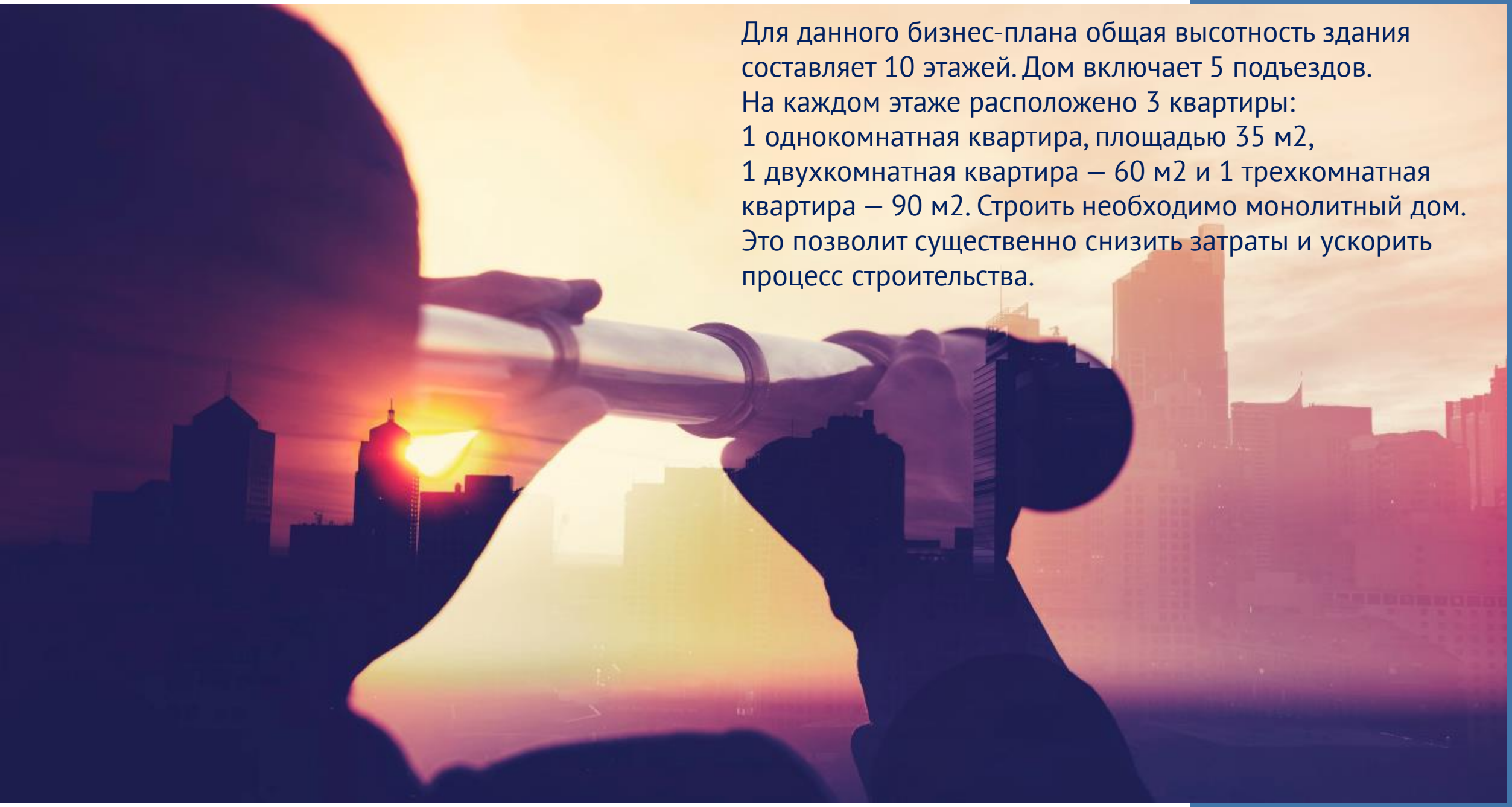
НЕДВИЖИМОСТЬ КАК СПОСОБ ЗАРАБОТАТЬ

Строительный бизнес во все времена был достаточно прибыльным видом бизнеса.

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.

Почему лучше вкладывать в недвижимость

- Минимальные риски
- Высокая прибыль
- Рентабельность прадаж более 250%



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.

План производства

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								

Инвестиции на открытие

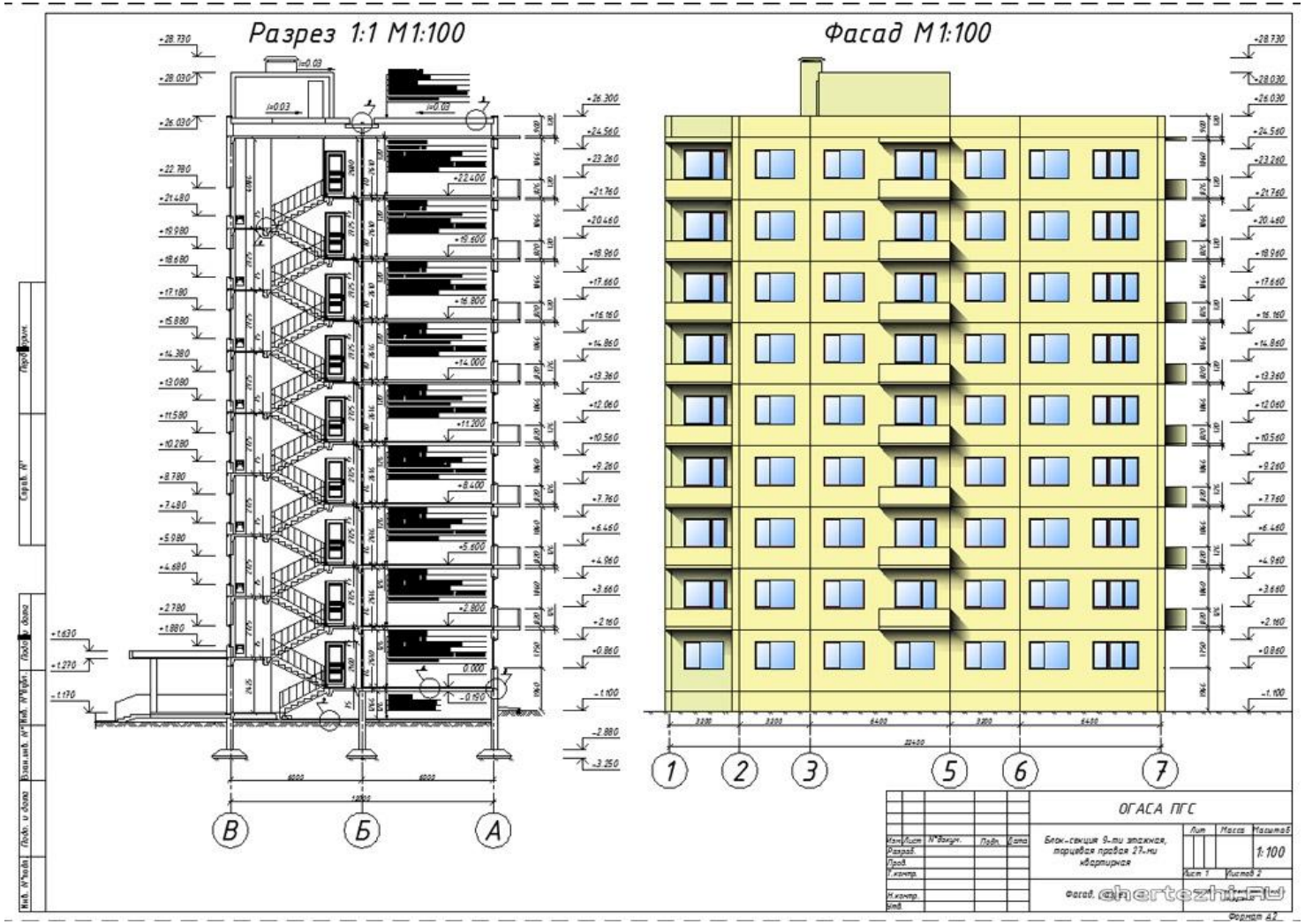
Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	1 000 000
Проектная документация дома	19 200 000
Вывеска	30 000
Рекламные материалы	300 000
Закупка оборудования	3 175 000
Стоимость строительства дома	228 000 000
Прочее	200 000
Итого	**251 905 000**

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.

Рынок сбыта

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.

Для увеличения продаж необходимо использовать различные акции, привлекательные кредитные условия от банков-партнеров, бонусы в виде стандартизированного ремонта.



Наши сотрудники

Борис Майский

Заместитель директора

Валентина Светлоус

Директор

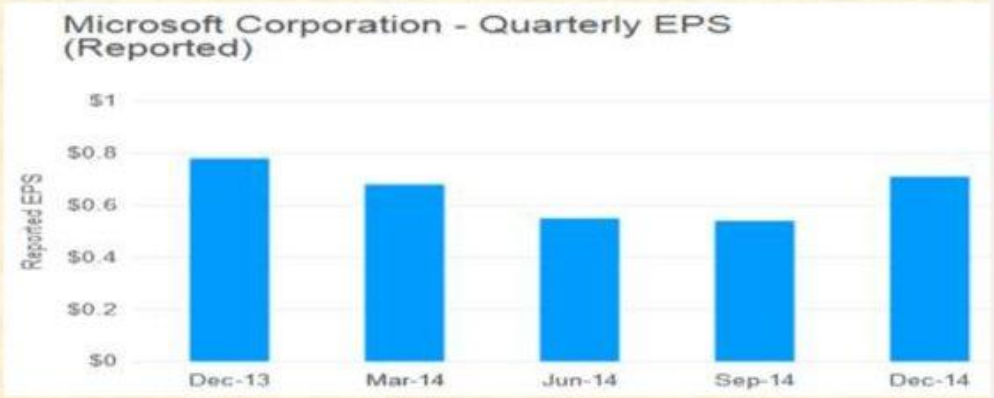
Тимур Буров

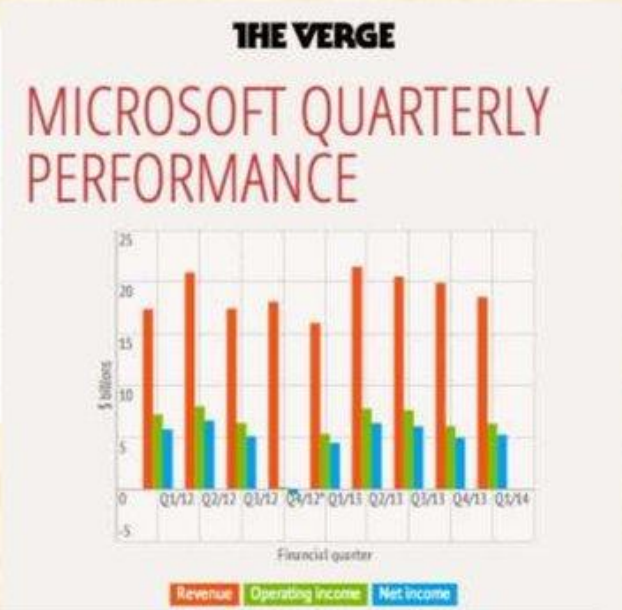
Главный инженер

Елена Кротова

Главный архитектор

Финансовые показатели





Показатель	Значение показателя
Объем продаж (выручка) без стимулирования, руб.	1 000 000
Объем продаж (выручка) при стимулировании (прогноз), руб.	5 610 000
Объем продаж от стимулирования, руб.	4 610 000
Коммуникационные затраты на стимулирование (реклама мероприятия), руб.	100 000
Объем прибыли без стимулирования, руб.	200 000
Объем прибыли при стимулировании с учетом затрат на стимулирование и снижения цен на 15 %, руб.	410 000
Экономический эффект от стимулирования с учетом затрат на стимулирование (дополнительная прибыль)	210 000

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.

ВЛОЖИСЬ В СВОЕ БУДУЩЕЕЕ

И

БУДУЩЕЕ СВОИХ ДЕТЕЙ

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ

T. +7895463257

T. +3862457554

EML.

Pohory.ijnd@mail.ru