

Бизнес-план строительства жилого комплекса "Авиатор"

<https://marketpublishers.ru/r/BAB826CA7D5RU.html>

Дата: 02.03.2015

Страниц: 74

Цена: 17 500 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: BAB826CA7D5RU

Описание

Описание 'Бизнес-план строительства жилого комплекса 'Авиатор''

Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.

Идея проекта: Строительство жилого комплекса «Авиатор».

Месторасположение проекта: Московская область

Целевая аудитория проекта

Население города – жители Московской области, готовые к качественному улучшению жилищных условий (приобретение жилья для повзрослевших детей, расселение ветхого фонда и пр.).

Выдержки из исследования

Учитывая сдержанные финансовые условия целевой аудитории проекта, качественные условия и доступность приобретения нового жилья будут обеспечены продуманными современными планировочными решениями и отсутствием лишних площадей, темных углов, неиспользуемых помещений.

Концепцией предполагается сделать акцент на квартиры-студии, однокомнатные и двухкомнатные квартиры – идеально подходящие в качестве первого жилья для повзрослевших детей и несемейных военнослужащих. В меньшей пропорции будут представлены двухкомнатные и трехкомнатные квартиры, комфортные для проживания

семей с детьми.

Квартира-студия – это современный вариант планировки квартиры, рассчитанной на проживание одного человека или молодой семьи без детей, может являться экономичным вариантом решения проблемы первого или временного жилья. В квартире-студии разделение функциональных зон происходит не за счет стен, которые съедают пространство и во многом ассоциируются у покупателей с типовым жильем, а за счет отделки и дизайна помещения – чередования разных напольных покрытий, перепада высот пола, освещения, цветового решения стен, мобильных перегородок и т.д. В большинстве случаев квартира-студия – это удобное и актуальное жилье для молодых людей с активной жизненной позицией, которое со временем легко можно перепланировать, построив несколько стен.

В 2014 г. как в Московской области, так и в столице было введено жилья в эксплуатацию больше, чем в предыдущем году – на 11,5% и 5,8%.

По итогам 2014 г., на Московскую область приходится наибольшая доля введенного в эксплуатацию жилья – 9,7% от общего количества во всех регионах Российской Федерации в совокупности.

Главные факторы переориентации населения на покупку квартир именно в новостройках Московской области, а также в Новой Москве, а не в самой Москве – снижение покупательской способности; высокая транспортная доступность столицы из населенных пунктов области; желание работать в Москве, а жить – за пределами мегаполиса.

Цены на жилую недвижимость неуклонно растут. Средневзвешенная цена предложения в новостройках Подмосковья в января 2015 г. составила 82,6 тыс. руб./кв. м, что на 3,1% больше, чем в ноябре 2014 г.).

Фактором, формирующим цену на новостройки в наибольшей мере, является отдаленность от столицы. Так, по состоянию на январь текущего года на расстоянии до 5 км от столицы средняя цена на первичном рынке жилой недвижимости составила примерно 98,2 тыс. руб./кв. м, а на расстоянии от 20 до 30 км – 63,6 тыс. руб./кв. м.

Средняя цена жилья в новостройках эконом-класса – 76,0 тыс. руб./кв. м, комфорт-класса – 81,0 тыс. руб./кв. м.

Наиболее высокая цена в домах, построенных за монолитной технологией (85,5 тыс. руб./кв. м), наиболее демократичная – в панельных домах (77,5 тыс. руб./кв. м).

В структуре предложения преобладают квартиры стоимостью от 3 до 5 млн руб.; традиционно продается больше двухкомнатных квартир, причем доля двухкомнатного жилья с небольшим отрывом превышает долю однокомнатного в общей структуре предложения. Застройщики предлагают к продаже преимущественно готовые квартиры, доля квартир на этапе строительства и на котловане составляет меньшинство.

Большинство строительных организаций определяют ситуацию в отрасли как удовлетворительную.

Цены на вторичном рынке недвижимости сильно варьируются в разных городах, даже если они находятся на одинаковом расстоянии от столицы. Согласно существующим объявлениям, средняя цена жилья на вторичном рынке в предполагаемом районе строительства составляет около 62 760 руб./кв. м.

Вторичный рынок не составляет прямой конкуренции первичному, поскольку на вторичном рынке преобладают предложения комфорт-класса, а на первичном – эконом-класса.

Содержание

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Название проекта
- 1.2. Цели и задачи проекта
- 1.3. Месторасположения проекта
- 1.4. Описание участка застройки
- 1.5. Целевая аудитория
- 1.6. Концепция проекта

РАЗДЕЛ 2. ОПИСАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА

- 2.1. Архитектурно-планировочные решения проекта
- 2.2. Реализация образовательной программы на базе жилого комплекса

РАЗДЕЛ 3. АНАЛИЗ РЫНКА

- 3.1. Основные показатели жилищного строительства Москвы и Московской области
- 3.2. Анализ платежеспособности населения Московской области
- 3.3. Анализ зоны охвата проекта

РАЗДЕЛ 4. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

РАЗДЕЛ 5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- 5.1. Стратегия продаж и программа продаж жилой площади
- 5.2. Рекламное продвижение продаж жилой недвижимости
- 5.3. Рекламное продвижение образовательной программы

РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 6.1. Предпосылки моделирования
- 6.2. Сезонность по кварталам
- 6.3. График продаж
- 6.4. Прогноз расходов
- 6.5. Налоговые платежи
- 6.6. Прогноз финансового результата

Информация о компании «VTSConsulting»

Оформление заказа

Название: Бизнес-план строительства жилого комплекса "Авиатор"

Ссылка: <https://marketpublishers.ru/r/BAB826CA7D5RU.html>

Цена: 17 500 руб.

Если вы хотите заказать расширенную лицензию или печатную версию, пожалуйста, свяжитесь с нашей службой поддержки клиентов:

info@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты кредитной картой (Visa, MasterCard, МИР), пожалуйста, нажмите кнопку "Купить сейчас" на странице отчета:

<https://marketpublishers.ru/r/BAB826CA7D5RU.html>