## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Строительный бизнес во все времена был достаточно прибыльным видом бизнеса. Это объясняется некоторыми факторами. Во-первых, это постоянный спрос. Люди перемещаются в города и спрос на многоквартирные дома постоянно растет. Во-вторых, это крупные объёмы и соответственно большая потенциальная прибыльность данного бизнеса. Примерный срок окупаемости строительства многоквартирного дома составляет 20 месяцев, начиная со старта продаж квартир, точка безубыточности приходится уже на второй месяц продаж.

Для организации данного бизнеса потребуются не только крупные финансовые вложения, но и достаточно большие человеческие ресурсы. Для быстрой и эффективной работы по возведению здания потребуется нанять в штат 111 человек. Большая часть из них — строители и разнорабочие. Также для возведения здания потребуется арендовать земельный участок у города. Минимальная площадь составляет 10 гектар.

Общая площадь жилого дома будет составлять 16 000 м2. Из них 12 000 м2 будут жилого помещения и 4 000 м2 коммерческие площади (с учетом коэффициента потерь площадей 30%). Средняя себестоимость строительства 1 м2 составляет 13 500 руб./м2. Маржинальность данного бизнеса составляет от 30 до 40%. В результате финансовые показатели проекта будут следующие:

Первоначальные инвестиции — **251 905 000** рублей

Ежемесячная прибыль — **12 500 000** рублей

Срок окупаемости — **45** месяцев

Точка безубыточности — **26** месяцев

Рентабельность продаж — **240%**

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Первой необходимостью для человека является потребность в жилье. Спрос на жилую недвижимость постоянно расте. Об этом свидетельствует постоянный рост продаж, так и увеличивающийся ввод в эксплуатацию новых зданий. Поэтому вложение средств в строительство многоэтажных домов является прибыльным и перспективным видом бизнеса.

Основным видом деятельности предприятия будет строительство и продажа жилой и коммерческой недвижимости, а также управление этими домами после строительства.

Для данного бизнес-плана общая высотность здания составляет 10 этажей. Дом включает 5 подъездов. На каждом этаже расположено 3 квартиры: 1 однокомнатная квартира, площадью 35 м2, 1 двухкомнатная квартира — 60 м2 и 1 трехкомнатная квартира — 90 м2. Строить необходимо монолитный дом. Это позволит существенно снизить затраты и ускорить процесс строительства.

Для открытия и начала строительства необходимо собрать разрешения и подготовить техническую документацию. Важным фактором является наличие профильного образования. Для директора и прочих сотрудников фирмы наличие профильного образования является обязательно. Без этого компания не сможет получить лицензию на допуск к работам по инженерным изысканиям, составлению проектной документации, строительно-монтажным и другим работам. Допуск к этим работам необходимо получать у саморегулируемой организации (СРО).

Первоначально организации необходимо выбрать земельный участок. Поиск земельного участка проще всего начинать с изучения Градостроительного плана города. Это позволит наиболее точно определить территории, где можно предусмотрено строительство многоквартирных домов. Следующим этапом необходимо проверить, кому принадлежит земельный участок. Это могут быть как земли, принадлежащие государству, так и частные земли. В случае с государственной землей вам необходимо заключить договор аренды или приобрести землю на торгах (в случае проведения аукциона).

Далее компания может приступать к работе над проектной документацией. Проектная документация играет решающую роль для получения разрешения на строительство от государственной экспертизы по строительству. Средний срок составления проектной документации составляет 6 месяцев. Разрабатывать план и дизайн-проект необходимо в соответствии с выдержкой из Архитектурного бюро и проекта планировки территории.

Как только проектная документация будет составлена проект можно отправлять на согласование и прохождение экспертизы в Главгосэкспертиза России. В результате фирма должна получить разрешение на строительство и приложенное положительное заключение Экспертизы. Средний срок получения разрешения и заключения составляет 30-40 дней.

Как только заключение будет получено, компания может приступать к земляным работам и подготовке к заливке фундамента. Одновременно с этим вам потребуется получить технические условия на электричество, технические условия на водоснабжение и канализацию, на теплоснабжение и газоснабжение. С профильными организациями вам необходимо подписать договор о присоединении.

Как только все разрешения и договоры подписаны, компания может приступать к полноценному строительству. Средний срок подготовки и согласования всех условий составляет 1 год.

Для организации строительной компании потребуется приобрести следующее оборудование:

* 2 погрузчика
* наборы инструментов для строителей
* миксеры для бетона
* один самосвал
* автокран
* спецодежду для сотрудников
* прочее оборудование для персонала

Перечень данного оборудования не является исчерпывающим и дополняется в соответствии с потребностями. Большая часть работ находится на аутсорсинге. Это заказ бетона, песка с заводов, закупка инженерных систем и коммуникаций. Все эти затраты включены в себестоимость за 1 м2, который в среднем составляет 13 500 руб./м2.

Общий срок строительства дома составит от 1,5 до 2 лет.

Соблюдая все нормативные требования и соблюдая все технические регламенты, компания сможет строить высококлассные дома и занять лидирующие позиции на рынке.

## 3. Описание рынка сбыта

Для строительной компании главными факторами успеха являются скорость и качество строительства, а также скорость реализации построенных площадей.

Так как первые два фактора в большей степени зависят от проектной и строительной команды, то за скорость реализации построенных площадей отвечают менеджеры по продажам и рекламная кампания.

Для того, чтобы составить эффективную рекламную кампанию, бизнесу необходимо определиться с целевой аудиторией.

Основной аудиторией жилой недвижимости являются физические лица. Они будут выбирать жилье для проживания. Другой категорией является бизнес. Это могут быть как физические лица, которые приобретают квартиры для сдачи в аренду, так и предприниматели, покупающие коммерческие площади для ведения бизнеса.

Главным факторами, определяющий скорость реализации, являются условия продажи. Для увеличения продаж необходимо использовать различные акции, привлекательные кредитные условия от банков-партнеров, бонусы в виде стандартизированного ремонта.

При начале продаж обязательно продумайте политику и этапы проведения данных акций.

## 4. Продажи и маркетинг

Для стабильных продаж потребуется создать эффективную и грамотную маркетинговую стратегию, и рекламную кампанию. Подготовкой рекламной кампании будет заниматься рекламное агентство на аутсорсинге.

Для эффективного продвижения необходимо использовать все рекламные каналы, как оффлайн, так и онлайн. Это позволит охватить наибольшую аудиторию и повысить динамику продаж.

К основным оффлайн каналам можно отнести:

* реклама на городских стендах и билбордах
* реклама на телевидении
* реклама на радио
* реклама на городском транспорте
* реклама в городских и российских журналах

Данные каналы продвижения относятся к традиционным каналам продвижения. Стоит отметить, что для данного вида бизнеса они не теряют своей актуальности и показывают высокую отдачу.

К основным онлайн каналам можно отнести:

* контекстная реклама
* баннерная реклама на профильных сайтах
* реклама на бизнес-порталах и онлайн-версиях журналов.

Данные каналы также являются эффективными и позволят охватить еще более широкую аудиторию из соседних городов.

В результате рекламная кампания должна содержать четкий маркетинговый план и определять этапы каждого канала.

## 5. План производства

Для открытия строительного бизнеса необходимо:

* Зарегистрировать юридическое лицо — ООО
* Получить допуск на строительные работы, вступить в СРО
* Найти земельный участок
* Заключить договор аренды на земельный участок
* Подготовить проектную документацию
* Получения все разрешения и согласования
* Начать строительство
* Начать продажу готовых квартир и помещений

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| **Продолжительность** | **1 мес.** | **1 мес.** | **1 мес.** | **6 мес.** | **2 мес.** | **1 мес.** | **2 года** | **2 года** |
| Регистрация ООО |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получения допуска |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поиск земельного участка и его аренда |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подготовка проектной документации |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получения разрешений |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строительство |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Продажа помещений |  |  |  |  |  |  |  |  |

Первоначально для начала работы потребуется зарегистрировать ООО (ОКВЭД −41.20 «Строительство жилых и нежилых зданий»). Далее необходимо встать на налоговый учет. Следующим этапом необходимо открыть счет в банке. Счет лучше открывать в том банке, где вы планируете брать инвестиционный кредит и программу ипотеки для своих клиентов.

По результатам регистрации юридического лица необходимо вступить в СРО и получить допуск на строительные работы. Далее можно приступать к поиску земельного участка и заключать договор аренды.

Следующим шагом является подготовка проектной документации, которую потом необходимо согласовать в государственной экспертизе. Как только все разрешения и договоры будут получены, компания может приступать к строительным работам. Средний срок строительства составляет 2 года.

По результатам окончания строительных работ можно начинать рекламную кампанию и продажу жилья.

## 6. Организационная структура

Для открытия строительного бизнеса необходимо нанять следующий персонал:

* директор
* заместитель директора
* главный архитектор (2 человека)
* главный инженер (2 человека)
* начальник стройки (2 человека)
* помощники главных специалистов (5 человек)
* бригадир (8 человек)
* строители (40 человек)
* разнорабочие (40 человек)
* менеджеры по продажам (6 человек)
* бухгалтеры (4 человека)

Таким образом, общая численность персонала составит 111 человек. Директором компании может быть как собственник бизнеса, так и наемный сотрудник. Необходимым условием является наличие профильного образования. Директор отвечает за весь процесс строительства, контролирует сроки, заключает договоры о поставке товаров и услуг, а также за стратегическое развитие бизнеса.

Заместитель директора отвечает за ежедневный контроль строительства, согласовывает сроки поставки товаров и услуг. Также он принимает активное участие в работе с рекламным агентством.

Главные архитекторы и инженеры совместно с их помощниками занимаются составлением архитектурного и инженерного плана здания. Они взаимодействуют напрямую с проектной компанией на аутсорсинге, которая занимается составление проектной документации.

Начальники стройки проводят постоянный мониторинг и график строительства, помогают устранять ошибки и проблемы во время строительных работ. Бригадиры в свою очередь ежедневно находятся на строительной площадке и контролируют работу строителей и разнорабочих. Совместно с начальником стройки составляют план необходимых материалов.

Менеджеры по продажам отвечают за продажу квартир и коммерческих помещений на этапе котлована и на этапе уже готового здания.

Бухгалтеры состоят из 1 главного бухгалтера и двух помощников. Они занимаются составляем бухгалтерской и управленческой отчетности.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Кол-во сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Директор | 80 000 | 1 | 80 000 | 299 725 |
| Заместитель директора | 70 000 | 1 | 70 000 | 70 000 |
| Главный архитектор | 65 000 | 2 | 130 000 | 65 000 |
| Главный инженер | 60 000 | 2 | 120 000 | 60 000 |
| Начальник стройки | 60 000 | 2 | 120 000 | 60 000 |
| Помощники главных специалистов | 45 000 | 5 | 225 000 | 45 000 |
| Бригадир | 35 000 | 8 | 280 000 | 35 000 |
| Строители | 25 000 | 40 | 1 000 000 | 25 000 |
| Разнорабочие | 20 000 | 40 | 800 000 | 20 000 |
| Менеджер по продажам | 20 000 | 6 | 120 000 | 56 621 |
| Бухгалтер | 35 000 | 4 | 140 000 | 35 000 |
| Страховые взносы |  |  | 925 500 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 4 010 500 |  |

Расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальноц части и страховых взносов представлден в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие строительной компании, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Погрузчик | 2 | 500 000 | 1 000 000 |
| Набор инструментов | 20 | 5 000 | 100 000 |
| Миксер для бетона | 5 | 15 000 | 75 000 |
| Самосвал | 1 | 1 000 000 | 1 000 000 |
| Автокран | 1 | 1 000 000 | 1 000 000 |
| Спецодежда | 150 | 5 000 | 750 000 |
| Прочее оборудование для персонала (мастерки и тд) | 200 | 10 000 | 2 000 000 |
| **Итого:** |  |  | **3 175 000** |

Общие капитальные затраты на открытие составляют 3 175 000 рублей. Наибольшие затраты приходятся на закупку оборудования для персонала (рабочего инструмента) — 2 000 000 рублей. Также по 1 000 000 рублей необходимо потратить на погрузчики, самосвал и автокран.

**Инвестиции на открытие, руб.**

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 1 000 000 |
| Проектная документация дома | 19 200 000 |
| Вывеска | 30 000 |
| Рекламные материалы | 300 000 |
| Закупка оборудования | 3 175 000 |
| Стоимость строительства дома | 228 000 000 |
| Прочее | 200 000 |
| **Итого** | **251 905 000** |

Общие инвестиции на открытие составляют 251 905 000 рублей. Наибольшие затраты приходятся на строительство самого дома — 228 000 000 рублей. Также большие затраты необходимо осуществить на составление проектной документации — 19 200 000 рублей. Стоит отметить, что 200 000 000 необходимо взять в кредит. Это позволит увеличить отдачу собственных средств и снизить риски.

**Ежемесячные затраты, руб.**

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 4 449 950 |
| Аренда земли | 166 667 |
| Затраты по кредиту | 833 333 |
| Амортизация | 264 583 |
| Коммунальные услуги | 300 000 |
| Реклама | 200 000 |
| Непредвиденные расходы | 200 000 |
| **Итого** | **6 233 283** |

Общие ежемесячные затраты составляют 6 233 283 рублей. Наибольшие затраты приходятся на фонд оплаты труда — 4 449 950 рублей, а также на обслуживание процентов по кредиту — 264 583 рублей. Средняя ежемесячная выручка составляет прибыль — 12 384 760 рублей.

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

## 8. Факторы риска

К основным рискам при открытии бизнеса по строительству многоэтажных домов можно отнести:

* высокий риск банкротства

Данный риск связан с тем, что по ходу строительства могут возникнуть крупные дополнительные затраты, что, при отсутствии достаточного оборотного капитала, может вызвать риск банкротства. Для снижения риска необходимо тщательно составлять смету и изучить все этапы строительства.

* высокий уровень дефицита профессиональных строителей

Данная проблема связана с тем, что на сегодняшний день на рынке работает неквалифицированный персонал, не имеющий необходимого образования. В дальнейшем это может привести к серьезным последствиям. Для снижения данного риска необходимо искать профессиональные бригады, так как данная категория строительства попадает под пристальный надзор государственных органов. Это увеличит ваши затраты на фонд оплаты труда, но сократит срок строительства и повысит качество работ.