

БИЗНЕС – ПЛАН

ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА
КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА
НА 90 КОТТЕДЖЕЙ



г. Сочи Лазаревский район
п. Вардане

2011г.

Содержание

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

1. Основные сведения о проекте

▪ Инициатор проекта

ООО «Синтез-95»

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

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

Телефон/ e-mail: alex-iq@yandex.ru

ОГРН1022302930814

ИНН №2320052410, КПП 232001001

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

Организационно-правовой формой предприятия является общество с ограниченной ответственностью.

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

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

Информация об учредителях предприятия

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

▪ Концепция проекта

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

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

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

Структура комплекса

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

Техническое оснащение коттеджного поселка

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

Преимущества объекта

- тихий, уютный уголок черноморского побережья
- наличие лесного массива, отделяющего поселок от федеральной трассы
- удобная пешеходная транспортная доступность
- наличие социальной и культурной инфраструктуры в локальном районе
- близость к морю, собственный пляж с зоной отдыха

- современное техническое оснащение объекта
- система жизнеобеспечения на случай аварий в городских сетях

Позиционирование

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

- комфортабельные коттеджи
- гаражи
- индивидуальные бассейны
- гостевую парковку
- сервисные площади
- обустроенную внутреннюю территорию.

▪ Текущее состояние проекта

На сегодняшний момент по проекту проведены следующие работы:

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

▪ Круг лиц ответственных за реализацию

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

- по общестроительным работам при строительстве жилых домов — в течение двух лет
- по общестроительным работам при строительстве всех других объектов — в течение года

- по законченному монтажом оборудованию, производственным трубопроводам, системам промышленной вентиляции, электроснабжения, водоснабжения и канализации — в течение 6 мес
- по системе центрального отопления — в течение одного отопительного периода.

▪ поэтапный план и сроки реализации

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

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

• Бюджет стройки и источники финансирования

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

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

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

Источниками финансирования являются инвестиционные средства.

Прибыль собственников формируется за счет продажи площадей.

Ключевые показатели проекта	
Количественные показатели комплекса	
Площадь участка	82 000 кв. м
площадь участка под застройку	15 400 кв. м
площадь озеленения	50 100 кв. м
площадь твердых покрытий	16 500 кв. м
Общие площади	
Общая площадь земельных участков под коттеджи	60 251 кв. м
Общая площадь коттеджей	27 985 кв. м
Коммерческие площади	
коттедж №1	1 744 кв. м
коттедж №2	13 116 кв.м
коттедж №3	10 564 кв. м
коттедж №4	414 кв. м
коттедж №5	1 378 кв. м

коттедж №6	769 кв. м
Количество коттеджей	
коттедж №1	4 шт.
коттедж №2	40 шт.
коттедж №3	40 шт.
коттедж №4	1 шт.
коттедж №5	4 шт.
коттедж №6	1 шт.
Средние цены (с НДС) на 1 кв.м.	
коттедж №1	55 100 000 руб.
коттедж №2	47 800 000 руб.
коттедж №3	42 200 000 руб.
коттедж №4	53 000 000 руб.
коттедж №5	49 000 000 руб.
коттедж №6	69 200 000 руб.
Финансовые показатели по проекту	
Инвестиционные расходы проекта	2 088 394 тыс. руб.
Валовой доход от реализации проекта	4 138 600 тыс. руб.
Прибыль от реализации проекта до налогообложения	2 050 206 тыс. руб.
Налоги	307 530 тыс. руб.
Прибыль от реализации проекта после налогообложения	1 742 676 тыс. руб.
Рентабельность проекта по IRR	46,36%

2. Анализ рынка и концепция маркетинга

• Факторы привлекательности сочинской недвижимости

- Город простирается на 145 км вдоль побережья Черного моря, 44 градуса северной широты и 39 градусов восточной долготы, 260 солнечных дней в году, субтропический мягкий климат, теплые ветра, красочный и разнообразный мир флоры и фауны, единственный город, расположенный в границах Кавказского государственного биосферного заповедника, неограниченные водные ресурсы высокого качества.
- Единственный субтропический морской город-курорт на всем пространстве России. Русский язык общения. Зона действия законодательства РФ.
- Качество предлагаемого жилья на сочинском рынке. Повышение качества строящегося жилья стимулируется самим покупателем, его имеющимся опытом (обычно московским), а также конкуренцией на рынке предложений. В городе строится все больше интересных и

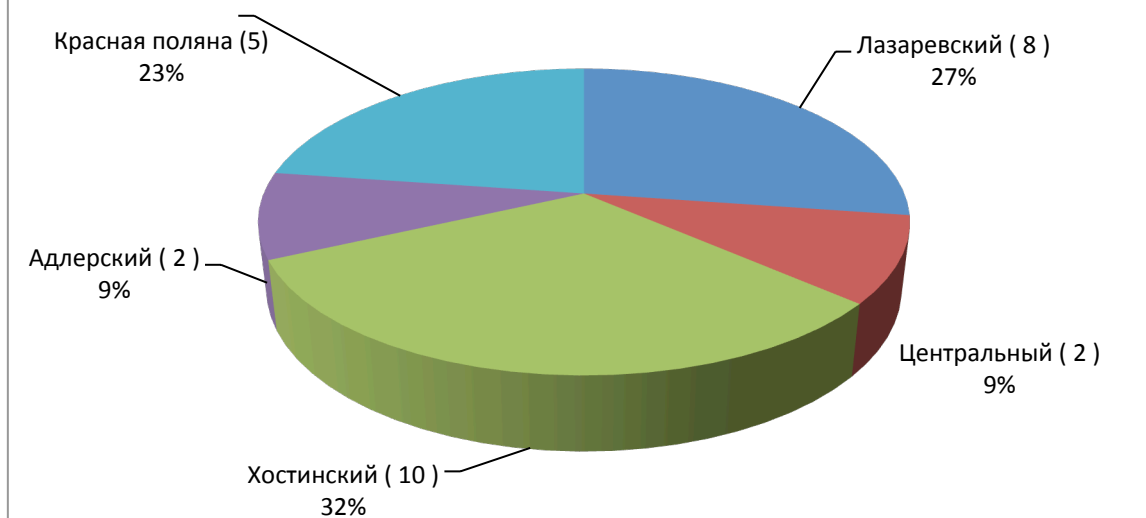
красивых домов по индивидуальным проектам с использованием опыта московских архитекторов и проектных институтов. Одновременно полным ходом идет модернизация инфраструктуры курорта: реконструкция парков, скверов, набережных, памятников.

- Хорошее состояние экономики города, финансовая поддержка краевой и федеральной власти привели к улучшению инфраструктуры города и развитию инженерных сетей, что стимулирует рост строительного сектора экономики города. Появление современных предприятий гостиничного, ресторанного бизнеса предоставляет современный уровень обслуживания и услуги высокого качества.
- Известность марки «Сочи». Сочи является летней резиденцией Президента России, местом отдыха и проведения международных встреч, включая встречи с главами иностранных государств. Крупные компании, банки, государственные ведомства проводят экономические форумы и конгрессы, фестивали и выставки. Что находит свое отражение в СМИ, тем самым подогревается интерес к Сочи.
- Проведение в Сочи Олимпиады-2014 года вызвало всплеск интереса к недвижимости, что повлекло за собой повышение цен.
- Финансовые вливания федерального центра в экономику города. Правительство РФ утвердило федеральную целевую программу «Развитие города Сочи как горно-климатического курорта». 314 миллиардов рублей - цена целевой программы, в том числе за счет средств федерального бюджета – 186 миллиардов рублей. Разработаны основные схемы развития транспортной структуры, план улучшения инженерной инфраструктуры, основные схемы размещения спортивных объектов, развлекательных центров и киноконцертных залов. А также строительство очистных сооружений и комплексов по утилизации отходов. Что позволит улучшить экологию города и стать основой для развития города на современном уровне. Понуждение Газпрома на полную газификацию и РАО ЕЭС на создание устойчивого электроснабжения города за их собственный счет.
- Программа развития горнолыжного курорта «Красная поляна» Основная проблема с «сезонностью» Сочи решается с помощью развития зимнего курорта Красная поляна. Уже утверждена федеральная программа развития Сочи как круглогодичного курорта.
- Физическая ограниченность предложений на рынке недвижимости Сегодня практически исчерпаны предложения по незастроенным земельным участкам в Центральном и Хостинском районах. Имеющиеся зеленые зоны принадлежат Сочинскому национальному парку, на землях которого возможно строительство только объектов рекреационного назначения со строгим ограничением нагрузки на землю.

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

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

Распределение коттеджных поселков категории бизнес и премиум по районам



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

- «Горная Рапсодия» - расстояние до моря 5-6км, дома продаются под чистовую отделку. Категория объекта – бизнес. Стоимость 1м² 120000 – 150000 руб.
- «Акация» - расстояние до моря 5км, площадь застройки 1,6га – ведется строительство 14 домов из клееного евробруса. Дома продаются с частичной отделкой, бассейн возле каждого дома. Категория объекта – бизнес. Стоимость 1м² в зависимости от площади и расположения 114000-226000 руб.
- Комплекс «Шахе» - расстояние до моря 26км, расположен на берегу одноименной речкина участке 3,6га. Состоит из 7 блочных домов общей площадью 2000м², на территории комплекса 2 больших бассейна, кафе, сауна. Объект продается целиком, целевое назначение пансионат клубного типа. Стоимость 1м² 224000 руб.
- «Лазурный берег» - расстояние до моря 2-3км, планируется строительство прямой дороги к морю. Площадь застройки 8-10га, в настоящее время построено 20 коттеджей из монолитного бетона,

возле каждого дома имеется бассейн. Дома продаются с отделкой или под чистовую отделку. Категория объекта – премиум. Стоимость дома без отделки от 130000 руб/м², с отделкой + частичная мебелировка 230000 руб/м².

- «Южное Голицыно» - расстояние до моря 500м, площадь застройки примерно 1га, состоит из 15-19 домов с индивидуальной архитектурой, самый старый поселок в Лазаревском р-не. Дома построены из монолитного бетона. Дома этого поселка редко выставляются на продажу так как круг хозяев давно сформирован. Стоимость объектов в открытой продаже колеблется от 160000 до 300000 руб/м² в зависимости от состояния.
- «Золотой парус» - расстояние до моря 500м, площадь застройки 1га, состоит из 8 домов общей площадью 3087м², полностью мебелирован, на территории имеется большой бассейн, сауна, фитнес-центр. Категория объекта – премиум. Стоимость 1м² 310000 руб. Продается только в комплексе.

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

- «Сосновый бор» расстояние до моря 1км, расположен на территории одноименного санатория. Категория объекта – бизнес. Дома продаются под чистовую отделку. Стоимость от 120000 руб/м².
- «Мандарин» расстояние до моря 1км, участок под застройку 1,33га, состоит из 11 коттеджей. Материал стен монолитный бетон на свайном основании. Категория объекта – бизнес. Дома продаются под чистовую отделку. Стоимость от 120000 руб/м².
- «Усадьба» » расстояние до моря 1км, участок под застройку 1га, состоит из 12 коттеджей. Материал стен монолитный бетон на

свайном основании. Категория объекта – бизнес. Дома продаются под чистовую отделку. Стоимость от 120000 руб/м².

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

Адлерский район характеризуется в основном неорганизованной застройкой и преобладанием домов гостиничного типа на первой линии. Исключением является коттеджный поселок «Орхидея парк» на территории санатория «С.С.С.Р.», расстояние до моря 150м, имеется собственный пляж. Отличие от классического коттеджного поселка в том, что каждый дом состоит из блоков принадлежащих 3-4 хозяевам. Всего на территории поселка 28 таких домов. Стоимость 1м² в таком доме составляет в среднем 130000 руб. Более удаленный от моря поселок «Изумрудный» расположен на участке 1,7га и состоит из 8 коттеджей плюс 35 апартаментов. Расстояние до моря 5км, стоимость 1м² от 1280000 руб. Малое количество организованных строек связано с дороговизной земли в связи с близостью к олимпийским стройкам, а так же боязнью застройщиков попасть под программу изъятия земель под олимпийские объекты. Из данного анализа видно, что подавляющее большинство коттеджных поселков расположено на значительном расстоянии от моря и привлекают своего клиента в основном видовыми характеристиками и наличием развлекательной инфраструктуры внутри комплекса. Так же прослеживается тенденция строительства малого количества домов в каждом комплексе (в среднем 9-15), что обусловлено отсутствием больших участков под застройку и дороговизной имеющихся в свободной продаже. Средняя стоимость коттеджей эконом класса, построенных из сборно-щитовых конструкций или клееного бруса составляет 95000 руб/м², при этом такой же коттедж из монолитного бетона будет стоить уже 120000руб/м². В поселках бизнес класса с хорошими видовыми характеристиками и каркасно-ригельной конструкцией дома 1м² будет

стоять в среднем 140000 – 160000 руб. Премиум или как его еще называют, элитное жилье, имеет более широкий разброс цен. В таких поселках дома, как правило, построены из монолитного бетона на свайном основании, потому как эта категория клиентов придает очень большое значение жесткости дома в условиях сейсмической активности. Дома в таких поселках зачастую продаются уже полностью обставленные мебелью и предметами интерьера, имеют на участке подогреваемый бассейн. Средняя стоимость дома под чистовую отделку в элитном поселке 150000 – 180000 руб/м², в доме с чистовой отделкой и мебелью 200000 – 250000 руб/м².

▪ **Локальный анализ местоположения объекта**

▪ Местоположение

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

▪ Транспортная и пешеходная доступность

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

▪ Жилая недвижимость в локальном районе

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

▪ **Маркетинговая стратегия и план продвижения объекта**

▪ *Позиционирование*

Оптимальным будет использование образа «дорогостоящего жилья для высшего общества» в аристократическом стиле старинных особняков в современном исполнении и суперсовременным технологическим наполнением.

▪ *Потенциальные покупатели*

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

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

- *Политика продаж*

При выводе площадей на рынок основными ориентирами являются:

- превышение спроса над предложением на рынке организованной коттеджной застройки в г. Сочи;
- узкий целевой сегмент потенциальных покупателей элитного жилья;
- создание образа эксклюзивности предложения особняков на морском побережье.

- **Рекламная политика**

- *Рекламируемый продукт:*

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

- *Цель рекламной кампании:*

Налаживание контактов с целевой аудиторией для обеспечения объема продаж в запланированные сроки.

- *Основные маркетинговые коммуникации:*

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

- *Сроки*

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

- *Презентационные материалы и прямой маркетинг*

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

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

- *Интернет*

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

- *Брокерские компании*

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

3. Анализ текущего финансового состояния компании

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

4. Технологический обзор проекта

- **Перечень работ на предпроектной стадии:**

- изучение строительной площадки (земельный участок для строительства)
- проведение консультаций с инвестором и специалистами городских служб
- изучение возможностей получения основных разрешительных документов
- подготовка всех необходимых для начала проектирования документов и исходных данных, включая:

- основной распорядительный документ на право проектирования и строительства
- градостроительное заключение
- эскиз №1
- эскиз №2 (план земельного участка с расчетом инженерных нагрузок)
- геоподоснову
- строительный паспорт
- технические условия на присоединение к городским сетям
- исходные данные по экологии, инженерной геологии, техническому состоянию существующих зданий, задание на проектирование
- согласование комплекта исходно-разрешительной документации, со всеми возможными действиями для минимизации затрат Заказчика
- подготовка и проведение тендера среди проектных компаний для определения генерального проектировщика, а также субподрядчиков проектирования
- подготовка договоров с проектными организациями
- подготовка тендерной документации, организация и проведение тендера для выбора генерального подрядчика на строительные работы, а также субподрядных организаций
- подготовка договоров с генеральным подрядчиком и субподрядными организациями
- **Перечень работ на стадии разработки проектной документации:**
 - подготовка и утверждение технического задания на разработку проектной документации
 - согласование разделов проекта с городскими службами
 - согласование комплекта документации в органах архитектуры, экспертизы и, при необходимости, в Федеральной экспертизе
 - получение разрешения на строительство в Инспекции государственного архитектурно-строительного надзора (ИГАСН)
 - согласование и утверждение проектно-сметной документации, а также внесение в эту документацию исправлений по замечаниям и заключениям органов экспертизы
- **Перечень работ на стадии строительства объекта:**
 - технический надзор - строительный контроль за проведением строительных работ, включая:
 - контроль качества выполненных работ
 - приемка физических объемов выполненных общестроительных работ

- проверка актов выполненных работ (ф2, ф3)
- приемка скрытых работ
- приемка монтажных элементов ответственных конструкций
- приемка смонтированного оборудования
- контроль испытания установленного оборудования
- приемка исполнительной документации
- участие в рабочей комиссии по приемке завершенного строительством объекта
- организация и проведение государственной приемочной комиссии
- организация тендера по выбору поставщиков оборудования, строительных материалов и конструкций для оптимизации показателей стоимости и качества здания или другого объекта строительства

5. Анализ деловой среды

6. Финансовый план и оценка эффективности инвестиций

Сильные стороны проекта

С точки зрения рыночной конъюнктуры:

1. В настоящее время растет спрос на элитное жилье по Черноморскому побережью в районе г. Сочи.

С точки зрения месторасположения:

2. Коттеджный комплекс территориально расположен на живописном берегу Черного моря. Южная граница земельного участка находится в 100 метрах от прибоя;

3. Комплекс удачно соседствует с основной транспортной инфраструктурой побережья;

4. Высокий уровень цен на жилье в локальном районе;

5. Отсутствие загазованности, экологическая и эстетическая привлекательность окружения, природный ландшафт;

6. Ландшафт участка (холмы) делает микрорайон более привлекательным и уютным;

7. Развитая инфраструктура в локальном районе;

С точки зрения концепции комплекса:

8. Коттеджный поселок Greenfield позиционируется как жилой комплекс бизнес-класса, что позволит получить высокую прибыль;

9. Оригинальное архитектурное решение – особняки в средиземноморском стиле с элементами современности;

10. Застройка оптимально учитывает ландшафт.

Возможности развития проекта

1. Строительство жилого комплекса бизнес-класса с инфраструктурой.

2. Строительство в акватории моря марины для стоянки и обслуживания

3. Создание парковой зоны вокруг объекта

Слабые стороны проекта

1. Затрудненная доставка строительных материалов.

2. Высокая стоимость разрешительных документов и согласований инженерных коммуникаций.

3. Завышенная стоимость строительных материалов.

▪ **Ценообразование и план продаж**

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

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

▪ **Финансовая отчетность**

Прогноз движения денежных средств, тыс. руб.

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