## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Для крупных компаний рабочее место является местом силы. Для некоторых владельцев компаний важно создать комфортные условия для эффективной работы сотрудников, а также продемонстрировать статус и успешность организации.

Многие компании малого и среднего бизнеса арендуют офисы, потому что это дешевле.

Факторы, которые говорят в пользу инвестиций в рынок коммерческой недвижимости в России:

* рост рынка на 2-3% или 1,5 млн м² в год
* низкий порог входа на рынок, что позволяет работать небольшим компаниям
* спрос на использование офисов частными предпринимателями и фрилансерами.

В бизнес-проекте будет рассмотрен вариант небольшого бизнес-комплекса с офисной площадью 3500 м².

Срок окупаемости — **25 месяцев**

Первоначальные вложения — **23 280 000** рублей

Точка безубыточности на **3** месяц

Средняя ежемесячная прибыль — **890 000** рублей

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Основной пакет услуг:

1. Аренда офиса А и В классов.

Помещения A класса укомплектованы мебелью, офисным оборудованием и подключены к системам коммуникации АТС и интернет.

Помещения B класса включают только необходимую мебель и проведённые системы коммуникации.

Площадь арендуемых офисов 30-150 м². Допускается перепланировка помещений.

Средняя ставка аренды в центре — 700 рублей за м² в месяц. Это в два раза ниже среднерыночной цены. Ставка может меняться в зависимости от спроса клиентов на офисные помещения.

2. Оборудованный конференц-зал на 50 посадочных мест для проведения пресс-конференций, тренингов, семинаров.

3. Часть помещений на цокольном этаже 200-250 м² будет сдаваться коммерческим предприятиям: кафе, ресторан или столовая.

Центр оснащён круглосуточной системой охраны и пожарной безопасности.

В здании будет парковочные места на 30-40 машин.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта:** | **Слабые стороны проекта:** |
| * спрос на офисные площади
* большой выбор каналов продаж и форматов работы с клиентами
* адаптация к быстро меняющемуся рынку
* индивидуальный подход к клиентам
 | * конкуренция со стороны крупных бизнес-центров
* неквалифицированный персонал
* повреждение и выход оборудования из строя оборудования
 |
| **Возможности проекта:** | **Угрозы проекта:** |
| * расширение бизнеса — транспортные услуги, бизнес-хостел, коворкинг
* работа с частными и корпоративными клиентами
* возможность создания сопутствующих видов бизнеса
 | * высокая конкуренция
* повышение цен на коммунальные услуги
* повышение арендной платы
* расторжение договора аренды
* снижение покупательной способности корпоративного сектора
 |

## 3. Описание рынка сбыта

* Совокупный объем рынка аренды офисной недвижимости в России оценивается в 300-400 млрд рублей. Например, в Москве и Московской области в 2019 году будет построено и введено в эксплуатацию 1200 объектов коммерческой недвижимости.
* В среднем эксперты оценивают рост рынка на 2-3% в год. Причем значительное повышение спроса отмечено на помещения A класса и «зеленые офисы» — высокотехнологичные «умные дома». По предположениям к 2021-22 гг. рынок офисной недвижимости может подняться на докризисный уровень и составит более 1,5 млн м² в год.
* Большую долю рынка — 35% от объёма — составляют некоммерческие, финансовые и инвестиционные компании. На втором месте — компании из сферы телекоммуникаций, медиа и IT. Третье — производственные компании и сектор услуг.
* Средняя цена аренды офисов в стране зависит от региона. В Москве и Санкт-Петербурге средняя цена аренды офиса А класса равна 24000 рублей за 1 м² в год. В других регионах ставка может быть ниже на 20-30%.

Объем рынка, потенциал роста и средние показатели цен по аренде офисных площадей — обеспечивают доходности в 20-30%. Первый доход от инвестиций в проект можно получить уже через 2-3 года.

## 4. Продажи и маркетинг

Основная задача арендодателя — создать комфортное и функциональное место для работы, оборудованное всем необходимым. На то, как привлечь клиентов и какую маркетинговую стратегию выбрать, влияет специфика бизнес-центра.

**Целевая аудитория**

* Компании-юридические лица — представители малого и среднего бизнеса, филиалы крупных корпораций, которые развивают бизнес в новом регионе. Они составляют 70-80% от объёма целевой аудитории.
* Частные предприниматели. Кроме офисных площадей, проектом предусмотрено сдача в аренду зон для коммерческих целей. Например, в бизнес-центре можно открыть кафе, салон красоты, ресторан или магазин канцелярских товаров. Объем таких клиентов составит 10-15%.
* Государственные, муниципальные и общественные организации —благотворительные фонды, образовательные учреждения, общественно-политические объединения.
* Конференц-зал можно сдавать для проведения корпоративных собраний, торжеств или пресс-конференции.

**Реклама**

* социальные сети, интернет рассылки
* сайт, где можно заказать функциональные помещения
* наружная реклама на баннерах и билбордах в деловой части города — на транспортных развязках, в аэропортах, на вокзалах
* публикации в деловых печатных изданиях
* предоставление площадок для конференций и выставок.

Ежемесячный рекламный бюджет проекта — 60 тысяч рублей.

## 5. План производства

**Регистрация**

Форма регистрации ООО позволит контрагентам и клиентам бизнес-центра перевыставлять или начислять НДС — переносить косвенный налог на стоимость товаров и услуг на покупателя.

Регистрация бизнес-центра по форме ООО включает подготовку учредительных документов и подачу заявления в местное отделение ФНС. Минимальный уставной капитал составляет 10000 рублей. Зарегистрировать компанию можно самостоятельно или обратиться в юридическую фирму. Стоимость регистрации, оформление документов, открытие счетов, печати составит 30-40 тысяч рублей. Время регистрации — до 30 дней.

Строительство, капитальный ремонт и перепланировка объекта потребуют оформление разрешительных и правоустанавливающих документов:

1. Договор аренды земельного участка (на срок до 49 лет) или договор о купле-продаже и свидетельство о регистрации права собственности.

2. Получение разрешения на строительство объекта коммерческой недвижимости от муниципалитета — одобрение проекта отделом архитектуры, постановление о землеотводе, межевании участка и присвоение ему кадастрового номера.

3. Получение разрешения на строительство и одобрение проектной документации от регионального подразделения Ростехнадзора по представлению местного органа исполнительной и законодательной власти (мэрия города или муниципальный комитет, городская дума).

4. Заключение договора подряда с проектной, строительной организацией на выполнение комплекса проектных, планировочных и строительно-монтажных работ.

5. Разрешение на эксплуатацию объекта от местных органов СЭС.

6. Разрешение о соответствии объекта нормам пожарной безопасности.

7. Пакет договоров с местными коммунальными компаниями по обслуживанию объекта — водоснабжение и водоотведение, электрические и телекоммуникации, теплоснабжение, вывоз мусора, периодическая дератизация.

На получение всех разрешений, согласование и оформление проектной, строительной и эксплуатационной документации потребуется в среднем до 1,5 млн рублей и не менее 6 месяцев.

**Помещение**

Подрядная инжиниринговая компания способна построить офисное здание любой сложности и вместимости за 6 месяцев.

Ключевой фактор успешности бизнеса — местоположение. Оптимальное место размещения бизнес-центра — административная часть в центре города.

Если в городе развита транспортная инфраструктура, можно выбрать место за городом.

Настоящим проектом бизнес-плана предусмотрено возведение офисного центра в близости к деловой части города с населением до 500-700 тысяч человек.

Общая площадь помещений по проекту — 3500 м², включая прилегающая территорию — 500 м². Использование участка будет осуществлено на условии долгосрочной аренды — сроком на 49 лет.

Проект центра предусматривает четыре этажа, включая цокольный.

Функциональные зоны:

* клиентская — 40 офисных помещений площадью от 30 до 150 м²
* конференц-зал
* хозяйственно-бытовая комната
* административная — офисы персонала, помещение для охраны
* коммерческая — торговых точки, кафе, салоны связи
* стоянка на 30-40 машин.

**Оборудование**

1.Система вентиляции и кондиционирования.

2.Система освещения.

3.Офисное оборудование для персонала (компл.).

4.Компьютерное оборудование (компл.).

5.Коммуникационное оборудование (компл.) — мини -АТС, Wi-Fi. Возможно установить сервер, для хостинга клиентов БЦ.

6.Мебель для офисов (компл.).

7.Оборудование для конференц зала.

8.Мультимедийное оборудование.

9.Хозяйственное и санитарное оборудование (компл).

10. Пожарная сигнализация и противопожарное оборудование.

11.Система видеонаблюдения и охраны.

В качестве дополнительного оборудования рекомендуется использовать пассажирский автотранспорт — например, микроавтобус на 12 человек с тем, чтобы клиентам центра было удобно обеспечивать проведение каких-либо коллективных мероприятий.

## 6. Организационная структура

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Персонал** | **Кол-во** | **Зарплата на 1 сотрудника (руб.)** | **Зарплата Итого (руб.)** |
| Генеральный директор | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Заместитель гендиректора по коммерческой работе с клиентами | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Гл. бухгалтер — кассир | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Бухгалтер материального учета | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Сменный администратор | 2 | 27 000 | 54 000 |
| Заведующий хозяйством | 1 | 26 000 | 26 000 |
| Системный администратор | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Рабочий по уходу за зданием | 2 | 23 000 | 46 000 |
| Электрик | 1 | 24 000 | 24 000 |
| Садовник-дворник | 1 | 25 000 | 25 000 |
| **Общий фонд ЗП руб.** | **365 000** |

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

Генеральный директор и его заместитель по коммерческой части работают по ненормированному рабочему графику. Оплата труда производится по схеме «оклад + премия». Размер премии зависит от выручки компании за месячный период.

Для сменных администраторов, курирующих повседневную деятельность центра, работают 12 часов за смену, по графику день через день.

Остальные сотрудники работают 5 дней в неделю.

Оплата труда для персонала производится по схеме «оклад + премия», начисляемая по итогам за квартал, полугодовой и годовой отчетный период.

Для обеспечения круглосуточной охраны офисных помещений центра и его периметра будут установлены средства видеонаблюдения внутри и снаружи, и заключен договор с ЧОП.

## 7. Финансовый план

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 1 500 000 |
| Подготовка и утверждение проектной сметной документации | 800 000 |
| Создание сайта плюс реклама на первый месяц | 110 000 |
| Строительство объекта с общей площадью помещений 3500 кв. м | 15 000 000 |
| Закупка оборудования | 5 570 000 |
| Прочее | 300 000 |
| **Итого** | **23 280 000** |

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 474 070 |
| Долгосрочная аренда земельного участка 3500 кв. м. | 175 000 |
| Амортизация | 43 611 |
| Коммунальные услуги | 350 000 |
| Реклама | 60 000 |
| Расходы на клининговые услуги | 80 000 |
| Расходы на содержание 1 кв. м офисной площади | 200 |
| Расходы на услуги охраны ЧОП | 120 000 |
| **Итого** | **1 302 881** |

Основные показатели рентабельности и эффективности проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Значение** |
| Дисконтированный срок окупаемости, мес. | 25 |
| Чистый дисконтированный доход, руб. | 6 007 427 |
| Индекс прибыльности | 0,74 |
| Внутренняя норма рентабельности,% | 77,02 |
| Рентабельность продаж, % | 79% |

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

* риск снижения спроса на офисные помещения со стороны компаний, бизнесов из-за экономического кризиса или снижения общей деловой активности в городе
* риск конкуренции со стороны аналогичных бизнес-центров или крупных компаний, сдающих офисы в аренду
* риски, связанные с переводом сотрудников на удаленную работы
* повышение цен на коммунальные услуги и рост финансовых издержек на содержание здания центра, его помещений в надлежащем техническом состоянии.