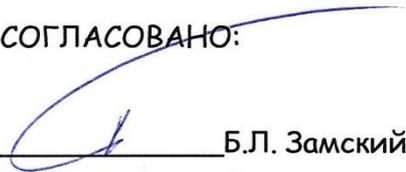
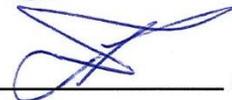


# Бизнес-план проекта «Развитие земельного участка 52:18:0000000:514, у дер. Кузнечиха, участок №3»

СОГЛАСОВАНО:

  
\_\_\_\_\_ Б.Л. Замский

  
\_\_\_\_\_ А.С. Айвазян

  
\_\_\_\_\_ Я.М. Крюков

# РЕЗЮМЕ

## Цели проекта, продукт, концепция, рынок и конкуренты

### Описание проекта (сл.6-11 )

#### Главные цели проекта:

- Получение прибыли от инвестирования в застройку нового участка в размере 2,46 млрд. руб.;
- Строительство жилого квартала в классе «Комфорт-».
- Удержание достигнутой в 2018 г. доли рынка в Сегменте - 30% в 2020-2024 годах.
- Увеличение товарного и ценового ассортимента в условиях конкуренции внутри портфеля проектов «Столица Нижний».

#### Концепция:

- Сохранить имидж и успешный бренд «Цветы», сделав при этом более современным визуальное восприятие проекта, а также улучшив относительно ЖК «Цветы» потребительские свойства (планировки, входные группы, высоту потолков, отделку МОПов и квартир), что позволит увеличить цену квадратного метра относительно проекта «Цветы» (в сочетании с ростом цен на рынке в 2018-2020 годах ввиду изменения правил долевого строительства).

#### Продукт:

- Продолжение современного семейного микрорайона комплексной застройки с высоким уровнем благоустройства в окружении зеленых территорий (Щелковский Хутор и Ботанический Сад) в относительно небольшой удаленности от центра города от лидера жилищного строительства Нижнего Новгорода.
- Большое разнообразие типов квартир и планировок, соответствующих как классу «Эконом», так и классу «Комфорт».
- Квартирография проекта (62% - планировки евроформата):

Тип помещения	Диапазоны площадей, кв.м.	Количество, шт.	Соотношение по кол-ву кв.	Площадь, кв.м.	Соотношение по кв.м.	Средняя площадь квартир, кв.м.
Квартиры	27,6-106,4	2 174	100%	132 447	100%	60,9
Студии	27,6-43	161	7%	5 004	4%	31,1
1-комн	34,1-43,2	650	30%	25 309	19%	38,9
2-комн	52,6-76,9	700	32%	45 018	34%	64,3
3-комн	72,9-93,4	520	24%	42 701	32%	82,1
4-комн	92,4-106,4	143	7%	14 415	11%	100,8
Коммерческие помещения		15		1 354		90

### Рынок и конкуренты (сл.12-15)

- С завершением продаж ЖК «Цветы», его рыночная доля (~30-40 тыс. кв.м. в год) освободилась. Её стали занимать другие застройщики (в 2019 году суммарные продажи в проектах «Маршал Град», «Тодкова на Гагарина», «Монолит», «Зенит», «Облака», «Ттушкин» выросли на 36,4 тыс. кв.м.).
- В 2019-2020 годах большинство этих проектов завершится и данная ниша может быть занята проектом «Цветы-2».
- В 2020 году (старт проекта): «Маршал Град», «Тодкова на Гагарина», «Монолит», «Гранит», «Облака», «Маленькая страна».
- В 2021-2024 г.: основной конкурент - «Зенит-2» (Краснозвездная).
- Относительно конкурентов проект обладает рядом преимуществ (уровень отделки, экология, уровень благоустройства, ассортимент).
- Основной недостаток: некоторая удаленность от центра города.

# РЕЗЮМЕ

## Цены и динамика, доходная и расходная часть бюджета

### Квартиры (сл. 16-17)

- Моделирование оптимальной цены укрупнено в разрезе домов исходя из плановых темпов реализации проекта (132,5 тыс. кв.м. за 5 лет).
- Ценообразование учитывает сезонность, премию за развитие района (3 этапа повышения, +1000 руб. к базовой цене при каждом повышении), премию за «комфортность» домов №10, 11, 12 (5 тыс. руб.).
- Заложена предпосылка о возможности реализации 15-20% после ввода домов с целью увеличения доходности по проекту.
- Динамика продаж квартир в проекте при средней цене 79 536 руб/кв.м.:

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	ИТОГО
Продажи квартир, шт.	335	443	448	469	411	68	2 174
Продажи квартир, кв.м.	20 706	27 714	27 022	28 292	24 627	4 086	132 447
Продажи квартир, млн. руб.	1 593	2 159	2 140	2 284	2 022	337	10 534
Ср. цена, тыс.руб/кв.м.	76,9	77,9	79,2	80,7	82,1	82,4	79,5

- Полученная цена за дом распределяется исходя из квартирографии каждого дома по типам квартир и проводится сравнение с ценами конкурентов (текущее предложение) по цене квадратного метра и по полной стоимости квартир.

### Коммерческие помещения и парковки (сл. 16)

- Расчет в соответствии с концепцией, утвержденной Советом Директоров (12 шт. площадью 1249 кв.м., ср. цена 73,7 тыс. руб./кв.м.)
- Исходя из рыночного окружения и опыта продаж в ЖК «Цветы», определены цены: 350 000 руб. за машиноместо в отдельно стоящем паркинге и 500 000 руб. за машиноместо в подземном паркинге в домах №10 и 11.
- За период реализации квартир будет продано около 470 парковочных мест. На момент завершения продаж квартир, в проекте может остаться около 200 непроданных машиномест.

### Доходная часть бюджета проекта по годам (сл.18-19)

Продажи (все типы помещений)	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
Количество, шт.	381	541	590	575	484	294	2 865
Площади, кв.м.	21 488	29 490	29 723	30 344	26 320	7 928	145 293
Выручка, млн. руб.	1 616	2 218	2 229	2 350	2 087	416	10 915
Поступления Д/С, млн. руб.	1 465	2 198	2 217	2 367	2 107	561	10 915

### Принципы формирования расходной части бюджета проекта (сл.21-26)

- При планировании цены договора генподряда в качестве объекта-аналога для 25-этажного дома принят жилой дом №3 ЖК «Аквамарин», для 17-этажного дома – жилой дом №6 ЖК «Дубенки»; произведен пересчет затрат в текущих ценах, учтены: удорожание за счет увеличения высоты этажа до 2,7 м (+670 руб./ кв.м.), удорожание за счет улучшения отделки (+1400 руб./кв.м. – аналог д.12 в ЖК «Дубенки»). Аналог по паркингам – парковки в ЖК «Цветы» (коэф. удорожания 1,24). Затраты на благоустройство и сети приняты по аналогии с ЖК «Цветы» и «Дубенки» (с учетом специфики участка).
- Затраты на содержание дирекции ООО «СТАРТ-СТРОЙ» отнесены на бюджет проекта «Цветы-2» в полном объеме. При появлении новых проектов, часть затрат будут перераспределена на них. Содержание коммерческой дирекции – 1,7% от выручки. Расходы на рекламу – 1%, но не более 109 млн. руб. Затраты по Эскроу-счетам – в соответствии с актуальным предложением «Газпромбанка».
- Проработаны план управления поставками, модели управления инженерными сетями.

### Показатели проекта (сл. 27-29)

№ п/п	Параметры	Цветы-2, утв. БП, версия на 10.12.19
	<i>кредит по эскроу</i>	5 642 114
1	Выручка от продажи, тыс.руб.	10 915 062
2	Расходы на проект, тыс.руб.	8 463 244
3	Финансовый результат, тыс.руб.	2 451 818
4	ROS (рентабельность продаж)	22,5%
6	Финансовый результат с учетом % по депозиту с дохода и % по эскроу, тыс.руб.	2 656 516
7	Продолжительность проекта, лет	9,3*
10	Объем собственных средств Инвесторов, руб. (расход для инвестора)	1 035 584
11	ROI (рентабельность инвестиций) всего	257%
12	ROI (рентабельность инвестиций) среднегодовая	27%
14	Ставка, при которой размещение на депозит = фин.результату проекта	18%

- Процентная ставка, при которой размещение денежных средств на депозит является альтернативой проекту, составляет 18%.
- Продолжение развития уже существующего района («Цветы-2») требует меньших дополнительных затрат, чем комплексное освоение новой территории. Однако себестоимость проекта «Цветы-2» на 1 кв.м. выше, что связано в основном с более высокой стоимостью генподряда из-за строительства ж/д высокой этажности и ж/д с подземными парковками. По остальным статьям затраты на 1 кв.м. не выше, чем у действующих проектов.
- Рентабельность проекта «Цветы-2» выше рентабельности в проектах «Аквамарин» и «Новая Кузнечиха» **из-за высокой цены реализации**, несмотря на отсутствие дохода от депозита с денег дольщиков и % по эскроу-кредиту. Относительно проекта «Дубенки» проект «Цветы-2» хуже из-за большой продолжительности проекта (что увеличивает собственные средства и снижает ROI).
- Анализ чувствительности показал, что финансовый результат проекта принимает отрицательное значение при снижении выручки на 29% или росте затрат на 47%. Проект становится неэффективным при одновременном ухудшении обоих параметров на 10%.

### Риски проекта (сл.30-32)

- **Энергетические риски** (отказ МРСК в увеличении мощности). **Меры реагирования** - обжалование действий МРСК в УФАС по НО, судебные разбирательства, поиск альтернативных источников электроснабжения. Вероятность наступления этих рисков - высокая.
- **Падение спроса** на жилье/увеличение конкуренции (снижение цен) и, как следствие, снижение продаж и увеличение срока окупаемости проекта и первоначальных инвестиций. **Меры реагирования** - ежемесячный мониторинг цен конкурентов, оперативный контроль ДДС, пересмотр цен и динамики продаж, изменение рекламно-маркетинговых акцентов. Вероятность наступления этих рисков - средняя.
- **Снижение покупательной способности** на рынке, падение спроса в первую очередь на большие/дорогие квартиры. **Меры реагирования** - ежемесячный мониторинг конъюнктуры рынка, пересмотр планировок на последующих этапах строительства в пользу более компактных квартир. Вероятность наступления этих рисков - средняя.

### Поручения (сл.37)

- Утвердить бизнес-план и бюджет проекта.
- Вести проектирование в соответствие с утвержденным графиком.
- Актуализировать бюджет по факту получения рабочей документации на объекты.

Оглавление	№ слайда
<b>1. Описание проекта</b>	6
1.1. Цели, сроки, результаты	6
1.2. Очередность реализации	7
1.3. Визуализация	8
1.4. Исходные данные о проекте	9
1.5. Динамика строительства и продаж в проекте	10
<b>2. Концепция и Продукт</b>	11
<b>3. Рынок</b>	12
3.1. Анализ структуры рынка в рассматриваемом сегменте	12
3.2. Предложение на 01.10.2019 г. и потенциальные конкуренты	13
3.3. Анализ рынка: сравнение с конкурирующими проектами	14
<b>4. Ценообразование и динамика продаж</b>	16
4.1. Цена и динамика продаж в проекте	16
4.2. Проверка расчетных стартовых цен в проекте	17
4.3. Доходная часть бюджета в шт., кв.м., млн.руб.	18
4.4. Анализ показателей доходной части бюджета	19
4.5. Доля СТН в сегменте при реализации ЖК «Цветы-2»	20
<b>5. Затраты</b>	21
5.1. Принципы формирования расходной части бюджета	21
5.2. План управления поставками и работами	22
5.3. Подключение к сетям инженерной инфраструктуры	23
5.4. Модель управления инженерными сетями.	24
5.5. Предпосылки для формирования затрат	26
<b>6. Показатели проекта</b>	27
6.1. Сравнение проектов - прямой счет.	27
6.2. Сравнение проектов - в динамике.	28
6.3. Анализ чувствительности проекта	29
<b>7.1. Риски проекта</b>	30
<b>7.2. SWOT-анализ</b>	31
<b>8. Юридическая модель</b>	33
<b>9. Совет Директоров</b>	34
<b>10. Состав Команды проекта</b>	35
<b>11. Поручения</b>	37
<b>Приложения</b>	38

# 1. Описание проекта

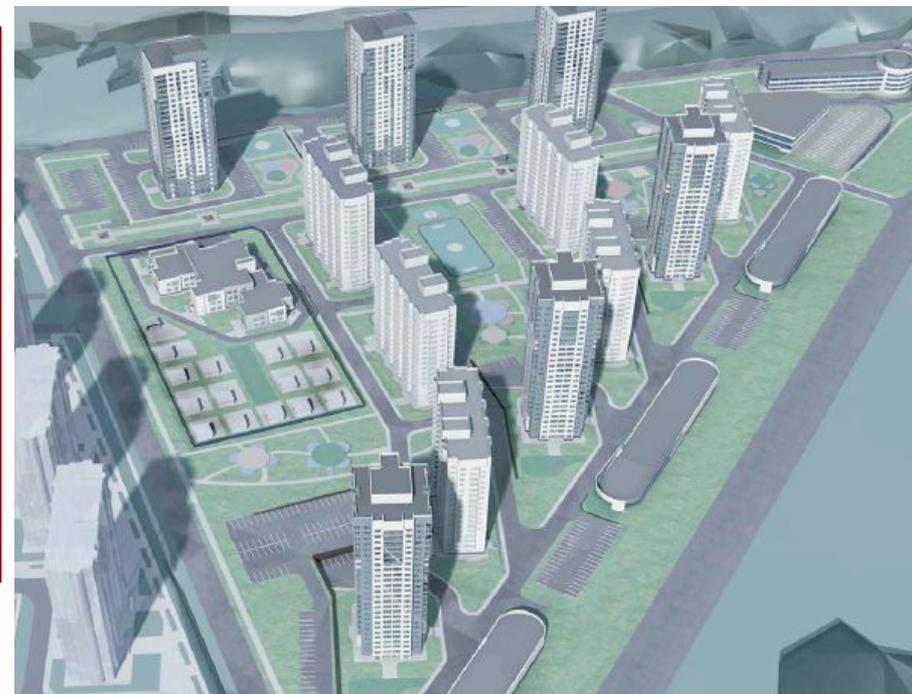
## 1.1. Цели, сроки, результаты

### Краткое описание участка

- ✓ Расположение: примыкает к ЖК «Цветы» с Северо-Востока.
- ✓ Действия: строительство 12 домов, 3 отдельно стоящих многоэтажных паркингов и сопутствующей инженерной инфраструктуры.
- ✓ Площадь земельного участка: 165 237 кв.м

### Сроки реализации проекта

- ✓ Старт (заявка на участие в аукционе) - июнь 2014г.
- ✓ Приобретение участка - август 2014г.
- ✓ 2014-2015 предварительная проработка проекта: выбор подрядчика по разработке планировки проекта; решение об отсрочке реализации проекта до момента завершения ЖК «Цветы»
- ✓ 2017 Решение о формировании градостроительных планов
- ✓ 2017 Утвержден ППТМ проекта 14.08.2017
- ✓ 2018 Решение о реализации проекта
- ✓ Начало строительства -  
подготовительный период - март 2019г.  
основная стройка - март 2020г.
- ✓ Начало продаж - март 2019г.
- ✓ Окончание строительства - декабрь 2024г.
- ✓ Окончание продаж квартир - март 2025 г.
- ✓ Окончание проекта (окончание затрат) - июль 2025 г.
- ✓ Жизненный цикл - 11,1 года\*
- ✓ Срок проекта с учетом заморозки - 9,3 года\*\*.



### Концепция проекта

- ✓ Развитие ЖК «Цветы» с ориентацией на Комфорт-класс в соответствии с концепцией (см. следующий слайд).

### Цель проекта

- ✓ Получение прибыли от инвестирования в застройку нового участка в размере 2,46 млрд. руб.;

### Основные результаты проекта

- ✓ Строительство жилого квартала в классе «Комфорт-».
- ✓ Удержание достигнутой в 2018 г. рыночной доли в сегменте - 30% в 2020-2024 годах.
- ✓ Увеличение товарного и ценового ассортимента в условиях конкуренции внутри портфеля проектов ГК «Столица Нижний».

Период	2014-2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	ИТОГО
Инвестиции, млн. руб.	398	373	264	0	0	0	0	1 036
Выплата дивидендов, млн. руб.	0	0	0	0	735	895	834	2 464
Ден. ср-ва к изъятию, млн. руб.	0	0	7	711	1 052	895	834	3 499

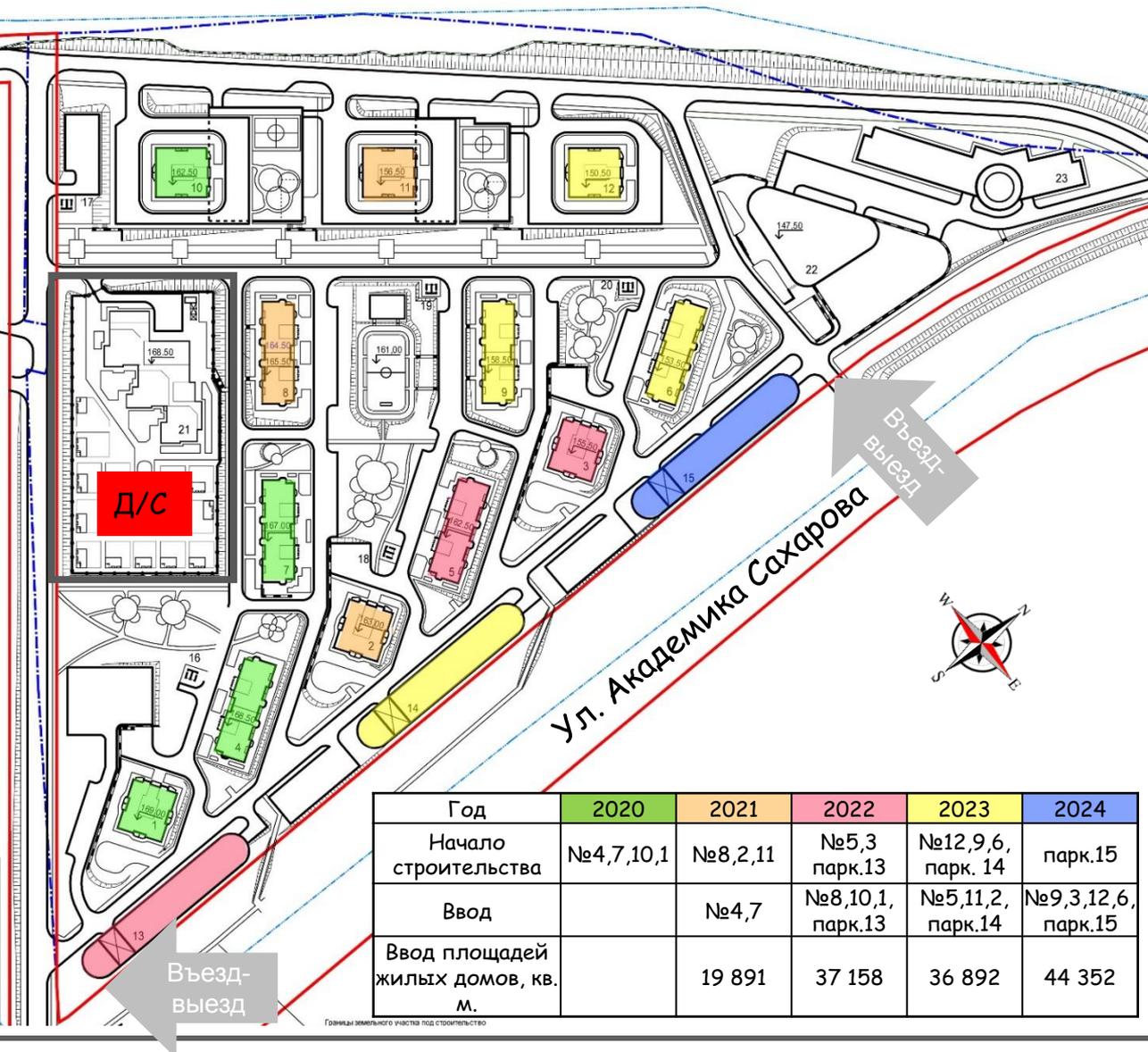
\*10,6 лет - с момента приобретения до окончания продаж квартир.

\*\*заморозка проекта - срок от даты утверждения ППТМ (14.08.2017) до даты начала рабочего проектирования (15.04.2019).

\*\*\* Без учета банковского процента на свободные средства. Прибыль в разделе «Цель проекта» рассчитана с учетом банковского процента на свободные средства.

# 1. Описание проекта

## 1.2. Очередность реализации



Проект позиционируется как продолжение застройки ЖК «Цветы». Он отталкивается от имиджа и брендинга ЖК «Цветы» с изменением визуальных свойств, призванными подчеркнуть более дорогой сегмент проекта\*.

### 1-й этап

предполагает строительство четырех жилых домов № 1, 4, 7, 10. Дома № 1 и 10 25-этажные. Дома № 4, 7, - 17-этажные. В доме № 10 запланирована подземная парковка. Вместе с завершением строительства дома № 1 планируется ввод многоэтажного паркинга № 13.

### 2-й этап

предполагает строительство четырех жилых домов № 2, 5, 8, 11. Дома № 2 и 11 25-этажные, дома № 5 и 8 - 17-этажные. В доме №11 запланирована подземная парковка. К завершению 2-го этапа строительства планируется ввод многоэтажного паркинга № 14.

### 3-й этап

предполагает строительство четырех жилых домов. Дома № 3 и 12 - 25-этажные, дом № 6 и 9 - 17-этажные. К завершению 3-го этапа строительства планируется ввод многоэтажного паркинга № 15.

В процессе реализации комплекса планируется включение **детского сада** в программу поддержки строительства детских садов (по аналогии с построенными Д/С в ЖК «Цветы»)\*\*.

\*\*Необходимость проектирования Д/С силами застройщика будет определена в ходе реализации проекта. Решение будет зависеть в том числе от администрации города (проектирование Д/С в размере 5-6 млн. руб. в затратах не учтено, решение о включении проектирования Д/С в затраты будет принято дополнительно).

\* Кроме этого проработан перечень характеристик, которые будут улучшены по сравнению с ЖК «Цветы» (См. Приложение, сл. 39).

# 1. Описание проекта

## 1.3. Визуализация



Начало строительства/Ввод  
С марта 2020 по декабрь 2024

Период реализации проекта,  
включая ввод в эксплуатацию  
с начала основного строительства -  
60 месяцев

# 1. Описание проекта

## 1.4. Исходные данные о проекте

### Количество объектов в строительстве

Количество объектов в строительстве, в том числе	15
жилые дома, в том числе	12, в том числе 2 дома с подземными парковками
17-этажный-2секц.	3
17-этажный-2секц.-усеч.	3
25-этажный-1-секц.	3
25-этажный-1-секц.-усеч.	3
парковки (отдельно стоящие)	3
магазины над парковками	3

Площадь территории, кв. м. 165 237  
Площадь участка, кв. м. 123 243

Объекты инфраструктуры – 5 ТП и котельная  
(увеличение мощности на 20 МВт)

### Реализуемые площади жилых помещений

Объект	Количество	Площадь, кв. м.	Доля в количестве, %	Доля в площади, %
Квартиры, в том числе	2 174	132 447	100%	100%
студия	161	5 004	7%	4%
1-комн.	650	25 309	30%	19%
2-комн.	700	45 018	32%	34%
3-комн.	520	42 701	24%	32%
4-комн.	143	14 415	7%	11%

### Реализуемые площади нежилых помещений

Нежилые помещения	Количество	Площадь, кв. м.
Офисы	12	813,91
Парк. места	676	11 492
в том числе в ж/д №10,11	296	5 032
Магазины	3	540

# 1. Описание проекта

## 1.5. Динамика строительства и продаж в проекте\*

Дом	Этажей	Начало строительства	Ввод в эксплуатацию	Начало продаж	Завершение продаж
1	25	сен.20	ноя.22	сен.20	апр.22
4	17	мар.20	ноя.21	мар.20	янв.21
7	17	июн.20	дек.21	июн.20	янв.22
8	17	май.21	окт.22	май.21	ноя.22
10	25	авг.20	окт.22	авг.20	июн.22
2	25	окт.21	ноя.23	окт.21	ноя.23
5	17	май.22	окт.23	май.22	фев.24
9	17	мар.23	сен.24	мар.23	дек.24
11	25	ноя.21	окт.23	ноя.21	фев.24
3	25	ноя.22	окт.24	дек.22	фев.25
6	17	июл.23	дек.24	авг.23	мар.25
12	25	янв.23	ноя.24	янв.23	мар.25
13 (парк)	2	янв.22	ноя.22	янв.22	позднее апр.25
14 (парк)	2	янв.23	ноя.23	янв.23	позднее апр.25
15 (парк)	3	янв.24	ноя.24	янв.24	позднее апр.25

\* Календарный график строительства и продаж см. в Приложении, сл. 40.

## 2. Концепция и Продукт

### Концепция проекта:

Сохранить имидж и успешный бренд «Цветы», сделав при этом более современным визуальное восприятие проекта, а также улучшив относительно ЖК «Цветы» потребительские свойства (планировки, входные группы, высоту потолков, отделку МОПов и квартир), что позволит увеличить цену квадратного метра относительно проекта «Цветы» (в сочетании с ростом цен на рынке в 2018-2020 годах ввиду изменения правил долевого строительства).

### Продукт:

- Продолжение современного семейного микрорайона комплексной застройки с высоким уровнем благоустройства в окружении зеленых территорий (Щелковский Хутор и Ботанический Сад) в относительно небольшой удаленности от центра города от лидера жилищного строительства Нижнего Новгорода.
- Большое разнообразие типов квартир и планировок, соответствующих как классу «Эконом», так и классу «Комфорт» (См. Приложение, сл. 41,42).
- Квартирография проекта (62% - планировки евроформата):

	Количество, шт.	соотношение по кол-ву кв.	Площадь, кв.м.	Соотношение по кв.м.	Средняя площадь квартиры, кв.м.
Квартиры	2 174	100%	132 447	100%	60,9
Студии	161	7%	5 004	4%	31,1
1-комн	650	30%	25 309	19%	38,9
2-комн	700	32%	45 018	34%	64,3
3-комн	520	24%	42 701	32%	82,1
4-комн	143	7%	14 415	11%	100,8
Коммерческие помещения*	15		1 354		90

\* С учетом коммерческих помещений над отдельно стоящими паркингами.

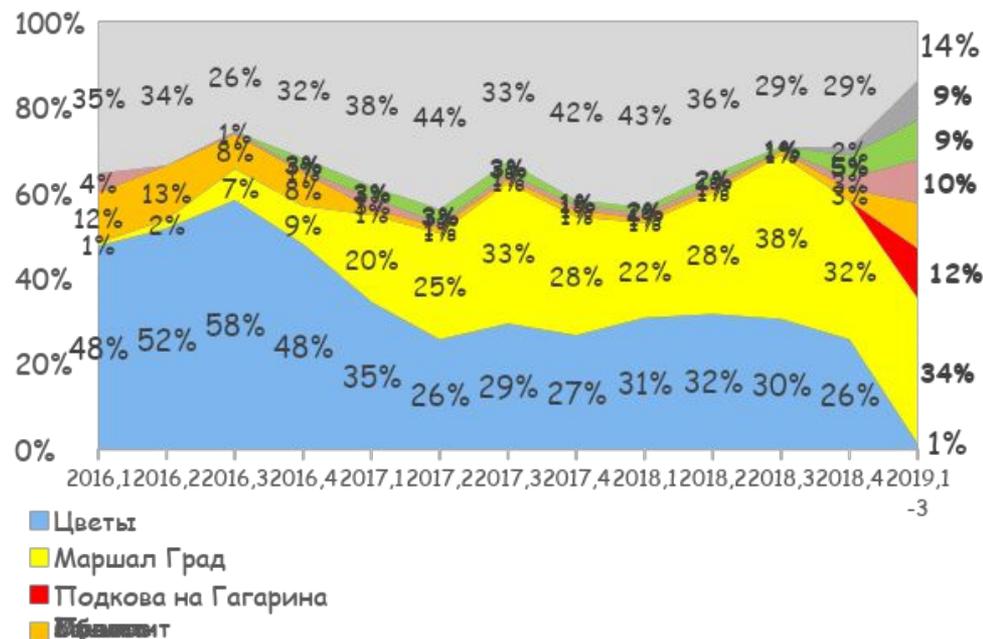
### 3. Рынок

#### 3.1. Анализ структуры рынка в рассматриваемом сегменте\*

Продажи в сегменте\* ЖК «Цветы-2», тыс. кв.м.



Динамика продаж в сегменте Цветов-2\*



1. На графике выше представлен пообъектный прогноз продаж без учета ЖК «Цветы-2» и расчетная динамика по тренду (с учетом ипотечной ставки).
2. Разница между пообъектным прогнозом и прогнозом по тренду в 2020 и 2021 годах – это ниша, которая образовалась ввиду завершения продаж в ЖК «Цветы» и которую может занять ЖК «Цветы-2», либо его конкуренты (30-40 тыс. кв.м.).
3. Ниша, которая образовалась в 2019 году в результате завершения проекта ЖК «Цветы», была заполнена продажами в проектах-конкурентах (см. след. слайд: ЖК «Подкова на Гагарина», «Зенит», «Облака», «Пушкин», «Монолит»). Большинство этих проектов завершатся в 2019-2020 годах (См. Приложение, сл. 43).

На фоне завершения продаж в ЖК «Цветы», долю в сегменте занимают другие игроки рынка. За счет этого увеличили долю в 1-3 кварталах 2019 года: ЖК «Маршал Град», «Подкова на Гагарина» «Монолит», «Зенит», «Облака», «Пушкин».

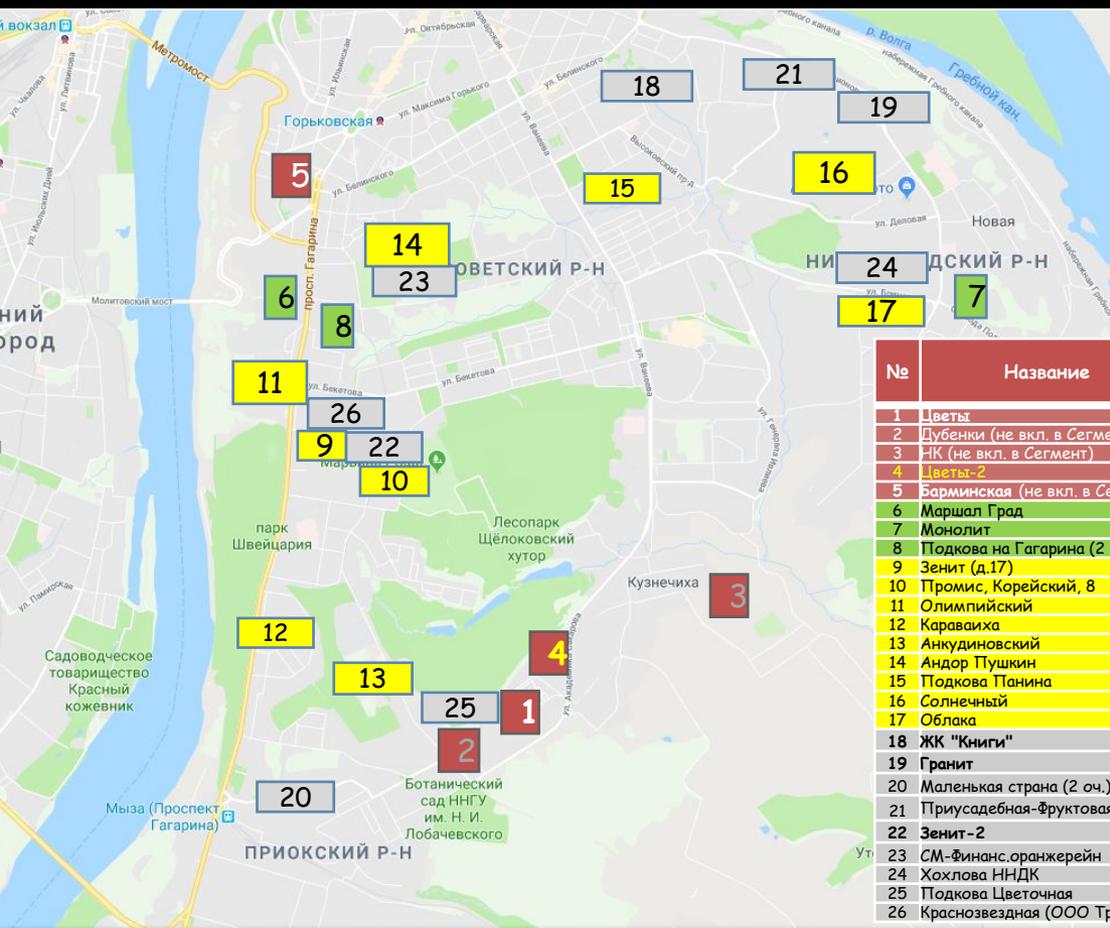
\* В сегмент попали конкуренты, находящиеся в одной ценовой категории с сопоставимыми продуктовыми свойствами (в локации, ограниченной нагорной частью города). Перечень конкурентов – см. Приложение, сл. 43.

В прогнозе по тренду учтен «переток» объемов продаж (~10 тыс. кв.м.), который произошел в период ажиотажного спроса во второй половине 2018 года: часть покупателей поспешили купить квартиры до конца 2018 года, в результате чего был провал в первой половине 2019 года. На сжимающемся рынке в условиях отсутствия предложения от СТН ряд проектов увеличили свою долю.

С учетом невозможности старта проекта раньше, момент для выхода ЖК «Цветы-2» видится удачным, так как проект выйдет на растущем рынке в 2020 году.

# 3. Рынок

## 3.2. Предложение на 01.10.2019 г. и потенциальные конкуренты



Проекты Столицы Нижний
Основные конкуренты проекта
Конкуренты с некачественным или малым остаточным предложением
Потенциальные конкуренты (пока нет в продаже)

№	Название	Всего по проекту*, тыс. кв. м.	Продажи за 1-3 кв. 2019г., тыс. кв. м.	% реализованных квартир за весь период продаж	Предложение** на 01.10.19, тыс. кв. м.
1	Цветы	262,5	0,7	100,0%	0,1
2	Лубенки (не вкл. в Сегмент)	59,7	9,1	99%	0,7
3	ЖК (не вкл. в Сегмент)	323,4	33,9	36%	10,9
4	Цветы-2	134,4	0	-	0
5	Барминская (не вкл. в Сегмент)	11,9	-	-	-
6	Маршал Град	119,8	20,7	69%	36,9
7	Монолит	71,4	6,5	47%	37,5
8	Подкова на Гагарина (2 оч.)	53,7	7,1	13%	6,2
9	Зенит (д.17)	12,1	6,1	74%	3,1
10	Промис, Корейский, 8	3,5	1,7	49%	1,8
11	Олимпийский	7,3	1,4	97%	0,2
12	Каравайка	89	0,5	15%	0
13	Анкудиновский	3,7	1,5	93%	0,3
14	Андор Пушкин	6,8	5,6	89%	0,8
15	Подкова Панина	69	0,2	100%	0,0
16	Солнечный	36,2	3,1	49%	5,9
17	Облака	34,3	5,6	67%	1,7
18	ЖК "Книги"	18			Старт 2020
19	Гранит	18,8			Старт 2020
20	Маленькая страна (2 оч.)	21,8			Старт 2020
21	Приусадебная-Фруктовая, Андор	10			Старт 2020
22	Зенит-2	145			Старт 2021
23	СМ-Финанс.оранжерейн	20			Старт 2021
24	Хохлова ННДК	14,6			Старт 2021
25	Подкова Цветочная	25,5			Старт 2021
26	Краснозвездная (ООО Три дома)	5,8			Старт 2021

В районе расположения проекта «Цветы-2» отсутствуют прямые конкуренты. В нагорной части представлены три основных конкурента: ЖК «Маршал град»(6), ЖК «Монолит»(7) и ЖК «Подкова на Гагарина»(8). В остальных проектах предложение не качественное и/или не велико по объему.

Во время реализации проекта «Цветы-2» конкурентное давление будут оказывать проекты конкурентов, еще не вышедшие в продажу.

- В 2020 году (старт проекта) основными конкурентами будут: «Маршал Град» (6), «Монолит» (7), «Подкова на Гагарина»(8), «Гранит»(19), «Облака»(17), «Маленькая страна» (20).
- В 2021-2024 г.: основной конкурент - «Зенит-2» (22).

В ближайшие годы возможен выход в продажу проекта «Подкова» на ул. Цветочная в непосредственной близости от ЖК «Цветы-2» площадью 28,5 тыс. кв.м. Так как характеристики потенциальных конкурентов не известны, проведем сравнение с основными конкурентами в сегменте на данный момент (см. на следующем слайде).

\*Всего по проекту - все дома в проекте.

\*\*Предложение на 01.10.2019 - дома в продаже на 01.10.2019.

# 3. Рынок

## 3.3. Анализ рынка: сравнение с конкурирующими проектами ч.1

Параметр сравнения	Цветы-2	Маршал град	Монолит	Подкова на Гагарина
<b>Застройщик</b>	Лидеры жилищного строительства НН, имеющие несколько реализованных крупнейших в городе проектов комплексной застройки территорий	В целом зарекомендовавший себя застройщик на рынке Н.Новгорода	Неизвестный в Нижнем Новгороде	Менее известный, но в целом зарекомендовавший себя застройщик на рынке Н.Новгорода
<b>Стадия реализации дома</b>	Старт продаж в первых домах, ввод жилья через 1,5-2 года после старта продаж	Реализация квартир как в готовом (более 5 тыс. кв.м. в д.№3 на 12.2019), так и в завершающем строительстве доме (№4, ввод в 2021 г)	Сдан	На момент старта продаж в Цветах-2, в предложении будут дома на разных стадиях реализации.
<b>Статус территории</b>	Продолжение современного квартала близость благоустроенного Щелковского хутора	Расположение на высоком берегу Оки, соседствует с разноплановой застройкой: от гаражей до хрущевок, сталинок и более современного жилья	Высокий берег Волги, часть квартир - видовые Окружение: Лента, тубдиспансер, близость очистных сооружений	Разношерстная застройка, преимущественно нежилая
<b>Местоположение (удаленность от центра)</b>	Некоторая удаленность от центра города	Близость к центру города,	Некоторая удаленность от центра города	Близость к центру города,
<b>Транспортная доступность</b>	Некоторая удаленность от центра города, слабая развитость общественного транспорта, пробки	Непосредственная близость к центру города, общественный транспорт в разные направления	Некоторая удаленность от центра города, меньшая развитость общественного транспорта, пробки	Непосредственная близость к центру города, общественный транспорт в разные направления
<b>Инфраструктура</b>	Развита на окружающей территории*	Развита на окружающей территории	От социальной инфраструктуры отрезан ш. Казанским	социальная инфраструктура неразвита (за исключением университетов, что предполагает большое количество арендного жилья).
<b>Отделка квартир</b>	Под ключ Улучшенный уровень отделки	Нет отделки (стяжка)	Нет отделки (нет и перегородок)	Предчистовая
<b>Квартирография/планировки</b>	Широкий ассортимент квартир	Широкий ассортимент квартир	Высокая плотность квартир, квартиры только больших планировок, чистый Комфорт-класс	В первых домах нет 3-комнатных квартир.
<b>Экологическая обстановка</b>	Отличная	Средняя	Хорошая	Средняя

Продолжение на следующем слайде.

### 3. Рынок

#### 3.3. Анализ рынка: сравнение с конкурирующими проектами ч.2

Параметр сравнения	Цветы-2	Маршал град	Монолит	Подкова на Гагарина
Этажность	17-25	8-25	17-25	9, 25
Высота потолка, м	2,7 (2,6 с натяжным потолком)	Не менее 2,7	2,75	2,7
Видовые характеристики	Виды на Щелковский хутор, зеленые территории	Виды на реку, зеленую территорию, заречную часть города.	Виды на реку, зеленую территорию, ИЖС, г. Бор	Виды на разношерстную окружающую застройку
Благоустройство	Богатые детские площадки и благоустройство	Существующие детская площадка и благоустройство минимальны, планируется благоустроенная набережная	Минимально	Минимально
Средняя цена, т.р. за кв.м. (текущее предложение)	76,7/78,2*	75,9**	71,1	77,9
Средняя полная стоимость, млн.руб (текущее предложение)	4,7/5,5*	6,9 (5,4 – в пересчёте на 75,9) **	5,5	4,3
Средняя площадь квартир, кв.м.	60,8/70,1*	91,0 (71,6 в проекте)**	77,4	55,2
Заключение по цене за кв.м. в сравнении с ЖК «Цветы-2»		Удаленность ЖК «Цветы-2» может компенсироваться отсутствием отделки в МГ. В целом Цены в ЖК «Цветы-2» могут достигать уровня МГ (при сопоставимых площадях), либо быть несколько ниже за счет стадии строительства.	Цены в ЖК «Цветы-2» могут быть выше текущих цен в ЖК «Монолит».	Арендные квартиры малых площадей могут быть дороже, чем в ЖК «Цветы-2». Квартиры для семейного проживания в «Цветах-2» могут быть дороже, чем в «Подкове».

#### Преимущества ЖК «Цветы-2» в сравнении со всеми конкурентами:

1. Улучшенная отделка «под ключ»
2. Высокий уровень благоустройства
3. Отличная экологическая обстановка
4. Широкий ассортимент квартир

#### Недостатки ЖК «Цветы-2» в сравнении со всеми конкурентами:

1. Слабо развитый общественный транспорт
2. Удаленность от центра города

\* Д. 1,4,7/Д.10 с отделкой «под ключ».

\*\* В проекте выкупаются квартиры по площади сопоставимые с квартирами в ЖК «Цветы-2» (до 100 кв.м.), и остаются квартиры больших площадей - от 100 до 150 кв.м., в связи с чем средняя площадь квартиры в остатках проекта растет.

## 4. Ценообразование и динамика продаж

### 4.1. Цена и динамика продаж в проекте

#### Квартиры

- На основе ретроспективных данных о продажах в своих проектах и проектах конкурентов проведено моделирование оптимальной цены укрупненно в разрезе домов исходя из плановых темпов реализации проекта (132,5 тыс. кв.м. за 5 лет).
- Ценообразование учитывает сезонность, премию за развитие района (3 этапа повышения, +1000 руб. к базовой цене при каждом повышении), премию за «комфортность» домов №10, 11, 12 (5 тыс. руб.).
- Разница цен за 1 кв.м. между типами квартир в пределах одного дома определяется на основе опыта продаж в ЖК «Цветы»\*.
- При ценообразовании учтена предпосылка о возможности реализации 15-20% после ввода домов с целью увеличения доходности по проекту.
- В таблице ниже представлена динамика продаж квартир в проекте при средней цене 79 536 руб/кв.м. :

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	ИТОГО
Продажи квартир, шт.	335	443	448	469	411	68	2 174
Продажи квартир, кв.м.	20 706	27 714	27 022	28 292	24 627	4 086	132 447
Продажи квартир, млн. руб.	1 593	2 159	2 140	2 284	2 022	337	10 534
Ср. цена, тыс.руб/кв.м.	76,9	77,9	79,2	80,7	82,1	82,4	79,5

#### Коммерческие помещения

Продажи коммерческих помещений учтены в соответствии с концепцией, утвержденной Советом Директоров (см. Приложение, сл. 55-58):

Кол-во КТП	Суммарная площадь КТП, кв.м.	Цена за кв.м., руб.	Стоимость, руб.
12	1 249	73 679	87 626 000

#### Парковки

Исходя из рыночного окружения и опыта продаж в ЖК «Цветы», определены цены: 350 000 руб. за машиноместо в отдельно стоящем паркинге и 500 000 руб. за машиноместо в подземном паркинге в домах №10 и 11 (более подробно см. Приложение, сл. 59-60).

В таблице ниже представлена динамика продаж парковок:

Продажи (парковки)	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
Количество, шт.	46	95	139	103	67	226	676
Выручка, млн. руб.	23,0	47,5	63,7	43,7	24,1	79,1	281,0

За период реализации квартир будет продано около 470 парковочных мест. На момент завершения продаж квартир, в проекте может остаться около 200 непроданных машиномест (70 млн. руб. отложенной прибыли). Нереализованные парковки отнесены на последний месяц реализации домов в 2025 году.

\* Более подробно методологию см. в приложении на сл. 44-49.

# 4. Ценообразование и динамика продаж

## 4.2. Проверка расчетных стартовых цен в проекте: свод\*

Расчетные цены за 1 кв.м. и полная стоимость квартиры сопоставляются с текущим предложением конкурентов в разрезе типов квартир и площадей в рамках каждого типа квартир\*.

Так как в проекте первыми выходят в продажу дома №1,4,7 и 10, для подтверждения состоятельности полученных цен, проведено сравнение стартовых цен в этих домах с ценами конкурентов.

В таблице ниже представлено сравнение стартовых цен за 1 кв.м. и стоимостей с основными конкурентами:

Название ЖК	Значения	25-28	28-35	35-40	40-45	45-50	50-55	55-60	60-65	65-70	70-75	75-80	80-90	90-100	100-130	>130	Итого
Цветы-2, д. 1,4,7 (с отделкой)	Стоимость, тыс.р.	2 423	2 919	3 174	3 293		4 378	4 660	4 944	4 998	5 310	5 713	6 290	6 584	7 006		4 667
	Цена, тыс. р/кв.м.	87,8	85,0	82,2	79,6		83,2	81,5	79,2	75,6	73,6	74,7	74,2	70,8	68,3		76,7
	Количество, шт.	16	42	84	44		25	26	35	73	34	25	83	24	17		528
	Ср. площадь, кв.м.	27,6	34,4	38,6	41,4		52,6	57,2	62,4	66,1	72,1	76,5	84,7	93	102,5		60,8
	Стоимость, тыс.р.				3 424					5 253	5 385		6 636		7 582		5 446
Цветы-2, д. 10 (с отделкой)	Цена, тыс. р/кв.м.				83,5					79,5	74,9		77,4		71,3		77,7
	Количество, шт.				50					50	1		50		24		175
	Ср. площадь, кв.м.				41					66,1	71,9		85,8		106,4		70,1
	Стоимость, тыс.р.				3 621	3 895	4 480	4 937	4 755	5 381	5 572		6 402	6 733	8 403	10 134	6 906
Маршал Град (без отделки)	Цена, тыс. р/кв.м.				86,6	79,8	81,9	83,7	74,6	78,8	75,6		75,0	69,8	77,2	74,4	75,9
	Количество, шт.				8	17	1	3	31	25	15		50	38	123	18	329
	Ср. площадь, кв.м.				41,8	48,8	54,7	59	63,8	68,3	73,7		85,3	96,4	108,8	136,2	91
Монолит (без отделки)	Стоимость, тыс.р.				3 627	3 636	3 952		4 600	5 212	5 103	5 543	5 727	6 841	7 189	13 646	5 499
	Цена, тыс. р/кв.м.				81,5	76,9	76,7		75,8	76,1	71,6	70,9	71,4	72,0	66,9	74,5	71,1
	Количество, шт.				4	81	33		33	11	77	65	32	25	121	3	485
	Ср. площадь, кв.м.				44,5	47,3	51,5		60,7	68,5	71,2	78,1	80,2	95	107,4	183,2	77,4
Подкова на Гагарина (предчистовая отделка)	Стоимость, тыс.р.	2 400		3 188	3 371	3 638	3 880	4 391	4 831		5 451	5 830	5 856				4 298
	Цена, тыс. р/кв.м.	95,6		81,9	79,0	80,0	76,8	78,1	77,9		76,5	77,5	71,2				77,9
	Количество, шт.	2		13	24	10	4	13	17		20	5	5				113
	Ср. площадь, кв.м.	25,1		39	42,7	45,5	50,5	56,2	62		71,3	75,2	82,3				55,2

В домах 1,4,7 представлены квартиры широкого спектра площадей, охватывающие почти все рассматриваемые интервалы, при средней цене 76,7 тыс. руб./кв.м. В доме повышенной комфортности №10 представлены квартиры всех типов при средней цене 77,7 тыс. руб./кв.м.

В результате проведенного анализа подтверждены средние рекомендуемые цены на старте продаж (руб./кв.м.):

	Студии и 1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн.
Дома 1,4,7	82 475	77 222	74 633	69 340
Дом 10 (отделка «под ключ»)	83 519	79 431	77 393	71 257

\* Линейки по типам квартир и по всем конкурентам см. в приложении на сл. 50-54.

## 4. Ценообразование и динамика продаж

### 4.3. Доходная часть бюджета в шт., кв.м., млн.руб.

Продажи, шт	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
<b>ИТОГО</b>	<b>381</b>	<b>541</b>	<b>590</b>	<b>575</b>	<b>484</b>	<b>294</b>	<b>2 865</b>
Квартиры	335	443	448	469	411	68	2 174
Офисы	0	3	2	2	5	0	12
парковки подз.	46	95	100	51	4	0	296
парковки (отд)	0	0	39	52	63	226	380
офисы над парк(отд)	0	0	1	1	1	0	3

Продажи, кв.м.	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
<b>ИТОГО</b>	<b>21 488</b>	<b>29 490</b>	<b>29 723</b>	<b>30 344</b>	<b>26 320</b>	<b>7 928</b>	<b>145 293</b>
Квартиры	20 706	27 714	27 022	28 292	24 627	4 086	132 447
Офисы	0	161	158	121	374	0	814
парковки подз.	782	1 615	1 700	867	68	0	5 032
парковки (отд)	0	0	663	884	1 071	3 842	6 460
офисы над парк(отд)	0	0	180	180	180	0	540

Продажи, тыс. руб.	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
<b>ИТОГО</b>	<b>1 615 708</b>	<b>2 218 271</b>	<b>2 228 541</b>	<b>2 349 787</b>	<b>2 086 990</b>	<b>415 765</b>	<b>10 915 062</b>
Квартиры	1 592 708	2 158 894	2 139 995	2 283 909	2 022 137	336 665	10 534 308
Офисы	0	11 877	11 634	8 916	27 541	0	59 968
парковки подз.	23 000	47 500	50 000	25 500	2 000	0	148 000
парковки (отд)	0	0	13 650	18 200	22 050	79 100	133 000
офисы над парк(отд)	0	0	13 262	13 262	13 262	0	39 786

Поступления Д/С, тыс. руб.*	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
<b>ИТОГО</b>	<b>1 464 549</b>	<b>2 198 308</b>	<b>2 217 377</b>	<b>2 366 789</b>	<b>2 106 874</b>	<b>561 166</b>	<b>10 915 062</b>
Квартиры	1 444 699	2 139 981	2 128 656	2 303 633	2 036 743	480 596	10 534 308
Офисы	0	11 877	11 634	4 898	31 559	0	59 968
парковки подз.	19 850	46 450	51 400	26 550	3 750	0	148 000
парковки (отд)	0	0	12 425	18 445	21 560	80 570	133 000
офисы над парк(отд)	0	0	13 262	13 262	13 262	0	39 786

**Выручка в проекте составит 10,9 млрд. руб. Выручка от продажи квартир составит 10,5 млрд. руб.**

# 4. Ценообразование и динамика продаж

## 4.4. Анализ показателей доходной части бюджета

Ниже представлены основные показатели доходной части бюджета, сформированные в результате моделирования:

### Средняя цена и стоимость реализуемых объектов

Объект	Средняя цена реализации, руб.							Средняя площадь, кв. м.	Средняя стоимость реализованных помещений, тыс. руб.						
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	ИТОГО по проекту		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	ИТОГО по проекту
Квартиры, в том числе	76 922	77 900	79 195	80 726	82 109	82 391	79 536	61	4 754	4 873	4 777	4 870	4 920	4 951	4 846
студия	86 201	86 403	88 052	89 724	91 465	92 638	88 573	31	2 629	2 818	2 730	2 788	2 780	2 576	2 753
1-комн.	82 452	82 946	84 169	85 815	87 224	87 308	84 759	39	3 194	3 277	3 274	3 335	3 372	3 393	3 300
2-комн.	76 502	78 786	78 920	80 355	81 349	81 606	79 363	64	4 983	4 992	5 055	5 177	5 268	5 296	5 104
3-комн.	75 361	76 303	77 739	79 271	80 508	80 741	77 965	82	6 201	6 352	6 369	6 477	6 554	6 643	6 402
4-комн.	69 859	70 947	72 347	73 801	75 044	74 557	72 426	101	7 097	7 107	7 253	7 498	7 525	7 933	7 301
Офисы		73 679	73 679	73 679	73 679		73 679	68		3 959	5 817	4 458	5 508		4 997
Парк. места			350 000	350 000	350 000	350 000	350 000				350	350	350	350	350
Парк. места в ж/д №10,11	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000		500 000	17	500	500	500	500	500		500
Офисы над парк.			73 679	73 679	73 679		73 679	180			13 262	13 262	13 262		13 262

### Средние цены реализации квартир в разрезе домов

№ дома	Количество квартир, шт.	Реализуемые площади, кв. м.	Ср. площадь квартир, кв. м.	Срвзв цена, руб.	Срвзв стоимость, руб.
Дом 1	225	12 396	55,1	78 595	4 329 969
Дом 4	167	9 672	57,9	77 119	4 466 473
Дом 7	136	10 057	74,0	74 933	5 541 318
Дом 8	168	9 687	57,7	78 429	4 522 376
Дом 10	175	12 266	70,1	78 220	5 482 341
Дом 2	225	12 396	55,1	80 247	4 421 031
Дом 5	168	9 730	57,9	79 625	4 611 358
Дом 9	168	9 687	57,7	81 395	4 693 374
Дом 11	175	12 266	70,1	79 315	5 559 044
Дом 3	224	12 338	55,1	83 058	4 574 897
Дом 6	168	9 687	57,7	82 149	4 736 891
Дом 12	175	12 266	70,1	80 718	5 657 381
Общий итог	2 174	132 447	60,9	79 536	4 845 588

### Темп прироста средней цены по проекту

Объект	Темп прироста средней цены, %					ИТОГО по проекту
	2021/2020	2022/2021	2023/2022	2024/2023	2025/2024	
Квартиры, в том числе	1%	2%	2%	2%	0%	7%
студия	0%	2%	2%	2%	1%	7%
1-комн.	1%	1%	2%	2%	0%	6%
2-комн.	3%	0%	2%	1%	0%	7%
3-комн.	1%	2%	2%	2%	0%	7%
4-комн.	2%	2%	2%	2%	-1%	7%

### Средний срок реализации квартир

Тип помещения	Средний срок реализации, месяцев.
квартиры	22
студия	16
1к	22
2к	22
3к	21
4к	20

### Динамика реализации квартир

Период	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Объем реализации квартир, % от площади жилых домов по проекту	15%	20%	20%	22%	19%	3%
Нарастающим итогом	15%	35%	56%	78%	97%	100%

## 4. Ценообразование и динамика продаж

### 4.5. Доля СТН в сегменте при реализации ЖК «Цветы-2»

Прогноз продаж, кв.м.	2017	2018	2019	2020	2021	ИТОГО 2017-2021
Продажи в сегменте	85 218	106 821	86 786	76 138	74 315	429 277
Цветы	24 595	31 738	809	0	0	57 142
Доля СТНН, %	29%	30%	1%	0%	0%	13%
<b>Перспективные проекты</b>						
Цветы-2				20 706	27 713	48 419
Доля СТНН с перспективными проектами, %	29%	30%	1%	27%	37%	25%

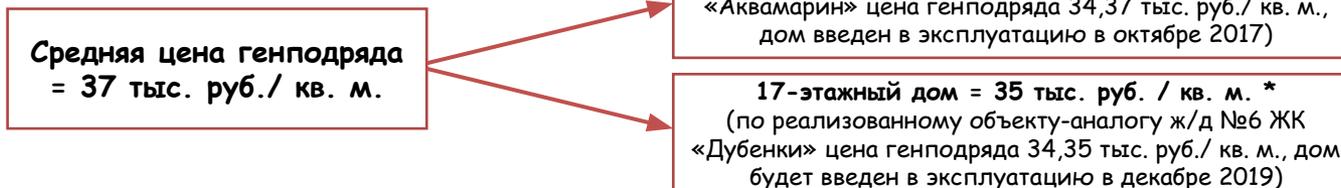
1. Доля СТН на рынке в 2017-2018 годах в рассматриваемом сегменте составляла 29-30%.
2. Ввиду отсутствия проектов СТН в сегменте в 2019 году, ее доля сократилась до 1%.
3. В 2020 году доля СТН в рассматриваемом сегменте достигнет 28% (продажи стартуют в марте 2020 года), в 2021 году доля составит 37%.

Таким образом, цель по удержанию доли в сегменте в 2020-2021 годах на уровне 2018 года будет достигнута и составит 32% в среднем.

## 5. Затраты

### 5.1. Принципы формирования расходной части бюджета

#### ✓ Расчет стоимости генерального подряда



- ✓ При планировании цены договора генподряда в качестве объекта-аналога для 25-этажного дома принят жилой дом №3 ЖК «Акварин» (аналогичное планировочное решение), для 17-этажного дома - жилой дом №6 ЖК «Дубенки» (реализуется в настоящее время);
- ✓ Цена договора генподряда для ж/д №3 ЖК «Акварин» - 34,37 тыс. руб./ кв. м.; для ж/д №6 ЖК «Дубенки» - 34,35 тыс. руб./ кв. м. (с учетом улучшенной отделки в ж/д №6);
- ✓ Произведен перерасчет в текущих ценах стоимости материалов и работ (ж/бетон, металл, кирпичная кладка), затраты на инженеррию (отопление, водопровод, канализацию, вентиляцию), земляные работы и фундамент учтены по ценам объектов-аналогов;
- ✓ Удорожание за счет увеличения высоты этажа до 2,7 м составило 670 руб./ кв.м. (расчет выполнен на примере ж/д 6 ЖК «Дубенки»);
- ✓ Удорожание за счет улучшения отделки - 1400 руб./кв.м. (по опыту улучшенной отделки в ж/д 12 ЖК «Дубенки»);
- ✓ При планировании затрат на строительство парковок за объект-аналог принята парковка №31 ЖК «Цветы», коэффициент удорожания 2019/2016 г. составил 1,24;
- ✓ Расчет затрат на благоустройство;
- ✓ За объект-аналог приняты ж/д №10,11,12 ЖК «Дубенки», добавлены затраты на укрепление склонов с учетом перепада высот на участке;
- ✓ Расчет затрат на сети теплоснабжения, водоснабжения и канализации;
- ✓ Затраты на сети теплоснабжения, водоснабжения и канализации учтены в бюджете по аналогии с проектами «Цветы» и «Дубенки»;
- ✓ Расчет затрат на сети энергоснабжения;
- ✓ Затраты на сети энергоснабжения запланированы по аналогии с проектами «Цветы» и «Дубенки» с учетом специфики перепада высот на участке;
- ✓ Срок строительства домов выбран исходя из расчета оптимальных затрат (см. Приложение, сл. 61-62).

\* Стоимость генподряда будет уточнена при получении рабочей документации.

## 5. Затраты

### 5.2. План управления поставками и работами

#### Стоимость материалов и работ. План управления

- ✓ При реализации проекта необходимо применить систему закупок и тендеров, аналогично положительно зарекомендовавшей себя системе на ЖК «Дубенки», «Новая Кузнечиха».
- ✓ При закупках материалов, имеющих высокую динамику изменения цен и наличия (таких как арматура, металлопрокат, сшитый полиэтилен, кабельная продукция) проводить локальные тендеры, собирая и выставляя на торги консолидированный объем продукции по все текущим застройкам.
- ✓ При закупке материалов имеющих не столь существенную динамику к изменению цены максимально использовать схему рамочных договоров с фиксацией цен на длительные сроки. Выбор партнера основывать на ценовом предложении, качественных характеристиках, репутации поставщика и опыте взаимодействия с ним. К такому типу материалов можно отнести обои, двери, кирпич, бетон, сан техническое оборудование, электротехническое оборудование и пр.
- ✓ Финансирование закупок максимально вести путем оплаты по письмам- поручениям. При выборе варианта оплаты предоплата/ отсрочка производить сравнительные расчеты.
- ✓ На основании проводимых закупок вести статистические отчеты по каждой группе товаров, позволяющие выделять закономерности изменения цен и способы оптимизации закупок.
- ✓ Помимо управления закупками производить управление выбором суб. подрядных организаций, для чего на регулярной основе вести реестры суб. подрядчиков и динамики изменения цен за весь предыдущий период по всем видам спец работ. На основании статистических данных определять закономерности и способы оптимизации цены и проектных решений.
- ✓ По мере необходимости выбора проводить закрытые тендеры по определению подрядных организаций. Критериями выбора должны быть цена, сроки, условия финансирования, репутация подрядчика.
- ✓ Уровень отделочных материалов соответствует последним домам в ЖК «Дубенки». **Подробнее см. Приложение сл. 63-64.**

# 5. Затраты

## 5.3. Подключение к сетям инженерной инфраструктуры

Вид работ	Предлагаемые решения	Оценка стоимости работ	Статус, следующая контрольная точка	Индикатор
Теплоснабжение	<p>Строительство тепловых сетей.</p> <p>Подключение к котельной «Цветы».</p> <p>Модернизация котельной «Цветы». Установка котла №5</p>	<p>Затраты на строительство тепловых сетей составят 91 млн. руб. с НДС.</p> <p>Затраты на модернизацию котельной составят 64 млн. руб. с НДС.</p> <p>Общие затраты на теплоснабжение - 155 млн. с НДС</p> <p>Плата за подключение не предусмотрена</p>	<p>Предоставление точки для подключения ООО «СТН-Энергосети»</p> <p>Заключение договора на поставку котла.</p> <p>Заклучение дополнительного соглашения к договору аренды с ООО «СТН-Энергосети» на дополнительное оборудование и сети, увеличение размера арендной платы.</p>	
Электроснабжение	<p>Заклучение договора технологического присоединения с ООО «СТН-Энергосети».</p> <p>Строительство кабельных сетей</p>	<p>Общая сумма затрат на электроснабжение составит 82 940 тыс. рублей, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Инженерные сооружения (ТПП, 5 шт.) - 60 512 тыс. рублей;</li> <li>- Кабель 0,4 кВ - 22 427 тыс. рублей;</li> <li>- Прочие сети - 35 162 тыс. рублей (наружное освещение - 11 755 тыс. рублей, телефонизация и радиофикация - 11 597 тыс. рублей, диспетчеризация аварийных сигналов - 2009 тыс. рублей, видеонаблюдение - 9800 тыс. рублей).</li> </ul>	<p>Заклучение договора технологического присоединения.</p> <p>Предоставление точки подключения.</p> <p>Заклучение договора на строительство сетей</p> <p>Заклучение дополнительного соглашения к договору аренды с ООО «СТН-Энергосети» на дополнительные участки кабельных линий, увеличение размера арендной платы</p> <p><b>Отказ со стороны МРСК в увеличении мощности (См. Приложение, сл. 65).</b></p>	
Водоснабжение	<p>Строительство новых сетей от существующих точек подключения</p>	<p>Затраты на строительство сетей водоснабжения составят 43 500 тыс. рублей, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Сети домов - 42 100 тыс. рублей;</li> <li>- Вынос существующего водопровода - 1400 тыс. рублей</li> </ul>		
Ливневая канализация	<p>Строительство новых сетей от существующих точек подключения</p>	<p>Сумма затрат на строительство ливневой канализации составит 97 650 тыс. рублей, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ЛОС (ливневые очистные сооружения) - 42 000 тыс. рублей (Коллектор №18);</li> <li>- Сети домов - 53 750 тыс. рублей;</li> <li>- Внеплощадочные сети (дорога между ЖК «Цветы» и «Цветы-2») - 1 900 тыс. рублей.</li> </ul>		
Хозяйственно-бытовая канализация	<p>Строительство новых сетей от существующих точек подключения</p>	<p>Сумма затрат на строительство хоз-бытовой канализации - 32 150 тыс. рублей (сети домов).</p>		

## 5. Затраты

### 5.4. Модель управления инженерными сетями.

#### Теплоснабжение, водоснабжение, водоотведение, наружное освещение



#### Теплоснабжение

Затраты на строительство и модернизацию объектов теплоснабжения не включаются в себестоимость строительства жилых домов для целей бухгалтерского и налогового учета, а формируют новые основные средства (за счет собственных средств организации) с последующей их передачей в аренду ООО «СТН-Энергосети».

#### Водоснабжение, бытовое и ливневое водоотведение, наружное освещение\*

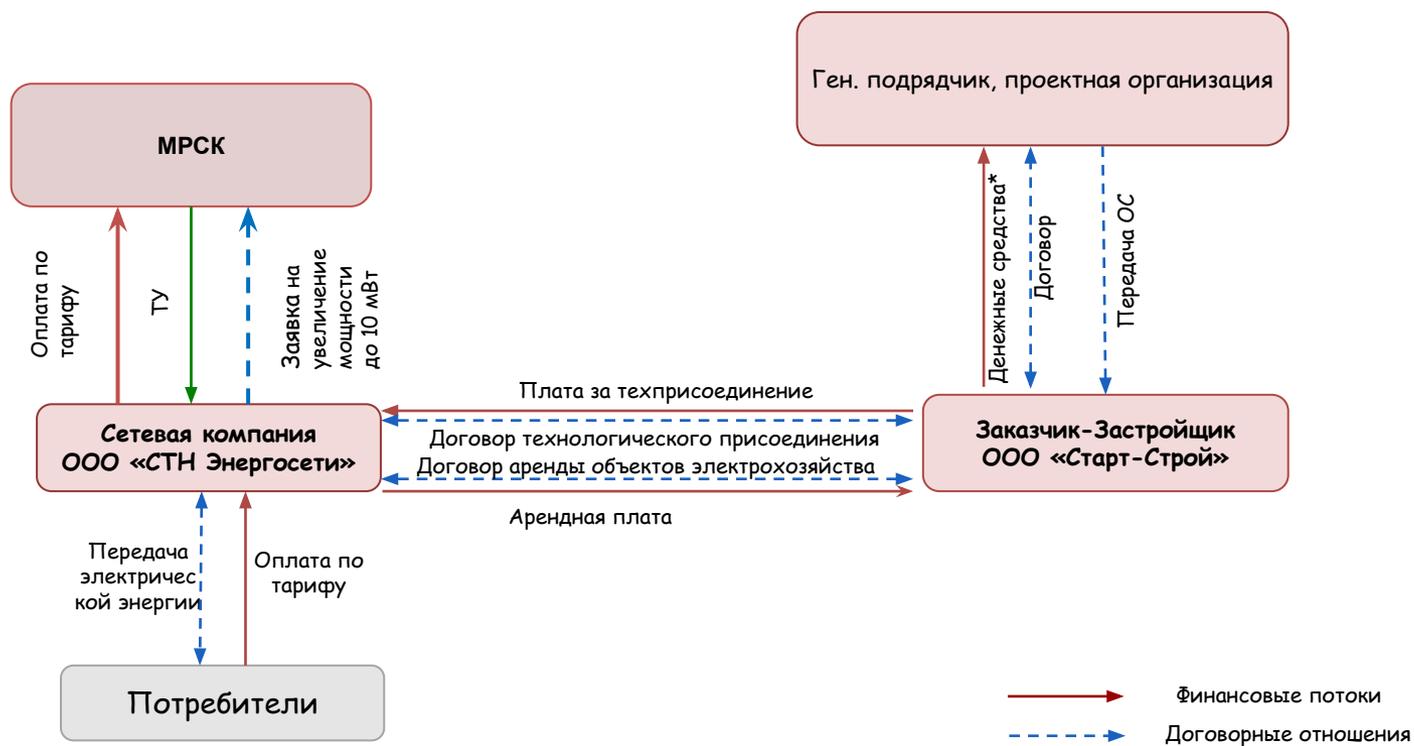
Затраты на строительство объектов водоснабжения, бытового и ливневого водоотведения, наружного освещения включаются в себестоимость строительства жилых домов. В последующем данные сети после оформления права собственности ООО «Старт-Строй» на них безвозмездно передаются в муниципальную собственность, несмотря на отсутствие в документах на землю обязанности застройщика по передаче сетей в муниципальную казну. В качестве обоснования для передачи используются нормы НК РФ, письма Минфина РФ и сложившаяся судебная практика.

\* Точки подключения см. в Приложении на сл. 67.

# 5. Затраты

## 5.4. Модель управления инженерными сетями.

### Электроснабжение



Затраты на строительство объектов электроснабжения не включаются в себестоимость строительства жилых домов для целей бухгалтерского и налогового учета, а формируют новые основные средства (за счет собственных средств организации) с последующей их передачей в аренду ООО «СТН-Энергосети».

## 5. Затраты

### 5.5. Предпосылки для формирования затрат

#### сопутствующие затраты

Наименование статьи	Как учтено в бюджете	Ответственные
<b>Сопутствующие затраты</b>		
<b>Содержание дирекции</b>	Затраты на содержание дирекции ООО «СТАРТ-СТРОЙ» отнесены на бюджет проекта «Цветы-2» в полном объеме согласно штатному расписанию. При передаче заказчику-застройщику других проектов, затраты будут перераспределены между проектами.	Заказчик-Застройщик
<b>Отчисления на УК</b>	Затраты по маркетингу учтены согласно Договору на оказание маркетинговых услуг №3/У от 13.10.14, заключенному с УК «Жилищное строительство»*. Затраты на товарный знак учтены по аналогии с Договором, действующим в ЖК «Дубенки».	ФЭС
<b>Содержание коммерческой службы</b>	1,7% от выручки от продажи	Департамент по продажам, стратегии и развитию
<b>Коммерческие расходы</b>		
расходы на рекламу	1% от выручки от продажи, но не более 109 151 тыс. руб. за период проекта	
расходы на регистрацию в ФРС	3000 руб. за регистрацию ДДУ, 22 000 руб. за регистрацию договора купли-продажи	
<b>Налог на землю</b>	Кадастровая стоимость участка (для каждого участка своя) * ставку (в зависимости назначения участка)* коэффициент увеличения (2 или 4 в зависимости от участка)	Бухгалтерия

#### дополнительные затраты\*\*

Наименование статьи	Как учтено в бюджете	Ответственные
<b>Дополнительные затраты</b>		
<b>Аукцион</b>	Фактические затраты на приобретение земельного участка	Заказчик-Застройщик

#### финансовая деятельность

Наименование статьи	Как учтено в бюджете	Ответственные
<b>Финансовая деятельность</b>		
<b>Проценты по кредиту по счету эскроу</b>	Учтено, что кредит предоставлен ПАО «Газпромбанк», проценты рассчитаны в соответствии с предварительной методикой, используемой банком.	Заказчик-Застройщик

\* затраты учтены по факту в 2014 и 2015 г.г. и отнесены на проект "Цветы-2".

\*\* затраты на проектирование детского сада в размере 5-6 млн. руб. не учтены. Решение о включении проектирования Д/С в затраты будет принято дополнительно

# 6. Показатели проекта

## 6.1. Сравнение проектов - прямой счет.

Наименование статей	Цветы-2 утв. БП, версия на 10.12.19		Дубенки, мониторинг на 01.10.19		Акварин, заверш. мониторинг на 01.07.19		Новая Кузнечиха, мониторинг на 01.10.19	
	всего	на 1 кв.м.	всего	на 1 кв.м.	всего	на 1 кв.м.	всего	на 1 кв.м.
<b>Выручка от продажи</b>	<b>10 915 062</b>		<b>3 692 647</b>		<b>5 430 316</b>		<b>21 606 024</b>	
квартиры	10 534 308	79,5	3 631 526	60,8	5 229 467	61,4	20 183 793	61,9
офисы	59 968	73,7	53 935	63,9	200 915	64,3	664 120	64,4
парковки	281 000	24,5			-66		590 000	22,6
сити-боксы			7 185	30,3				
магазины/здания	39 786	73,7					168 111	60,5
<b>Площади</b>	<b>145 293</b>		<b>60 766</b>		<b>88 275</b>		<b>364 776</b>	
квартиры	132 447		59 684		85 152		325 594	
офисы	814		845		3 123		10 306	
парковки отдельностоящие	6 460						26 095	
парковки подземные	5 032							
сити-боксы			237				2 780	
магазины/здания	540							
<b>Расходы на проект до налогообложения</b>	<b>7 806 994</b>	<b>53,7</b>	<b>2 916 901</b>	<b>48,0</b>	<b>4 525 727</b>	<b>51,3</b>	<b>17 941 011</b>	<b>49,2</b>
<b>Прямые затраты на строительство</b>	<b>6 275 632</b>	<b>43,2</b>	<b>2 371 005</b>	<b>39,0</b>	<b>3 239 043</b>	<b>36,7</b>	<b>13 526 424</b>	<b>37,1</b>
строительство домов	5 138 678	37,2	1 964 903	32,3	2 841 084	32,2	11 558 994	34,4
строительство парковок отдельностоящих	270 903	22,5					672 915	25,8
строительство зданий/магазинов								
проектирование	147 955	1,0	32 649	0,5	63 547	0,7	206 575	0,6
благоустройство	310 467	2,1	103 621	1,7	109 766	1,2	671 270	1,8
сети	251 012	1,7	170 420	2,8	107 141	1,2		
прочие	156 616	1,1	99 411	1,6	117 505	1,3	416 670	1,1
<b>Сопутствующие затраты</b>	<b>978 173</b>	<b>6,7</b>	<b>332 746</b>	<b>5,5</b>	<b>441 826</b>	<b>5,0</b>	<b>2 154 663</b>	<b>5,9</b>
содержание дирекции	581 514	4,0	181 266	3,0	217 746	2,5	862 265	2,4
коммерческие расходы	312 171	2,1	88 748	1,5	134 730	1,5	492 714	1,3
страхование		0,0	41 282	0,7	54 974	0,6	73 445	0,2
аренда земли	55 087	0,4	11 176	0,2	12 127	0,1	675 581	1,8
содержание ЗТИФ		0,0			3 552	0,0		
отчисления на УК	29 400	0,2	10 273	0,2	18 698	0,2	50 657	0,1
<b>Внешние сети</b>	<b>195 790</b>	<b>1,3</b>	<b>88 151</b>	<b>1,5</b>	<b>174 629</b>	<b>2,0</b>	<b>1 688 294</b>	<b>4,6</b>
проектирование							43 398	0,1
теплоснабжение	67 550	0,5			68 381	0,8	252 649	0,7
котельная			63 590	1,0			384 423	1,1
водоснабжение	1 400	0,0			12 768	0,1	112 736	0,3
ливнёвка-канализация	43 900	0,3			3 905	0,0	227 500	0,6
электроснабжение	82 940	0,6	24 561	0,4	89 575	1,0	239 359	0,7
подстанция							426 138	1,2
прочие сети							2 091	0,0
<b>Дополнительные затраты</b>	<b>357 400</b>	<b>2,5</b>	<b>124 999</b>	<b>2,1</b>	<b>670 229</b>	<b>7,6</b>	<b>571 630</b>	<b>1,6</b>
плата за землю	292 175	2,0	104 472	1,7	380 146	4,3	253 042	0,7
подпорная стенка	10 200	0,1						
вынос сетей	25 531	0,2	11 654	0,2			15 679	0,0
вертикальная планировка	29 494	0,2	8 873	0,1	284 613	3,2	103 497	0,3
устройство дренажа засыпаемого оврага							7 570	0,0
археологические изыскания							17 137	0,0
проектирование дет.садов, школ					5 470	0,1	55 996	0,2
ПТМ СС,СЗ							19 874	0,1
берегоукрепление ручья							21 742	0,1
дороги СМР							76 881	0,2
<b>Финансовый результат до налогообложения</b>	<b>3 108 068</b>	<b>21,4</b>	<b>775 746</b>	<b>12,8</b>	<b>904 589</b>	<b>10,2</b>	<b>3 665 013</b>	<b>10,1</b>
Налоги с продажи	656 250	4,5	173 658	2,9	199 785	2,3	1 061 813	2,9
НДФЛ ПТИФ					14 694			
<b>Финансовый результат без учета фин. деят-ти</b>	<b>2 451 818</b>	<b>16,9</b>	<b>602 088</b>	<b>9,9</b>	<b>690 111</b>	<b>7,8</b>	<b>2 603 200</b>	<b>7,1</b>
Рентабельность продаж	22,5%		16,3%		12,7%		12,0%	

### Выводы:

- Очевидно, что продолжение развития уже существующего района («Цветы-2» и «Дубенки» - продолжение ЖК «Цветы») требует меньших дополнительных затрат и инженерных инфраструктур, чем комплексное освоение территории (ЖК «Новая Кузнечиха») и/или строительство на обособленной от жилой застройки территории (ЖК «Акварин»).
- Однако себестоимость проекта «Цветы-2» на 1 кв.м. выше, что связано в основном с более высокой стоимостью генподряда из-за строительства ж/д высокой этажности и ж/д с подземными парковками.
- По остальным статьям затраты на 1 кв.м. по проекту «Цветы-2» не выше, чем у действующих проектов за исключением «Содержания дирекции», но она будет уменьшена после перераспределения на проекты, которые начнутся у Застройщика позже.
- В целом, рентабельность проекта «Цветы-2» выше из-за высокой цены реализации.
- В расходную часть бюджета будут включены затраты на проектирование детского сада и содержание жилых домов после ввода.

# 6. Показатели проекта

## 6.2. Сравнение проектов в динамике.

№ п/п	Параметры	формулы	Цветы-2, утв. БП, версия на 10.12.19	Дубенки, мониторинг на 01.10.19	Аквамарин, заверш. мониторинг на 01.07.19	Новая Кузнечиха, мониторинг на 01.10.19
	<i>кредит по эскроу</i>		5 642 114			6 656 296
1	Выручка от продажи, тыс.руб.		10 915 062	3 692 647	5 430 316	21 606 024
2	Расходы на проект, тыс.руб.		-8 463 244	-3 090 559	-4 740 206	-19 002 824
3	Финансовый результат, тыс.руб.	1 - 2	2 451 818	602 088	690 111	2 603 200
4	ROS (рентабельность продаж)	3 / 1	22,5%	16,3%	12,7%	12,0%
5.1	% по депозиту с дохода в проекте (с денег дольщиков, которые нельзя изымать)			106 043	171 448	315 913
5.2	доп.доход (% по депозиту с изъятого дохода)		241 035	26 522		450 538
5.3	% по кредитам-займам (эскроу, сторонние Инвесторы)		-36 337			-224 150
5.4	Доп.доход от сдачи в аренду з/у для Анкудиновского парка (факт)					17 080
6	Финансовый результат с % по депозиту с дохода и % по кредитам, тыс.руб.	3+5.N+1	2 656 516	734 652	861 558	3 162 581
7	Продолжительность проекта (с учетом заморозки), лет		9,3	3,8	4,2	9,6
	<i>начало проекта (приобретение - август 2014)</i>		<i>авг.14</i>	<i>май.16</i>	<i>дек.15</i>	<i>июл.14</i>
	<i>готовность к строительству</i>		<i>дек.19</i>	<i>фев.17</i>	<i>авг.15</i>	<i>фев.17</i>
	<i>начало строительства</i>		<i>мар.20</i>	<i>мар.17</i>	<i>дек.15</i>	<i>фев.17</i>
	<i>завершение строительства</i>		<i>дек.24</i>	<i>дек.19</i>	<i>дек.18</i>	<i>окт.23</i>
	<i>старт продаж</i>		<i>мар.20</i>	<i>апр.17</i>	<i>январ.16</i>	<i>июн.17</i>
	<i>завершение продаж</i>		<i>мар.25</i>	<i>дек.19</i>	<i>июн.18</i>	<i>ноя.23</i>
8	PP (период окупаемости) с начала проекта (с учетом заморозки), лет		6,3*	2,8	2,0	7,4
	PP (период окупаемости) с начала строительства, лет		0,6	1,8	0,8	4,8
9	Срок выхода на самофинансирование с начала строительства, лет		1,7**	1,3	0,1	3,4
10	Объем собственных средств Инвесторов, руб. (расход для инвестора)		1 035 584	252 206	873 503	2 720 801
	по состоянию на дату отчета		360 483	252 206	873 503	2 247 130
	необходимо до выхода на самофинансирование		675 101***	0	0	473 671
10.1	Объем выведенных средств с учетом ФЗ-214 (поступления для инвестора)	10+6	3 692 100	986 857	1 731 757	5 883 382
11	ROI (рентабельность инвестиций) всего	6 / 10	257%	291%	99%	116%
12	ROI (рентабельность инвестиций) среднегодовая	11 / 7	27%	76%	23%	12%
13	% по депозиту на инвестиции за продолжительность проекта		517 016	52 780	232 143	1 105 912
	% по депозиту (справочно)		6%	6%	6%	6%
14	Ставка, при которой размещение на депозит = фин.результату проекта		18%	43%	19%	14%

### 1. Проект «Цветы-2»:

- Реализуется в условиях эскроу-счетов. Строительство парковок предполагается за счет собственных средств Инвесторов, продажи - после ввода.
- Для расчета эскроу-кредита взяты предварительные условия Газпромбанка (20% собственных средств).
- Динамика продаж и затрат по ж/д дает возможность получить среднюю ставку по эскроу-кредиту порядка 1%.
- Предполагается прибыль от введенных ж/д направлять на финансирование строительства следующих ж/д и парковок.

2. Проект «Цветы-2» в целом существенно лучше чем проекты «Аквамарин» и «Новая Кузнечиха» несмотря на отсутствие дохода от депозита с денег дольщиков и % по эскроу-кредиту, что связано с более высокой ценой реализации. Относительно проекта «Дубенки» проект «Цветы-2» хуже из-за большой продолжительности проекта (что увеличивает собственные средства и снижает ROI).

\* сроком окупаемости считается момент получения первого положительного сальдо по проекту. Сальдо рассчитано исходя из поступлений выручки от покупателей (т.е. средства, находящиеся на счетах эскроу, признаются полученной выручкой). - методология застройщика.

\*\* сроком выхода на самофинансирование считается момент, когда финансирование возможно за счет средств проекта, не требуется вложение денежных средств от других проектов

\*\*\* по состоянию на 20.11.2019 сумма свободных денежных средств ООО «СТАРТ-СТРОЙ» составляет 593,224 млн. рублей.

## 6. Показатели проекта

### 6.3. Анализ чувствительности проекта

#### 1. Анализ чувствительности при изменении одного параметра (выручка/расходы)

Изменение выручки от реализации, %	-29%	-15%	-10%	-5%	0%
Выручка от реализации	7 749 694	9 277 803	9 823 556	10 369 309	10 915 062
Расходы на проект	7 721 529	7 762 788	7 777 524	7 792 259	7 806 994
Финансовый результат	-687	1 286 343	1 743 734	2 199 686	2 656 516
Рентабельность продаж	0%	14%	18%	21%	24%
Рентабельность инвестиций (среднегодовая)	0%	11%	16%	22%	27%
Объем первоначальных инвестиций	1 394 402	1 210 805	1 146 697	1 083 197	1 035 584
Ставка, при которой размещение на депозит = фин. результату проекта		11%	14%	16%	18%

Изменение расходов на проект, %	0%	5%	10%	15%	20%	48%
Расходы на проект	7 806 994	8 130 198	8 453 401	8 776 605	9 099 809	10 909 749
Финансовый результат	2 656 516	2 378 571	2 101 944	1 824 556	1 546 645	-18 234
Рентабельность продаж	24%	22%	19%	17%	14%	0%
Рентабельность инвестиций (среднегодовая)	27%	23%	19%	15%	12%	0%
Объем первоначальных инвестиций	1 035 584	1 110 121	1 200 377	1 290 804	1 381 415	1 894 254
Ставка, при которой размещение на депозит = фин. результату проекта	18%	16%	15%	14%	12%	

#### 2. Анализ чувствительности при изменении выручки и расходов одновременно

Изменение выручки от реализации, %	0%	-5%	-10%	-15%	-19%
Изменение расходов на проект, %	0%	5%	10%	15%	19%
Выручка от реализации	10 915 062	10 369 309	9 823 556	9 277 803	8 841 200
Расходы на проект	7 806 994	8 115 462	8 423 931	8 732 399	8 979 174
Финансовый результат	2 656 516	1 922 878	1 187 380	448 589	-143 972
Рентабельность продаж	24%	19%	12%	5%	0%
Рентабельность инвестиций (среднегодовая)	27%	18%	10%	3%	0%
Объем первоначальных инвестиций	1 035 584	1 173 538	1 328 346	1 485 233	1 611 850
Ставка, при которой размещение на депозит = фин. результату проекта	18%	14%	10%	5%	

#### Выводы:

1. Финансовый результат проекта принимает отрицательное значение при снижении выручки на 29% или росте затрат на 47%.
2. При одновременном изменении параметров проект будет неэффективен при снижении выручки и росте затрат на 10%.
3. Процентная ставка, при которой размещение денежных средств на депозит является альтернативой проекту, составляет 18%.

# 7.1. Риски проекта

Наименование риска	Вероятность	Как учтено в проекте	Меры реагирования
Энергетические риски (несмотря на поданную заявку, МРСК не принимает решение об увеличении мощности РПсТПП)	Высокая	В проекте заложено увеличение мощностей от МРСК	Подана жалоба на действия МРСК в УФАС по НО, возможны судебные разбирательства, поиск альтернативных источников электроснабжения (См. Приложение, сл. 65).
Несогласование АГР (в ППМ предусмотрен меньший выход площадей).	Средняя	Проектом предусмотрены дома с увеличенным выходом площадей (бюджет предполагает превышение выхода площадей относительно ППМ на 5 682 кв.м.)	Была проведена встреча с ДГРТ в 2018г., в которой объяснена наша позиция, что мы не противоречим выданным градпланам, в которых не определены площади квартир. Устно было получено согласие.
Падение и/или распределение спроса/Усиление конкуренции (снижение цен на рынке)	Средняя	Проведены маркетинговые исследования. Запланирована цена на старте проекта на уровне рыночной.	Ежемесячный мониторинг цен конкурентов, оперативный контроль ДДС, пересмотр цен и динамики продаж. Изменение рекламно-маркетинговых акцентов в зависимости от рыночной ситуации.
Снижение покупательной способности на рынке, падение спроса в первую очередь на большие/дорогие квартиры	Средняя	Строительство ЖК в несколько очередей.	Ежемесячный мониторинг конъюнктуры рынка, Пересмотр планировок в последующих очередях в пользу более компактных квартир.
Увеличение затрат на генподряд и, как следствие, увеличение стоимости проекта в целом	Средняя	На данный момент стоимость генерального подряда по данному объекту определена экспертно.	Уточнение объемов. Мониторинг рынка материалов, работ, услуг, производителей, поставщиков, подрядных и субподрядных организаций. Управление ценами поставок материалов.
Строительство детского сада (не получим разрешение на строительство или на ввод некоторых жилых домов)	Низкая	Проекты жилых домов ссылаются на детский сад, предусмотренный ППМ	При возникновении вопроса о дет. садике определяется степень участия застройщика (проектирование или строительство или все вместе), вносятся изменения в бюджет проекта
Увеличение сроков строительства	Низкая	Заложены «нормальные» (не сжатые) сроки строительства	Оперативный контроль со стороны Заказчика-Застройщика

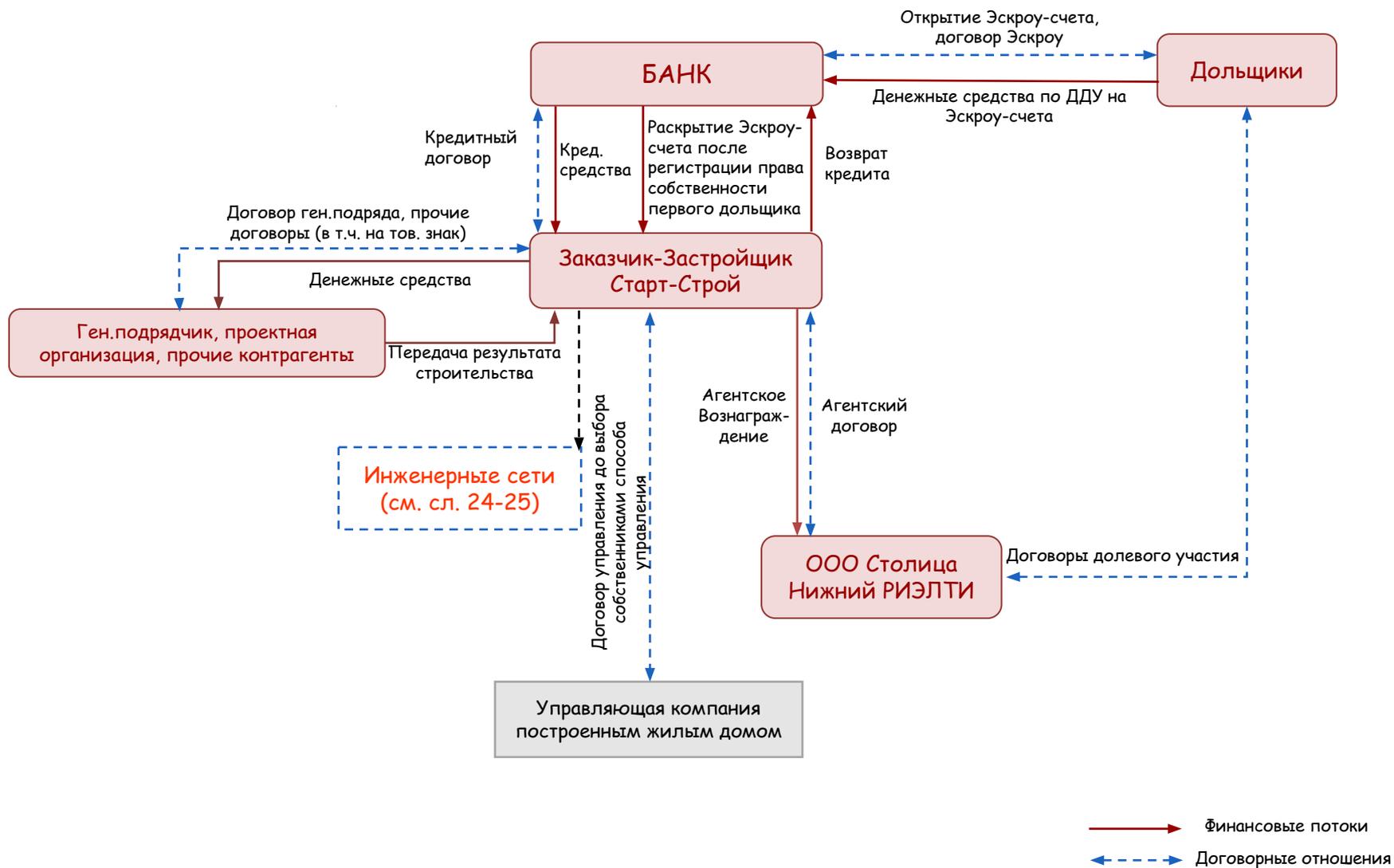
## 7.2. SWOT-анализ ЖК «Цветы-2»: факторы влияния внешней и внутренней среды

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<p><b>Сильные стороны (S)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Высокая репутация компании</li> <li>Лидер на рынке, монополист в локации (рядом нет чужих проектов).</li> <li>Большой положительный опыт строительства аналогичных проектов в аналогичных условиях («Цветы», «Дубенки», «Новая Кузнечиха»).</li> <li>Финансовая устойчивость застройщика.</li> <li>ЖК «Цветы-2» – это развитие существующего микрорайона.</li> <li>Широкий и оптимальный ассортимент площадей квартир в проектах: проект подразумевает диверсификацию предложения компании в верхней части города – он дополняет Эконом-класс в Кузнечихе.</li> </ul>	<p><b>Слабые стороны (W)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Первая линия домов расположена вдоль шумной дороги.</li> <li>Некоторые характеристики не соответствуют «Комфорт-классу» (напр., невозможно сделать закрытую территорию, проездной характер планировки микрорайона, 9 квартир на этаже).</li> <li>Большое количество продаваемых парковок в проекте, есть риск, что на часть парковок не будет спроса.</li> </ul>
Внешняя среда	<p><b>Возможности (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>На рынке не представлено жилье комфорт-класса в сопоставимых условиях: оно строится только в загазованном центре или рядом с ним, на «случайных» участках. Продуманные жилые комплексы Комфорт-класса в экологических и зеленых районах отсутствует.</li> <li>Отличное «локальное» расположение: ближе к центру от ЖК «Цветы», ближе к обустроенным озерам Щелковского хутора.</li> <li>Высоко развитая социальная инфраструктура окружающей территории.</li> </ul>	<p><b>Угрозы (T)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Риск снижения платёжеспособности населения в результате негативных экономических/политических процессов.</li> <li>Риск повышения конкурентного давления со стороны «отдаленных» конкурентов («Зенит-2», «Монолит» и пр.)</li> <li>Риск увеличения себестоимости из-за повышения цен на стройматериалы, энергоносители и услуги.</li> <li>Риск недостижения плановых показателей продаж в связи с негативным информационным фоном.</li> <li>Территориальная удаленность от центра может негативно сказаться на спросе на жилье Комфорт-класса, которое традиционно строится в центре города.</li> <li>«Преемственность» проекта с ЖК «Цветы» может негативно сказаться: «там будет как в Цветах, но дороже».</li> </ul>

## 7.2.SWOT-анализ: план действий

		План действий
<b>S+O</b> Использование Возможностей для повышения Силы	<ul style="list-style-type: none"> <li>Имидж Застройщика + Оптимальный ассортимент + уникальное предложение Комфорт-класса</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Начать продажи с оптимальной цены, которая обеспечит продажи квартир до ввода домов.</li> <li>Повышать цены при превышении планируемых объемов продаж.</li> </ul>
<b>S+T</b> Использование Силы для нейтрализации Угроз	<ul style="list-style-type: none"> <li>Риск повышения конкурентного давления со стороны «отдаленных» конкурентов (Зенит-2, Монолит и пр.) + ЖК «Цветы-2» – это развитие существующего микрорайона, широкий и оптимальный ассортимент площадей квартир в проектах: Проект подразумевает диверсификацию предложения компании в верхней части города - он дополняет Эконом-класс в Кузнечихе.</li> <li>Территориальная удаленность от центра может вызвать негативно сказаться на спросе на жилье Комфорт-класса, которое традиционно строится в центре города + ЖК «Цветы-2» – это развитие существующего микрорайона .</li> <li>Риск снижения платёжеспособности населения в результате негативных экономических/политических процессов. +Лидерство на рынке, монополист на рассматриваемой территории, Большой положительный опыт строительства, финансовая устойчивость застройщика.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Проводить последовательную маркетинговую политику, демонстрирующую преимущества проекта по сравнению как с конкурентами, так и с предыдущими проектами «Цветы» и «Дубенки».</li> <li>Позиционирование: Покупатель может получить жилье комфорт-класса по ценам чуть выше, чем на квартиры эконом-класса.</li> <li>Лидерство и опыт на рынке дают определенный «иммунитет» на сжимающемся рынке: при прочих равных покупатель пойдет в первую очередь к надежному застройщику. Делать акцент в рекламно-маркетинговых кампаниях</li> </ul>
<b>O+W</b> Использование Возможностей для уменьшения Слабости	<ul style="list-style-type: none"> <li>Первая линия домов расположена вдоль шумной дороги, Некоторые характеристики не соответствуют «Комфорт-классу» + высоко развитая социальная инфраструктура окружающей территории, отличное «локальное» расположение: ближе к центру города от Цветов, ближе к обустроенным озерам Щелковского хутора,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Позиционирование проекта как удачно расположенного с точки зрения экологии и транспортной доступности, в социально развитом и однородном окружении.</li> </ul>
<b>O+T</b> Использование Возможностей для нейтрализации Угроз	<ul style="list-style-type: none"> <li>«Преимственность» проекта с Цветами может негативно сказаться: «там будет как в Цветах, но дороже». + На рынке не представлено жилье комфорт-класса в сопоставимых условиях: оно строится только в загазованном центре или рядом с ним, на «случайных» участках. Продуманные жилые комплексы Комфорт-класса в экологических и зеленых районах отсутствует.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Проводить четкое позиционирование проекта как жилье класса «Комфорт», с учетом положительных отличий от предшествующих очередей (высота потолков, «Умный дом», подземные паркинги, благоустроенный парк «Щелковский хутор»).</li> </ul>

# 8. Юридическая модель



## 9. Совет Директоров

О.В.Головко

П.В.Акатов

М.В.Акатов

А.В.Поваляев

М.А.Кондаков

Б.Л.Замский

Д.А.Долинин

С.В.Марков

Е.Ю.Лаппо

# 10. Состав Команды проекта

№	Роль	Обязанности
1	<b>РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА</b> <u>Поваляев А.В. ООО «Старт-Строй»</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Подбор, руководство и координация взаимодействия команд проекта</li> <li>• Обеспечение реализации проекта в утвержденные сроки</li> <li>• Обеспечение исполнения целевых показателей бизнес-плана</li> <li>• Контроль исполнения календарного плана-графика</li> <li>• Участие в формировании и контроль бюджета проекта</li> <li>• Своевременное информирование Управляющей Компании проекта о выявленных и возможных рисках</li> <li>• Представление компании в государственных органах и иных организациях по вопросам, касающимся проектирования, строительства и ввода объекта в эксплуатацию</li> <li>• Участие в тендерах по выбору проектных и подрядных организаций</li> <li>• Предоставление Управляющей Компании отчетов о ходе выполнения проекта</li> <li>• Взаимодействие с органами государственного надзора, строительного контроля и т.д.</li> <li>• Контроль соответствия выполненных работ договорам подряда</li> <li>• Координация работ, не вошедших в генподряд</li> </ul>
2	<b>ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРОЕКТА</b> <u>Айвазьян А.С. ООО «Старт-Строй»</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Координация действий руководителей подразделений</li> <li>• Участие в формировании концепции застройки</li> <li>• Обеспечение исполнения целевых показателей бизнес-плана</li> <li>• Участие в формировании и контроль исполнения календарного плана-графика</li> <li>• Участие в формировании и контроль бюджета проекта</li> <li>• Участие в тендерах по выбору проектных ,подрядных организаций, поставщиков материалов и оборудования</li> <li>• Ведение оперативного финансирования в соответствии с расходной частью бюджета</li> <li>• Внедрение оптимальных технических решений в проект</li> <li>• Участие в выборе материалов и оборудования, используемого на объектах</li> <li>• Обеспечение оптимальной себестоимости проекта и внедрения типовых проектных решений</li> </ul>
2	<b>ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР</b> <u>Крюков Я.М. ООО «Старт-Строй»</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Контроль бюджета проекта</li> <li>• Ведение финансовой отчетности по проекту</li> <li>• Консолидация бюджета проекта</li> <li>• Контроль бухгалтерского учета</li> </ul>
3	<b>РУКОВОДИТЕЛЬ ПТО</b> <u>Клочков Д.В. ООО «Старт-Строй»</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Мониторинг поставщиков товаров и услуг</li> <li>• Организация и участие в тендерах на поставку материалов, оборудования, выполнение работ</li> <li>• Контроль заключения и исполнение договоров с подрядными организациями</li> <li>• Участие в формировании графика реализации проекта</li> <li>• Формирование общестроительной затратной части бюджета, за исключением внешних сетей</li> <li>• Мониторинг фактических сроков поставки и цен</li> <li>• Организация оперативного финансирования общестроительных разделов бюджета</li> <li>• Составление и сопровождение графиков финансирования</li> <li>• Обеспечение своевременной передачи актуальной проектной документации подрядным организациям</li> </ul>
4	<b>ДИРЕКТОР ПТО СТРОИТЕЛЬСТВУ</b> <u>Бобин А.Н. ООО «Старт-Строй»</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Участие в формировании графика производства работ</li> <li>• Организация проведения геодезических работ</li> <li>• Подписание в производство работ утвержденной и прошедшей экспертизу проектной документации</li> <li>• Обеспечение строительства объекта в установленные сроки</li> <li>• Контроль объемов выполненных работ</li> <li>• Обеспечение выполнения строительно-монтажных работ и исполнения утвержденных графиков</li> <li>• Обеспечение ввода объекта в эксплуатацию</li> <li>• Ведение учета выполненных работ</li> <li>• Взаимодействие с органами государственного надзора, строительного контроля и т.д.</li> <li>• Организация проверки и комплектации исполнительной документации</li> </ul>
5	<b>МЕНЕДЖЕР ПТО ПРОДАЖАМ</b> <u>Ресурсы ООО "Столица Нижний РИЭЛТИ"</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Участие в реализации и разработке маркетинговой концепции</li> <li>• Определение цены продажи, динамики продаж, анализ конкурентной ситуации</li> <li>• Продажи и продвижение</li> <li>• Подготовка отчетов по продажам</li> <li>• Разработка рекламной кампании, ведение проекта (сайт, буклет, реклама и пр.)</li> </ul>

# 10. Состав Команды проекта

№	Роль	Обязанности
6	НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОЕКТИРОВАНИЯ <u>Поваляев В.А. ООО «Старт-Строй»</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Составление задания на инженерные изыскания, контроль и проверка результатов изысканий</li> <li>• Составление технического задания на проектирование</li> <li>• Организация проведения тендеров по определению проектных и изыскательских организация, участие в комиссии</li> <li>• Проверка наличия необходимых допусков, лицензий у проектных организаций</li> <li>• Контроль разработки архитектурно-строительного проекта</li> <li>• Входной контроль и своевременное внесение изменений в проектную документацию</li> <li>• Организация осуществления авторского надзора проектной организацией</li> <li>• Сбор проектно-сметной и исполнительной документации по проекту</li> <li>• Обеспечение внедрения типовых проектных решений</li> </ul>
7	НАЧАЛЬНИК ЮРИДИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ <u>Чулкова Я.Г. ООО «Старт-Строй»</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Правовое сопровождение заключения и исполнения договора на разработку ППТ/ППТМ, сопровождение публичных слушаний, получение документов об утверждении ППТМ, градпланов ЗУ.</li> <li>• Правовое сопровождение освобождения ЗУ от прав третьих лиц</li> <li>• Правовое сопровождение заключения и исполнения договора на проектирование, получение заключения ДАГ о соответствии проекта градплану</li> <li>• Правовое сопровождение заключения и исполнения договора на выполнение кадастровых работ, постановки ЗУ на кадастровый учет, взаимодействие с кадастровыми инженерами.</li> <li>• Правовое сопровождение оформления договоров и актов приема-передачи на ЗУ.</li> <li>• Правовое сопровождение заключения и исполнения договора генподряда, договоров с подрядчиками на СМР, вынос инженерных коммуникаций, договоров техприсоединения; взаимодействие с ГАСН, иными контролирующими органами, получение документов о выполнении ТУ; договоров на подготовку техплана построенного объекта; подготовка и раскрытие информации, в том числе проектной декларации, своевременное обновление необходимой информации.</li> <li>• Правовое сопровождение участия застройщика в государственных программах в целях строительства объектов социальной и транспортной инфраструктуры.</li> <li>• Подготовка агентского договора на реализацию объектов недвижимости;</li> <li>• Работа с подрядчиками по вопросу исполнения гарантийных обязательств;</li> <li>• Правовое сопровождение передачи объектов инженерной инфраструктуры в государственную (муниципальную) собственность.</li> <li>• Сбор и оформление необходимых документов, оформление типовых/утвержденных форм документов; участие в регистрационных действиях в Росреестре на всех этапах реализации проекта</li> <li>• Подготовка и оформление отчетных документов, ведение переписки,</li> </ul>

# 11. Поручения

1. Утвердить бизнес-план и бюджет проекта.
2. Вести проектирование в соответствии с утвержденным графиком.  
Отв.: Айвазьян А.С.
3. Актуализировать бюджет по факту получения рабочей документации на объекты.  
Отв.: Айвазьян А.С.
4. Принять решение о включении проектирования детского сада в затраты.  
Отв.: Айвазьян А.С. Срок: 25.01.2020
5. Осуществлять ежеквартальный мониторинг реализации проекта.  
Отв.: Долинин Д.А. Срок: Ежеквартально
6. Осуществлять постоянный мониторинг цен продаж и рынка недвижимости в Нагорной части.  
Отв.: Авдеева А.П. Срок: Ежеквартально
7. Осуществлять постоянный мониторинг цен на стройматериалы и рынок строительства в целом.  
Отв.: Айвазьян А.С. Срок: Ежемесячно
8. Проработать возможность повышения цен на 4-комнатные квартиры.  
Отв.: Замский Б.Л. Срок: 01.03.2020
9. Проработать возможность реализации паркингов одновременно с квартирами (пакетное предложение).  
Отв.: Замский Б.Л. Срок: 01.03.2020
10. В случае превышения бюджета затрат более чем на 5%, согласовать данное отклонение с Советом Директоров.  
Отв.: Айвазьян А.С.

# Приложения

# Улучшенные потребительские свойства в ЖК «Цветы-2» по сравнению с ЖК «Цветы»

- Отделка (см. ниже)
- Высота потолков 2,7 (2,6 - с натяжным потолком)
- В части домов подземная парковка.
- Больше видеокамер (на каждом этаже)
- Есть элементы умного дома, которых нет в Цветах
- Рекомендации по использованию кондиционеров: с минимизацией ущерба внешнему виду, использование распылителей конденсата.
- межэтажная звукоизоляция между квартирами, прорабатываются варианты звукоизоляции высокого качества в домах повышенной комфортности.
- Обновленный внешний вид фасадов - более спокойный/строгий
- Витражное остекление в домах повышенной комфортности

№№	Сравнение отделки	Цветы-2	Цветы
<b>1. Ванная комната/санузел</b>			
1.1.	Стены	полностью в плитке, средняя ценовая категория (как в Дубенках)	окраска стен
1.2.	Трубы водопровода	трубы в стене под плиткой, смеситель из плитки, разводка под стиральную машину	открытым способом
1.3.	Напольное покрытие	плитка с затиркой в цвет декора, средняя ценовая категория (как в Дубенках)	плитка с затиркой в цвет декора, низкая ценовая категория
1.4.	Ванна	акриловая со смесителем и экраном	стальная эмалированная ванна с сифоном и смесителем и душевой лейкой на шланге;
1.5.	Рукомойник, унитаз, смесители	керамический умывальник с сифоном и смесителем; санузел - унитаз с бачком. Санфаянс и смесители средней ценовой категории.	керамический умывальник с сифоном и смесителем; санузел - унитаз с бачком; санфаянс низкой ценовой категории; смесители низкой ценовой категории
1.6.	Электрика	розетка, свет в центре потолка и над раковиной. Марка Schneider/Legrand	свет в центре потолка
1.7.	Труба канализации	Защивка с организацией рабочих люков (пластик), стояк из труб бесшумной канализации (толстый пластик)	Чугунная, без зашивки
1.8.	Потолок	Натяжной потолок	Окрашен вододисперсионной краской
<b>2. Кухня</b>			
2.1.	Стены	флизелиновые обои Loumina высокой ценовой категории.	флизелиновые обои средней ценовой категории
2.2.	Напольное покрытие	Керамическая плитка	линолеум
2.3.	Электрика	Трехпровода для освещения рабочей зоны, выход под плиту, розетки.	Трехпровода для освещения рабочей зоны, выход под плиту, розетки.
2.4.	Труба канализационная	Защита в короб, стояк из труб бесшумной канализации (толстый пластик)	Чугунная, без зашивки
2.5.	Гарнитур	мойку не ставить	мойка металлическая, смеситель. Дешевая сантехника под замену.
<b>3. Лоджия</b>			
3.1.	Стены	фасадная штукатурка	фасадная штукатурка
3.2.	Напольное покрытие	на лоджиях - цементно-песчаная стяжка, керамогранит (на теплых лоджиях - цементно-песчаная стяжка, линолеум, плинтус).	на лоджиях - цементно-песчаная стяжка, плитка
3.3.	Электрика	освещение в влагостойких плафонах	отсутствует
<b>4. Прихожая</b>			
4.1.	Стены	флизелиновые обои Loumina высокой ценовой категории.	флизелиновые обои средней ценовой категории
4.2.	Пол	Керамическая плитка	линолеум
4.3.	Труба канализационная	Защита в короб, стояк из труб бесшумной канализации (толстый пластик)	Чугунная, без зашивки
<b>5. Жилые помещения</b>			
5.1.	Стены	флизелиновые обои Loumina высокой ценовой категории.	флизелиновые обои средней ценовой категории
5.2.	Радиаторы отопления	Панельные Прада или аналог	Конвекторы "Универсал"
5.3.	Двери межкомнатные и фурнитура	МДФ двери с современной фурнитурой, отбойниками GEONA	Двери GEONA
5.4.	Двери входные	Качественная входная дверь Геона 1,8 мм с порталом в квартире, с МДФ-накладкой снаружи	металлические, низкой ценовой категории
5.5.	Пол	Линолеум полупрофессиональный (Tarket)	Линолеум
5.6.	Окна, лоджии	ПВХ-профиль RENAУ с заполнением двухкамерным стеклопакетом, пластиковый подоконник. алюминиевый профиль с заполнением одинарным стеклом.	примерно то же
<b>6. МОП</b>			
6.1.	Стены МОП на 1 этаже	Частичная отделка плиткой, окраска вододисперсионной краской/фактурная штукатурка в соответствии с дизайн-проектом	окраска без дизайн-проекта
6.2.	Стены в МОП на 2+ этаже	Вододисперсионная окраска/фактурная штукатурка в соответствии с дизайн-проектом	окраска без дизайн-проекта
6.3.	Двери переходных лоджий и тамбуров	алюминиевые с остеклением	деревянные с остеклением
6.4.	Двери входных групп	алюминиевые с остеклением	железные окрашенные
6.5.	Перила и ограждения	нержавеющая сталь	железные окрашенные
6.6.	Лифты	Щербинский, современный, 1,6 м/с	в основном Щербинский, 1 - 1,6 м/с низкой ценовой категории.
6.7.	Пол поэтажный	Плитка широкоформатная	керамогранит низкой ценовой категории 30X30
<b>7. Уличные ограждения, МАЭ</b>			
7.1.	Перила входных групп	Из нержавеющей стали	железные окрашенные



# Продукт

## Определение сегмента

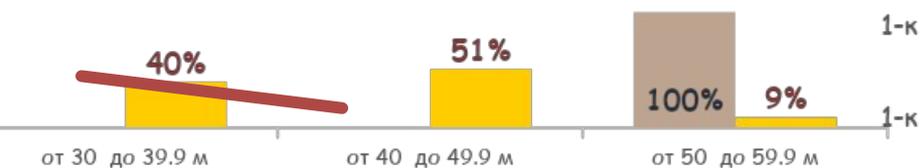
	<b>Эконом</b>	<b>Комфорт</b>	<b>Соответствие классу Цветы -2</b>
<b>Место положение</b>	спальный район	Нагорная часть города, центр "заречных" районов	Комфорт
<b>Инфраструктура</b>	первые этажи офисы и магазины под любой вид деятельности	первые этажи чаще офисы и магазины. Застройщик может оказывать влияние на формирование инфраструктуры	Минимум коммерческих помещений (Комфорт)
<b>Архитектура</b>	типовые проекты	индивидуальный проект	Комфорт/эконом (визуальная отстройка от ЖК «Цветы»)
<b>Кол-во квартир на этаже в 1м подъезде</b>	не более 10	не более 6	17-этажные дома - до 5 квартир (Комфорт) 25-этажные дома - 9 квартир (Эконом)
<b>Типы квартир</b>	В основном 1-2 комнатные	Увеличенная доля 3 и 4-комнатных квартир	30-40% -доля 3-4-комнатных квартир (Комфорт)
<b>Площади</b>	30 - 80 кв.м.	45 - 100 кв.м.	30-106 кв.м. (Эконом/Комфорт)
<b>Высота потолков</b>	2,5 - 2,7 м.	2,7 - 3,0 м.	2,7 м (Эконом/Комфорт)
<b>Планировка квартир</b>	Стандартной геометрии с выделением комнат, кухни и т.д.	Возможны различные планировочные решения	Комфорт
<b>Окна квартир</b>	Оконные ПВХ блоки и фурнитура среднего качества	Оконные ПВХ блоки и фурнитура более высокого качества	Комфорт
<b>Отделка квартир</b>	Без отделки, либо с "улучшенной" отделкой "под ключ"	Предчистовая отделка, возможна отделка квартир материалами высокого качества	С «улучшенной» отделкой (Комфорт), возможно обеспечить предложение без отделки
<b>Качество отделки местобщего пользования</b>	Стандартная отделка (покраска стен и потолков, на полу кафельная плитка или керамогранит среднего качества)	Более качественная отделка стен и полов (напр. фактурная штукатурка на стенах и более дорогой керамогранит)	Комфорт
<b>Система охраны дома</b>	Домофон на входных дверях в подъезды, системы видеонаблюдения без наличия охраны	Видео домофоны, системы видеонаблюдения, возможны консьержи, охрана	Обеспечить видеодомофоны, видеонаблюдение с возможностью передачи сигнала на мобильное устройство
<b>Описание потребителей</b>	Более молодые, часто холостые/незамужние, с более низким доходом (30-70 т.р. на семью)	Более взрослые, чаще семейные люди, более состоятельные (50-150 т.р. на семью)	Более взрослые, чаще семейные люди, более состоятельные (50-150 т.р. на семью)
<b>Уровень цены с учетом местоположения</b>	55-65 тыс. руб. за кв.м.	65-80 тыс. руб. за кв.м.	Ср. цена 79,6 тыс. руб. за кв.м. (Комфорт)
<b>Стоимость с учетом местоположения</b>	1 950-4 400 тыс. руб.	3 750-6 500 тыс. руб.	Ср. стоимость 4 847 тыс. руб. за кв.м.

Проект «Цветы-2» находится на стыке классов «Эконом» и «Комфорт», обладает смешанными характеристиками. Значения характеристик, соответствующие классу «Эконом»: количество квартир на этаже в 25-этажных домах – 9; Пограничные значения характеристик: площади квартир, высота потолков, архитектура. Значения характеристик, соответствующие классу «Комфорт»: Место, Количество квартир в 17-этажных домах – до 5, большая доля 3-, 4-комнатных квартир, Улучшенная отделка, в т.ч. Окна, качество отделки МОП

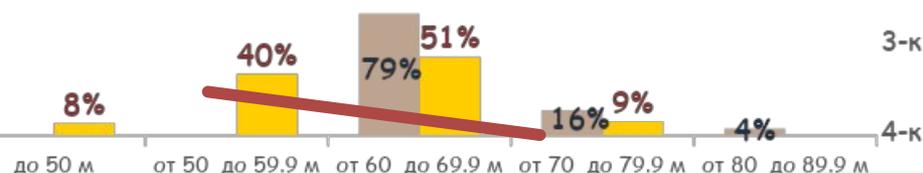
# Продукт

## Анализ соответствия спросу: опрос

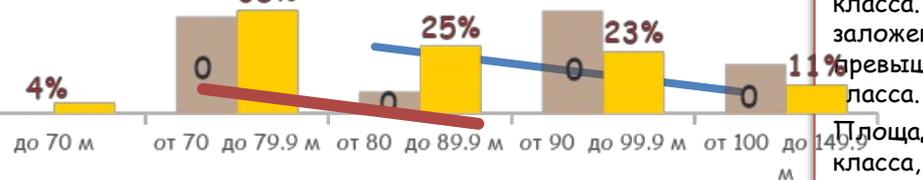
Предпочтения по площадям квартир разных типов в классах Эконом и Комфорт в Советско-Приокском макрорайоне:  
1-комнатные\*



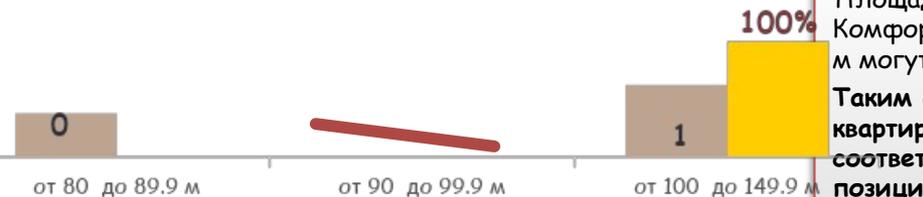
2-комнатные\*



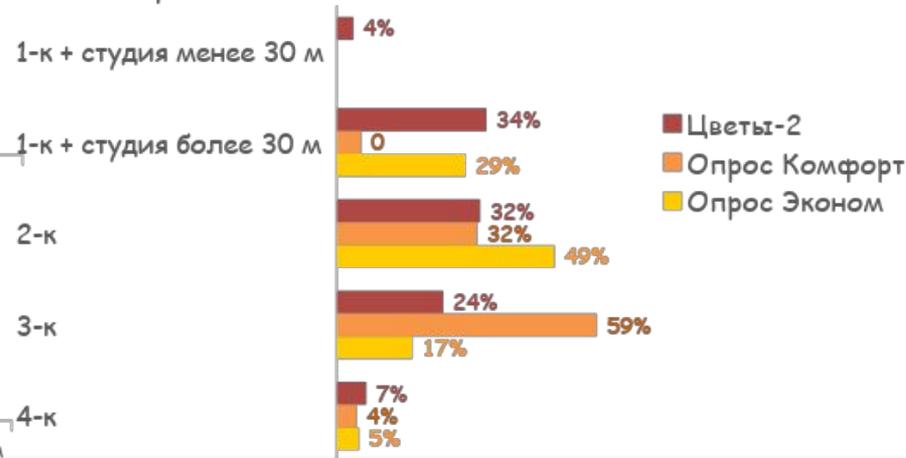
3-комнатные\*



4-комнатные\*



Распределение квартир по количеству комнат в проекте Цветы-2 и в Советско-Приокском районе по результатам опроса



По опросу 2017 года, спрос на 1-комнатные квартиры в Комфорт-классе значительно ниже, чем предполагается в проекте, однако соответствует потребности Эконом-класса. Спрос на 2-комнатные квартиры в Комфорт-классе соответствует 30%, заложенным в проекте. В проекте заложено 30% 3-4 комнатных квартир, что превышает результаты опроса для Эконом-класса, но меньше, чем для Комфорт-класса.

Площади 1-комнатных квартир в проекте ниже предпочтений покупателей Комфорт-класса, но соответствуют Эконом-классу.

Площади 2-комнатных квартир соответствуют потребностям покупателей как Комфорт-класса, так и Эконом-класса.

Площади 3-комнатных квартир в проекте закрывают основные потребности как Комфорт-класса, так и Эконом-класса. Предпочтения 3-комнатных квартир более 100 м могут быть удовлетворены 4-комнатными квартирами, представленными в проекте.

Таким образом, сравнивая предпочтения по площадям и типам квартир с квартирографией в проекте «Цветы-2», можно заключить, что проект соответствует категории Эконом+ или Комфорт-. При продвижении будет позиционироваться как проект Комфорт-класса.

\* Для 4-комнатных квартир в рассматриваемой локации данные нерепрезентативны, так как выборка по площадям квартир составляет 3 респондента для класса Комфорт, а для класса Эконом - 6 респондентов. Для 1-комнатных квартир в классе Комфорт количество респондентов - 3. В остальных группах представлено от 16 до 116 респондентов.

# Рынок. Факт и прогноз продаж и предложения конкурентов в сегменте в 2016-2021 годах

Застройщик	ЖК	Предложение на начало 2016	Продажи 2016	Предложение на начало 2017	Продажи 2017	Предложение на начало 2018	Продажи 2018	Предложение на начало 2019	Продажи 2019	Предложение на начало 2020	Продажи 2020	Предложение на начало 2021	Продажи 2021	Предложение на начало 2022
Автобан	Зенит	753	1 083	1 828	1 219	609	1 296	9 259	<b>8 874</b>	385	385			
Автобан	Маршал Град	28 787	4 905	23 881	22 810	25 721	32 869	25 682	<b>32 781</b>	24 784	24 784			
Автобан	Зенит-2												5 000	15 000
Андор	Олимпийский						5 714	1 609	1 609					
Андор	Пушкин						434	6 400	<b>6 400</b>					
Андор (Белов, Хафизова)	Фруктовая, Приусадебная										5 000	5 000	6 000	3 400
Андэко	Книги										6 000	7 500	10 500	10 500
Волго-Окская инвестиционная компания	ВЫСОКОВО	3 527	4 310	9 597	5 984	3 613	3 613	0						
Выбор	ЖК на Ошарской	13 251	3 480	9 771	4 515	5 256	5 256	0						
Гранит	Родионова, Северо-Восточная										2 000	16 790	3 000	13 790
Желдорипотека (Арсенал)	Облака		880	11 910	2 086	9 823	2 526	7 297	<b>7 297</b>	0	6 000	15 478	7 000	8 478
ИКС	Каравайха	13 790	7 781	6 008	3 914	2 095	1 547	548	548					
Монолит, ООО	Монолит	17 687	8 178	9 508	1 127	8 381	1 553	43 976	<b>9 341</b>	34 635	9 341	25 294	9 341	15 953
Нижновжилстрой	Анкудиновский		0		27	3 709	1 975	1 734	1 734					
ННДК	Хохлова												5 000	9 576
Подкова	Подкова	2 970	1 137	1 833	633	1 200	1 042	158	158					
Подкова	Подкова на Гагарина								<b>10 308</b>	3 006	11 006	5 010	11 010	7 640
Подкова	Подкова ул. Цветочная		0		0								3 000	5 500
Промис	Дом мечты								2 497	1 065	1 065			
Русский капитал	Солнечный	7 861	3 767	18 875	4 748	14 127	5 179	8 949	4 429	4 520	3 556	964	964	0
СМ ФИНАНС	Оранжевая												5 000	5 000
Столица Нижний	Цветы	20 126	44 357	36 568	24 595	32 547	31 738	809	809					
Строй-Ризлти и К	Маленькая страна		1 882	12 628	8 618	11 266	11 266	0			7 000	7 500	8 500	13 500
ТС-ИНВЕСТ, ООО	Олимп	10 240	4 486	5 754	4 942	812	812	0						
Общий итог		<b>118 991</b>	<b>86 248</b>	<b>148 162</b>	<b>85 218</b>	<b>119 160</b>	<b>106 821</b>	<b>106 422</b>	<b>86 786</b>	<b>68 396</b>	<b>76 138</b>	<b>83 536</b>	<b>74 315</b>	<b>108 337</b>

В таблице выше представлены данные о продажах и предложении в проектах, входящих в рассматриваемый рыночный сегмент (без учета ЖК «Цветы-2»). Данные о продажах в 2019-2021 годах - пообъектный прогноз продаж. Основные конкуренты проекта помечены зеленым цветом.

Ниша, которая образовалась в 2019 году в результате завершения проекта ЖК «Цветы» в 2018 году, была заполнена продажами в проектах «Подкова на Гагарина», «Монолит», «Зенит», «Облака», «Пушкин» (объемы продаж в 2019 году выделены жирным цветом).

# Ценообразование и динамика продаж

## Определение среднерыночной цены для проекта «Цветы-2»

- a. Для определения средней цены и динамики продаж использованы данные о продажах конкурентов проекта в сегменте за 2018 год, по которым имеются данные о продажах за предшествующие периоды.
- b. Конкуренты были определены следующим образом: отбор ограничен проектами в нагорной части города «вне центра». Отобраны проекты с фактической средней ценой продажи не менее 55 тыс. руб./кв.м. (максимум – 71,9 тыс. руб./кв.м. и с фактической средней стоимостью не менее 3 млн. руб. (максимум – 5,2 млн. руб.). Исключены проекты с единичными продажами. (Доля данных о фактических продажах в сегменте от оценочных объемов продаж в сегменте составила 83%).
- c. Определена среднемесячная динамика продаж для каждого конкурента.
- d. Конкуренты проранжированы по цене и по полной стоимости (сформированы 2 отдельные таблицы).
- e. Расчеты основываются на допущении, что при снижении цены (полной стоимости) до уровня следующего конкурента в рассматриваемом сегменте продажи увеличатся на объем продаж данного конкурента. (Каждый проект имеет свои уникальные потребительские характеристики, но при этом наборе потребительских характеристик, они продавали определенные объемы. И если появится другой проект с лучшими потребительскими характеристиками, потребители будут покупать в нем квартиры при такой же или более низкой цене. При этом, в расчетах характеристики не учитываются по отдельности: потребители уже учли все эти факторы, купив квадратные метры по определенной цене. Детальное сравнение с характеристиками в основных проектах (ЖК «Цветы» и «Маршал град») проводится на других слайдах).
- f. Определяется зависимость объема продаж от цены и объема продаж от общей стоимости (2 отдельные функции).
- g. Данные функции применяются для определения оптимальной цены и динамики продаж в проекте (как среднее значение между двумя функциями).
- h. Для определения цены на 2019 год принят прогноз роста цены на 5,5% по сравнению с ценами 2018 года.
  - i. В расчет не заложена инфляционная составляющая ежегодного повышения цены, так как она не заложена в затратную часть.
  - j. В расчет заложена «премия» за развитие района (3 этапа повышения, в каждом +1000 руб. повышения).

Для расчета поступления денежных средств принята модель 70/30 (70%-от продаж предыдущего месяца и 30% продаж текущего месяца). В связи с введением эскроу-счетов, динамика поступлений денежных средств изменится, что будет учтено в расчетах на последующих этапах.

### Соотношение оценочных и фактических данных в расчетах зависимости

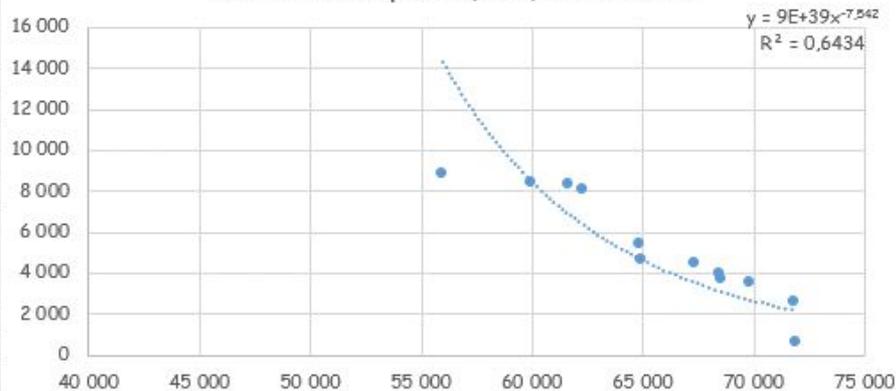
Продажи на территории (нагорная часть, без центра, без пригородов)	
Продажи в проектах на территории без учета СТН оценочно	111 тыс. кв.м.
Объем продаж в СТН на рассматриваемой территории	115 тыс. кв.м.
Объем продаж, о которых имеются фактические данные на территории (не считая СТН)	79 тыс. кв.м.
Оценочный объем продаж на территории	226 тыс. кв.м.
Доля продаж на территории, по которым имеются данные о продажах	86%
Продажи на территории (нагорная часть, без центра, без пригородов)	
Объем продаж в сегменте, о которых имеются фактические данные (не считая СТН)	57 тыс. кв.м.
Объем продаж в Цветах (в сегменте)	32 тыс. кв.м.
Итого объем продаж, о которых имеются данные	89 тыс. кв.м.
Оценочный объем продаж в сегменте	107 тыс. кв.м.
Доля продаж в сегменте, по которым имеются данные о продажах	83%

# Ценообразование и динамика продаж

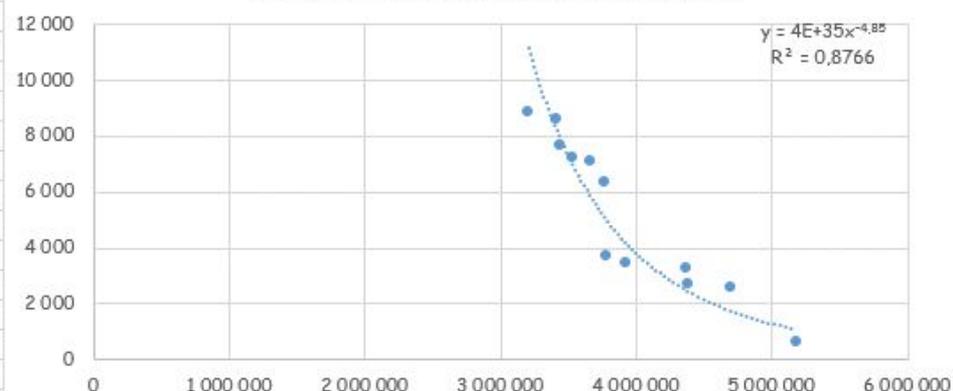
## Определение зависимости для динамики продаж квартир

Застройщик	Средняя цена в 2018г.	Δ от самой высокой цены	Продажи в мес. 2018	Продажи, кв. м./мес.	Застройщик	Средняя стоим. в 2018г.	Δ от самой высокой стоимости	Продажи в мес. 2018	Продажи, кв. м./мес.
ВЫСОКОВО	71 895		649	649 (min)	ВЫСОКОВО	5 185 052		649	649 (min)
Маршалград	71 830	0%	1 946	2 595	Маршалград	4 698 797	-9%	1 946	2 595
Олимпийский	69 802	-3%	952	3 547	Олимп	4 380 708	-16%	106	2 701
Облака	68 513	-5%	216	3 764	Республиканская-Ошарская	4 370 655	-16%	555	3 256
Зенит	68 446	-5%	229	3 993	Зенит	3 920 250	-24%	229	3 485
Республиканская-Ошарская	67 333	-6%	555	4 548	Облака	3 784 150	-27%	216	3 702
Пушкин	64 897	-10%	145	4 693	Цветы	3 763 702	-27%	2 645	6 347
Маленькая Страна	64 792	-10%	780	5 473	Маленькая Страна	3 655 030	-30%	780	7 127
Цветы	62 248	-13%	2 645	8 119	Пушкин	3 522 750	-32%	145	7 272
Анкудиновский	61 639	-14%	219	8 338	Солнечный	3 440 449	-34%	405	7 677
Олимп	59 933	-17%	106	8 444	Олимпийский	3 408 850	-34%	952	8 629
Солнечный	55 929	-22%	405	8 849 (max)	Анкудиновский	3 203 736	-38%	219	8 849 (max)

Зависимость продаж (кв.м.) от цены 2018



Зависимость продаж (кв.м.) от цены 2018



Для расчета объема продаж были выбраны конкуренты проекта (представители сегмента). Данные конкуренты проранжированы по цене. Далее выведена зависимость, что при снижении цены до уровня следующего конкурента, в рассматриваемом сегменте продажи увеличатся на объем продаж данного конкурента. Далее построена зависимость объема продаж от цены и общей стоимости в 2018 г. Затем была построена усредненная зависимость, которая применена для определения динамики продаж в проекте «Цветы-2». В соответствии с этой зависимостью, в проекте возможна следующая динамика при соответствующих ценах (с учетом роста цен в 2019 году по отношению к 2018 году):

Цена (с отделкой)*	Стоимость (с отделкой)	Продажи в месяц, кв. м.	Продажи в год, кв. м.
73 000	4 447 382	2 934	35 212
75 000	4 569 228	2 485	29 815
75 100	4 575 320	2 464	29 572
78 000	4 751 998	1 956	23 475
80 000	4 873 844	1 679	20 148

\*С учетом роста 5,5% в 2019 году относительно 2018 года, но без учета наценок за комфортность и за развитие района.

# Ценообразование и динамика продаж

## Коэффициент сезонности

### Коэффициент сезонности

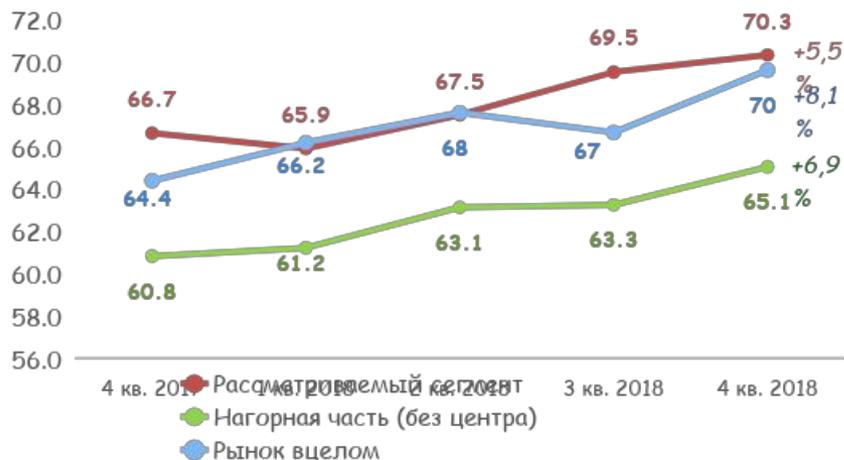
Период	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	Общий итог	Ср. знач.
<b>2016</b>	312	647	483	459	431	449	527	626	648	580	723	908	6 794	566
<b>2017</b>	312	522	653	621	647	757	773	796	816	887	739	854	8 377	698
<b>2018</b>	547	632	741	736	749	714	680	865	984	992	978	999	9 617	801
<i>Среднее значение</i>	390	600	626	605	609	640	660	762	816	820	813	920	24 788	689
<b>Коеф. Сезонности конкуренты+СТНН</b>	<b>0,57</b>	<b>0,87</b>	<b>0,91</b>	<b>0,88</b>	<b>0,88</b>	<b>0,93</b>	<b>0,96</b>	<b>1,11</b>	<b>1,19</b>	<b>1,19</b>	<b>1,18</b>	<b>1,34</b>		

При получении коэффициента сезонности использовались данные о продажах СТНН за период с 2016 по 2018 годы и данные о фактических продажах по конкурентам за тот же период.

# Ценообразование и динамика продаж

## Ценовые тренды на рынке

Динамика цен по кварталам, тыс. руб./кв.м.



Динамика цен по годам, тыс. руб./кв.м.



На рынке в 2019 году в разных сегментах прогнозируется рост цен на 5,5-8%. Прогноз основан на динамике цен в 4 квартале 2018 года к 2017 году (левый график). Считаем, что среднеквартальная динамика сохранится и в 2019 году (правый график). Таким образом, при росте цен в рассматриваемом сегменте на 5,5%, среднегодовые цены вырастут с 68,3 до 72,1 тыс. руб. за кв.м.

# Ценообразование и динамика продаж

## Методика ценообразования квартир разных типов и площадей

1. Для определения разницы цен между типами квартир использованы данные о ценах за кв.м. на типы квартир в проекте «Цветы» (см. следующий слайд): вычислено отклонение цены каждого типа квартир от средней цены в проекте, и данная разница транслирована на проект «Цветы-2» при средней цене 74 100 руб./кв.м.\*
2. Определение цен между группами (по площади) внутри типов квартир производилось аналогичным образом: вычислено отклонение цены каждой группы определенного типа квартир от средней цены типа квартир в проекте «Цветы» и данная разница транслирована на аналогичные группы квартир в рамках того же типа квартир в проекте «Цветы-2».
3. В случае, если в «Цветы-2» присутствуют новые группы квартир, то цена определяется как среднее между двумя соседними группами (при их наличии), либо разница цены между новой группой и существующей, устанавливается равной разнице между ближайшими существующими группами.
4. Оценка конкурентоспособности каждой группы квартир внутри каждого типа квартир относительно конкурентов (цены наносятся на линейки - по типам квартир и по диапазонам):
  - Если группа или тип квартир конкурентоспособны, то средняя цена сохраняется.
  - Если отдельная группа или тип квартир неконкурентоспособны по цене, снижаем цену на них, одновременно увеличивая цену на конкурентоспособные типы квартир таким образом, чтобы сохранить среднюю цену в проекте на установленном ранее уровне и конкурентоспособность всех групп.

\*Цена 74,1 тыс. руб./кв.м. была получена исходя из анализа рыночной ситуации; для сопоставимых интервалов квартир.

# Ценообразование и динамика продаж

## Определение цены по типам и по диапазонам площадей

### 1 ШАГ: Определение цены в ЖК «Цветы-2» по типам:

Тип квартир	Цена «Цветы» факт. за 2016-2018 гг. (средняя по интервалам)*	Разница от средней	Цены в проекте Цветы-2
1-к	64 991	105%	77 953
2-к	63 107	102%	75 694
3-к	61 769	100%	74 089
4-к	57 247	93%	68 664
Средняя 3+4к	60 816		73 080
Средняя	61 778	100%	74 100

В качестве исходного ориентира использовалась **средняя** цена между диапазонами площадей внутри каждого типа квартир в ЖК «Цветы». Далее вычислена **средняя** цена между типами и определено отклонение от нее цен по каждому типу. Эта разница в ценах транслирована на проект «Цветы-2» при средней цене 74,1 тыс. руб./кв.м.

Аналогичным образом транслирована разница между ценами по диапазонам площадей: определено отклонение цены каждого диапазона от средней цены каждого типа квартир и эта разница сохранена для квартир в ЖК «Цветы-2».

Если в «Цветы-2» присутствуют новые диапазоны площадей квартир, то цена определяется как среднее между двумя соседними диапазонами (при их наличии).

Либо разница цены между новым диапазоном и существующим, установлена равной разнице между ближайшими существующими диапазонами (в процентах).

Полученные цены применялись в расчете выручки по рассматриваемым вариантам - см. следующий слайд.

**Средневзвешенная цена в проекте «Цветы-2» при таком расчете составит 75,1 тыс. руб./кв.м.**

### 2 ШАГ: Определение цены по диапазонам площадей:

Диапазоны площадей	Цена «Цветы» факт. за 2016-2018 гг.	Разница от средней	Средневзвешенные цены в проекте Цветы-2
1			
25-30			86 574
30-35			83 765
35-40	67 571	104%	81 048
40-45	65 379	101%	78 419
45-50	62 022	95%	
<b>Средняя</b>	<b>64 991</b>		<b>82 452</b>
2			
50-55	68 352	108%	81 985
55-60	66 983	106%	80 343
60-65	65 061	103%	78 037
65-70	62 053	98%	74 429
70-75	58 189	92%	69 795
75-80	58 006	92%	69 575
<b>Средняя</b>	<b>63 107</b>		<b>75 694</b>
3			
65-70	64 748	105%	
70-75	62 778	102%	75 299
75-80			74 735
80-85	61 838	100%	74 172
85-90	60 272	98%	72 293
90-95	59 208	96%	71 017
100-105			
<b>Средняя</b>	<b>61 769</b>		<b>73 503</b>
4			
90-95	57 672	101%	69 175
95-100	56 821	99%	
100-105			67 148
105-110			66 157
<b>Средняя</b>	<b>57 247</b>		<b>67 493</b>
<b>Средняя ИТОГО</b>	<b>61 778</b>		<b>75 220</b>

# Ценообразование и динамика продаж

## Определение цен на старте продаж: свод\*

Название ЖК	Вид значения	25-28	28-35	35-40	40-45	45-50	50-55	55-60	60-65	65-70	70-75	75-80	80-90	90-100	100-130	>130	Общий итог
Цветы-2, д. 1,4,7 (с отделкой)	Стоимость, р.	2 422 557	2 919 370	3 174 382	3 293 324		4 377 849	4 660 168	4 943 508	4 997 760	5 310 429	5 712 907	6 289 547	6 584 344	7 006 099		4 666 546
	Цена, руб./кв.м.	87 774	84 965	82 248	79 619		83 185	81 543	79 237	75 629	73 615	74 690	74 247	70 837	68 348		76 698
	Количество, шт.	16	42	84	44		25	26	35	73	34	25	83	24	17		528
	Средняя площадь, кв.м.	27,6	34,4	38,6	41,4		52,6	57,2	62,4	66,1	72,1	76,5	84,7	93,0	102,5		60,8
Цветы-2, д. 10 (с отделкой)	Стоимость, р.				3 424 272					5 252 921	5 384 935		6 636 470		7 581 791		5 445 892
	Цена, руб./кв.м.				83 519					79 529	74 895		77 393		71 257		77 700
	Количество, шт.				50					50	1		50		24		175
	Средняя площадь, кв.м.				41,0					66,1	71,9		85,8		106,4		70,1
Дубенки (с отделкой)	Стоимость, р.			3 100 000										7 100 000			4 023 077
	Цена, руб./кв.м.			85 683										72 783			79 914
	Количество, шт.			10										3			13
	Средняя площадь, кв.м.			36,2										97,6			50,3
Маршал Град (без отделки)	Стоимость, р.				3 621 097	3 895 193	4 479 930	4 937 452	4 755 482	5 381 466	5 571 839		6 402 496	6 732 767	8 403 076	10 133 773	6 905 683
	Цена, руб./кв.м.				86 577	79 762	81 900	83 686	74 564	78 824	75 602		75 027	69 813	77 241	74 398	75 857
	Количество, шт.				8	17	1	3	31	25	15		50	38	123	18	329
	Средняя площадь, кв.м.				41,8	48,8	54,7	59,0	63,8	68,3	73,7		85,3	96,4	108,8	136,2	91,0
Монолит (без отделки)	Стоимость, р.				3 626 725	3 635 951	3 951 773		4 600 283	5 212 273	5 102 605	5 542 620	5 727 127	6 840 776	7 188 624	13 645 950	5 498 539
	Цена, руб./кв.м.				81 499	76 860	76 688		75 761	76 132	71 623	70 938	71 388	71 999	66 920	74 500	71 073
	Количество, шт.				4	81	33		33	11	77	65	32	25	121	3	485
	Средняя площадь, кв.м.				44,5	47,3	51,5		60,7	68,5	71,2	78,1	80,2	95,0	107,4	183,2	77,4
Гелиос (без отделки)	Стоимость, р.			2 981 791	3 116 162		3 955 075	4 436 638						6 283 100	7 643 826		4 479 396
	Цена, руб./кв.м.			79 097	76 056		75 397	74 856						68 047	74 699		72 544
	Количество, шт.			5	35		10	11						25	5		91
	Средняя площадь, кв.м.			37,7	41,0		52,5	59,3						92,3	102,3		61,7
Зенит (Черновая отделка)	Стоимость, р.				3 294 600	3 347 432		3 810 279			5 197 251			6 004 179			3 672 264
	Цена, руб./кв.м.				75 179	74 222		64 581			70 233			65 405			72 813
	Количество, шт.				17	33		2			8			2			62
	Средняя площадь, кв.м.				43,8	45,1		59,0			74,0			91,8			50,4
Пушкин (черновая отделка)	Стоимость, р.			3 487 500					5 325 000					7 230 000			5 347 500
	Цена, руб./кв.м.			92 128					87 028					76 680			82 980
	Количество, шт.			4					4					4			12
	Средняя площадь, кв.м.			37,9					61,2					94,3			64,4
Облака (без отделки)	Стоимость, р.				3 297 650	3 406 755		4 265 467	4 384 338			5 359 620	5 782 770				4 240 668
	Цена, руб./кв.м.				74 819	73 216		71 832	70 678			69 479	68 500				71 408
	Количество, шт.				4	2		9	10			2	1				28
	Средняя площадь, кв.м.				44,1	46,5		59,4	62,0			77,1	84,4				59,4
Подкова на Гагарина (предчистовая отделка)	Стоимость, р.	2 400 000		3 188 462	3 370 833	3 638 000	3 880 000	4 390 769	4 831 176		5 451 000	5 830 000	5 856 000				4 298 319
	Цена, руб./кв.м.	95 579		81 860	79 005	79 956	76 816	78 130	77 933		76 473	77 537	71 194				77 902
	Количество, шт.	2		13	24	10	4	13	17		20	5	5				113
	Средняя площадь, кв.м.	25,1		39,0	42,7	45,5	50,5	56,2	62,0		71,3	75,2	82,3				55,2
Итого Стоимость, р.	2 420 051	2 919 370	3 172 043	3 326 667	3 597 126	4 101 444	4 497 961	4 765 580	5 153 171	5 245 262	5 597 549	6 300 052	6 646 237	7 733 406	10 635 513	5 289 735	
Итого Цена, руб./кв.м.	88 571	84 965	82 686	79 718	76 793	78 843	77 847	76 641	77 397	73 025	72 192	74 662	70 342	71 911	74 416	74 745	
Итого Количество, шт.	18	42	116	186	143	73	64	130	159	155	97	221	121	290	21	1836	
Итого Средняя площадь, кв.м.	27,3	34,4	38,4	41,7	46,8	52,0	57,8	62,2	66,6	71,8	77,5	84,4	94,5	107,5	142,9	70,8	

В домах 1,4,7 представлены квартиры широкого спектра площадей, охватывающие почти все рассматриваемые интервалы, при средней цене 76,7 тыс. руб./кв.м. В доме повышенной комфортности №10 представлены квартиры всех типов при средней цене 77,7 тыс. руб./кв.м. В результате проведенного анализа подтверждены средние рекомендуемые цены на старте продаж (руб./кв.м.):

	Студии и 1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн.
Дома 1,4,7	82 475	77 222	74 633	69 340
Дом 10 (отделка «под ключ»)	83 519	79 431	77 393	71 257

# Ценообразование и динамика продаж

## Линейки 1-комн. квартиры - проверка конкурентоспособности

Название ЖК	Значения	25-28	28-35	35-40	40-45	45-50	50-55	55-60	60-65	65-70	>130	Общий итог
Цветы-2, д. 1,4,7 (с отделкой)	Стоимость, р.	2 422 557	2 919 370	3 174 382	3 293 324							3 080 262
	Цена, руб./кв.м.	87 774	84 965	82 248	79 619							82 475
	Количество, шт.	16	42	84	44							186
	Средняя площадь, кв.м.	27,6	34,4	38,6	41,4							37,3
Цветы-2, д. 10 (с отделкой)	Стоимость, р.				3 424 272							3 424 272
	Цена, руб./кв.м.				83 519							83 519
	Количество, шт.				50							50
	Средняя площадь, кв.м.				41,0							41,0
Дубенки (с отделкой)	Стоимость, р.			3 100 000								3 100 000
	Цена, руб./кв.м.			85 683								85 683
	Количество, шт.			10								10
	Средняя площадь, кв.м.			36,2								36,2
Маршал Град (без отделки)	Стоимость, р.				3 621 097	3 895 193				4 826 640		3 882 976
	Цена, руб./кв.м.				86 577	79 762				71 400		80 646
	Количество, шт.				8	17				2		27
	Средняя площадь, кв.м.				41,8	48,8				67,6		48
Монолит (без отделки)	Стоимость, р.				3 626 725	3 635 951	3 951 773		4 600 283		13 645 950	4 105 030
	Цена, руб./кв.м.				81 499	76 860	76 688		75 761		74 500	76 501
	Количество, шт.				4	81	33		33		3	154
	Средняя площадь, кв.м.				44,5	47,3	51,5		60,7		183,2	53,7
Гелиос (без отделки)	Стоимость, р.		2 981 791		3 116 162		3 855 717					3 183 405
	Цена, руб./кв.м.		79 097		76 056		75 289					76 257
	Количество, шт.		5		35		5					45
	Средняя площадь, кв.м.		37,7		41,0		51,2					41,7
Зенит (Черновая отделка)	Стоимость, р.				3 294 600	3 347 432		3 810 279				3 347 962
	Цена, руб./кв.м.				75 179	74 222		64 581				74 042
	Количество, шт.				17	33		2				52
	Средняя площадь, кв.м.				43,8	45		59,0				45,2
Пушкин (черновая отделка)	Стоимость, р.			3 487 500								3 487 500
	Цена, руб./кв.м.			92 128								92 128
	Количество, шт.			4								4
	Средняя площадь, кв.м.			37,9								37,9
Облака (без отделки)	Стоимость, р.				3 297 650	3 406 755						3 334 018
	Цена, руб./кв.м.				74 819	73 216						74 265
	Количество, шт.				4	2						6
	Средняя площадь, кв.м.				44	46,5						44,9
Подкова на Гагарина (предчистовая отделка)	Стоимость, р.	2 400 000		3 188 462	3 370 833	3 638 000	3 880 000					3 378 302
	Цена, руб./кв.м.	95 579		81 860	79 005	79 956	76 816					80 019
	Количество, шт.	2		13	24	10	4					53
	Средняя площадь, кв.м.	25		39,0	42,7	45,5	50,5					42,2
<b>Итого</b> Стоимость, р.	<b>2 420 051</b>	<b>2 919 370</b>	<b>3 172 043</b>	<b>3 326 667</b>	<b>3 597 126</b>	<b>3 933 502</b>	<b>3 810 279</b>	<b>4 600 283</b>	<b>4 826 640</b>	<b>13 645 950</b>	<b>3 479 572</b>	
<b>Итого</b> Цена, руб./кв.м.	<b>88 571</b>	<b>84 965</b>	<b>82 686</b>	<b>79 718</b>	<b>76 793</b>	<b>76 534</b>	<b>64 581</b>	<b>75 761</b>	<b>71 400</b>	<b>74 500</b>	<b>79 135</b>	
<b>Итого</b> Количество, шт.	<b>18</b>	<b>42</b>	<b>116</b>	<b>186</b>	<b>143</b>	<b>42</b>	<b>2</b>	<b>33</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>587</b>	
<b>Итого</b> Средняя площадь, кв.м.	<b>27,3</b>	<b>34,4</b>	<b>38,4</b>	<b>41,7</b>	<b>46,8</b>	<b>51,4</b>	<b>59,0</b>	<b>60,7</b>	<b>67,6</b>	<b>183,2</b>	<b>44,0</b>	

### 1-комнатные квартиры в домах 1,4,7 при установленной цене конкурентоспособны:

Студии 25,1-28 кв.м. сопоставимы по цене, но на 2,5 кв.м. больше по площади, чем в ЖК «Подкова».

Аналогов квартир 28-35 кв.м. на рынке не представлено. Это повысит их ценность.

Квартиры 35-40 кв.м. сопоставимы по стоимости с ценами в ЖК «Подкова».

Квартиры 40-45 кв.м. дешевле, чем квартиры в ЖК «Маршал град» и ЖК «Подкова» и сопоставимы с ценами в ЖК «Зенит».

### 1-комнатные квартиры в доме №10 (с отделкой «Под ключ») также конкурентоспособны:

Они представлены в диапазоне 40-45 кв.м. и стоят на 350 тыс. руб. дешевле, чем в ЖК «Маршал Град» и столько же, сколько в ЖК «Подкова на Гагарина», на 100 тыс. руб. дороже, чем в ЖК «Облака», «Зенит».

# Ценообразование и динамика продаж Линейки 2-комн. квартиры – проверка конкурентоспособности

Название ЖК	Значения	50-55	55-60	60-65	65-70	70-75	75-80	80-90	90-100	Общий итог
Цветы-2, д. 1,4,7 (с отделкой)	Стоимость, р.	4 377 849	4 660 168	4 943 508	4 997 760	5 069 422	5 442 619			4 876 367
	Цена, руб./кв.м.	83 185	81 543	79 237	75 629	70 995	70 775			77 222
	Количество, шт.	25	26	35	73	18	6			183
	Средняя площадь, кв.м.	52,6	57,2	62,4	66,1	71,4	76,9			63,1
Цветы-2, д. 10 (с отделкой)	Стоимость, р.				5 252 921	5 384 935				5 255 509
	Цена, руб./кв.м.				79 529	74 895				79 431
	Количество, шт.				50	1				51
	Средняя площадь, кв.м.				66,1	71,9				66,2
Маршал Град (без отделки)	Стоимость, р.	4 479 930	4 937 452	4 755 482	5 429 712	5 571 839		7 412 414	7 304 526	5 310 630
	Цена, руб./кв.м.	81 900	83 686	74 564	79 463	75 602		88 963	74 460	77 684
	Количество, шт.	1	3	31	23	15		5	1	79
	Средняя площадь, кв.м.	54,7	59,0	63,8	68,3	73,7		83,3	98,1	68,4
Монолит (без отделки)	Стоимость, р.				5 212 273	5 102 605	5 542 620	5 727 127	6 681 600	5 481 986
	Цена, руб./кв.м.				76 132	71 623	70 938	71 388	72 000	71 617
	Количество, шт.				11	77	65	32	17	202
	Средняя площадь, кв.м.				68,5	71,2	78,1	80,2	92,8	76,5
Гелиос (без отделки)	Стоимость, р.	4 054 432	4 436 638							4 317 199
	Цена, руб./кв.м.	75 499	74 856							75 043
	Количество, шт.	5	11							16
	Средняя площадь, кв.м.	53,7	59,3							57,5
Зенит (Черновая отделка)	Стоимость, р.					5 197 251				5 197 251
	Цена, руб./кв.м.					70 233				70 233
	Количество, шт.					8				8
	Средняя площадь, кв.м.					74,0				74,0
Пушкин (черновая отделка)	Стоимость, р.		5 325 000							5 325 000
	Цена, руб./кв.м.		87 028							87 028
	Количество, шт.		4							4
	Средняя площадь, кв.м.		61,2							61,2
Облака (без отделки)	Стоимость, р.		4 265 467	4 384 338						4 328 031
	Цена, руб./кв.м.		71 832	70 678						71 212
	Количество, шт.		9	10						19
	Средняя площадь, кв.м.		59,4	62,0						60,8
Подкова на Гагарина (предчистовая отделка)	Стоимость, р.		4 390 769	4 831 176		5 451 000	5 830 000	5 856 000		5 111 000
	Цена, руб./кв.м.		78 130	77 933		76 473	77 537	71 194		76 718
	Количество, шт.		13	17		20	5	5		60
	Средняя площадь, кв.м.		56,2	62,0		71,3	75,2	82,3		66,6
<b>Итого Стоимость, р.</b>	<b>4 328 978</b>	<b>4 520 144</b>	<b>4 821 816</b>	<b>5 157 331</b>	<b>5 206 552</b>	<b>5 553 632</b>	<b>5 943 098</b>	<b>6 716 207</b>	<b>6 716 207</b>	<b>5 157 802</b>
<b>Итого Цена, руб./кв.м.</b>	<b>81 883</b>	<b>78 285</b>	<b>76 932</b>	<b>77 474</b>	<b>72 618</b>	<b>71 344</b>	<b>73 521</b>	<b>72 144</b>	<b>72 144</b>	<b>75 128</b>
<b>Итого Количество, шт.</b>	<b>31</b>	<b>62</b>	<b>97</b>	<b>157</b>	<b>139</b>	<b>76</b>	<b>42</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>622</b>
<b>Итого Средняя площадь, кв.м.</b>	<b>52,9</b>	<b>57,7</b>	<b>62,7</b>	<b>66,6</b>	<b>71,7</b>	<b>77,8</b>	<b>80,8</b>	<b>93,1</b>	<b>93,1</b>	<b>68,7</b>

## 2-комнатные квартиры в домах 1,4,7 при установленной цене конкурентоспособны:

На данный момент на рынке практически отсутствует конкуренция 2-комнатным квартирам 50-55 кв.м.

Цена квартир 55-60 кв.м. выше, чем цена квартир в ЖК «Подкова» или «Облака». Однако в этом сегменте у квартир таких площадей так же не представлено сильных конкурентов.

Квартиры 60-65 кв.м. будут стоить на 100-200 тыс. руб. дороже чем в ЖК «Подкова» и «Маршал Град».

Квартиры 65-70 и 70-75 кв.м. будут стоить дешевле аналогичных квартир в ЖК «Монолит» и «Маршал Град».

## 2-комнатные квартиры в доме №10 (с отделкой «Под ключ») при установленной цене конкурентоспособны:

Квартиры 65-70 стоят дешевле, чем сопоставимые квартиры в ЖК «Маршал Град» и сопоставимо по сравнению с квартирами в ЖК «Монолит».

# Ценообразование и динамика продаж Линейки 3-4-комн. квартиры - проверка конкурентоспособности

Название ЖК	Значения	70-75	75-80	80-90	90-100	100-130	>130	Общий итог
Цветы-2, д. 1,4,7 (с отделкой)	Стоимость, р.	5 581 563	5 798 261	6 289 547	6 584 344	7 006 099		6 280 706
	Цена, руб./кв.м.	76 499	75 935	74 247	70 837	68 348		73 307
	Количество, шт.	16	19	83	24	17		159
	Средняя площадь, кв.м.	73,0	76,4	84,7	93,0	102,5		85,7
Цветы-2, д. 10 (с отделкой)	Стоимость, р.			6 636 470		7 581 791		6 943 061
	Цена, руб./кв.м.			77 393		71 257		75 103
	Количество, шт.			50		24		74
	Средняя площадь, кв.м.			85,8		106,4		92,4
Дубенки (с отделкой)	Стоимость, р.				7 100 000			7 100 000
	Цена, руб./кв.м.				72 783			72 783
	Количество, шт.				3			3
	Средняя площадь, кв.м.				97,6			97,6
Маршал Град (без отделки)	Стоимость, р.			6 290 283	6 717 314	8 403 076	10 133 773	7 836 725
	Цена, руб./кв.м.			73 519	69 686	77 241	74 398	75 165
	Количество, шт.			45	37	123	18	223
	Средняя площадь, кв.м.			85,6	96,4	108,8	136,2	104,3
Монолит (без отделки)	Стоимость, р.				7 179 025	7 188 624		7 188 029
	Цена, руб./кв.м.				71 997	66 920		67 213
	Количество, шт.				8	121		129
	Средняя площадь, кв.м.				99,7	107,4		106,9
Гелиос (без отделки)	Стоимость, р.				6 283 100	7 643 826		6 509 888
	Цена, руб./кв.м.				68 047	74 699		69 254
	Количество, шт.				25	5		30
	Средняя площадь, кв.м.				92,3	102,3		94,0
Зенит (Черновая отделка)	Стоимость, р.				6 004 179			6 004 179
	Цена, руб./кв.м.				65 405			65 405
	Количество, шт.				2			2
	Средняя площадь, кв.м.				91,8			91,8
Пушкин (черновая отделка)	Стоимость, р.				7 230 000			7 230 000
	Цена, руб./кв.м.				76 680			76 680
	Количество, шт.				4			4
	Средняя площадь, кв.м.				94,3			94,3
Облака (без отделки)	Стоимость, р.		5 359 620	5 782 770				5 500 670
	Цена, руб./кв.м.		69 479	68 500				69 133
	Количество, шт.		2	1				3
	Средняя площадь, кв.м.		77,1	84,4				79,6
<b>Итого Стоимость, р.</b>		<b>5 581 563</b>	<b>5 756 486</b>	<b>6 383 807</b>	<b>6 634 009</b>	<b>7 733 406</b>	<b>10 133 773</b>	<b>7 115 297</b>
<b>Итого Цена, руб./кв.м.</b>		<b>76 499</b>	<b>75 315</b>	<b>74 916</b>	<b>70 033</b>	<b>71 911</b>	<b>74 398</b>	<b>72 634</b>
<b>Итого Количество, шт.</b>		<b>16</b>	<b>21</b>	<b>179</b>	<b>103</b>	<b>290</b>	<b>18</b>	<b>627</b>
<b>Итого Средняя площадь, кв.м.</b>		<b>73,0</b>	<b>76,4</b>	<b>85,2</b>	<b>94,7</b>	<b>107,5</b>	<b>136,2</b>	<b>98,0</b>

## Цены на 3- и 4-комнатные квартиры в домах 1,4,7 конкурентоспособны:

На рынке практически отсутствует предложение в диапазоне 70-80 кв.м.

Квартиры в диапазоне 80-90 кв.м. аналогичны по цене квартирам в ЖК «Маршал Град»

Квартиры в диапазоне 90-100 кв.м. несколько дешевле квартир в ЖК «Маршал Град», значительно дешевле, чем в ЖК «Монолит», «Пушкин», и несколько дороже, чем в ЖК «Гелиос».

Квартиры в диапазоне 100-130 кв.м. (102,5 кв.м.) дешевле аналогичных квартир в ЖК «Гелиос», ЖК «Монолит», и ЖК «Маршал Град».

## Цены на 3- и 4-комнатные квартиры в доме 10 (с отделкой «Под ключ») конкурентоспособны:

Квартиры в диапазоне 80-90 кв.м. несколько дороже квартир в ЖК «Маршал Град».

Квартиры в диапазоне 100-130 кв.м. стоят дешевле, чем квартиры в ЖК «Гелиос», и ЖК «Маршал град»

# Ценообразование и динамика продаж

## Стартовые цены в д. 1,4,7 и д. 10

Ниже представлены стартовые цены по типам квартир для квартир в домах №1,4,7 и доме 10 в сравнении со средними ценами в проектах конкурентов.

Средневзвешенная цена, руб./кв.м.



Средневзвешенная стоимость, тыс. руб.



Рекомендуемая средняя цена в домах №1,4,7 на старте – 76 698 руб./кв.м., в доме №10 – 77 700 руб./кв.м. По мере реализации проекта цены будут поэтапно повышаться в соответствии с выработанной моделью и конъюнктурой рынка.

При этих ценах средняя стоимость квартир в домах № 1,4,7 составит 4 667 тыс. руб./кв.м., а в доме №10 – 5 479 тыс. руб./кв.м.

# Анализ планировки микрорайона и предлагаемое размещение коммерческих помещений в проекте «Цветы-2»



•Проектом «Цветы-2» предусмотрено строительство отдельстоящего ТРЦ (3100 кв.м.), также есть возможность расположить 3 коммерческих помещения в паркингах вдоль ул. Ак. Сахарова (600 кв.м.). В результате доля коммерческих помещений в отдельстоящих зданиях (2,98 %) будет на уровне ЖК «Цветы» (3,28%).

•Ввиду сложного многоступенчатого рельефа застройки, расстановки жилых домов, автомобильного и пешеходного трафика, существует ограниченное количество локаций, пригодных для размещения коммерческих помещений в жилых домах (6 локаций, просматриваемых с красной линии при пешеходной зоны микрорайона, а также рядом с крупными точками притяжения – детским садом, спортивными площадками, ТРЦ); 9 коммерческих помещений).

% коммерческих помещений в жилых домах составит (0,48%), что ниже, чем в ЖК «Цветы», но это считаем обоснованным ввиду того, что:

- 1) Жители ЖК «Цветы-2» будут пользоваться также избыточной инфраструктурой микрорайона «Цветы»;
- 2) Общий % коммерческих помещений в «Цветы-2» (3,25%) находится в допустимых для микрорайонов вне зоны деловой активности границах (3-4%)

# Планируемая инфраструктура проекта «Цветы-2».

## Коммерческие помещения в жилых домах.

Для определения коммерческих помещений в «Цветы-2» используем статистику о востребованных видах бизнеса в ЖК «Цветы»

Справочно:

Наиболее востребованные товарные группы в жилых домах ЖК "Цветы":		
Салоны красоты	8	
Алкомаркет и пиво	8	
Продукты	7	Плюс 4 в отдельностоящих
Кафе/пекарни	7	
Детские клубы	4	
Детские товары	4	
Медицинские центры/прием анализов	4	
Выдача интернет-заказов	3	
Спортивные секции для детей	3	
Аптеки-оптики	3	Плюс 2 в отдельностоящих
Ателье	2	
бытовая химия	2	
Зоотовары	2	
Ремонт техники	2	
Стоматология	2	
Фитнес	2	
Цветочные лавки	2	
Шторы, ткани	2	
Языковые центры	2	
Остальные группы по 1 или не представлены		

Коммерческие помещения в проекте «Цветы-2» должны быть направлены на базовые потребности шаговой доступности, а именно: в среднем на 5 000 (у нас расчетное количество 5 098) жителей востребованы будут:

- ~ 3-4 продовольственных магазинов (в т.ч. алкоголь) (в ЖК «Цветы» уже открыто 7 магазинов. Плюс 4 отдельностоящих);
- ~ 1 салон красоты/парикмахерских (в ЖК «Цветы» уже открыто 8 салонов);
- ~1-2 медицинские организации (включая стоматологии) (в ЖК «Цветы» уже открыто 4 мед.центра);
- ~ 1 дет.центр (в ЖК «Цветы» уже открыто 4 дет.центра);
- ~1 аптека (в ЖК «Цветы» уже открыто 3 аптеки в ЖД + 2 аптеки в отдельностоящих зданиях);

Также возможно размещение пекарни, зоомагазина, выдача интернет-заказов и т.д. в зависимости от потребностей жителей в данном конкретном микрорайоне), в т.ч. При наполнении 3 помещений в зоне полуподземных парковках и отдельностоящем ТЦ, что обеспечит жителей необходимой инфраструктурой.

# Перечень жилых домов проекта «Цветы-2» с предложением по размещению коммерческих помещений и их примерному назначению:

№ дома по генплану	Кол-во КТП	Площадь КТП, кв.м.	Этажность дома	Количество квартир	Площадь жилых помещений, кв. м.	% коммерции от жилья	Примечание	Возможное назначение
1	0	0	25	209	9 360	0	Без коммерции	
2	0	0	25	209	9 360	0	Без коммерции	
3	1	57,1	25	208	9 360	0,60%	Местоположение отмечено на генплане	Аптека
4	1	115	17	151	9 885	1,20%	Местоположение отмечено на генплане	Продукты/алкоголь
5	1	115	17	151	9 885	1,20%	Аналогично дому №4	Мед.центр, стоматология
6	2	40	17	152	9 885	0,90%	Помещения 40-55 кв.м. (аналогично д.8 и д.9), напротив ТЦ	Прочее
		52						Прочее
7	0	0	17	137	9 885	0,00%	Без коммерции	
8	2	67	17	135	9 885	1,40%	Помещения 65-70 кв.м. (аналогично д.8 и д.9)	Дет.центр
		68,1						Салон красоты
9	2	67	17	135	9 885	1,40%	Помещения 65-70 кв.м. (аналогично д.8 и д.9)	Прочее
		68,1						Прочее
10	0	0	25	184	12 000	0	Без коммерции	
11	0	0	25	184	12 000	0	Без коммерции	
12	0	0	25	184	12 000	0	Без коммерции	
13	1	200	1	0	0		Парковка	Кафе
14	1	200	1	0	0		Парковка	Продукты/алкоголь
15	1	200	1	0	0		Парковка	Продукты/алкоголь
ТЦ (2 этажа)	1	3 100	2	0	0		Площадь и этажность ТЦ, расположение КТП в ТЦ должны быть согласованы и утверждены дополнительно	
<b>Итого:</b>	<b>13</b>	<b>4 349</b>			<b>123 990</b>	<b>3,5%</b>		
<b>Итого без учета ТЦ</b>		<b>1 249</b>			<b>123 990</b>	<b>1,0%</b>		
<b>Итого без учета ТЦ и отдельно стоящих зданий</b>		<b>649</b>			<b>123 990</b>	<b>0,5%</b>		

# Ценообразование и динамика продаж

## Определение цен: коммерческие помещения

В соответствии с концепцией размещения коммерческих помещений в проекте «Цветы-2» в проекте представлено 12 коммерческих помещений, 9 из них представлено в 6 домах. 3 коммерческих помещения по 180 кв.м. представлены в отдельно стоящих паркингах.

В настоящий момент (09.2019) в ЖК «Цветы» на сайте Авито кроме наших помещений сдается 7 помещений с заявленной стоимостью аренды от 500 до 740 руб. за кв.м. и одно помещение на въезде в микрорайон, предлагаемое по ставке 1 000 руб. за кв.м. в мес. В экспозиции данные помещения находятся больше 1 года, реальная средняя рыночная ставка в ЖК «Цветы» находится в диапазоне 400-500 руб./кв.м.

Сниженный % коммерческих помещений в проекте «Цветы-2», как следствие, позволяет рассчитывать на более высокую арендную плату и цену помещений. Предполагаемые ставки арендной платы будут варьироваться от 600 до 800 руб. за кв.м.

На основе выше сказанного предлагаются следующие цены на коммерческие помещения в проекте:

№ дома по генплану	Кол-во КП	Площадь КП, кв.м.	Возможное назначение	Предварительная оценка аренды за кв.м. в месяц, руб.	Предложение по цене за кв.м., руб.	Предложение по стоимости, руб.	Срок окупаемости
3	1	57,1	Аптека	800-850	80 000	4 568 000	8
4	1	115	Продукты/алкоголь	700-750	72 000	8 280 000	9
5	1	115	Мед.центр, стоматология	700-750	72 000	8 280 000	9
6	2	40	Прочее	750	77 000	3 080 000	9
		52	Прочее	750	77 000	4 004 000	9
8	2	67	Дет.центр	600-650	70 000	4 690 000	10
		68,1	Салон красоты	600-650	70 000	4 767 000	10
9	2	67	Прочее	600-650	70 000	4 690 000	10
		68,1	Прочее	600-650	70 000	4 767 000	10
13	1	180	Кафе	700-750	75 000	13 500 000	9
14	1	180	Продукты/алкоголь	700-750	75 000	13 500 000	9
15	1	180	Продукты/алкоголь	700-750	75 000	13 500 000	9
ТЦ	1	3 100					
<b>Итого:</b>	<b>13</b>	<b>4 349</b>			<b>73 679</b>	<b>87 626 000</b>	

В соответствии с ТЭП от 29.10.2019 г, в проекте представлено 15 коммерческих помещений, расположенных в тех же домах, что и в соответствии с концепцией размещения коммерческих помещений: 12 помещений в домах и 3 помещения по 180 кв.м. – в зданиях отдельно стоящих паркингов. Цены на каждое из них будет установлен перед выходом помещений в продажу (более подробно – см. Приложения, сл.58-60).

**Рекомендуемая цена коммерческих помещений на старте в среднем составляет 73 679 руб./кв.м.**

# Ценообразование и динамика продаж

## Определение цен: парковки

Динамика продаж парковок в ЖК «Цветы»

Названия строк	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Продано квартир	280	771	1131	503	761	389	526	10
Продано мм		50	53	119	47	35	89	1
Квартир на машиноместо		15,4	21,3	4,2	16,2	11,1	5,9	10,0
Цена паркинга, тыс. руб.		487	565	410	364	350	348	350

Основная часть паркингов, проданных в 2015 году, реализована в конце года по цене 330 тыс. руб. после резкого снижения цены.

В 2016-2018 годах при цене 350 тыс. руб. паркинги реализуются в объеме 1 машиноместо на 10 квартир в среднем. Если считать на весть проект - 11 кв. на м.м.

	Цветы2	Ц2 д10	Ц2 д11	Ц2 10 домов без д.10,11	Цветы	Симфония	ДНС
Квартир, шт.	2 174	175	175	1 824	4 375	238	273
Всего мм, шт.	1 424				План 3 062 факт 1 102		
Платные, шт.	676	156	140	380	398 построено + 1 960 не построено	128	170
Цена, тыс.руб.					См. выше, последние 3 года - 350	1 048	1 015
Бесплатные, шт.	752				704	110*	103*
К обеспеченности парковками	0,7				0,25 факт	1,0*	1,0*
Доля платных парковок от числа квартир	31%	89%	80%	21% 3 парк 6,0%+6,0%+9,0%	9%	54%	63%

Доля платных парковок в ЖК «Цветы-2» превышает долю парковок в ЖК «Цветы» в 3,5 раза.

Если рассматривать отдельно подземные паркинги в домах 10 и 11, то в этих домах обеспеченность подземными паркингами выше, чем в «Симфонии Нижнего» и «Доме на Свободе». В связи с этим, цены на подземные паркинги не могут быть высокими, и реализация паркингов в домах 10 и 11 может потребовать дополнительного стимулирования/мероприятий (например, продавать квартиру обязательно с парковкой).

Без учета квартир и паркингов в домах 10 и 11, при строительстве всех трех отдельно стоящих паркингов, доля платных паркингов в ЖК «Цветы-2» превышает более чем в 2 раза долю паркингов в «Цветах».

На отдельно стоящие паркинги возможен ограниченный спрос со стороны жителей ЖК «Цветы», так как места в подземных парковках в ЖК «Цветы» полностью реализованы.

\* С учетом парковочных мест на соседних территориях (по гарантийным письмам).

# Ценообразование и динамика продаж

## Определение цен: парковки

Название ЖК	Стоимость, тыс. руб.	Всего реализовано квартир за 2016-2018 гг.	Всего реализовано паркингов за 2016-2018 гг.
Цветы	350	1 675	171
		<b>Всего квартир в проекте</b>	<b>Всего паркингов в проекте</b>
Цветы-2		2 174	296 подземных, 380 наземных

Из таблицы выше следует, что на каждые 10 квартир в ЖК «Цветы» продано 1 парковочное место. В проекте «Цветы-2» представлено 676 парковочных мест на 2 174 квартиры, что втрое превышает описанную выше пропорцию. По этой причине устанавливать более высокую стоимость парковочного места в отдельно стоящем паркинге, чем была в ЖК «Цветы», нецелесообразно. Таким образом, прогнозная цена машиноместа в **отдельно стоящем паркинге** в ЖК «Цветы-2» - 350 тыс. руб.

Машиноместа в подземных паркингах целесообразно продавать с некоторой премией. Соответственно, цена в **500 тыс. руб. за одно машиноместо в подземном паркинге** под домом видится справедливой. Однако следует отметить, что на 368 квартир в домах 10 и 11 приходится 296 паркингов, что может привести к образованию нереализованных остатков парковочных мест к завершению продаж квартир в проекте. То же утверждение справедливо и для отдельно стоящих паркингов. При темпах реализации машиномест как в ЖК «Цветы», на момент завершения продаж квартир, в проекте может остаться около 200 непроданных машиномест (70 млн. руб. отложенной прибыли).

Ниже представлены все цены на одноместные подземные паркинги в Советском и Приокском районах на вторичном рынке (giperrn.ru на 06.11.2019). Из таблицы видно, что даже в приближенных к центру города домах, может быть представлено предложение на уровне парковочных мест в отдельно стоящих паркингах в ЖК «Цветы».

Район	Адрес	Цена
Советский район	улица Невзоровых, 66а	1 350 000
Советский район	Ошарская улица, 80	1 200 000
Советский район	улица Белинского, 55А	950 000
Советский район	бульвар им. Академика Королёва Б.А., 10	850 000
Советский район	улица Генкиной	850 000
Советский район	улица Бориса Панина, 7 к1	750 000
Советский район	улица Генкиной	690 000
Советский район	улица Тимирязева, 9	650 000
Приокский район	Горная улица	650 000
Советский район	Родниковая улица	650 000
Советский район	Родниковая улица, 6а	499 000
Советский район	Ошарская улица, 77а	450 000
Советский район	улица Тимирязева	450 000
Советский район	Красносельская улица, 9а	400 000
Советский район	Родниковая улица, 6а	300 000
<b>ИТОГО</b>		<b>712 600</b>

### Цены на машиноместа:

**350 т.р. за парковочное место в многоквартирном паркинге; 500 т.р. за парковочное место в подземном паркинге.**

# Затраты. План управления поставками

## ✓ Расчет стоимости генерального подряда - обоснование выбора срока строительства дома

Изменение стоимости строительства 25-этажного дома в зависимости от даты начала и продолжительности строительства

№п/п	Наименование	Начало строительства	Окончание строительства	Продолж-ть строительства	Сумма затрат в зимний период	на 1 м2
<b>вар.1</b>	<b>25-ти этажный жилой дом</b>	<b>01.09.2020</b>	<b>30.11.2022</b>	<b>27</b>	<b>3 074 170,87*</b>	<b>245,56*</b>
вар.13	25-ти этажный жилой дом	01.02.2021	30.11.2022	22	3 398 617,81	271,48
вар.14	25-ти этажный жилой дом	01.03.2021	30.12.2022	22	7 599 785,15	607,07
вар.15	25-ти этажный жилой дом	01.04.2021	30.01.2023	22	9 709 689,98	775,61
вар.16	25-ти этажный жилой дом	01.05.2021	28.02.2023	22	13 938 953,54	1 113,44
вар.17	25-ти этажный жилой дом	01.06.2021	31.03.2023	22	18 469 988,21	1 475,38
вар.18	25-ти этажный жилой дом	01.07.2021	30.04.2023	22	18 430 900,21	1 472,26
вар.19	25-ти этажный жилой дом	01.08.2021	30.05.2023	22	16 945 056,47	1 353,57
<b>вар.20</b>	<b>25-ти этажный жилой дом</b>	<b>01.09.2021</b>	<b>30.06.2023</b>	<b>22</b>	<b>14 517 717,54</b>	<b>1 159,67</b>
вар.21	25-ти этажный жилой дом	01.10.2021	30.07.2023	22	10 944 087,83	874,21
вар.22	25-ти этажный жилой дом	01.11.2021	30.08.2023	22	8 818 190,10	704,40
вар.23	25-ти этажный жилой дом	01.12.2021	30.09.2023	22	6 447 291,51	515,01
вар.24	25-ти этажный жилой дом	01.01.2022	30.10.2023	22	2 914 998,18	232,85

Критерии оценки:

- дополнительная охрана объекта;
- зимнее удорожание при прогреве бетона;
- зимнее удорожание фасадов;
- отопление дома при проведении строительных работ.

- ✓ При последовательном изменении даты начала строительства получены варианты продолжительности строительства при минимальной сумме затрат в зимний период. Средний срок строительства 25-этажного дома принят равным 24 месяцам, 17-этажного дома - 18 месяцам.

### График производства работ по возведению 25-этажного жилого дома

1 месяц	(всего 3 месяца)			(всего 2 месяца)		(всего 7 месяцев)							(всего 2 месяца)		(всего 5 месяцев)					21	22
	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц	13 месяц	14 месяц	15 месяц	16 месяц	17 месяц	18 месяц	19 месяц	20 месяц		
Подготовительный период	Сваи			каркас ниже отм. 0,000		каркас выше отм. 0,000							кладка	кладка	фасады						Ввод
						3,7 этажа/месяц (всего 7 месяцев)							внутренние отделочные работы								
													(всего 7 месяцев)								

Расчет показывает, что минимальный срок строительства не всегда экономически оправдан. В частности для дома 1 в ЖК «Цветы-2» наименее затратным оказался вариант 1 – 27 месяцев строительства с 01.09.2020 по 30.11.2022.

# Затраты. План управления поставками

## ✓ Обоснование выбора срока строительства дома

Сравнение экономической эффективности вариантов строительства 25-этажного дома за 22 и 27 месяцев на примере ж/д№1 ЖК «Цветы-2»

№	наименование	22 мес	27 мес
		всего	всего
<b>Доходы</b>		<b>974 243</b>	<b>974 243</b>
1.	Продажа	974 243	974 243
1.1.	Жилой дом	974 243	974 243
<b>Себестоимость</b>		<b>565 424</b>	<b>556 721</b>
1.	Строительство	506 893	496 176
1.1.	Строительство здания	481 659	470 588
1.2.	Благоустройство в границах объекта	25 234	25 588
2.	Наружные сети и инженерные сооружения	11 820	11 820
2.1.	Теплоснабжение	0	0
2.2.	Водоснабжение	4 600	4 600
2.3.	Бытовая канализация	1 150	1 150
2.4.	Ливневая канализация	3 000	3 000
2.5.	Электроснабжение	0	0
2.6.	Прочие сети	3 070	3 070
3.	Проектирование	19 489	19 489
3.1.	Проектирование	19 489	19 489
4.	Прочие затраты	8 658	10 672
4.1.	Получение исходных данных ту/ согласование работ/ расходы на ввод в эксплуат	3 361	3 361
4.2.	Подготовка строительной площадки	4 716	6 679
4.3.	Содержание строительной площадки	582	632
5.	Дополнительные затраты	18 564	18 564
<b>Сопутствующие затраты</b>		<b>82 227</b>	<b>80 182</b>
1.	Содержание дирекции	48 910	46 850
2.	Управление	3 189	3 107
3.	Коммерческие расходы	23 083	23 083
4.	Плата за землю	7 045	7 142
<b>Финансовые операции</b>		<b>-3 014</b>	<b>-2 441</b>
1.	Прочие финансовые операции	-3 014	-2 441
<b>Фин. результат</b>		<b>323 577</b>	<b>334 899</b>
<b>Налоги</b>		<b>64 715</b>	<b>66 980</b>
1.	НДС	0	0
2.	Налог на прибыль	64 715	66 980
<b>Фин. результат после налогообложения</b>		<b>258 862</b>	<b>267 919</b>
Потенциальный доход по депозиту за 5 месяцев при сроке строительства 22 месяца (ставка 6%)		6 383	
Налог на прибыль с дохода по депозиту		1 277	
<b>Фин. результат</b>		<b>263 968</b>	<b>267 919</b>

- Затраты на содержание дирекции при сроке строительства ЖД №1 22 месяца выше, чем при сроке строительства 27 месяцев в связи с тем, что в случае строительства жилого дома №1 в течение 27-ми месяцев в этот период начнется строительство еще двух домов, затраты на содержание дирекции перераспределятся на дополнительные объекты в строительстве;

- Затраты на подготовку строительной площадки при сроке строительства 27 месяцев выше, чем при сроке строительства 22 месяца за счет следующих статей:

- вынос сетей электроснабжения (+429 тыс. руб.);
- установка светофора и остановочного комплекса (+407 тыс. руб.);
- вертикальная планировка (+868 тыс. руб.).

Увеличение происходит в связи с проведением этих работ по графику строительства.

Сравнение финансовых результатов по двум вариантам свидетельствует о более выгодном сроке строительства 27 мес.

# Затраты. План управления поставками и работами

## ✓ Уровень отделочных материалов

№ №	Декоративные материалы	Характеристики	Единица учета	Цена за единицу с НДС 20%, руб.
1	Обои	Флизелиновые обои Loumina	кв.м.	125
2	Линолеум	POLYSTYL (Таркет) полукоммерческий	кв.м.	351
3	Плинтус	пластиковый с кабельканалом в цвет межкомнатной двери	шт. (2,5 м)	39,88
4	Комплекующие для плинтуса		Уп. (2 шт)	12,06
5	Плитка керамическая настенная для с/у (белый, бежевый)	Cersanit, 20x44	кв.м.	350
6	Керамогранит для с/у	Cersanit, 42x42	кв.м	377
7	Мозаика бежевый	Cersanit, 35x35	шт.	350
8	Керамогранит для прихожей и кухни	Cersanit, 18,5x59,5	кв.м	391
9	Краска потолочная белая интерьерная	вододисперсионная	кг.	40,00
10	Краска для стен, колерованная	вододисперсионная	кг.	80
11	Двери межкомнатные	Дверь остекленная «L 2», фабрика дверей Геона в комплекте с коробкой с уплотнителем 2,5 шт (без порога), наличниками с 2-х сторон 5шт, цвет лиственница светлая, размер: 21-8 (2000x700), 21-9 (2000x800) Полотно с готовым посадочным местом под замок, вертикальные и верхние горизонтальные стойки коробок и наличников( наличники с одной стороны с ушами 6см), срезанные под размер дверного полотна. На одном коробочном бруске отверстие под защелку замка .Ручка нажимная «НОРА» AL 109K ((цвет матовый хром с магнитной защелкой C-50M, ) Петли накладные «НОРА»(цвет матовый хром) 1компл. (2шт.)	шт.	8 230
12	Двери в с/у	Дверь остекленная «L-2» фабрика дверей Геона в комплекте с телескопической коробкой с уплотнителем 3шт (с порогом), с телескопическими наличниками с 2-х сторон 5шт, цвет дуб, размер: 21-7 (2000x600) Полотно с готовым посадочным местом под замок, вертикальные и верхние горизонтальные стойки коробок и наличников( наличники с одной стороны с ушами 6см),срезанные под размер дверного полотна. На одном коробочном бруске отверстие под защелку замка .Ручка нажимная «НОРА» AL 109K (цвет матовый хром, с механизмом замка, с задвижкой НФ-К) Петли накладные «НОРА»(цвет матовый хром) 1компл. (2шт.)	шт.	8 400
13	Дверь входная металлическая, с монтажом	Косяк ДГ5/Э8, цельногнутое Размер: Высота до 2100мм, ширина до 980мм, крепление через уши. Утеплитель урса Уплотнитель 2 контура, Глазок Гарант, хром. Петли Крит 2 шт Отделка Панель 10мм с фрезеровкой, цвет лиственница светлая Замок основной Гардиан 3011. Накладки АХ21 Замок дополнительный нет, только карман под замок Гардиан 3201 с заглушкой ручка Апекс 826, хром. Задвижка Апекс , хром Утепление косяка - да. Упаковка - Гофра. Вылет наличника - 5 см.	шт.	15 950
14	Комплект к входной металлической двери, с монтажом	добор 200мм телескоп универсальный,цвет лиственница светлая -2,5шт и наличник телескоп универсальный, цвет лиственница светлая-2,5шт.	шт.	2 250
15	Унитаз - компакт с косым выпуском безободковый с сиденьем дюропласта и гибкой подводкой	Марка PARVA, Производства Cersanit	шт.	4 154
16	Раковина керамический с сифоном бутылочным с вертикальным отводом и пьедесталом	Марка CITY. Производства Cersanit	шт.	2 585
17	Смеситель для умывальника	G-lauf	шт.	1 396

# Затраты. План управления поставками и работами

## ✓ Уровень отделочных материалов

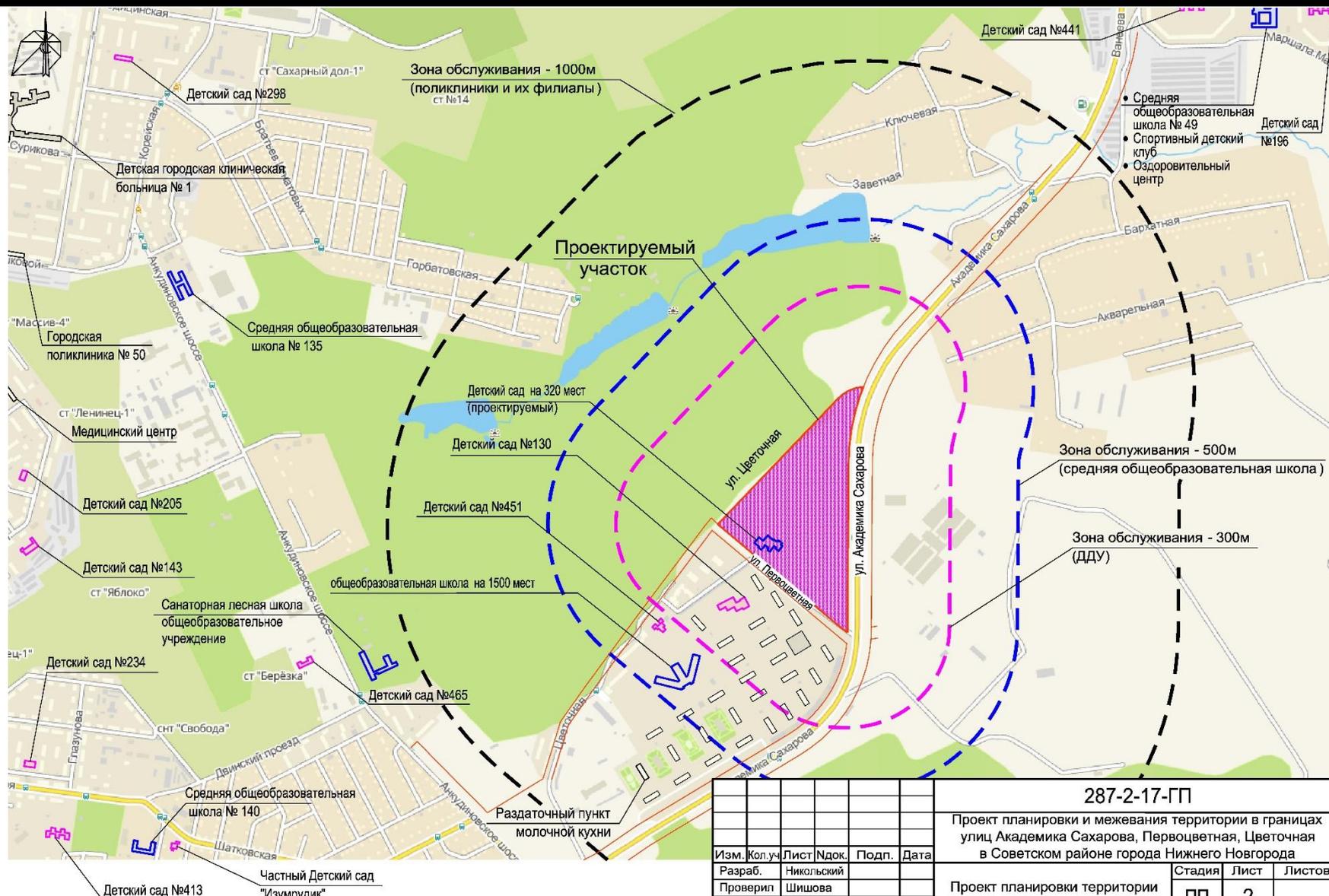
№ №	Декоративные материалы	Характеристики	Единица учета	Цена за единицу с НДС 20%, руб.
18	Мойка из нержавеющей стали с сифоном и кронштейнами		шт.	1 143
19	Смеситель к мойке	G-lauf	шт.	1 009
20	Ванна акриловая 170	Logena прямоугольная 170*70 с ножками и фронтальной панелью	шт.	9 295
21	Ванна акриловая 150	Logena прямоугольная 150*70 с ножками и фронтальной панелью	шт.	8 772
22	Смеситель к ванне	G-lauf	шт.	2 196
23	Полотенцесушитель	M-образный, 2 мм, ДУ 25	шт.	1 870
24	Силикатный кирпич	Стоимость с доставкой	шт	8,87
25	ГСБ марки D600	Стоимость с доставкой	м3	2850
26	Бетон B10	Стоимость с доставкой	м3	3304
27	Бетон B20	Стоимость с доставкой	м3	3574
28	Бетон B25	Стоимость с доставкой	м3	3948
29	Раствор М 100	Стоимость с доставкой	м3	2789
30	Раствор М 200	Стоимость с доставкой	м3	3522
31	Ар-ра d 8 мм	Стоимость без доставки (средняя стоимость ар-ры на октябрь 2019г)	Т	36,41
32	Ар-ра d 10 мм	Стоимость без доставки (средняя стоимость ар-ры на октябрь 2019г)	Т	33,87
33	Ар-ра d 12 мм	Стоимость без доставки (средняя стоимость ар-ры на октябрь 2019г)	Т	33,22
34	Ар-ра d 14 мм	Стоимость без доставки (средняя стоимость ар-ры на октябрь 2019г)	Т	32,89

# Оценка риска по энергоснабжению. Альтернативный вариант - заключение договора на подключение с ООО «Зевс-энерго»

Наименование статей <sup>27</sup>	Цветы-2 утв. БП, версия на .10.12.19		Цветы-2 альтернатива: «Зевс-энерго»		Отклонение
	всего	на 1 кв.м.	всего	на 1 кв.м.	
<b>Выручка от продажи</b>	<b>10 915 062</b>		<b>10 915 062</b>		
квартиры	10 534 308	79,5	10 534 308	79,5	
офисы	59 968	73,7	59 968	73,7	
парковки	281 000	24,5	281 000	24,5	
сити-боксы					
магазины/здания	39 786	73,7	39 786	73,7	
<b>Площади</b>	<b>145 293</b>		<b>145 293</b>		
квартиры	132 447		132 447		
офисы	814		814		
парковки отдельностоящие	6 460		6 460		
парковки подземные	5 032		5 032		
сити-боксы					
магазины/здания	540		540		
<b>Расходы на проект до налогообложения</b>	<b>7 806 994</b>	<b>53,7</b>	<b>7 974 958</b>	<b>54,9</b>	<b>167 964</b>
<b>Прямые затраты на строительство</b>	<b>6 275 632</b>	<b>43,2</b>	<b>6 275 632</b>	<b>43,2</b>	
строительство домов	5 138 678	37,2	5 138 678	38,6	
строительство парковок отдельностоящих	270 903	22,5	270 903	22,5	
строительство зданий/магазинов					
проектирование	147 955	1,0	147 955	1,0	
благоустройство	310 467	2,1	310 467	2,1	
сети	251 012	1,7	251 012	1,7	
прочие	156 616	1,1	156 616	1,1	
<b>Сопутствующие затраты</b>	<b>978 173</b>	<b>6,7</b>	<b>978 173</b>	<b>6,7</b>	
содержание дирекции	581 514	4,0	581 514	4,0	
коммерческие расходы	312 171	2,1	312 171	2,1	
страхование		0,0			
аренда земли	55 087	0,4	55 087	0,4	
содержание ЗПИФ		0,0			
отчисления на УК	29 400	0,2	29 400	0,2	
<b>Внешние сети</b>	<b>195 790</b>	<b>1,3</b>	<b>363 754</b>	<b>2,5</b>	<b>167 964</b>
проектирование					
теплоснабжение	67 550	0,5	67 550	0,5	
водоснабжение	1 400	0,0	1 400	0,0	
ливнёвка-канализация	43 900	0,3	43 900	0,3	
<b>электроснабжение</b>	<b>82 940</b>	<b>0,6</b>	<b>250 904</b>	<b>1,7</b>	<b>167 964</b>
<b>Дополнительные затраты</b>	<b>357 400</b>	<b>2,5</b>	<b>357 400</b>	<b>2,5</b>	
плата за землю	292 175	2,0	292 175	2,0	
подпорная стенка	10 200	0,1	10 200	0,1	
вынос сетей	25 531	0,2	25 531	0,2	
вертикальная планировка	29 494	0,2	29 494	0,2	
<b>Финансовый результат до налогообложения</b>	<b>3 108 068</b>		<b>2 940 104</b>		<b>-167 964</b>
<b>Налоги с продажи</b>	<b>656 250</b>		<b>613 726</b>		<b>-42 524</b>
НДФЛ ПИФ					
<b>Финансовый результат без учета фин. деят-ти</b>	<b>2 451 818</b>		<b>2 326 379</b>		<b>-125 439</b>
Рентабельность продаж	22,5%		21,3%		-1,2%
Рентабельность инвестиций среднегодовая	27%		25%		-2%

В случае заключения договора на подключение с ООО «Зевс-энерго» финансовый результат уменьшится на 125,4 млн. рублей, и по окончании проекта не возникнут активы стоимостью 82,9 млн. рублей в виде пяти ТП и кабеля 0,4кВ от ТП до жилых домов.

# Обеспечение социальными объектами



					<b>287-2-17-ГП</b>			
					Проект планировки и межевания территории в границах улиц Академика Сахарова, Первоцветная, Цветочная в Советском районе города Нижнего Новгорода			
Изм.	Кол.ч.	Лист	Индок.	Подп.	Дата			
Разраб.	Никольский					Стадия	Лист	Листов
Проверил	Шишова					Проект планировки территории	пп	? Листов



**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!**