



**Intesco  
Research  
Group**

# БИЗНЕС-ПЛАН АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ



МОСКВА 2011

## ОПИСАНИЕ

**Разработка бизнес-плана агентства недвижимости проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.**

**Привлекательность реализации данного проекта** обосновывается положительными прогнозами экспертов относительно российского рынка недвижимости в последующие годы.

### **Цели проекта:**

- привлечение инвестиционных средств для открытия агентства недвижимости;
- обоснование экономической эффективности открытия агентства недвижимости;
- разработка поэтапного плана создания и развития агентства недвижимости.

### **Описание проекта:**

- расположение в центре города, или деловом районе;
- целевая аудитория - люди, нуждающиеся в аренде, обмене, продаже или покупке недвижимости;
- подключение к специальным базам данных;
- создание собственного банка данных.

### **Спектр услуг агентства недвижимости:**

Жилая городская недвижимость (квартиры):

- покупка;
- продажа;
- обмен.

Жилая загородная недвижимость (коттеджи, дачи):

- покупка;
- продажа;
- обмен.

Аренда жилой недвижимости:

- сдача в аренду квартир и коттеджей/дач (сдать);
- аренда квартир и коттеджей/дач (снять).

**Финансовые показатели проекта:**

Объем первоначальных вложений - \*\*\* млн.руб.

Чистый доход (NCF) - \*\*\* млн.руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - \*\*\* млн.руб.

Простой срок окупаемости (PB) - \*\*\* кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - \*\*\* кварталов

Индекс прибыльности (PI) - \*\*\* ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - \*\*\* %

Точка безубыточности (BEP) - \*\*\* млн.руб. / квартал

**Выдержки из исследования:**

С 2001 по 2008 годы темп ввода новых зданий на территории РФ постоянно увеличивался, в среднем на \*\*\*% ежегодно. В 2008 году рост рынка достиг своего максимума – \*\*\* млн. м<sup>2</sup>. После чего, в результате мирового финансового кризиса и общего нестабильного состояния российской экономики, он стал сокращаться – на \*\*\*% и \*\*\*% в 2009 и 2010 годах. В 2010 году был введен лишь \*\*\* млн. м<sup>2</sup>.

Наибольший объем ввода жилья в 2007-2010 годах приходился на \*\*\* ФО, объем строительства, в котором в полтора раза превышал объем строительства в следующем за ним \*\*\* ФО.

В 2007-2010 годах наиболее дорогим был метр жилья в \*\*\* ФО, средняя стоимость жилья в котором была на \*\*\*% выше, чем в следующем за ним \*\*\* ФО. В \*\*\* ФО, в свою очередь, цены были на \*\*\*% выше, чем в Дальневосточном ФО, однако, в отличие от \*\*\* ФО, этот разрыв постепенно сокращался.

Доля семей, которые смогут купить жилье на собственные средства и кредиты, должна к 2015 году вырасти более чем в \*\*\* раза по сравнению с 2009 годом - с \*\*\* до \*\*\*% от общей численности семей.

В качестве варианта для размещения агентства недвижимости предполагается арендовать офис недалеко от ЦАО г. Москвы и занимать площадь от \*\*\* кв.м.

В структуре выручки агентства недвижимости \*\*\* % приходится на поступления от сделок купли-продажи квартир. \*\*\* % занимают поступления от сделок купли-продажи загородных домов. \*\*\* % приносят поступления со сделок аренды квартир, \*\*\* % - поступления со сделок аренды загородных домов.

В структуре текущих затрат \*\*\* % занимают затраты на оплату труда, \*\*\* % - производственные расходы, \*\*\* % - административные расходы.

Срок окупаемости (РВ) проекта равен \*\*\* года.

Точка безубыточности (ВЕР) проекта равна \*\*\* % от плановой загрузки. При этом ежеквартальная выручка должна составлять \*\*\* тыс. руб.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

### 2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

### 3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция агентства недвижимости
- 3.2. Спектр услуг агентства недвижимости
- 3.3. Схема работы агентства недвижимости
- 3.4. Разрешительная документация для открытия агентства недвижимости
- 3.5. Организационный план

*Состав персонала*

*Должностные обязанности сотрудников*

### 4. НАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Объем рынка
  - Объем рынка недвижимости*
  - Рынок жилья*
  - Цены на жилье*
- 4.2. Государственное регулирование
- 4.3. Особенности рынка
  - Особенности покупателей*
  - Особенности формирования цен*
- 4.4. Прогноз развития рынка

*Объем и стоимость рынка недвижимости*

*Тенденции развития на рынке недвижимости*

## **5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА**

- 5.1. Ценовая политика агентства недвижимости
- 5.2. Рекламная стратегия агентства недвижимости
- 5.3. Клиенты агентства недвижимости

## **6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

- 6.1. Расположение агентства недвижимости
- 6.2. Аренда / Строительство зданий и сооружений
- 6.3. Структура использования площадей
- 6.4. Необходимое оборудование
- 6.5. Объемы предоставляемых услуг
- 6.6. График реализации проекта

## **7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

- 7.1. Первоначальные вложения в проект

*Динамика инвестиционных вложений*

*Направления инвестиционных вложений*

- 7.2. Доходы агентства недвижимости
- 7.3. Расходы агентства недвижимости
- 7.4. Система налогообложения
- 7.5. Отчет о прибылях и убытках
- 7.6. Отчет о движении денежных средств
- 7.7. Бухгалтерский баланс

## **8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

- 8.1. Методика оценки эффективности проекта
- 8.2. Чистый доход (NCF)
- 8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 8.4. Срок окупаемости (PB)
- 8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)

8.6. Индекс прибыльности (PI)

8.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

## **9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ**

9.1. Качественный анализ рисков

9.2. Анализ чувствительности проекта

9.3. Точка безубыточности проекта

## **10. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ**

### **ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP**

## СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

### Список графиков:

График 1. Динамика ввода зданий на территории РФ в 2006-2010 гг., тыс. м2.

График 2. Объем работ по виду деятельности «строительство» в РФ в 2006-2010 гг., млрд. руб.

График 3. Объем ввода жилья в крупнейших федеральных округах РФ в 2010 году, тыс. м2

График 4. Структура ввода жилья в крупнейших регионах РФ в 2010 г., %

График 5. Объем ввода жилья в крупнейших регионах РФ в 2007-2010 гг., тыс. м2

График 6. Динамика средних цен на первичном и вторичном рынках жилья России в 2000-2010 гг., руб./м2

График 7. Динамика средних цен на жилье в крупнейших федеральных округах РФ в 2007-2010 гг., руб./м2.

График 8. Динамика ввода зданий на территории РФ в 2006-2010 гг. и прогноз на 2011-2013 гг., тыс. м2.

График 9. Динамика средних цен на первичном и вторичном рынках жилья России в 2006-2010 гг. и прогноз на 2011-2013 гг., руб./м2

График 10. Динамика строительства недвижимости в РФ в 2001-2010 гг. и план на 2011-2020 гг., млн. м2

График 11. Загрузка агентства недвижимости, %

График 12. Динамика количества сделок по отдельным направлениям деятельности агентства недвижимости, ед.

График 13. Динамика инвестиционных вложений в проект агентства недвижимости, тыс. руб.

График 14. Динамика выручки агентства недвижимости, тыс. руб.

График 15. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения агентства недвижимости, тыс. руб.

График 16. Динамика чистой прибыли агентства недвижимости, тыс. руб.

График 17. Движение денежных потоков агентства недвижимости, тыс. руб.

График 18. Остаток денежных средств на счету агентства недвижимости, тыс. руб.

График 19. Чистый доход (NCF) агентства недвижимости, тыс. руб.

График 20. Чистый дисконтированный доход (NPV) агентства недвижимости, тыс. руб.

График 21. Количества сделок на NCF, % от количества сделок

График 22. Влияние количества сделок на NPV, % от количества сделок

График 23. Влияние количества сделок на PV, % от количества сделок

График 24. Влияние количества сделок на DPV, % от количества сделок

График 25. Влияние количества сделок на PI, % от количества сделок

График 26. Влияние количества сделок на IRR, % от количества сделок

График 27. Точка безубыточности агентства недвижимости, %

**Список диаграмм:**

- Диаграмма 1. Структура ФОТ по видам персонала агентства недвижимости, %
- Диаграмма 2. Динамика структуры ввода зданий на территории РФ в 2006-2010 гг., тыс. м2.
- Диаграмма 3. Структура ввода жилья в крупнейших регионах РФ в 2010 году, %.
- Диаграмма 4. Структура стоимости квадратного метра жилья в РФ, %
- Диаграмма 5. Структура использования площадей агентства недвижимости, %
- Диаграмма 6. Структура инвестиционных вложений в проект агентства недвижимости, %
- Диаграмма 7. Структура выручки по видам услуг агентства недвижимости, %
- Диаграмма 8. Структура текущих расходов агентства недвижимости, %
- Диаграмма 9. Структура себестоимости услуг агентства недвижимости, %
- Диаграмма 10. Структура налоговых выплат агентства недвижимости, %

**Список таблиц:**

- Таблица 1. Персонал агентства недвижимости, чел.
- Таблица 2. Динамика ввода зданий на территории РФ в 2006-2010 гг., тыс. м2.
- Таблица 3. Объем ввода жилой недвижимости в федеральных округах РФ в 2006-2010 гг., тыс. м2
- Таблица 4. Объем ввода жилой недвижимости в регионах РФ в 2006-2010 гг., тыс. м2
- Таблица 5. Динамика средних цен на жилье в федеральных округах РФ в 2006-2010 гг., руб./м2.
- Таблица 6. Площади помещений агентства недвижимости, кв. м.
- Таблица 7. Средние стоимости сделок агентства недвижимости, тыс. руб.
- Таблица 8. Объемы совершения сделок агентством недвижимости, тыс. руб.
- Таблица 9. Инвестиционные затраты по проекту агентства недвижимости, тыс. руб.
- Таблица 10. Динамика поступлений агентства недвижимости, тыс. руб.
- Таблица 11. Стоимость аренды помещения для агентства недвижимости, тыс. руб.
- Таблица 12. Параметры текущих затрат агентства недвижимости
- Таблица 13. Налоговые выплаты агентства недвижимости, тыс. руб.
- Таблица 14. Отчет о прибылях и убытках агентства недвижимости, тыс. руб.
- Таблица 15. Отчет о движении денежных средств агентства недвижимости, тыс. руб.
- Таблица 16. Бухгалтерский баланс агентства недвижимости, тыс. руб.
- Таблица 17. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.
- Таблица 18. Показатели эффективности проекта агентства недвижимости
- Таблица 19. Расчет точки безубыточности агентства недвижимости, %

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

**INTESCO RESEARCH GROUP** – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «FoodService», «МАХИМ», «Партнер: мясопереработка», «Мое дело. Магазин», «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопеченье», «Ценовик», «РБК daily», «Unipack.Ru» и пр.

Среди клиентов **INTESCO RESEARCH GROUP** такие организации как:





**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ  
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**