

Проект вывода нового агентства недвижимости на рынок и организация филиальной сети в Москве

Инициатор проекта:
Фирсов Михаил Александрович



Идея проекта

Результат проекта – это вывод на рынок (start-up) нового агентства недвижимости в Москве и организация собственной филиальной сети.



Стратегия развития проекта - подразумевает в условиях динамично развивающегося рынка и высокой конкуренции, предоставлять потребителю высококачественные, эксклюзивные агентские услуги и выйти к 2018 году в Топ-5 лидеров на рынке недвижимости Москвы.

Описание предлагаемых услуг

Создаваемое агентство недвижимости будет вести следующие направления деятельности:

- **Аренда жилой недвижимости** (Квартиры и комнаты класса эконом, средний, средний +);
- **Аренда коммерческой недвижимости** (Офисные, торговые и складские объекты);
- **Продажа жилой недвижимости** (Новостройки и вторичное жилье);
- **Продажа коммерческой недвижимости** (Офисные, торговые и складские объекты);
- **Продажа загородной недвижимости** (Земельные участки, коттеджи, таунхаусы, дачи);
- **Элитная недвижимость** (Квартиры, загородные дома Premium класса);
- **Экспертная и лицензионная оценка объектов недвижимости** (жилые и коммерческие объекты);
- **Юридическая экспертиза**, оформление правоустанавливающих документов.
- **Согласование перепланировок** жилых и нежилых помещений;
- **Консалтинг** (Разработка концепций, проектные работы, маркетинг объектов, брокеридж).

Стратегические цели



К 2018 году:

- Выйти в TOP-5 лидеров на рынке недвижимости Москвы.
- Организовать филиальную сеть из 5 собственных филиалов и более 18 по франчайзингу.

Ключевые факторы успеха:

- Опора на разработанную бизнес-модель создаваемого агентства недвижимости.
- Организация высокоэффективной команды.
- Оказание высококачественных- эксклюзивных услуг потребителю.
- Успешный практический опыт работы более 5 лет на рынке недвижимости.
- Деловые связи с девелоперами, инвестиционными компаниями, возможности получения крупных заказов.
- Наличие наработанной клиентской базы недвижимости.

Рыночные предпосылки проекта

- Наблюдается интенсивный рост рынка недвижимости, идет активное строительство новых жилых комплексов, ведется новое строительство и реконструкция коммерческих объектов.
- По прогнозам аналитиков рынка, темпы роста в ближайшие несколько лет будут составлять не менее 15-20% в год.
- Существует не удовлетворенность потребителя от качества и дороговизны услуг.
- Есть опыт и эффективная стратегия, которые дают шанс успешно войти на рынок и к 2018 году занять позиции в 5-ке лидеров.



Основные риски проекта

- Наиболее значительную угрозу в данном сегменте бизнеса представляет **высокая конкуренция**.
- Это связано с легкостью выхода на рынок, отсутствие лицензирования и невысокими требованиями к величине стартового капитала.
- Что бы выдержать конкурентную борьбу создаваемому агентству недвижимости потребуется организовать высокоэффективную команду, обеспечить потребителей высоким качеством обслуживания и постоянно искать и использовать новые возможности и технологии.



Информация о инициаторе проекта

Инициатором проекта является - Фирсов Михаил Александрович.

Образование высшее профессиональное:

- Сибирский Федеральный Университет, факультет технологический, специальность “Металлообработка”.

Бизнес образование:

- Российский Экономический Университет, факультет высшей школы бизнеса “Integral”, специальность “Стратегический менеджмент”.

Наличие длительного опыта работы в данной сфере более 5-лет:

- Работал на должности генерального директора в агентстве недвижимости.
- Директором по развитию в крупной девелоперской компании Москвы.

Инициатор проекта имеет высокие организационные способности, лидерские качества и высокую ответственность за взятые на себя обязательства.

Стоимость проекта



Общая стоимость инвестиционных затрат на **Start-Up** составляет **8,571 742 рублей** и включает в себя:

- Затраты на приобретение основных средств.
- Капитальные и офисные вложения.
- Затраты на рекламу, маркетинг.
- Затраты на содержание персонала .

Требуемые инвестиции **полностью покрывают потребность проекта в финансировании**, обеспечивая положительный остаток свободных денежных средств на протяжении всего горизонта планирования.

Ключевые показатели финансовых прогнозов

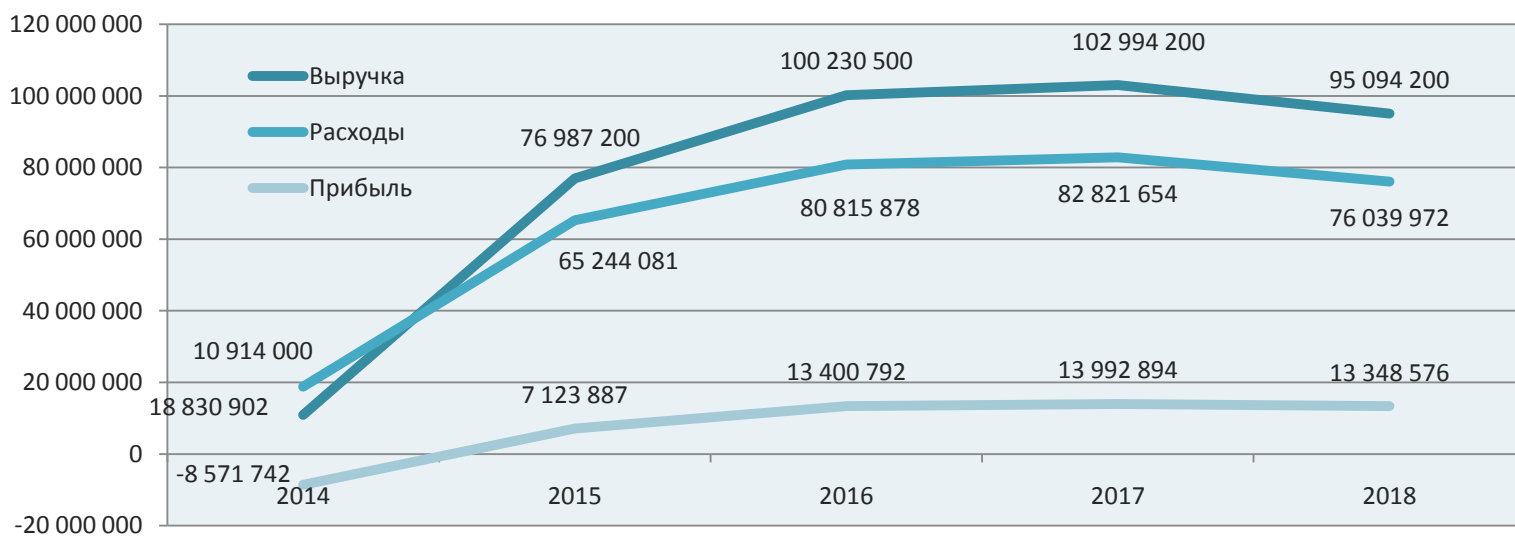
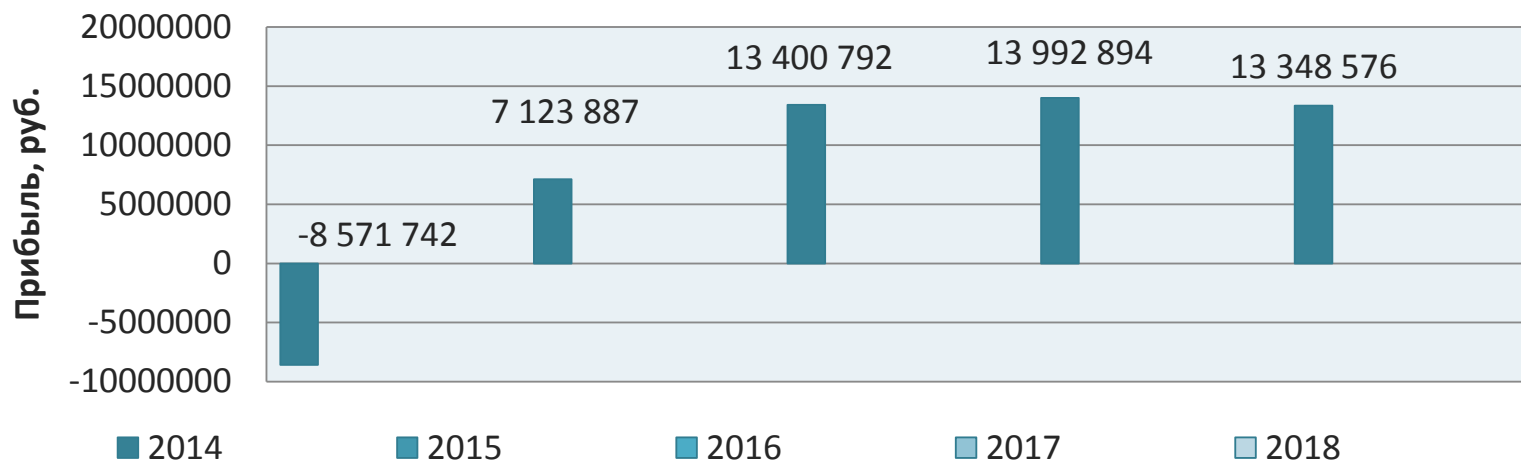
В результате операционной деятельности **финансовые показатели** компании достигают значений:

Прибыли и убытки	Итого за 54 месяца, руб.	2014	2015	2016	2017	2018
Валовой объем продаж услуг	386 220 100	10 914 000	76 987 200	100 230 500	102 994 200	95 094 200
- Налоги с продаж (УСН)	23 173 206	654 840	4 619 232	6 013 830	6 179 652	5 705 652
Чистый объем продаж	363 046 894	10 259 160	72 367 968	94 216 670	96 814 548	89 388 548
Суммарные издержки	323 752 486	18 830 902	65 244 081	80 815 878	82 821 654	76 039 972
- Содержание персонала	259 090 181	8 758 515	53 089 341	66 499 826	68 181 214	62 561 285
- Офисные затраты	27 424 255	3 410 780	5 536 140	6 095 332	6 377 048	6 004 956
- Реклама и маркетинг	32 854 670	2 909 670	6 208 000	8 154 000	8 190 000	7 393 000
- Капитальные вложения	4 383 380	3 751 937	410 600	66 720	73 392	80 731
Чистая прибыль	39 294 408	-8 571 742	7 123 887	13 400 792	13 992 894	13 348 576
Рентабельность продаж			9%	13%	14%	14%

Приведенные финансовые показатели свидетельствуют о **высокой степени его привлекательности** с точки зрения потенциальных инвесторов.

Ключевые показатели финансовых прогнозов

Объем чистой прибыли



Финансовая и экономическая эффективность

- Ставка дисконтирования – 25%
- Доходность инвестиций (NPV) – 18 335 813 рублей.
- Внутренняя норма доходности проекта (IRR) – 68,57%
- Индекс доходности (PI) – 2,14.
- Простой срок окупаемости инвестиционных затрат проекта - 20 месяцев.
- Дисконтированный срок окупаемости – 23 месяца.

При заложенном в расчетах уровне доходов, текущих и инвестиционных затрат проект организации агентства недвижимости может быть признан как эффективный, финансово состоятельный.

Обращение к потенциальным инвесторам

- **Предлагаемый проект** основан на организации высокоэффективной команды специалистов, предоставлении высококачественного сервиса потребителю, использованию передовых технологий и креативных идей ведения бизнеса.
- **Наработанная клиентская база, наличие опыта у инициатора проекта** обеспечивает сравнительно сильную конкурентную защищенность, а деловые связи с девелоперами и инвесторами дают потенциальную возможность получения крупных заказов, что обеспечит рентабельность бизнеса в долгосрочной перспективе.
- **Начиная с 2016 г. среднегодовая чистая прибыль агентства недвижимости** составит 12-14 млн. рублей в год. При этом организовав **филиальную сеть** из 5 собственных филиалов и более 18 филиалов по франчайзингу, плановые показатели среднегодового объема чистой прибыли составят 60-80 млн. рублей в год.

Финансирование проекта

В качестве привлекаемого источника финансирования инвестиционных расходов по проекту рассматривается кредит или на общую сумму 8 571 742 рублей.

Предполагаемые условия:

- Валюта кредита: рубль;
- Период кредитования: от 48 месяцев;
- Ставка по кредиту: до 18,5% в год;
- Отсрочка на выплату процентов: от 8 месяцев;
- Отсрочка на выплату тела кредита: 12 месяцев.

В качестве возможного альтернативного способа финансирования инвестиционных расходов рассматривается привлечение к проекту частных инвестиций.

Спасибо за внимание!

С Уважением, Фирсов Михаил Александрович.