

# Типовой бизнес-план организации агентства недвижимости в городе с населением свыше 0,8 млн. человек (на примере Санкт-Петербурга) Демонстрационная версия



Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров на рынке предоставления консалтинговых услуг для бизнеса в Санкт-Петербурге. За годы успешной работы компания осуществила сотни проектов в различных отраслях экономики, оказывая консультационную поддержку, как лидерам российского бизнеса, так и начинающим предпринимателям. В типовом проекте бизнес плана содержится комплексная информация, основанная на опыте реализованных проектов и позволяющая оценить перспективы создания предприятия в выбранном направлении.

ООО «ПКР» желает Вам успеха во всех начинаниях и предлагает долгосрочное сотрудничество в целях совершенствования и развития экономики Санкт-Петербурга и России.



Разработчик проекта: компания «Профессиональные Комплексные Решения»  
[www.prcs.ru](http://www.prcs.ru) , E-mail: [info@prcs.ru](mailto:info@prcs.ru)  
(812) 363 4899, 363 4896

Санкт-Петербург  
2010

## Полное описание отчёта

Настоящий бизнес-план описывает проект организации агентства недвижимости, предоставляющего полный спектр услуг в области сделок с жилой недвижимостью.

Для организации агентства будет арендовано офисное помещение соответствующего назначения.

В рамках настоящего бизнес-плана было проведено исследование рынка услуг, предоставляемых агентствами недвижимости в Санкт-Петербурге. Кроме этого, был произведен расчет предполагаемых инвестиционных и текущих расходов, а также разработаны организационная схема и график осуществления проекта. На основе полученной информации была проведена оценка проекта с экономической и финансовой точек зрения и рассчитаны ключевые финансово-экономические показатели.

В подготовке бизнес-плана участвовали:

- специалист по инвестициям, экономист;
- специалист по налогообложению, бухгалтерскому учету;
- инженер проекта;
- маркетолог-аналитик, специалист по рекламе и PR.

Настоящий отчет выполнен на 48 страницах. Проект содержит 14 таблиц, 2 диаграммы и 2 схемы.

В бизнес-плане использованы данные, полученные из открытых источников, а также результаты собственного исследования рынка риэлторских услуг Санкт-Петербурга, проведенного компанией ООО «ПКР».

Бизнес-план разработан в соответствии с методикой UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) и рекомендациями ТАСИС Европейского Союза для Новых Независимых Государств по составлению бизнес-планов.

**Заинтересованные пользователи:** отчет будет полезен представителям компаний, осуществляющих деятельность на рынке риэлторских услуг, физическим и юридическим лицам, планирующим выход на рынок, органов государственной власти, регулирующих отношения в сфере недвижимости и прав собственности, а также широкому кругу пользователей, интересующихся вопросами организации предоставления риэлторских услуг или заинтересованным в организации агентства недвижимости.

**Цель проекта:** описание процесса создания агентства недвижимости и формирование его финансовой модели для обоснования экономической эффективности.

**Концепция проекта:** концепция проекта, представленная в данном бизнес-плане, является отражением наиболее перспективной с нашей точки зрения стратегии выхода на рынок для нового агентства недвижимости, предоставляющего полный спектр услуг в области сделок с жилой недвижимостью.

**Помещение:** для функционирования агентства необходимо арендовать офисное помещение общей площадью около 65 кв.м. соответствующего назначения.

Агентство недвижимости будет специализироваться на предоставлении риэлтерских услуг в сегменте жилой недвижимости. В качестве базисных услуг предполагается организация покупки, продажи, обмена, а также аренды квартир.

**Услуги агентства недвижимости:** полный комплекс услуг в области сделок с жилой недвижимостью для физических лиц.

**Привлекательность рынка:**

- восстанавливающийся спрос на жилую недвижимость;
- относительно низкий объем необходимых начальных инвестиций;
- перспектива увеличения объемов рынка.

**Агентство недвижимости** – прибыльный бизнес, не требующий крупных вложений. Данный факт, подкрепленный восстанавливающимся после первой волны финансового кризиса платежеспособным спросом на жилую недвижимость в Санкт-Петербурге, делает данную область очень привлекательной для инвесторов.

**География исследования:** Санкт-Петербург

**Период исследования:** 2007 – 2009 годы

**Источники информации:** данные Федеральной службы государственной статистики, Федеральной налоговой службы, Федеральной службы по финансовым рынкам, Федеральной службы страхового надзора, Центра стратегических исследований Росгосстраха и других ведомств. Базовый информационный массив по России сформирован на основе данных, полученных из Единого Государственного Реестра Предприятий и Организаций (ЕГРПО) Росстата, а также Единого Государственного Реестра Юридических Лиц (ЕГРЮЛ) и Единого Государственного Реестра Индивидуальных Предпринимателей (ЕГРИП) ФНС.

Также использовались данные сайтов компаний, данные материалов выставок, отраслевых сборников и специализированных изданий, результаты исследований сторонних компаний.

Для сбора первичной информации проводился опрос участников рынка в форме экспертных интервью, телефонный опрос.

## Оглавление

Список таблиц.....	3
Список диаграмм .....	3
Список схем.....	3
<b>1. Исходные данные о проекте .....</b>	<b>4</b>
1.1. Информация об инициаторе проекта .....	4
1.2. Информация о проекте .....	4
1.3. Сроки и этапы реализации проекта .....	4
1.4. Информация о сфере деятельности .....	5
1.5. Объем инвестиций .....	6
<b>2. Основные тенденции рынка недвижимости.....</b>	<b>9</b>
2.1. Характеристика рынка недвижимости Санкт-Петербурга .....	9
2.2. Характеристика рынка риэлторских услуг Санкт-Петербурга .....	11
2.3. Мероприятия по продвижению услуг агентства на рынке недвижимости.....	13
<b>3. Организационная структура проекта. Правовые основы деятельности компании .....</b>	<b>15</b>
3.1 Организационная структура проекта .....	15
3.2 Правовые основы деятельности компании.....	17
<b>4. Финансирование проекта .....</b>	<b>31</b>
4.1. Основные принципы и допущения .....	31
4.2 Описание себестоимости и операционных расходов .....	31
4.3 Стоимость и виды оказываемых услуг .....	32
4.4 План реализации услуг .....	34
<b>5. Финансовая оценка проекта.....</b>	<b>36</b>
5.1. Финансовые результаты проекта.....	36
5.2. Оценка эффективности проекта .....	40
<b>6. Оценка рисков проекта.....</b>	<b>42</b>
<b>О ПКР.....</b>	<b>48</b>

### **Список таблиц**

Таблица 1. Виды мебели и стоимость приобретения

Таблица 2. Виды оргтехники и стоимость приобретения

Таблица 3. Направления расходования привлеченных средств

Таблица 4. Затраты на продвижение услуг агентства недвижимости в первые три месяца

Таблица 5. Штатное расписание проекта

Таблица 6. Основные особенности договоров посредничества

Таблица 7. Операционные расходы агентства недвижимости

Таблица 8. Порядок выхода на уровень полной загрузки специалистов

Таблица 9. План оказания риэлторских услуг и их стоимость

Таблица 10. Расчет финансового результата деятельности агентства недвижимости за первый год, по месяцам (руб.)

Таблица 11. Расчет финансового результата деятельности агентства недвижимости за расчетный период, по годам (руб.)

Таблица 12. Бюджет движения денежных средств по проекту за первый год реализации, по месяцам (руб.)

Таблица 13. Бюджет движения денежных средств по проекту за расчетный период, по годам (руб.)

Таблица 14. Показатели эффективности проекта

### **Список диаграмм**

Диаграмма 1. Удельные веса статей расходов в общей структуре затрат

Диаграмма 2. Динамика соотношения операционных доходов и расходов (руб.)

### **Список схем**

Схема 1. План-график реализации проекта

Схема 2. Организационная структура проекта

## О ПКР

«ПКР» является одним из лидеров рынка профессиональных услуг и долгое время остаётся незаменимым партнёром для многих российских и зарубежных компаний. Аутсорсинговая компания «ПКР» представляет собой специализированную компанию, оказывающую профессиональные услуги в трёх основных направлениях:

- маркетинг, бизнес-планирование и привлечение финансирования;
- внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) и логистика;
- бухгалтерский, налоговый, кадровый учёт и аудит.

В основу деятельности Компании положена идея аутсорсинга: передача отдельных бизнес-процессов, функций и задач, а также их составляющих, специализированной сторонней фирме.

Компания «ПКР» аккредитована в качестве уполномоченной консалтинговой компании при Правительстве Ленинградской области.

Компания «ПКР» аккредитована при Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Правительства Санкт-Петербурга для выполнения финансово-экономической экспертизы стратегических инвестиционных проектов города.

ПКР является почетным членом Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, объединяющего в себе более 1000 предприятий малого и среднего бизнеса.

Квалификация сотрудников подтверждается дипломами российского и международного образца и профессиональными аттестатами: Master of Business Administration (MBA), кандидат экономических наук, квалификационный аттестат аудитора, диплом Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) по международным стандартам финансовой отчётности (Diploma in IFR/IFRS), диплом международного образца Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Благодаря одновременному участию во многих проектах и широкому перечню предоставляемых услуг мы способны предложить нашим клиентам самые лучшие условия сотрудничества.

## Контакты

Адрес: 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д.82.

Тел.: +7 (812) 363 48 99, 363 48 96

[www.prcs.ru](http://www.prcs.ru)

## Рабочая группа от ПКР:

Новицкий Даниил Сергеевич, руководитель группы, аудитор, член ACCA

Тел.: 363 48 99, [dn@prcs.ru](mailto:dn@prcs.ru)

Бойченко Сергей Викторович, специалист по экономике и финансам

Тел.: 363 48 99 (доб. 102), [bs@prcs.ru](mailto:bs@prcs.ru)

Терновая Валентина Витальевна, специалист по бухгалтерскому учету и налогообложению

Тел.: 363 48 99 (доб. 104), [vt@prcs.ru](mailto:vt@prcs.ru)

Григорьева Виктория Николаевна, специалист по маркетингу и рекламе

Тел.: 363 48 99 (доб. 110), [vk@prcs.ru](mailto:vk@prcs.ru)

**ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ВЫДЕРЖКИ  
ИЗ ТИПОВОГО БИЗНЕС-ПЛАНА  
«ОРГАНИЗАЦИЯ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ»**

**Отражена нумерация страниц в проекте**



## 1. Исходные данные о проекте

### 1.1. Информация об инициаторе проекта

.....

### 1.2. Информация о проекте

.....

### 1.3. Сроки и этапы реализации проекта

.....

### 1.4. Информация о сфере деятельности

.....

### 1.5. Объем инвестиций

Организация агентства недвижимости предполагает осуществление инвестиций, основная часть которых будет нацелена на покрытие операционных расходов компании до выхода проекта на самоокупаемость. В качестве основных расходов проекта можно отметить аренду офисного помещения, приобретение мебели, оргтехники, необходимого программного обеспечения, рекламное продвижение, создание интернет-сайта и рекламу в СМИ.

**Таблица 1.** Виды мебели и стоимость приобретения

Перечень мебели		Стоимость единицы, руб.	Количество, шт.	Общая стоимость, руб.
Помещение	Наименование			
Кабинет руководителя	кабинет	XX	XX	XX
	кресло	XX	XX	XX
.....	стол	XX	XX	XX
	кресло	XX	XX	XX
.....	стойка	XX	XX	XX
	кресло	XX	XX	XX
.....	.....	XX	XX	XX
	.....	XX	XX	XX
	.....	XX	XX	XX
.....	.....	XX	XX	XX
.....	-	-	-	XX

Величина затрат на приобретение оргтехники отражена в следующей таблице.

**Таблица 2.** Виды оргтехники и стоимость приобретения

.....

**Таблица 3.** Направления расходования привлеченных средств

Существенную часть привлеченных инвестиционных ресурсов планируется направить на финансирование возникающих операционных затрат агентства, в частности – на поддержание работы офиса компании и выплату заработной платы сотрудникам до выхода проекта на самоокупаемость.



## 2. Основные тенденции рынка недвижимости

### 2.1. Характеристика рынка недвижимости Санкт-Петербурга

В 2009 году в Петербурге было введено в эксплуатацию XX млн. кв. м жилья. Это XX домов на XX квартир. Лидером по вводу жилья по-прежнему остается Приморский район – XX тыс. кв. м. За ним следуют Красносельский (XX тыс.) и Московский (XX тыс.) районы. Крупнейшим девелопером прошедшего года стал городской Комитет по строительству, который в качестве заказчика ввел в эксплуатацию XX тыс. кв. м жилья. В первую десятку по объемам ввода среди частных компаний вошли компании.....

### 2.2. Характеристика рынка риэлторских услуг Санкт-Петербурга

В настоящее время размер комиссионного вознаграждения агентств недвижимости составляет от XX до XX% от суммы сделки. Но если агентства считают эту цифру малой, то для клиентов она представляется весьма значительной.

.....

### 2.3. Мероприятия по продвижению услуг агентства на рынке недвижимости

Среди инструментов продвижения услуг агентства недвижимости следует выделить:

**Таблица 4.** Затраты на продвижение услуг агентства недвижимости в первые три месяца

Инструмент продвижения	Стоимость, руб.		
	апрель	май	июнь
Изготовление и монтаж вывески	XX	XX	0
Создание интернет-сайта	XX	XX	0
Продвижение сайта в интернете	XX	XX	XX
Контекстная реклама	XX	XX	XX
Звуковая реклама в метро	XX	XX	XX
.....	XX	XX	XX
.....	XX	XX	XX

### 3. Организационная структура проекта. Правовые основы деятельности компании

#### 3.1 Организационная структура проекта

Структура создаваемого агентства недвижимости схематично представлена ниже.

.....

#### Схема 2. Организационная структура проекта

#### Таблица 5. Штатное расписание проекта

Должность штатной единицы	Количество штатных единиц	Месячная оплата труда, рублей	Итого ФОТ организации, рублей	Итого ФОТ с учетом налогов, рублей
Генеральный директор	XX	XX	XX	XX
.....	XX	XX	XX	XX
.....	XX	XX	XX	XX
.....	XX	XX	XX	XX
.....	XX	XX	XX	XX
.....	XX	XX	XX	XX
.....	XX	XX	XX	XX

.....

#### 3.2 Правовые основы деятельности компании

##### 3.2.1 Организационно-правовая форма агентства недвижимости

Основными нормативными правовыми актами, составляющими законодательную основу ведения предпринимательской деятельности в форме ООО, являются:

.....

##### 3.2.2 Режим налогообложения агентства недвижимости

Настоящим проектом предусмотрено применение упрощенной системы налогообложения.

.....

##### 3.2.3 Лицензирование и сертификация риэлторской деятельности

.....

##### 3.2.4 Особенности договорных отношений в рамках риэлторской деятельности

.....

#### Таблица 6. Основные особенности договоров посредничества

*Договор поручения*

.....

*Договор комиссии*

.....

*Агентский договор*

.....

#### 4. Финансирование проекта

##### 4.1. Основные принципы и допущения

.....

##### 4.2 Описание себестоимости и операционных расходов

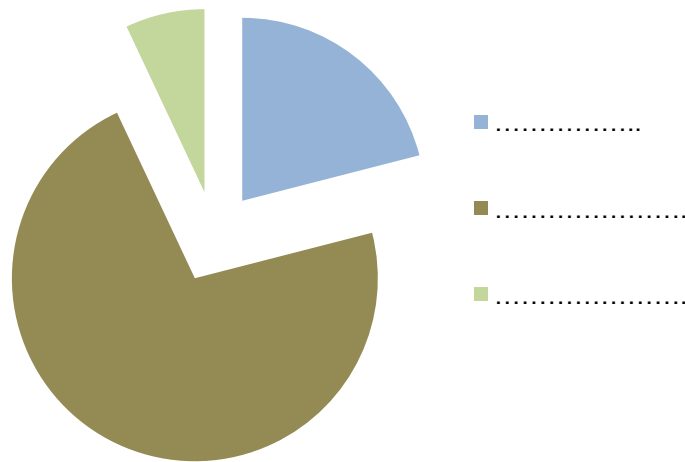
Основные виды расходов, осуществляемые в ходе реализации настоящего проекта, представлены в таблице ниже.

**Таблица 7.** Операционные расходы агентства недвижимости

Статья расходов	Ед.измерения	Значение
<b>Содержание офиса</b>		
Оплата аренды	рублей/месяц	XX
.....		

Большая доля условно-постоянных затрат в себестоимости услуг не позволяет гибко подходить к оптимизации затрат проекта, оставляя для манипуляции лишь показатель объема выполненных работ, что влечет за собой существенные расходы на коммерческое продвижение.

Основной по объему статьей затрат проекта являются расходы на персонал. Их удельный вес в себестоимости услуг составляет XX%. Качественные характеристики привлеченного персонала являются определяющим фактором успеха в подобного рода проектах.



**Диаграмма 1.** Удельные веса статей расходов в общей структуре затрат

**Таблица 8.** Порядок выхода на уровень полной загрузки специалистов

Порядковый номер месяца с момента начала ведения деятельности агентства недвижимости	Уровень загрузки коллектива, %
1	XX
.....	

Все дальнейшие финансовые расчеты базируются на приведенных выше допущениях.

##### 4.4 План реализации услуг

**Таблица 9.** План оказания риэлторских услуг и их стоимость

.....

## 5. Финансовая оценка проекта

### 5.1. Финансовые результаты проекта

**Таблица 10.** Расчет финансового результата деятельности агентства недвижимости за первый год, по месяцам (руб.)

.....

**Таблица 11.** Расчет финансового результата деятельности агентства недвижимости за расчетный период, по годам (руб.)

.....

**Таблица 12.** Бюджет движения денежных средств по проекту за первый год реализации, по месяцам (руб.)

.....

**Таблица 13.** Бюджет движения денежных средств по проекту за расчетный период, по годам (руб.)

### 5.2. Оценка эффективности проекта

В виду того, что реализация проекта не требует осуществления значительных капитальных вложений, а также осуществления материальных затрат при оказании услуг, финансовую эффективность данного проекта можно определить показателем накопленной чистой прибыли проекта.

**Таблица 14.** Показатели эффективности проекта

Наименование показателя	Единица измерения	Значения
Расчетный период проекта	год	XX
Общая сумма инвестиций	рубль	XX
Простой срок окупаемости (PBP)	квартал	XX
Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)	квартал	XX
Ставка дисконтирования (D)	%	XX
Чистый дисконтированный доход (NPV)	рубль	XX
Накопленная чистая прибыль проекта за расчетный период	рубль	XX
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	XX

**Описание интегральных показателей эффективности проекта**

.....

## 6. Оценка рисков проекта

Политика управления рисками компании должна быть регламентирована специальным внутренним документом – программой по управлению рисками. Как правило, она включает следующие разделы:

.....

Политика по управлению рисками должна быть принята высшим руководством.

К числу основных целей, которые преследуют организации при создании системы управления рисками, традиционно относят следующие три:

.....

*Классификация основных видов риска*

*Кредитный риск*

.....

*Рыночные риски*

.....

*Риски ликвидности*

.....

*Операционные риски*

.....

*Юридические риски*

.....

*Стратегические риски*

.....

*Информационные риски*

.....

*Репутационный риск*

.....

*Принципы управления различными видами рисков*

.....

*Управление кредитными рисками*

.....

*Управление рыночными рисками*

При управлении рыночными рисками можно установить следующие виды лимитов:

.....

О ПКР

.....