

# 2018

## Бизнес-план строительства домов из СИП-панелей



## Оглавление

<b>1. Резюме бизнес-плана строительства домов из СИП-панелей</b> .....	<b>3</b>
<b>1.1. Сущность и цели проекта</b> .....	<b>3</b>
<b>1.2. Эффективность реализации проекта</b> .....	<b>3</b>
<b>1.3. Источник финансирования</b> .....	<b>3</b>
<b>2. Инициатор проекта</b> .....	<b>4</b>
<b>3. Анализ рынка и концепция маркетинга</b> .....	<b>4</b>
<b>3.1. Определение основной идеи и целей проекта</b> .....	<b>4</b>
<b>3.2. Обзор рынка</b> .....	<b>5</b>
<b>3.3. Маркетинг</b> .....	<b>9</b>
<b>3.3.1. План продаж</b> .....	<b>9</b>
<b>3.3.2. Маркетинговый план</b> .....	<b>9</b>
<b>4. Материальные ресурсы</b> .....	<b>10</b>
<b>4.1. Инвестиционные расходы</b> .....	<b>10</b>
<b>4.2. Прямые расходы периода эксплуатации</b> .....	<b>10</b>
<b>4.3. Косвенные расходы периода эксплуатации</b> .....	<b>10</b>
<b>5. Организация</b> .....	<b>10</b>
<b>5.1. Организационная структура</b> .....	<b>10</b>
<b>5.2. Штатное расписание</b> .....	<b>10</b>
<b>6. Финансовый анализ</b> .....	<b>10</b>
<b>6.1. Бюджет доходов и расходов</b> .....	<b>10</b>
<b>6.2. Бюджет движения денежных средств</b> .....	<b>11</b>
<b>6.3. Прогнозный баланс</b> .....	<b>11</b>
<b>6.4. Финансовые показатели</b> .....	<b>11</b>
<b>6.5. Показатели эффективности</b> .....	<b>11</b>
<b>6.6. Анализ безубыточности</b> .....	<b>12</b>
<b>7. Анализ рисков</b> .....	<b>12</b>
<b>7.1. Организационный и управленческий риск</b> .....	<b>12</b>
<b>7.2. Риск материально-технического обеспечения</b> .....	<b>12</b>
<b>7.3. Финансовые риски</b> .....	<b>12</b>
<b>7.4. Экономические риски</b> .....	<b>12</b>
<b>7.5. Экологические риски</b> .....	<b>12</b>
<b>7.6. Технологические риски</b> .....	<b>13</b>

## **1. Резюме бизнес-плана строительства домов из СИП-панелей**

### **1.1. Сущность и цели проекта**

В данном проекте рассматривается организация строительства жилых домов из СИП-панелей. Для производства СИП-панелей будет использоваться линия американского производителя, установленная в г. Санкт-Петербурге.

Для реализации проекта планируется создать новое предприятие.

Одним из главных преимуществ этой технологии является возможность строительства любых зданий различных форм и размеров (детские сады, школы, больницы, административные и промышленные здания, коттеджи, гостиницы и т.д.).

Анализ рынка (см. п. 3.2) приводит к выводу о том, что рынок жилищного строительства Санкт-Петербурга и области продолжает расти. СИП-панели имеют значительные преимущества перед другими технологиями строительства среднеэтажек. Конкуренция на рынке строительства среднеэтажных многоквартирных (модульных) домов в Ленинградской области низкая, поэтому вероятность успеха рассматриваемого проекта высокая.

Инициатор проекта планирует .....

Данный бизнес-план разработан с целью привлечения инвестора.

Реализацию планируется осуществлять в течение ....., продав к этому моменту ....., Общая выручка проекта составит ..... млрд. руб. Для достижения этой цели инициатор планирует

.....

В результате проведения запланированных в бизнес-плане мероприятий компания достигнет показателей, представленных в следующем разделе.

### **1.2. Эффективность реализации проекта**

**Таблица 1. Показатели результативности и эффективности на периоде планирования**

.....

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- проект окупается за .....месяцев;
- значение показателя средняя норма рентабельности превышает процентную ставку по долгосрочным кредитам.

### **1.3. Источник финансирования**

Финансирование проекта планируется осуществить путём привлечения инвестора.

График привлечения и возврата инвестиций см. Таблица 2.

**Таблица 2. Финансирование проекта, тыс. руб.**

.....

## **2. Инициатор проекта**

.....

## **3. Анализ рынка и концепция маркетинга**

### **3.1. Определение основной идеи и целей проекта**

В данном проекте рассматривается организация строительства жилых домов из СИП-панелей. Для производства СИП-панелей будет использоваться линия американского производителя, установленная в г. Санкт-Петербурге.

Для реализации проекта планируется создать новое предприятие.

Одним из главных преимуществ этой технологии является возможность строительства любых зданий различных форм и размеров (детские сады, школы, больницы, административные и промышленные здания, коттеджи, гостиницы и т.д.).

СИП панель состоит из двух ориентированных стружечных плит, от \* до \*\* миллиметров толщиной каждая, между которыми под давлением, с помощью специального связующего раствора (уретановый клеевой состав на водной основе, совершенно безвредный в применении), крепится в качестве утеплителя пенополистирол, плотностью не менее \*\* килограммов на кубический метр.

При монтаже модульных элементов между собой, по их торцам вставляются доски, либо бруски различной толщины. Соединение осуществляется с помощью очень простых способов крепления типа "паз-шпонка" и саморезов длиной до \*\* сантиметров.

Новая технология строительства позволяет соединять все элементы модульного здания настолько плотно, что полностью исключается проникновение внутрь атмосферных осадков и сырости. Когда панели объединены в одну строительную систему, они создают очень прочную структуру, выдерживающую горизонтальную нагрузку до \*\*\* килограммов на квадратный метр и вертикальную до \* тонн на метр длины

По теплосберегающим характеристикам \*\* сантиметровая стена из структурной теплоизоляционной панели превосходит \*\*\* сантиметровую стену из кирпича – см. Рисунок 1. Сэндвич дома с толщиной панелей в \*\* сантиметров, даже без отопления, не промерзают при самых сильных арктических морозах. Вес квадратного метра панели составляет в среднем всего \*\* килограммов. Модульные конструкции легко складываются и удобны в транспортировке до строительных площадок.

.....

### **Рисунок 1. Сравнение теплоотдачи стен из различных материалов**

Плюсы технологии структурных теплоизоляционных панелей (SIP):

- Долговечность более \*\*\* лет
- Выдерживает перепад температур от -\*\*С до +\*\*С
- Быстро внедряемая технология
- Экономия энергии, материалов и рабочей силы



\*\*\*\* года в Ленинградской области введено в эксплуатацию на четверть больше жилой недвижимости, чем за тот же отрезок \*\*\*\* года. Такой результат, по мнению Михаила Москвина, является результатом активности девелоперов, которые начали реализацию жилищных проектов еще в \*\*\*\*-\*\*\*\* годах.

В Ленинградской области строители по итогам года сдали больше жилья на душу населения, чем в любом другом регионе России<sup>4</sup>. Отрыв от соперников получился солидный: в Подмосковье – около \* кв. м., в Краснодарском крае (по предварительным данным) – \*,\*\* кв. м., в Петербурге – \*,\*\*. Про столицу и говорить нечего: жалкие \*,\*\* кв. м. на каждого жителя «нерезиновой» (вместе с Новой Москвой).

Да и в абсолютных цифрах результат позволяет Ленинградской области уверенно претендовать на место в ТОП-\*

Михаил Москвин заявил, что в дальнейшем в Ленинградской области будет вводиться не менее целевого показателя — \* кв. м в год на одного жителя, то есть не менее \*,\* млн кв. м жилой недвижимости в год.

На рынок жилой недвижимости Ленинградской области большое влияние оказывает регулирующая деятельность правительства этого субъекта РФ, поэтому этот вопрос нужно рассмотреть отдельно.

Активное освоение пригородных районов Ленобласти началось в конце \*\*\*\*-х годов<sup>5</sup>. Прежде всего застройщики устремились во Всеволожский район, в Кудрово, Мурино, Девяткино. Власти сначала принимали девелоперов с распростертыми объятиями. В то время как в Петербурге застройщиков нагружали строительством школ и детских садов, в области была введена программа «Соцобъекты в обмен на налоги».

В итоге с \*\*\*\* по \*\*\*\* год объемы жилого строительства выросли с \*,\* млн до \*,\* млн м<sup>2</sup>, и власти области решили ужесточить требования к застройщикам. В \*\*\*\* году вступила в действие программа «Светофор». По ней в самых выгодных для застройки районах области, то есть тех, что граничат с Петербургом, сроки выкупа соцобъектов увеличили до \* лет. Кроме того, застройщиков в этой «красной зоне» обязали прокладывать дороги от границ своих проектов до региональных дорог. С января \*\*\*\* года также планируется сократить объем затрат на выкуп социальных объектов до \*\*%, а в дальнейшем отказаться от этой практики вовсе.

Комитет по градостроительству Ленобласти с \* января \*\*\*\* года ужесточил нормативы градостроительного проектирования<sup>6</sup>. Теперь в городских поселениях нельзя будет строить дома выше \*\* этажей (ранее допускалось \*\*), а в сельских — не выше девяти этажей (ранее — \*\*). Кроме того, устанавливаются нормативы количества квадратных метров жилья на \* га. Для численности жителей до \*\* тыс. человек это \* тыс. м<sup>2</sup>, от \*\* тыс. до \*\* тыс. человек — \* тыс. м<sup>2</sup>, от \*\* тыс. до \*\* тыс. человек — \* тыс. м<sup>2</sup>.

4\*\*\*\*://\*\*\*.\*/\*\*\*\*/15494-\*\*\*\*\*\_\*\*\_\*\*\*\*\*

5\*\*\*\*://\*\*\*\*\* \*\*/\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*/

6 \*\*\*\*://\*\*\*.\*/2018/01/24/\*\*\*\*\* \_ \*\*\*\*\* \_ \*\*

Также увеличивается показатель обеспеченности жилплощадью, сегодня он составляет \*\* м\* на одного жителя Ленобласти, а к \*\*\*\* году вырастет до \*\* м\*, показатель обеспеченности машино-местами вырос с \*\*\* до \*\*\* на \* тыс. человек.

Отметим, что в Ленобласти пока ещё действует выкуп социальных объектов по программе "Социальные объекты в обмен на налоги" (правительство выкупает у застройщиков социальные объекты по цене Минстроя на сумму до \*\*% от уплаченных ими налогов в казну региона), что делает область более привлекательной для строительного бизнеса, чем соседний Петербург. Однако, с запуском проектов строительства в Ленобласти стоит поторопиться, так как с января \*\*\*\* года выкуп социальных объектов в пригородной зоне у застройщиков будет

Ещё одним фактором, влияющим на рынок жилищного строительства, является ипотечное кредитование. \*\*\*\* год стал рекордным по выдаче ипотечных займов<sup>7</sup>.

Банки отчитываются о рекордных объемах выдачи ипотечных кредитов. Сбербанк и ВТБ\*\* недавно заявили о более чем \*\*% росте жилищного кредитования в этом году. Понятно, что этому способствует серьезное снижение ставок. Снижение ставки на \*-\*\*%, безусловно, делает ипотеку доступнее.

Сейчас, по данным участников рынка, доля проектов среднеэтажного строительства составляет около \*\*% всех новостроек, возводимых в петербургской агломерации<sup>8</sup>. А через пять-шесть лет эта цифра может возрасти втрое.

Для начала попытаемся определиться с терминологией. Внятное определение находим лишь в одном документе – СП \*\*.\*\*\*\*\*.\*\*\*\* «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений. Актуализированная редакция СНиП \*.\*\*.\*-\*\*». По нему среднеэтажными жилыми домами считаются здания от пяти до восьми этажей, включая мансардный.

В последние два-три года среднеэтажное жилье стали возводить компании, которые ранее строили исключительно многоэтажные дома. А некоторые застройщики решили переориентироваться на среднеэтажку полностью.

По оценкам компании «Главстрой-СПб», доля среднеэтажной застройки в Петербурге и прилегающих районах Ленобласти в настоящее время не превышает \*\*%. «К перспективным территориям, имеющим высокий потенциал развития для проектов среднеэтажной застройки в Петербурге, можно отнести Каменку, Лахту, Юнтолово. Наибольшее развитие такой формат застройки получит в проектах комплексного освоения территорий, реализуемых в Ленобласти», – уверен Петр Буслов. В «Балтросе» говорят, что в ближайшие несколько лет доля среднеэтажки может дойти до \*\*% всего предложения на первичном рынке.

По затратам строительство среднеэтажного дома обходится примерно на треть дешевле возведения многоэтажки. «Чем выше здание, тем дороже

---

<sup>7</sup>\*\*\*\*://\*\*\*\*\*.\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\_\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\_\*\*\*\*\*/  
<sup>8</sup>\*\*\*\*://\*\*\*\*\*.\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*/2014/11/10/199589.\*\*\*\*

технологии его возведения. Так что если брать в расчет исключительно себестоимость строительных работ, выяснится, что девелоперам выгодней строить именно среднеэтажные дома», – говорит заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов.

А самое важное отличие такого жилья от муравейников, которыми застраивается закадье, – это небольшая плотность застройки. Это обеспечивает большой комфорт для проживания. «За последние два-три года все больше покупателей жилья на первичном рынке стали понимать: чем ниже этажность дома, тем лучше в нем жить. Конечно, главным фактором при выборе жилья является его цена. Но при прочих равных условиях человек, скорее всего, предпочтет недвижимость именно в среднеэтажном комплексе», – говорит Олег Еремин.

В середине нулевых среди покупателей новостроек была своего рода мода на приобретение квартир в высотках. Жить на уровне облаков считалось престижно – на первичном рынке даже появилась определенная категория покупателей, которые соглашались приобретать квартиры лишь на верхних этажах. Но предпочтения меняются.

Судя по всему, в ближайшие несколько лет строительство домов «не выше деревьев» станет главным трендом развития первичного рынка пригородов Петербурга. Росту доли среднеэтажки будут способствовать по крайней мере три причины: ужесточение градостроительных нормативов, рост конкуренции на первичном рынке и изменение предпочтений покупателей. Скорее всего, они будут делать выбор не в пользу многоэтажек.

Среди технологий возведения срежнеэтажек СИП-технологии отличаются рядом преимуществ<sup>9</sup>

- уникальная теплозащита: дома из SIP панелей теплее каркасных в \*,\* раза и во много раз теплее кирпичных, деревянных, газосиликатных и т.п. домов
- энергосбережение: Вы экономите (в несколько раз!) на отоплении
- на \*\*% больше полезных квадратных метров, а это большая комната на каждом этаже!
- доступность: расходы на строительство относительно невелики
- минимальные сроки строительства - теплая коробка дома за \*-\* недели!
- дома из SIP не дают усадки, поэтому сразу после сборки можно начинать отделочные работы
- малый вес SIP конструкций
- не нужен дорогой фундамент: винтовой фундамент устанавливается за \* день!
- простота сборки, не нужна спецтехника
- заводское изготовление панелей: панельная технология строительства минимизирует брак недобросовестных или неопытных строителей

---

<sup>9</sup> \*\*\*\*://\*\*\*.\*\*\*\*\*.\*/\*\*\*\*\*.\*\*\*



- строить можно круглый год
- минимум вреда ландшафту
- в доме из SIP комфортно и в стужу, и в жару
- помещения в доме из SIP быстро прогреваются и медленно остывают
- не нужна мощная система отопления и кондиционирования
- надежность и неприхотливость в обслуживании
- дом из SIP чрезвычайно прочный
- "зеленая технология" - строя из SIP, Вы защищаете окружающую среду

Конкурентов по строительству среднеэтажных многоквартирных (модульных) домов из СИП панелей на рынке нет. Большинство компаний строят частные коттеджи площадью \*\*\*-\*\*\* м<sup>2</sup> или малоэтажные дома не более \* этажей.

Ближайшие конкуренты проекта - это .....

Если рассматривать строительный рынок в целом, то в качестве конкурентов можно указать компании строящие свои дома из бетона, такие как .....

### **Выводы:**

1. ....

## **3.3. Маркетинг**

### **3.3.1. План продаж**

Инициатор планирует построить \*\* домов площадью по \*\*\*\* м<sup>2</sup> в \* этажей каждый. В среднем за месяц собирается \* дома (от фундамента до возведения крыши и подключения коммуникаций). Рыночная стоимость \* м<sup>2</sup> в Ленинградской области – около \*\* тыс. руб., для Санкт-Петербурга – \*\* тыс. кв. м.

При самом пессимистическом варианте построенная жилплощадь может быть продана муниципальным властям Ленобласти по \*\*-\*\* тыс. руб. за м<sup>2</sup> для переселения нуждающихся семей.

Построенный на этих основания план продаж – см. **Таблица 3.**

### **Таблица 3. План продаж**

.....

### **3.3.2. Маркетинговый план**

#### **Позиционирование**

Инициатор проекта планирует позиционироваться, как надёжный продавец квартир, предоставляющий качественное жильё комфорт-класса по конкурентным ценам.

#### **Конкурентные преимущества**

Конкурентные преимущества .....

- .....

### **Каналы сбыта**

Единственный канал сбыта – агентство недвижимости ..... Комиссионные агентства – \*\*%, учтены в расчёте.

### **Ценообразование**

Ценообразование на рынке жилья конкурентное, ограничивается снизу себестоимостью, а сверху – платёжеспособностью населения. Диапазон цен на аналогичное жильё в ЛО – от ..... до ....тыс. руб. за кв. м., в СПб - .....

## **4. Материальные ресурсы**

### **4.1. Инвестиционные расходы**

....

### **Рисунок 2. Инвестиционный план**

### **4.2. Прямые расходы периода эксплуатации**

В себестоимость квадратного метра войдут следующие расходы:

1. ....

Итого себестоимость квадратного метра составит \*\* \*\*\* руб.

### **4.3. Косвенные расходы периода эксплуатации**

### **Таблица 4. Косвенные расходы, тыс. руб.**

....

## **5. Организация**

Форма собственности - общество с ограниченной ответственностью, система налогообложения общая.

### **5.1. Организационная структура**

Организационная структура планируемой компании см. Рисунок 3.

.....

### **Рисунок 3. Организационная структура**

### **5.2. Штатное расписание**

### **Таблица 5. Штатное расписание**

.....

## **6. Финансовый анализ**

### **6.1. Бюджет доходов и расходов**

### **Таблица 6. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.**

.....

Как видно из таблицы, компания начинает показывать устойчивую операционную прибыль с \*\*\*\* года.

### **6.2. Бюджет движения денежных средств**

#### **Таблица 7. БДДС, тыс. руб.**

.....

БДДС показывает, что при выбранном графике финансирования планируемая компания не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более \*\*\* млн. руб.

### **6.3. Прогнозный баланс**

#### **Таблица 8. Прогнозный баланс, тыс. руб.**

.....

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса начинает накапливаться с \*\*\*\* года и превышает \*\*\* млн. руб. к концу периода планирования

### **6.4. Финансовые показатели**

#### **Таблица 9. Финансовые показатели**

.....

Финансовые показатели в рабочем периоде проекта имеют хорошие значения.

Показатели ликвидности характеризуют способность компании удовлетворять претензии держателей краткосрочных долговых обязательств. Рекомендуемые значения коэффициента текущей ликвидности – \*\*\*%-\*\*\*%. Как видно из таблицы, платёжеспособность компании не вызывает сомнения.

Чистый оборотный капитал к концу периода составляет более \*\*\* млн. руб.

Планируемый бизнес демонстрирует хорошую рентабельность по чистой прибыли и инвестициям к концу периода планирования.

### **6.5. Показатели эффективности**

#### **Таблица 10. Показатели результативности и эффективности на период планирования**

.....

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- проект окупается за \*\* месяцев;
- значение показателя средняя норма рентабельности превышает процентную ставку по долгосрочным кредитам.

## **6.6. Анализ безубыточности**

Объёмы реализации, ниже которых деятельность компании перестаёт быть прибыльный см. **Таблица 11.**

### **Таблица 11. Точка безубыточности, м. кв.**

.....

Запас финансовой прочности появляется в \* кв. \*\*\*\* года и достаточен в абсолютных значениях:

### **Таблица 12. Абсолютный запас финансовой прочности, тыс. руб.**

.....

Запас финансовой прочности велик также в относительных значениях:

### **Таблица 13. Относительный запас финансовой прочности, %**

## **6.7. Анализ чувствительности**

.....

## **7. Анализ рисков**

### **7.1. Организационный и управленческий риск**

Основным организационно-управленческим риском является задержка продажи квартир относительно плана продаж.

Для предотвращения риска планируется:

- .....

### **7.2. Риск материально-технического обеспечения**

Учитывая опыт инициатора проекта, существенных рисков материально-технического обеспечения не предвидится. Все материалы и оборудование представлены на рынке СПб и ЛО многочисленными поставщиками и производителями.

Тем не менее планируется

- .....

### **7.3. Финансовые риски**

- .....

### **7.4. Экономические риски**

Экономические риски проекта существуют и связаны они, в первую очередь, с тем, что .....

### **7.5. Экологические риски**

В ходе проектирования и строительства планируется применять решения, предусмотренные в государственных стандартах и нормативах и исключающие экологические риски.

Все работы, связанные с утилизацией мусора и отходов, планируется производить в строгом соответствии с экологическими стандартами.

#### **7.6. Технологические риски**

К заслуживающим внимания технологическим рискам относится риск ошибок на стадиях проектирования и строительства.

.....