

# Инвестиционный проект организации современного дачного поселка «Лазурный Берег».

## Основные параметры:

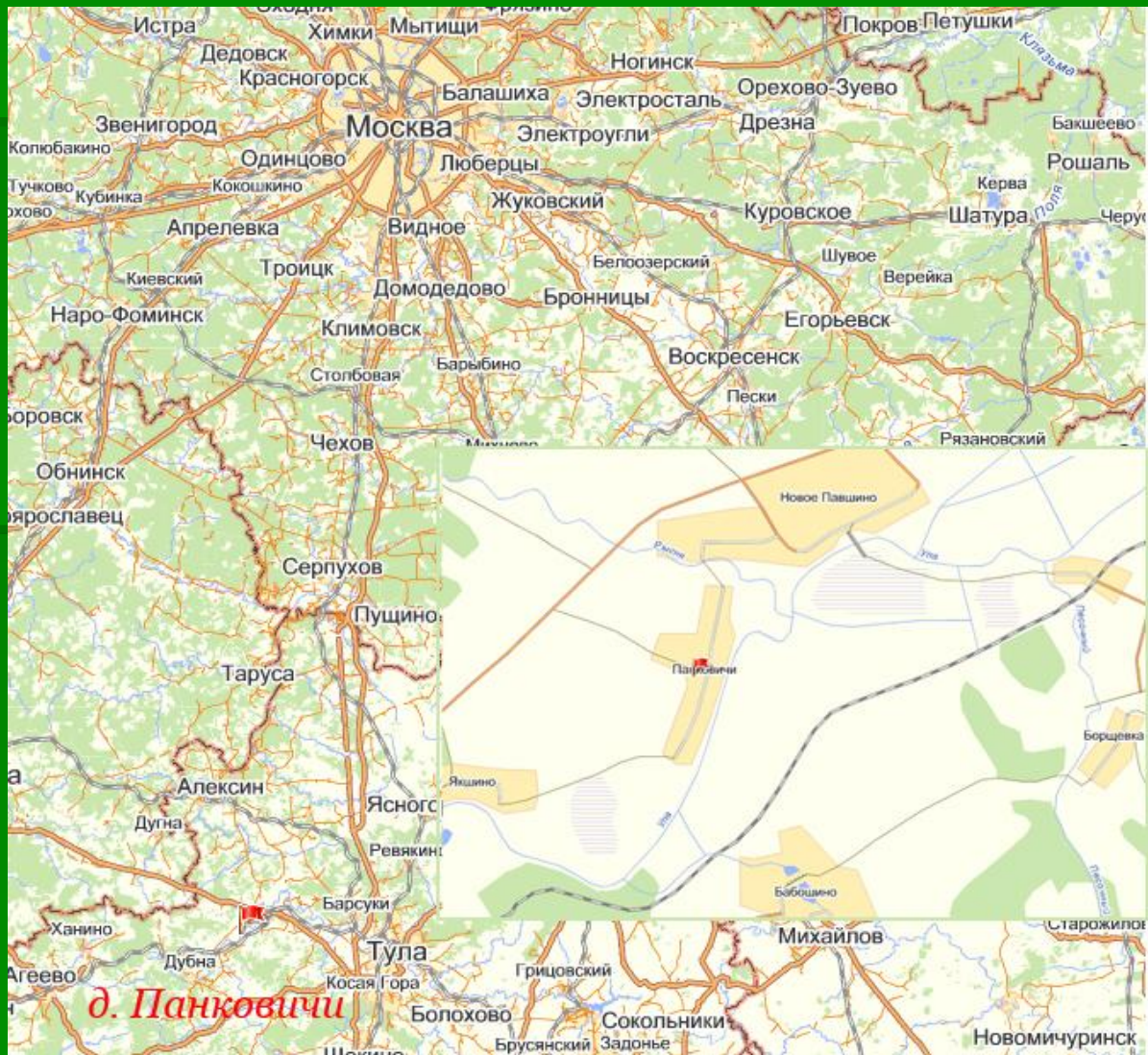
- Расположение: ~168 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, ~27 км от Тулы, д. Панковичи
- Общая площадь участка: 72 Га.
- Полезная площадь участка: 58,5 Га.
- Количество участков: 390
- Средняя стартовая цена продажи участков: 300 долл. / сотка, увеличение стоимости по мере продаж до 450 долл./сотка.
- Стоимость подключения к коммуникациям: 180 тыс. руб.
- Чистый доход от договоров подряда на 1 участок – \$5-10 тыс.



# Инвестиционный проект организации современного дачного поселка «Лазурный Берег».

## Удобное расположение:

- Федеральная трасса «Крым» (М2) реконструирована на 100%. Ср. скорость движения ~100 км/ч, светофоров нет. Время в пути 1,5-2 часа.
- Выход к реке Ула (осн. приток Оки) выгодно отличает объект от других поселков, где «большая» вода в нескольких километрах.
- Направление на Юг обладает рядом преимуществ: климат несколько теплее чем на севере, не так дорого как в западном направлении, нет смога при лесных пожарах летом как на востоке.



## Инвестиционный проект организации современного дачного поселка «Лазурный Берег».

- Зной и смог торфяных пожаров лета 2010 г. наряду с финансовым кризисом уже наметили новую тенденцию на рынке загородной недвижимости. Опыт продаж аналогичных поселков, в т.ч. «Солнечный берег», показывает растущий спрос на «летние» дачи на расстоянии более чем 150 км от Москвы.
- Профиль типичного клиента: молодая семья (покупатели в возрасте от 25 лет) и состоявшийся средний класс (средний возраст около 40 лет) со среднемесячным доходом на семью 100 – 150 тыс. руб., имеющие 1-2 детей, квартиру в Москве или ближнем Подмосковье, автомобиль, иногда непогашенные ипотечные или потребительские кредиты. Именно они обеспечивают  $\frac{3}{4}$  продаж.
- Мотивация клиента: обеспечить семье комфортабельный регулярный отдых на природе на выходных, а для детей на протяжении всего лета на расстоянии от дома в пределах нескольких часов езды. Избежать изнуряющей жары и духоты в московской квартире.
- Мотивирующие факторы: отсутствие финансовых средств для покупки загородного дома; отсутствие возможностей для длительного курортного отдыха; наличие автомобиля; земля как альтернатива нестабильным финансовым инструментам сбережений.

# Инвестиционный проект организации современного дачного поселка «Лазурный Берег».

## *Модель бизнеса:*

- Приобретение земельного участка площадью 72 Га по цене 111 долл. / сотка. – 799 тыс. долл.
- Ген.планирование поселка, выделение ~390 участков, ранжирование участков по цене (у воды, у леса и т.д.) и разбивка на 3 очереди, старт рекламной кампании (интернет, СМИ) .
- Межевание и оформление в собственность зем.участков, оплата ТУ и строительство инженерных коммуникаций, вкл. дороги внутри поселка и ограждение.
- Формирование доходов:
  - Старт продаж ~300 долл. /сотку (за участок около 90 – 150 тыс. руб.)
  - Чистый доход с каждого 2-го договора подряда на строительство дома или дачи и благоустройство участка стоимостью от 0,6 до 2,0 млн.руб. принесет инвестору от 5 до 10 тыс. долл. прибыли.
  - Подключение к коммуникациям по цене ~180 тыс.руб. за участок, в рекламных целях возможна рассрочка на 6-9 месяцев при оплате единовременно не менее 30-40%.
  - Ежегодный доход от услуг управляющей компании (охрана и т.д.) ~400 долл. /год с участка.
- Вложения инвестора составят ~96 тыс.долл. (2010-11гг.) . Расходы ~490 тыс.долл. (2011г.) и ~768 тыс.долл. (2012-13гг.) включают рекламу и офис и будут финансироваться за счет продаж.
- Максимальные отвлечения денежных средств инвестора **~896 тыс.долл. США**
- Расчетная окупаемость проекта **~21 мес.**; Доходность (IRR) **~78%**; Прибыль **~2,3 млн.долл.** .

# Инвестиционный проект организации коттеджного поселка «Лазурный Берег»

## Экономика проекта:

	Год	Итого	2010	2011	2012	2013	2014
	0	0	0	0	0	0	0
<b>Выручка, тыс. долл.</b>		<b>5 744</b>	<b>0</b>	<b>1 052</b>	<b>2 547</b>	<b>1 768</b>	<b>376</b>
Выручка от продажи участков		2 119	0	452	1 056	611	0
Выручка от подключения к коммуникациям		2 265	0	581	1 161	523	0
Выручка от услуг УК		385	0	19	80	135	151
Выручка от подрядных работ (строительство)		975	0	0	250	500	225
<b>Текущие затраты, тыс. долл.</b>		<b>906</b>	<b>0</b>	<b>259</b>	<b>275</b>	<b>240</b>	<b>132</b>
Реклама, тыс. долл.		250	0	95	95	60	0
Офис (аренда, ФОТ, расходники)		656	0	164	180	180	132
<b>Налоги, тыс. долл.</b>		<b>404</b>	<b>0</b>	<b>66</b>	<b>185</b>	<b>128</b>	<b>24</b>
<b>Инвестиции, тыс. долл.</b>		<b>2 106</b>	<b>848</b>	<b>490</b>	<b>529</b>	<b>238</b>	<b>0</b>
Приобретение участка		799	799	0	0	0	0
Генплан, кадастр и т.д.		48	48	0	0	0	0
Получение ТУ и строительство ТП		129	0	129	0	0	0
Въездная группа, забор, дет./спортплощадки		97	0	97	0	0	0
Подвод электричества к участкам		484	0	124	248	112	0
Подвод воды к участкам		387	0	99	199	89	0
Дороги внутри поселка		161	0	41	83	37	0
<b>Чистый денежный поток</b>		<b>2 329</b>	<b>-848</b>	<b>237</b>	<b>1 558</b>	<b>1 162</b>	<b>220</b>
<b>IRR</b>		<b>78%</b>					