщен предложениями на любой вкус. Количество желающих приобрести загородный дом только растет. Другое дело, что большое количество проектов на подмосковном рынке позволяет каждому выбрать дом себе по душе, поэтому, возможно, сокращается количество обращений в каждый конкретный коттеджный поселок. Еще год назад человек, желающий приобрести коттедж, как правило, объезжал абсолютно все строящиеся поселки в выбранном районе. Сейчас покупатели предпочитают проделать большую предварительную работу, изучив предложения по Интернету и обсудив по телефону с менеджером все возникшие вопросы», - говорит он.

ПОРТРЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ

Сегодняшний покупатель загородной недвижимости - это, в первую очередь,

....

За последние годы портрет покупателя особенно

Вопреки распространенному мнению о том, что покупатель загородной недвижимости - это

Отдельно хотелось бы выделить покупателей элитного жилья. Если в эконом- и бизнес-классах в основном это владельцы малого и среднего бизнеса или топ-менеджеры крупных компаний, то в высших ценовых сегментах ...



Понятие концепции объекта недвижимости

Концепция объекта недвижимости это подробное описание идеи выбранного Проекта, процесса и правил его реализации, а также прогноза его развития.

Весь цикл развития Объекта недвижимости следует рассматривать с точки зрения его конечных экономических и эксплуатационных характеристик. Главная цель создания любого Объекта недвижимости – получение стабильного высокого дохода в долгосрочном периоде. Правильно выбранная Концепция коммерческого объекта играет ключевую роль в определении дальнейшей ценности Проекта.

Концепция Проекта это коммерческая идея Объекта, его модель. Она включает в себя как качественные, так и количественные показатели. На основании Концепции разрабатывается бизнес-план проекта, а затем и принципы управленческого консалтинга.



Понятие концепции объекта недвижимости

Первые коттеджи, появившиеся в Подмосковье, не отличались каким-то изысками. В большинстве своём это были огромные кирпичные коробки, порой сомнительно украшенные готическими башенками и зимними садами. Дома эти возникали, как правило, в обычных садовых товариществах или деревнях, окружённые стандартными фанерными летними домиками или разваливающимися сараями. Подобное соседство совершенно не устраивало тех, кто хотел видеть вокруг себя людей одного социального круга. Как следствие, чуть позднее возникли первые коттеджные посёлки – выкупленные колхозные поля, разделённые на некоторое количество относительно небольших (10-15 соток) участков, на которых были возведены те же самые безликие кирпичные дворцы.

Время шло, менялся профиль покупателя коттеджа. Теперь это были уже не «новые русские», облачённые в бордовые пиджаки и золотые цепи, а солидные бизнесмены в строгих деловых костюмах. Поменялись и требования к внешнему виду коттеджей. Так как большинство будущих владельцев уже успели побывать в Европе, то многие хотели видеть своё жилище похожим на немецкий фахверк, швейцарское шале или же английский коттедж.

Тем временем, число коттеджных посёлков стремительно росло, менялся их внешний вид, облагораживалась территория, создавалась общая инфраструктура и комплекс дополнительных услуг. В результате, некоторое время назад на ситуация кардинально изменилась. Диктат предложения сменился требованиями спроса. На данный момент число объектов загородной недвижимости столь велико, а вид их столь разнообразен, что можно говорить о выборе «на любой вкус». Но так ли это на самом деле?

Эксперты расходятся во мнениях. Многие обращают внимание на преобладание в продаже объектов бизнес-класса, в ущерб наиболее востребованному – экономическому. Также подчёркивается частное несоответствие посёлков премиум и элит класса требованиям к недвижимости такого уровня.

Тем не менее, на сегодняшний день девелоперам (а также риелторам) приходится бороться за клиента. Достаточно жёсткая конкуренция заставляет искать новые пути привлечения покупателей. И основным способом повышения лояльности покупателя к какому-либо объекту является создание коттеджных посёлков на основе концепции.

Что же входит в это понятие?

В первую очередь, конечно, на ум приходит соображение об уникальности и неповторимости объекта, но это не так. Точнее, не только так. Дело в том, что принятие решения о приобретении недвижимости основывается на двух моментах. Первый – оценка самого строения (его внешнего вида, удобства) и участка (величины, ландшафтных работ и т.д.). В этот же момент оценивается окружение (природное и



социальное), а также предлагаемая инфраструктура. То есть изучается состояние объекта «на сегодняшний день». Но есть и второй момент. Дело в том, что основными покупателями коттеджей являются семьи с детьми или же планирующие завести их в ближайшее будущее. То есть данная недвижимость приобретается с расчётом на долгое и, как правило, постоянное проживание. Исходя из этого и возникает второй блок оценок. Сформулировать его можно как «а что здесь будет позже». К этому «позже» относится общее развитие всего района и самого посёлка. То есть, если через несколько лет город «подберётся» к границе посёлка, то такой плюс как благоприятная экология превратится в минус. Также привлекательность коттеджа снизится, если в красивой роще неподалёку от посёлка начнётся возведение другого коттеджного поселения, а подход к реке окажется перекрыт. К этому же «потом» можно отнести и вопрос инфраструктуры. Да, на данный момент в посёлке есть детский сад, магазин и спортклуб, но будет ли этого достаточно через 5 лет? Есть ли у данного посёлка потенциал для развития?

И вот при ответе на второй вопрос часто и возникает некий негатив, который заставляет отказываться от приобретения, казалось бы, прекрасных загородных домов.

Как же избежать такой ситуации? Да очень просто. Нужно изначально создавать посёлок с перспективой. То есть, согласно концепции ориентированной на будущее. Необходимо дать клиенту представление о будущем данного объекта недвижимости, а не только о его сегодняшних преимуществах.

Сейчас многие посёлки пытаются дистанцироваться от своих конкурентов подчёркивая свойственные только им особенности. Например, красивом ландшафте, экологии, престижном окружении, особенностях инфраструктуры (конных базах, яхт-клубах, центрах детского творчества) и т.д.. Большинство использует архитектуру – создаёт посёлки копирующие внешний вид европейских городов, однако всего этого недостаточно. Для, действительно, комфортного проживания необходимая чёткая структуризация жизненного пространства, создание зон отдыха, деловой активности, индивидуальных строительных проектов.

Необходимо признать, что в последнее время в Московской области всё же появился ряд интересных предложений.

Например, посёлок

Еще более оригинальной выглядит концепция поселка ...

Хорошим примером удачно реализованной креативной идеи также является поселок

Наименее затратные для девелопера идеи - предоставить клиентам максимум возможностей для реализации своей мечты за собственный счет. Такова концепция коттеджного поселка

А отличительной чертой проекта



СТРУКТУРА КОНЦЕПЦИИ

Любая концепция создания Объекта недвижимости состоит из следующих основных частей:

1. Определение типа Объекта
2. Разработка идеи Объекта
3. Реализация строительства Объекта

Таким образом, работа по созданию Концепции и реализации создания Объекта проводится по следующей схеме:

СХЕМА 1.

В первом случае клиент приходит с сформировавшейся идеей и нуждается в услугах по её разработке и реализации.

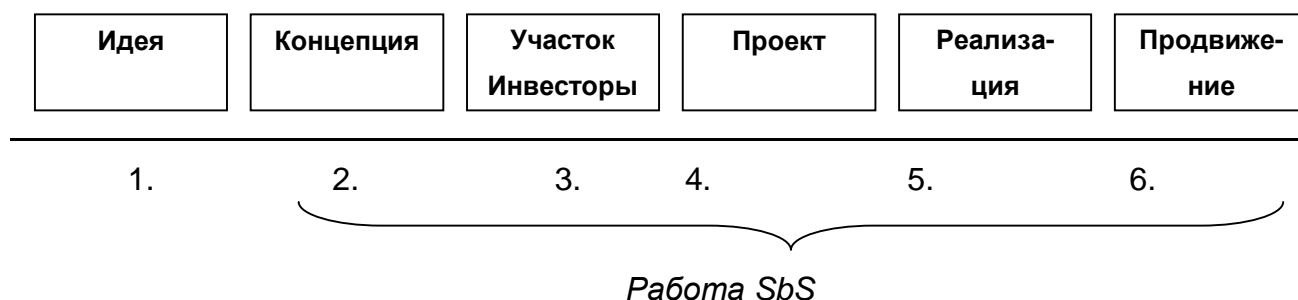
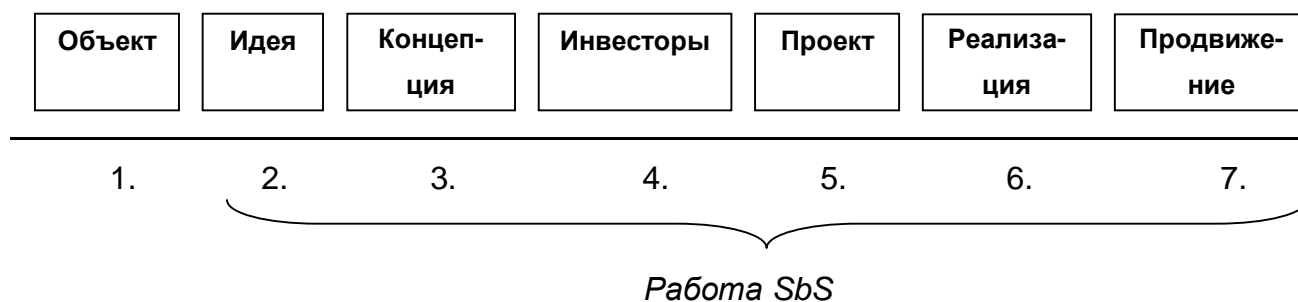


СХЕМА 2.

Во втором случае у клиента есть сама недвижимость (участок или здание), но он нуждается в помощи по наилучшему использованию данного объекта. То есть ему необходимо предложить саму идею проекта (часто с бизнес-планом для привлечения инвесторов) и затем сопровождать проект до его завершения.



Таким образом, услуги, предлагаемые нашей компанией, состоят из блоков:



- Разработка идеи для проекта девелопера (Best Use) – наилучшее использование имеющейся недвижимости. Оценка её реальной стоимости, потребностей рынка, конкурентного окружения и т.д.
- Разработка концепции проекта – определение типа проекта (возводимого объекта, необходимых для его реализации работ и т.д.), проработка плана реализации проекта, разработка этапов строительства, внешнего вида, позиционирования и т.д.
- Сопровождение реализации проекта – оценка конкурентного окружения и рыночных тенденций в режиме реального времени, внесение корректировок в проект при обнаружении значительных изменений на рынке.
- Разработка программы продвижения проекта (брокеридж) – детализированная программа по продвижению проекта. Включает в себя услуги по брендингу, мерчендайзингу, изучению потребительских предпочтений, ценообразованию, обзору мирового и российского опыта продвижения аналогичных проектов, разработке рекламной компании и т.д.

Для оказания подобных услуг Агентство использует два метода:

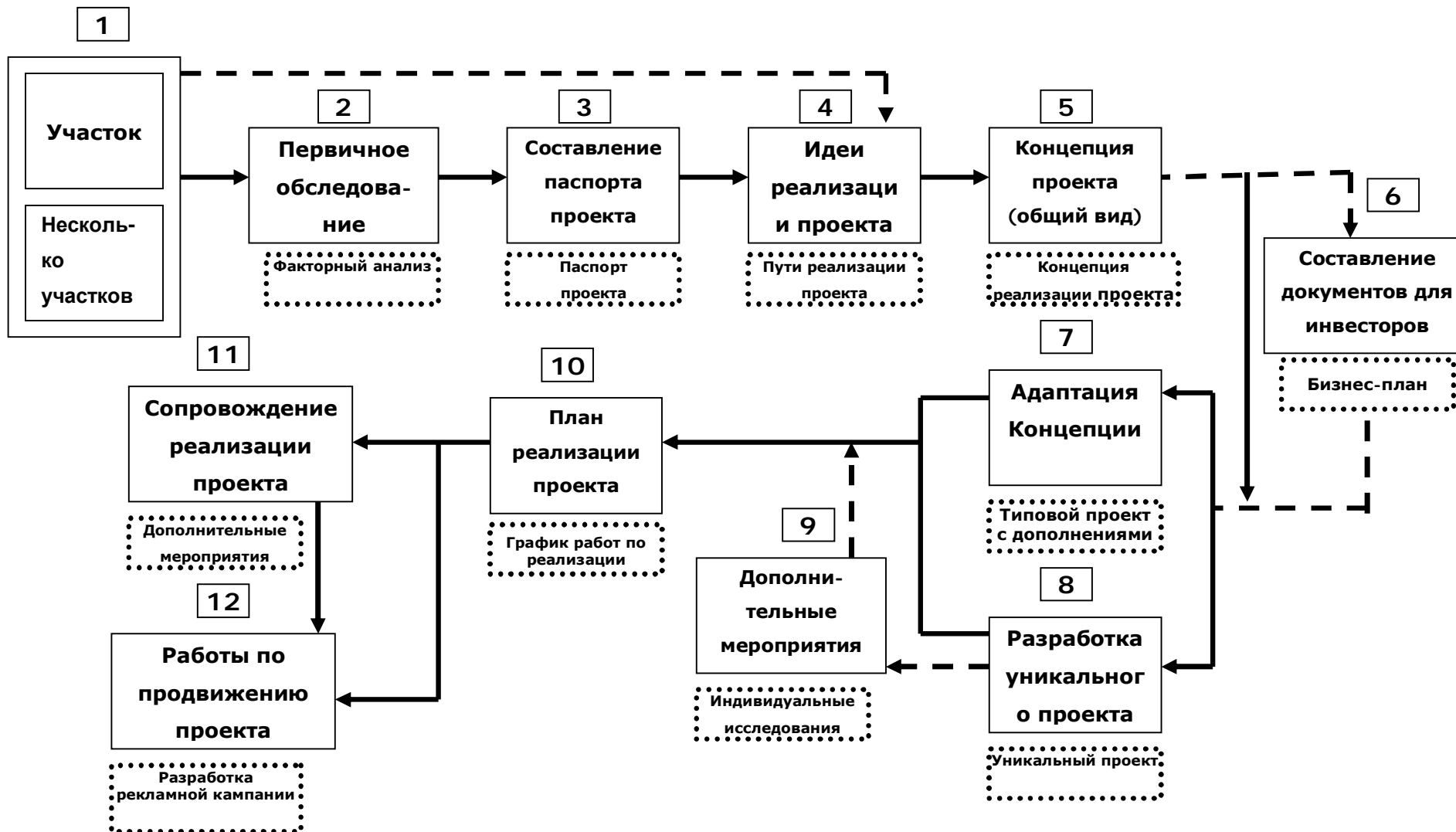
1. Разработка индивидуального проекта под конкретного заказчика (работа «с нуля»)
2. Использования одной из существующих концепций Агентства (типового универсального проекта Агентства) с корректировкой, учитывающей особенности конкретного объекта

Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, ГСП-3, г. Москва, ул. Чайнова, д. 15 к.5, 9-й этаж
Тел. (495)250-6174, (495)226-0298 www.step-by-step.ru



СХЕМА 3. РАБОТЫ ПО ДЕВЕЛОПЕРКИМ ПРОЕКТАМ





Таким образом, Концепция создания Коттеджного посёлка включает в себя:

1. Определение целевых групп потребителей
2. Выбор типа и формата Объекта
3. Рекомендации по размеру и планировочным решениям Объекта
4. Рекомендации по уровневой структуре Объекта
5. Формирование профиля и состава будущих арендаторов
6. Оценка потока арендных платежей
7. Анализ инвестиционной привлекательности

Для определения всех этих параметров на начальном этапе разработки концепции требуется провести ряд маркетинговых исследований. В частности, определить:

- Возможности участка строительства Объекта и его географического расположения в рамках сложившейся инфраструктуры и планируемого строительства
- Экономический потенциал (демографический состав населения, уровень доходов и расходов, неудовлетворённый спрос и т.д.)
- Уровень существующей и потенциальной конкуренции
- Долгосрочные тенденции экономического развития данного района (региона)

На основании полученных данных делаются заключения по следующим критериям оценки Проекта:

1. Физические возможности участка
2. Экономический потенциал торговой зоны
3. Конкурентное окружение
4. Тенденции развития данного региона

Все эти критерии служат для обоснования или опровержения экономической целесообразности создания конкретного Проекта.



РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ КОТТЕДЖНОГО ПОСЁЛКА

Этап I. Первичное обследование участка. Составление паспорта Объекта.

Анализ наилучшего использования территории

Анализ территории и определение потенциала.

1. .
2. .
3. .

Анализ рынка.

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .
6. .
7. .

Анализ наилучшего использования.

1. .
2. .
3. .
4. .

Экспресс-концепция освоения территории

1. .
2. .
3. .
4. .

Экономическое и маркетинговое обоснование

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .

Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, ГСП-3, г. Москва, ул. Чайнова, д. 15 к.5, 9-й этаж

Тел. (495)250-6174, (495)226-0298 www.step-by-step.ru



6. .
7. .
8. .
9. .
10. .
11. .
12. .
13. .
14. .

Этап II. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФОРМАТА ОБЪЕКТА

КОНЦЕПЦИЯ ЗАСТРОЙКИ.

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .
6. .
7. .
8. .

Суммируя всё вышеперечисленное, можно сделать следующие выводы – успешность Проекта заключается в успешности его Концепции, а та. В свою очередь, зависит от шести «Р»:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
5. .
- 6.

Этап III. СОЗДАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ПРОЕКТА

На данном этапе работы проводится ряд маркетинговых исследований, помогающих определить целый ряд параметров, необходимых для составления Концепции. Основными параметрами, которые надо определить на данном этапе являются:



АНАЛИЗ ТЕРРИТОРИИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА.

1. .
2. .
3. .
4. .

АНАЛИЗ РЫНКА.

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .
6. .
7. .

АНАЛИЗ НАИЛУЧШЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .
6. .

Конкурентный анализ проводится в несколько этапов. Это, как

Этап IV. РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТА

КОНЦЕПЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВО КОТТЕДЖНОГО ПОСЁЛКА

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

- 1.
2. .
- 3.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

- 1.
- 2.
3. .
- 4.

Вообще, Создавая Концепцию Объекта необходимо создать такой механизм, который

Этап IV. Продвижение Проекта

Основы продвижения Объекта закладываются ещё на этапе формирования первоначальной Концепции и, к моменту начала реализации Объекта (его строительству) они должны быть уже полностью разработаны.

Комплекс мер по продвижению Объекта включает в себя:

-
-
-
- .
-

Также пакет услуг включает в себя услуги по созданию и постановке управляющей деятельности компании-владельца Объекта:

- 1.
- 2.
- 3.



А также:

- .
- .
- .
- .
- .
- .

В результате всех этих работ должен быть составлен **Паспорт Проекта**

ТАБЛИЦА 14. ИТОГОВЫЙ ПАСПОРТ ПРОЕКТА.¹¹

Резюме
Качественные показатели
Количественные (девелоперские) показатели
Характеристика территории

¹¹ - marketing.rbc.ru/rev_short/1179628.shtml

Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, ГСП-3, г. Москва, ул. Чайнова, д. 15 к.5, 9-й этаж

Тел. (495)250-6174, (495)226-0298 www.step-by-step.ru



Характеристика застройки
Дороги, подъездные пути
Эксплуатация
Экспертная оценка

Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, ГСП-3, г. Москва, ул. Чаянова, д. 15 к.5, 9-й этаж

Тел. (495)250-6174, (495)226-0298 www.step-by-step.ru



Ценовые характеристики
Динамика продаж
Имиджевый ряд
Анализ качественных показателей



РАСЧЁТНАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Суть Проекта: строительство коттеджного поселка ...-класса. Кол-во участков – ..., площадь среднего участка – ... соток, площадь среднего дома – ... кв.м., развитая инфраструктура.

Принятая концепция ценообразования – не выше уровня конкурентов.

В настоящих условиях в качестве базового метода ценообразования выбран метод «установления цен на основе уровня текущих цен». В соответствии с этим методом, в основу расчета цены на реализацию продукции положены цены конкурентов на рынке, а не собственные издержки.

РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

Расчетный срок проекта – .. месяца.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Необходимый объем инвестиций рассчитывается исходя из количества коттеджей, площади поселка, окружающей инфраструктуры и выбранной концепции развития поселка и определяется Заказчиком.

Реализация представленного Проекта требует не менее ...USD собственных средств инвесторов и ...USD привлеченных средств. В данном Проекте средства привлекаются посредством банковского кредита.

В зависимости от специфики конкретного проекта необходимый объем инвестиций может измениться.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные средства, долевое участие, привлечение кредита.

ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

Выгоды проекта:

- Высокая рентабельность проекта



- Растущий спрос
- Обширные возможности для выхода на рынок

Риски проекта:

- Недостаточный уровень спроса на коттеджи данного конкретного поселка.
- Более высокие инвестиционные затраты
- Управленческие риски

СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ, ПРИНЯТАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Цена на продукцию будет устанавливаться методом ориентации на конкурентов (розничная цена равна цене конкурентов). Для коттеджного поселка подобного класса это

ТРЕБОВАНИЯ К КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА.

Контроль качества по строительству определен СНиП.

Возможности для дальнейшего развития Проекта

Тиражирование поселков, строительство других объектов (торгово-развлекательного центра, спортивного центра, бизнес-центра, многозального кинотеатра, гимназии и т.п.) на прилегающей территории (в случае наличия других поселков неподалеку).

ПАТЕНТНО-ЛИЦЕНЗИОННАЯ ЗАЩИТА ПРОДУКЦИИ

Коттеджное строительство не подлежит патентованию. Лицензирование строительной деятельности осуществляется в соответствии с положением о лицензировании деятельности по строительству зданий и сооружений I и II уровней ответственности в соответствии с государственным стандартом, а перечень лицензий определен классификатором видов деятельности, подлежащих лицензированию в соответствии с компетенцией Госстроя РФ.

Классификатор разделен на три направления:

- Инженерные изыскания
- Проектирование
- Строительство



МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

УНИКАЛЬНОЕ ДОСТОИНСТВО ПРОДУКТА, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Позиционирование: уютный поселок

Можно выделить следующие уникальные достоинства создаваемого коттеджного поселка:

-
-
-
-
-

ЦЕНЫ, ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНЫ НА УСЛУГИ.

Цена на продукцию будет устанавливаться методом

ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОДАЖ, ОБОСНОВАНИЕ ГАРАНТИЙ СПРОСА НА УСЛУГИ

Продажа коттеджей начнется сразу с....

КОНЦЕПЦИЯ РЕКЛАМЫ И PR. ПРОГРАММА ПО ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМЫ.

Общий набор инструментов и/или приемов, применяемых для продвижения коттеджного поселка, представлен в Таблице. Конкретный набор приемов может изменяться в зависимости от класса поселка, уровня спроса, бюджета на рекламу и продвижение и других факторов.

Таблица 15. ПРОГРАММА ПО ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМЫ КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА.

Наименование	Основное содержание рекламных материалов/рекламных приемов	Преимущества использования
B2B сегмент (риелтэрские фирмы)		
	§	§
	§	§
B2C сегмент (конечный потребитель)		



Наименование	Основное содержание рекламных материалов/рекламных приемов	Преимущества использования
ВТЛ активность		
§	§	
§	§	
АТЛ активность		
	§	
§		
	§	§
		§
	§	§

Детальный план рекламной компании готовится для конкретного клиента при создании индивидуального (не типового) бизнес-плана.



ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

СТРОИТЕЛЬСТВО

Проект предусматривает строительство коттеджного поселка на ... коттеджей с инфраструктурой. Средняя площадь коттеджа – ... кв.м.

Состав инфраструктуры:

- .
- .
- .
- .
- .
- .

Количество коттеджей и состав инфраструктуры не является окончательным и могут быть изменены в ходе разработки проекта конкретного КП (параметры могут быть изменены в финансовой модели, прилагаемой к бизнес-плану).

ТАБЛИЦА 16. ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Объекты	Строитель	Обслуживание

Объекты инфраструктуры строятся параллельно с первой очередью коттеджей. К завершению строительства первой очереди коттеджей все объекты инфраструктуры начнут работать.

ТАБЛИЦА 17. ГРАФИК СТРОИТЕЛЬСТВА РЕСТОРАНА

ТАБЛИЦА 18. ГРАФИК СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВОГО ЦЕНТРА (МАГАЗИНА)



ТАБЛИЦА 19. ГРАФИК СТРОИТЕЛЬСТВА ДЕТСКОГО САДА (ЯСЛЕЙ)

ТАБЛИЦА 20. ЗАТРАТЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО

№	Статья затрат	Сумма, USD
Итого		

РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

Площадь земельного участка состоит из площади участков, площади общего пользования (въезды в поселок, дороги площади под технические сооружения, небольшие объекты инфраструктуры, например, автомойка или продуктовый магазин), площади внутренней рекреационной зоны, площади гостевого паркинга на ... автомобилей, площади ресторана, площади детского сада и прилегающей к нему детской площадки.

Распределение площадей коттеджного поселка представлено в Таблице.

ТАБЛИЦА 21. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ КОТТЕДЖНОГО ПОСЁЛКА

Участок	Площадь, кв.м.

Размер площади не является окончательным и может быть изменен в ходе разработки проекта конкретного коттеджного поселка (параметры могут быть изменены в финансовой модели, прилагаемой к бизнес-плану) в зависимости от количества участков и состава инфраструктуры.

ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Проект состоит из трех основных этапов:



Первый этап.

Приобретение земли, подготовка правовой, проектной документации, необходимой для получения разрешения на строительство.

Срок реализации этапа: .. год с момента подбора участка

Возможные источники прибыли:

- продажа инвестиционного проекта стратегическому инвестору по завершении этапа¹².

Второй этап.

Строительство объектов коттеджного поселка.

Срок реализации этапа: .. года (... месяцев).

Возможные источники прибыли:

- продажа жилых (...)
-

Третий этап.

Эксплуатация построенного поселка, продажа бизнеса¹³.

Срок реализации этапа: в данном Проекте не ограничен.

Возможные источники прибыли:

- продажа коттеджей
- эксплуатация инфраструктуры
- продажа бизнеса.

¹² Не является целью данного Проекта и не рассматривается в нем.

¹³ Не рассматривается в данном Проекте.



РАСЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ

РАСЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ ПЕРВОГО ЭТАПА ПРОЕКТА

Основными статьями первоначальных затрат являются:

- Приобретение земли
- Предпроектные исследования и планирование
- Получение необходимых разрешений и согласований

Расчет затрат первого этапа Проекта представлен в таблице

ТАБЛИЦА 22. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ ПЕРВОГО ЭТАПА ПРОЕКТА

Наименование	Цена, USD	Кол-во	Объем затрат, USD
Итого			

Инвестиционные затраты первого этапа осуществляются из собственных средств Инициатора Проекта или через привлечение партнеров (долевое участие). Кредит на данном этапе не привлекается.

РАСЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ ВТОРОГО ЭТАПА ПРОЕКТА

Основными статьями первоначальных затрат являются:

- Ландшафтные работы
- Строительство коттеджей
- Чистовая отделка коттеджей
- Строительство и чистовая отделка инфраструктурных сооружений
- Реклама и продвижение

Расчет затрат второго этапа Проекта представлен в Таблице:

ТАБЛИЦА 23. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ ВТОРОГО ЭТАПА ПРОЕКТА

Наименование	Цена, USD	Кол-во	Объем затрат, USD



Строительство включает в себя подвод необходимых коммуникаций.

Затраты второго этапа Проекта распределены неравномерно. Ландшафтные работы и инфраструктура завершаются параллельно с первой очередью строительства коттеджей.

ТАБЛИЦА 24. СРЕДНИЕ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ ВТОРОГО ЭТАПА ПРОЕКТА

Наименование работ	Затраты, USD	
	В первый год	Во второй год

Расходы на рекламу и продвижение могут варьироваться по месяцам, в зависимости от принятой программы продвижения конкретного поселка.

Инвестиционные затраты второго этапа Проекта осуществляются из следующих источников финансирования:

- Привлеченный кредит
- Собственные средства Инициатора Проекта
- Выручка от продажи коттеджей.

На старте этапа затраты осуществляются из Условия привлечения кредита и источники финансирования в Проекте не являются окончательными и могут быть изменены в финансовой модели, прилагаемой к Отчету.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПРОЕКТ.

В целях экономии возможно возведение коттеджей не из кирпича, а из ячеистого бетона. Ячеистый бетон, являясь, по сути, искусственным камнем, имеет высокую прочность, а за счет пористости его теплопроводность почти столь же низкая, как у дерева. Он не впитывает влагу, не горит, его свойства (в отличие, например, от кирпича) не ухудшаются при температуре, характерной для бытовых пожаров, хорошо защищает от шума, достаточно легкий, благодаря чему не требует тяжелого фундамента.

Строительство коттеджей из ячеистого бетона позволят сократить затраты на строительство коттеджа до ... тыс. USD. Смета затрат на строительство коттеджа из ячеистого бетона прилагается ниже:



Наименование	Ед. изм	Кол-во	Стоимость ед-цы	Всего по материалам

ТАБЛИЦА 27. СМЕТА ПО РАБОТАМ ТРАНСПОРТА И ТЕХНИКИ

Виды работ	Ед.изм	Кол-во	Стоимость ед-цы	Всего по работам



ОБСЛУЖИВАНИЕ КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА

Обслуживание коттеджного поселка включает в себя ряд обязательных и дополнительных услуг.

Обязательные услуги:

- Вывоз мусора
- Уборка общей территории поселка
- Охрана поселка

Дополнительные услуги предоставляют:

- Детский сад
- Ресторан
- Магазин
- Медпункт

В данном Проекте все эти функции отданы на управление Управляющей компании. Управляющая компания предоставляет эти услуги жителям поселка, получает от них оплату, направляет инициатору Проекта ...% чистой прибыли от оказания услуг. Все инфраструктурные объекты на территории поселка остаются в собственности Инициатора Проекта. Оборудование для инфраструктурных объектов приобретает Управляющая Компания.

В данном Проекте доходы от инфраструктуры не рассчитываются, но прилагаемая к Проекту финансовая модель позволяет это сделать, учитывает этот фактор.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Структура управления Объектом линейно-функциональная. Во главе компании-инициатора

СХЕМА 4. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА.

ПЕРСОНАЛ

Потребности проекта в персонале и затраты на него представлены в Таблице:

ТАБЛИЦА 28. ПЕРСОНАЛ

№	Должность	Кол-во, чел.	Оклады, USD	ЕЧН, USD	Итого с ЕЧН, USD



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСХОДЫ ПРОЕКТА

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ ПРОЕКТА

Инвестиционные затраты Проекта представлены в Таблице .

ТАБЛИЦА 29. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ ПРОЕКТА

№	Статья затрат	Сумма, USD
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

Текущие расходы Проекта.

ТАБЛИЦА 30. ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ ПРОЕКТА

№	Статья затрат	Сумма, USD
1		
2		
3		
4		

РАСХОДЫ ПРОЕКТА ПО ПЕРИОДАМ

В таблице представлены все расходы Проекта (без учета налогов) по периодам.

Таблица Расходы Проекта по периодам.

ТАБЛИЦА 31. РАСХОДЫ ПРОЕКТА ПО ПЕРИОДАМ

Период	1 мес.	2 – 12 мес.	13-24 мес.	25-36 мес.	37-42 мес.	Итого
Расходы в месяц тыс. USD						
Суммарные расходы за период тыс. USD						



Доходы ПРОЕКТА ПО ПЕРИОДАМ

ТАБЛИЦА 32. ЦЕНЫ НА КОНКРЕТНЫЕ ПОЗИЦИИ ТОВАРОВ

Услуга	Цена за кв.м.	Доля в объеме продаж				

ГРАФИК ПРОДАЖ ПО ПЕРИОДАМ.

- Первый период (....
- Второй период (....
- Третий период (....
- Четвертый период (....
- Пятый период (....

ТАБЛИЦА 33. ГРАФИК ПРОДАЖ ПО ПЕРИОДАМ

Период						
Доходы в месяц тыс. USD						
Доходы за период тыс. USD						

В реальном Проекте график продаж по периодам может быть иным. На уровне типового Проекта дать точный прогноз по доходам не представляется возможным. Для корректировки прогноза по ходу реализации проекта может быть использована модель «Водопада». Пример такой модели представлен в таблице.

ТАБЛИЦА 34. ПРИМЕР МОДЕЛИ «ВОДОПАДА» (\$)

Выручка	2009								
	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен
План по доходам (прогноз)									
Янв.									
Фев.									
Мар.									
Апр.									
Май.									

Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, ГСП-3, г. Москва, ул. Чайнова, д. 15 к.5, 9-й этаж

Тел. (495)250-6174, (495)226-0298 www.step-by-step.ru



Июн.									
Июл.									
Авг.									
Сен									

В начале года делается прогноз доходов на отчетный период (....

Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, ГСП-3, г. Москва, ул. Чайнова, д. 15 к.5, 9-й этаж

Тел. (495)250-6174, (495)226-0298 www.step-by-step.ru



ТАБЛИЦА 35. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Показатели	1 год											месяцы	ИТОГО
Выручка от реализации продукции													
Общие затраты													
<i>Переменные расходы</i>													
<i>Накладные постоянные расходы, в т.ч.</i>													
<i>Платежи по кредиту</i>													
Амортизация инфраструктуры													
ФОТ													
ЕСН													
Финансовый результат (прибыль)													
Налог на прибыль (24%)													
Прибыль после налогообложения													

Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, ГСП-3, г. Москва, ул. Чайнова, д. 15 к.5, 9-й этаж

Тел. (495)250-6174, (495)226-0298 www.step-by-step.ru



ТАБЛИЦА 36 . План движения денежных средств (CASH FLOW), USD

Показатели	год										
Операционная деятельность											
Тоступления:											
Зыручка от реализации											
Амортизация											
Зыплаты:											
Общие затраты											
Операционное сальдо											
Инвестиционная и финсовая деятельность											
Тоступление инвестиционных средств											
Инвестиционные выплаты											
Финансовые выплаты											
Инвестиционное и финансовое сальдо											
Сальдо проекта											
Свободные денежные средства											



ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА

ТАБЛИЦА 37. ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА

Месяц	Расходы	Доходы	Налог на прибыль ¹⁴	Итого	Прибыль до налогов
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					

¹⁴ "Отрицательные" налоги за первый год Проекта предназначаются к вычету в дальнейшем.

Инвестиционные затраты не снижают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.



Месяц	Расходы	Доходы	Налог на прибыль ¹⁴	Итого	Прибыль до налогов
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

-
- Принятая ставка дисконтирования – 15%

-
- Горизонт расчета – ... месяца.

-
- Срок окупаемости проекта:
- ... месяцев без учета дисконтирования
- ... месяцев с учетом дисконтирования

•

Чистая текущая стоимость (NPV) для срока жизни проекта ... месяца – ... USD;

Внутренняя норма рентабельности для срока жизни проекта ... месяца IRR (год) – ...%, IRR (месяц) – ...%.



АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА.

Основные параметры:

- Средняя цена
- .
- .
- .

При снижении цены продаж на этапе строительства коттеджей на 10% (... USD за кв.м.) основные параметры эффективности Проекта:

- период окупаемости увеличится на ...
- .
- .
- .
- .

При снижении цены продаж по завершении строительства на 10% (... USD за кв.м.) основные параметры эффективности Проекта:

- период окупаемости ...
- .
- .
- .
- .

Меньшее падение основных параметров эффективности Проекта (кроме NPV) по сравнению с предыдущим пунктом (несмотря на большее падение выручки) объясняется тем, что продажа готовых коттеджей начинается позже продажи коттеджей на этапе строительства коттеджей и доходы на этапе строительства коттеджей оказывают большее влияние на срок окупаемости проекта и внутреннюю норму доходности, нежели доходы от уже построенных коттеджей.

При увеличении затрат на строительство коттеджа на 10% (... USD.) основные параметры эффективности Проекта:

- период окупаемости ...
- .
- ..
- .



При увеличении затрат на строительство отделку коттеджа на 10% (... USD.) основные параметры эффективности Проекта:

- период окупаемости ...
- .
- .
- .
- .

При увеличении ставки процента по кредиту на 10% (...%) основные параметры эффективности Проекта:

- период окупаемости ...
- .
- .
- .
- .

Таким образом, Проект наиболее чувствителен к



Группа Компаний Step by Step работает на рынке 7 лет, осуществляет полный комплекс консалтинговых и маркетинговых услуг, создавая возможность поддержки управленческих решений и развития бизнеса своих клиентов в следующих областях:

- Управленческий и маркетинговый консалтинг
- Брендинг
- Маркетинговые исследования
- Исследования и консалтинг в недвижимости

В состав Группы Компаний Step by Step входят такие подразделения, как:

- Step by Step Консалтинг
- Step by Step Исследования
- Step by Step Недвижимость
- Аналитический центр SbS Аналитика
- Call-центр MarketPhone

Ведущие специалисты Группы Компаний Step by Step состоят в таких профессиональных организациях, как Международная Ассоциация Профессионалов в области исследований общественного мнения и маркетинга (ESOMAR), НГПК (Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов), Гильдия Маркетологов, РАРИ (Российская Ассоциация Рыночных Исследований), Московская ТПП.

На сегодняшний день в портфеле Группы Компаний Step by Step более 300 реализованных проектов. Мы гордимся сотрудничеством с такими организациями, как ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", Компания "Русский бисквит", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, Honeywell, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», Blackwood, Система Галс.