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 квартире, 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.

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

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

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Информация о компании «VTSConsulting»

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план строительства жилого комплекса "Авиатор"

Product link: https://marketpublishers.ru/r/BAB826CA7D5RU.html

Цена: 17 500 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service: info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page https://marketpublishers.ru/r/BAB826CA7D5RU.html

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:

Фамилия:

Email:

Компания:

Адрес:

Город:

Zip code:

Страна:

Tel:

Факс:

Your message:

**All fields are required

Custumer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at https://marketpublishers.com/docs/terms.html

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970