# **Бизнес-план бизнес-центра**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(название организации)

|  |  |
| --- | --- |
| Инициатор: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Адрес регистрации: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Email: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

## **1. Краткий инвестиционный меморандум**

Успех бизнеса в многом зависит от отлаженной работы всех организационных процессов. Поэтому компаниям, которые в основном занимаются административными работами, выгодно арендовать помещения в бизнес-центрах. Здесь всё предусмотрено для эффективной работы.

**Цель проекта:** строительство офисного центра бизнес-класса в г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Основные факторы успеха бизнеса:

* удачная локация (близко к центру города);
* высокий рыночный спрос независимо от сезона;
* хорошо отлаженные процессы.

Технико-экономическое обоснование проекта:

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Величина** |
| Инвестиции, руб. | 25 675 000 |
| Ставка дисконтирования, % | 17 |
| Ежемесячный объём продаж, руб. | 3 500 000 |
| Рентабельность продаж, % | 15 |
| Срок выхода в точку безубыточности, мес. | 5 |
| Срок окупаемости, мес. | 24 |

## **2. Описание бизнеса**

Планируется строительство небольшого 3-этажного бизнес-центра общей площадью 3500 м2, где будут располагаться офисы бизнес-класса и торговые зоны. Комплекс будет построен на одной из центральных улиц, в локации с высоким пешеходным трафиком и вблизи главной автодороги.

Клиентами бизнес-центра станут предприниматели и организации со штатом, включающим менее 10 сотрудников. Предполагается, что они работают в области финансов, юриспруденции, образования и прочих сферах, где основная часть работы связана с выполнением административных функций. Часть помещений (на цокольном этаже) займут предприятия торговли и общественного питания.

## **3. Описание продукта (услуги)**

В основной пакет услуг бизнес-центра включены:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Услуга бизнес-центра** | **Описание** | **Цена, руб/м2** |
| 1 | Аренда офисов класса B+ | Офисы площадью от 15 до 150 м2 оборудованные всем необходимым для комфортной работы. Проведены базовые коммуникации, интернет. | 900 |
| 3 | Аренда конференц-зала | Зал на 100 человек оборудован всем необходимым, в т.ч. трибуной, микрофонами, проектором. | 2 200 |
| 4 | Аренда торговых помещений (на цокольном этаже) | Торговые павильоны площадью от 15 до 150 м2 располагаются на цокольном этаже Проведено освещение, интернет. | 700 |

Для сотрудников и гостей есть бесплатная парковка около здания.

## **4. Описание рынка сбыта**

Основные характеристики рынка сбыта:

1. Совокупный объем рынка аренды офисной недвижимости в России оценивается в 300-400 млрд рублей. Например, в Москве и Московской области в 2019 году будет построено и введено в эксплуатацию 1200 объектов коммерческой недвижимости.
2. В среднем эксперты оценивают рост рынка на 2-3% в год. Причем значительное повышение спроса отмечено на помещения A класса и «зеленые офисы» — высокотехнологичные «умные дома». По предположениям к 2021-22 гг. рынок офисной недвижимости может подняться на докризисный уровень и составит более 1,5 млн м² в год.
3. Большую долю рынка — 35% от объёма — составляют некоммерческие, финансовые и инвестиционные компании. На втором месте — компании из сферы телекоммуникаций, медиа и IT. Третье — производственные компании и сектор услуг.
4. Средняя цена аренды офисов в стране зависит от региона. В Москве и Санкт-Петербурге средняя цена аренды офиса А класса равна 24000 рублей за 1 м² в год. В других регионах ставка может быть ниже на 20-30%.

Объем рынка, потенциал роста и средние показатели цен по аренде офисных площадей — обеспечивают доходности в 20-30%. Первый доход от инвестиций в проект можно получить уже через 2-3 года.

## **5. Продажи и маркетинг**

Основная задача арендодателя – создать комфортное и функциональное место для работы, оборудованное всем необходимым. На то, как привлечь клиентов и какую маркетинговую стратегию выбрать, влияет специфика центра.

**Целевая аудитория:**

1. Компании-юридические лица – представители малого и среднего бизнеса, филиалы крупных корпораций, которые развивают бизнес в новом регионе. Они составляют 70-80% от объёма целевой аудитории.
2. Частные предприниматели. Кроме офисных площадей, проектом предусмотрено сдача в аренду зон для коммерческих целей. Например, в бизнес-центре можно открыть кафе, салон красоты, ресторан или магазин канцелярских товаров. Объем таких клиентов составит 10-15%.
3. Государственные, муниципальные и общественные организации – благотворительные фонды, образовательные учреждения, общественно-политические объединения.

Конференц-зал можно сдавать для проведения корпоративных собраний, торжеств или пресс-конференции.

**Реклама:**

* социальные сети, интернет рассылки
* сайт, где можно заказать функциональные помещения
* наружная реклама на баннерах и билбордах в деловой части города — на транспортных развязках, в аэропортах, на вокзалах
* публикации в деловых печатных изданиях
* предоставление площадок для конференций и выставок.

Ежемесячный рекламный бюджет проекта — 60 тысяч рублей.

## **6. Производственный план**

Форма регистрации ООО позволит контрагентам и клиентам бизнес-центра перевыставлять или начислять НДС — переносить косвенный налог на стоимость товаров и услуг на покупателя.

Регистрация бизнес-центра по форме ООО включает подготовку учредительных документов и подачу заявления в местное отделение ФНС. Минимальный уставной капитал составляет 10000 рублей. Зарегистрировать компанию можно самостоятельно или обратиться в юридическую фирму. Стоимость регистрации, оформление документов, открытие счетов, печати составит 30-40 тысяч рублей. Время регистрации — до 30 дней.

Строительство, капитальный ремонт и перепланировка объекта потребуют оформление разрешительных и правоустанавливающих документов:

1. Договор аренды земельного участка (на срок до 49 лет) или договор о купле-продаже и свидетельство о регистрации права собственности.
2. Получение разрешения на строительство объекта коммерческой недвижимости от муниципалитета — одобрение проекта отделом архитектуры, постановление о землеотводе, межевании участка и присвоение ему кадастрового номера.
3. Получение разрешения на строительство и одобрение проектной документации от регионального подразделения Ростехнадзора по представлению местного органа исполнительной и законодательной власти (мэрия города или муниципальный комитет, городская дума).
4. Заключение договора подряда с проектной, строительной организацией на выполнение комплекса проектных, планировочных и строительно-монтажных работ.
5. Разрешение на эксплуатацию объекта от местных органов СЭС.
6. Разрешение о соответствии объекта нормам пожарной безопасности.
7. Пакет договоров с местными коммунальными компаниями по обслуживанию объекта — водоснабжение и водоотведение, электрические и телекоммуникации, теплоснабжение, вывоз мусора, периодическая дератизация.

На получение всех разрешений, согласование и оформление проектной, строительной и эксплуатационной документации потребуется в среднем до 1,5 млн рублей и не менее 6 месяцев.

**Помещение.** Подрядная инжиниринговая компания способна построить офисное здание любой сложности и вместимости за 6 месяцев.

Ключевой фактор успешности бизнеса — местоположение. Оптимальное место размещения бизнес-центра — административная часть в центре города.

Если в городе развита транспортная инфраструктура, можно выбрать место за городом.

Настоящим проектом бизнес-плана предусмотрено возведение офисного центра в близости к деловой части города с населением до 500-700 тысяч человек.

Общая площадь помещений по проекту — 3500 м², включая прилегающая территорию — 500 м². Использование участка будет осуществлено на условии долгосрочной аренды — сроком на 49 лет.

Проект центра предусматривает четыре этажа, включая цокольный.

Функциональные зоны:

* клиентская — 40 офисных помещений площадью от 30 до 150 м²
* конференц-зал
* хозяйственно-бытовая комната
* административная — офисы персонала, помещение для охраны
* коммерческая — торговых точки, кафе, салоны связи
* стоянка на 30-40 машин.

**Оборудование:**

1. Система вентиляции и кондиционирования.
2. Система освещения.
3. Офисное оборудование для персонала (компл.).
4. Компьютерное оборудование (компл.).
5. Коммуникационное оборудование (компл.) — мини -АТС, Wi-Fi. Возможно установить сервер, для хостинга клиентов БЦ.
6. Мебель для офисов (компл.).
7. Оборудование для конференц зала.
8. Мультимедийное оборудование.
9. Хозяйственное и санитарное оборудование (компл).
10. Пожарная сигнализация и противопожарное оборудование.
11. Система видеонаблюдения и охраны.

В качестве дополнительного оборудования рекомендуется использовать пассажирский автотранспорт — например, микроавтобус на 12 человек с тем, чтобы клиентам центра было удобно обеспечивать проведение каких-либо коллективных мероприятий.

## **7. Финансовый план**

*Таблица 3. Структура стартовых инвестиций*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Источник финансирования** | **Сумма, руб.** |
| 1 | Регистрация бизнеса | 63 000 |
| 2 | Подготовка исходно-разрешительной документации | 128 375 |
| 3 | Разработка проекта строительства бизнес-комплекса | 1 500 000 |
| 4 | Возведение объекта | 14 400 000 |
| 5 | Покупка, установка оборудования | 7 070 000 |
| 6 | Создание корпоративного сайта, запуск рекламной кампании в интернете | 650 000 |
| 7 | Прочие расходы | 1 863 625 |
|  | **ИТОГО** | **25 675 000** |

*Таблица 3. Структура ежемесячных расходов*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Источник финансирования** | **Сумма, руб.** |
| 1 | Фонд оплаты труда, в т.ч. налоговые отчисления | 474 500 |
| 2 | Аренда земельного участка общей площадью 600 м2, долгосрочная | 150 000 |
| 3 | Коммунальные платежи | 340 000 |
| 4 | Амортизационные отчисления | 58 681 |
| 5 | Реклама | 80 000 |
| 6 | Клининговые услуги | 70 000 |
| 7 | Расходы на обеспечение безопасности (наём сотрудников ЧОП, эксплуатация камер наружного наблюдения) | 120 000 |
|  | **ИТОГО** | **1 293 181** |

## **9. Факторы риска**

Основными рисками являются:

* снижение спроса на офисные помещения со стороны компаний, бизнесов из-за экономического кризиса или снижения общей деловой активности в город;
* конкуренция со стороны аналогичных бизнес-центров;
* риски, связанные с переводом сотрудников на удаленную работы
* повышение цен на коммунальные услуги и рост финансовых издержек на содержание здания центра, его помещений в надлежащем техническом состоянии.

---------

При подготовке бизнес-плана использовались материалы с сайта beboss.ru