



# БИЗНЕС-ПЛАН СДАЧА В ПОСУТОЧНУЮ АРЕНДУ АПАРТАМЕНТОВ В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



Комплексный анализ бизнеса  
и оценка рыночной ситуации

Для целей получения кредита,  
привлечения инвестиций  
и анализа инвестиционного проекта



город Санкт-Петербург  
2023 год

## ОГЛАВЛЕНИЕ:

---

<b>1</b>	<b>Резюме</b>	<b>6</b>
1.1	Сущность проекта	6
1.2	Территория реализации проекта	17
1.3	Стоимость и финансирование проекта	18
1.4	Эффективность проекта	19
1.5	Сведения об Инициаторе	19
1.6	План возврата заемных средств	20
<b>2</b>	<b>Суть предлагаемого проекта</b>	<b>21</b>
2.1	Общее описание	21
2.2	Описание предмета деятельности проекта	21
<b>3</b>	<b>Анализ рынка</b>	<b>26</b>
3.1	Обзор бизнеса	26
3.2	Оборот рынка	27
3.3	Основные конкуренты проекта	32
<b>4</b>	<b>Организационный план</b>	<b>33</b>
4.1	График реализации проекта	33
4.2	Проектируемое предприятие	34
<b>5</b>	<b>Производственный план</b>	<b>34</b>
5.1	Потребность в приобретении активов	34
5.2	Объемы продаж услуг	34
<b>6</b>	<b>Финансовый план</b>	<b>40</b>
6.1	Исходные данные и допущения	40
6.2	Затраты и расходы проекта	41
6.3	Расчет выручки	46
6.4	Текущие (эксплуатационные) расходы	48
6.5	Источники и условия финансирования	49
6.6	Оценка экономической эффективности проекта	50
<b>7</b>	<b>Финансовый план показателей проекта</b>	<b>55</b>
<b>8</b>	<b>Расчет чистой приведенной стоимости проекта</b>	<b>56</b>
<b>9</b>	<b>Оценка рисков</b>	<b>58</b>
<b>10</b>	<b>Приложения</b>	<b>60</b>
10.1	Текущие затраты по Проекту	61
10.2	Отчет о прибылях и убытках	62
10.3	Отчет о движении денежных средств	64

## **МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ**

Настоящий бизнес-план содержит информацию, характеризующую финансово-экономическую, организационную и маркетинговую стороны инвестиционного проекта.

Информация, представленная в настоящем документе, носит конфиденциальный характер и является собственностью Заказчика. Данный документ предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном бизнес-плане информации без письменного согласия владельца запрещается.

Изложенные в настоящем документе факты, сделанный анализ, высказанные мнения и полученные выводы действительны исключительно в пределах, оговоренных в данном отчете допущений и ограничивающих условий и являются персональным, непредвзятым анализом, мнениями и выводами.

Вознаграждение за подготовку бизнес-плана ни в коей степени не связано с достижением заранее определенных параметров или тенденции в определении перспективности проекта в пользу клиента, а также с достижением заранее оговоренного результата или с последующими событиями.

Все расчеты признаются действительными на февраль 2023 г., в случае, если с указанной даты до момента подписания бизнес-плана не произошло событий, которые могли бы существенно повлиять на финансовые и маркетинговые показатели бизнес-плана.

## **МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ**

При разработке бизнес-плана использовалась международная методика планирования определенная стандартами UNIDO (United Nations Industrial Development Organization), которыми руководствуются большинство иностранных и российских инвесторов.

## **УРОВЕНЬ СУЩЕСТВЕННОСТИ**

Под уровнем существенности в настоящем бизнес-плане понимается то предельное значение расхождений показателей Бизнес-плана, начиная с которого квалифицированный пользователь бизнес-плана, с большей степенью вероятности, перестанет делать на его основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения. Под уровнем существенности, в данном случае, понимается предельное значение расхождений показателей Бизнес-плана, обусловленное допущениями математической модели.

Расхождения вызваны применением в настоящем плане усредненных цен и усредненных показателей. При определении абсолютного значения уровня существенности за основу приняты наиболее важные показатели, характеризующие деятельность экономического субъекта (базовые показатели Бизнес-плана).

	Наименование базового показателя	Доля, %
1	Стоимость продукции	5%
2	Объем реализации продукции	5%
3	Величина инвестиций, тыс. руб.	5%

Данный бизнес-план посвящен анализу и расчету основных показателей, динамике развития, а также созданию перспективных прогнозов будущей деятельности по сдаче в посуточную аренду апартаментов в центре Санкт-Петербурга (в зоне «Золотого треугольника»).

Информация была получена путем комплексного анализа данных из различных источников информации, включая, но, не ограничиваясь информацией из следующих источников:

Метод сбора данных:

- мониторинг интернет ресурсов, печатных и электронных материалов, деловых и специализированных изданий.

Метод анализа данных:

- традиционный контент-анализ документов.

Источники информации:

- Сайты агентств по продаже недвижимости;
- Сайты потенциальных конкурентов и других игроков рынка;
- Печатные и электронные, деловые и специализированные издания;
- Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств, имеющих в свободном доступе;
- Экспертные оценки игроков рынка.

Анализ инвестиций, доходов и расходов позволяет увидеть исчерпывающую картину развития и доходности инвестиционного проекта «Сдача в посуточную аренду апартаментов в центре Санкт-Петербурга».

Бизнес-план содержит комплексный анализ и расчет таких показателей, как:

- Потребность в инвестициях;
- Прогноз продаж;
- Прогноз расходов;
- Расчет точки безубыточности;
- Прогноз основных форм отчетности, таких как:
  - Движение денежных средств и Отчет о финансовых результатах;
  - Анализ рисков;
- Анализ финансовых и инвестиционных результатов проекта.

## **1 РЕЗЮМЕ**

### **1.1 СУЩНОСТЬ ПРОЕКТА**

В настоящем бизнес-плане представлена информация, характеризующая содержание проекта, его маркетинговую, производственную и финансово-экономическую сторону. Проект представляет собой обоснование эффективности организации коммерческой деятельности, направленной на покупку апартаментов (порядка 10 объектов) с целью сдачи их в посуточную аренду.

Целями проекта являются:

- Реализация потенциально выгодных услуг проекта с рентабельностью по чистой прибыли 50 % в год.
- Окупить вложенные средства в срок 60 месяцев (рассчитан период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции). Простой период окупаемости (РВ) – 60 месяцев.
- Эффективная реализация имеющегося опыта работы и базы знаний в области данной сферы деятельности.

#### **Введение**

Санкт-Петербург — один из самых красивых городов мира, второй по значимости город России. Десятки миллионов туристов приезжают сюда, чтобы окунуться в культурную жизнь Северной столицы, посетить всемирно известные музеи, дворцы, увидеть волшебные белые ночи, мосты и каналы.

Всемирную славу Санкт-Петербурга составляют его уникальная архитектура, памятники, музеи и театры – Государственный Эрмитаж, Государственный Русский музей, Мариинский театр, Филармония, Государственный Университет. В городе, исторический центр которого охраняется ЮНЕСКО, находятся известные на весь мир музеи, театры, галереи, памятники архитектуры, культурные и образовательные учреждения: Исаакиевский собор, Российская национальная библиотека, Русский музей – лишь некоторые из них.

Проект предусматривает организацию коммерческой деятельности, направленной на покупку апартаментов в самой востребованной туристами зоне «Золотого треугольника» и сдачу их в посуточную аренду. Соответственно, к приобретению в собственность будет рассматриваться недвижимость площадью 10-25 м<sup>2</sup>, расположенная в самом центре Санкт-Петербурга, то есть в части Невского проспекта от угла Садовой и до канала Грибоедова, максимально близко «привязанная» к следующим станциям метро:

- “Лиговский проспект”- рядом находятся такие достопримечательности, как «Дом-стена», Обводный канал, Астрологический сквер, Сангальский Сад, Лофт-проект «ЭТАЖИ», Колокольня Крестовоздвиженского казачьего собора, Мемориальный музей-квартира Льва Гумилёва, Собор Владимирской иконы

Божией Матери, Аничков дворец, Московский вокзал, Площадь Восстания, торгово-развлекательный центр «Галерея» и многое другое.



- «Владимирская», «Достоевская» - Перекресток «Пять углов», музей Достоевского, Аничков мост, набережная Фонтанки.





- “Адмиралтейская” – в шаговой доступности - Эрмитаж, Александровская колонна, Медный всадник, Спас на Крови, Русский Музей, Дворцовая, Исаакиевская площадь, Дворцовая набережная. Также можно пройти до стрелки Васильевского острова и музея Кунсткамера.





- «Невский проспект, Гостиный двор» - в шаговой доступности расположен Пассаж, площадь Островского, Михайловский сад, Апраксин двор, Казанский кафедральный собор.



- «Горьковская» - Музей артиллерии, Кронверкская набережная, Петропавловская крепость.

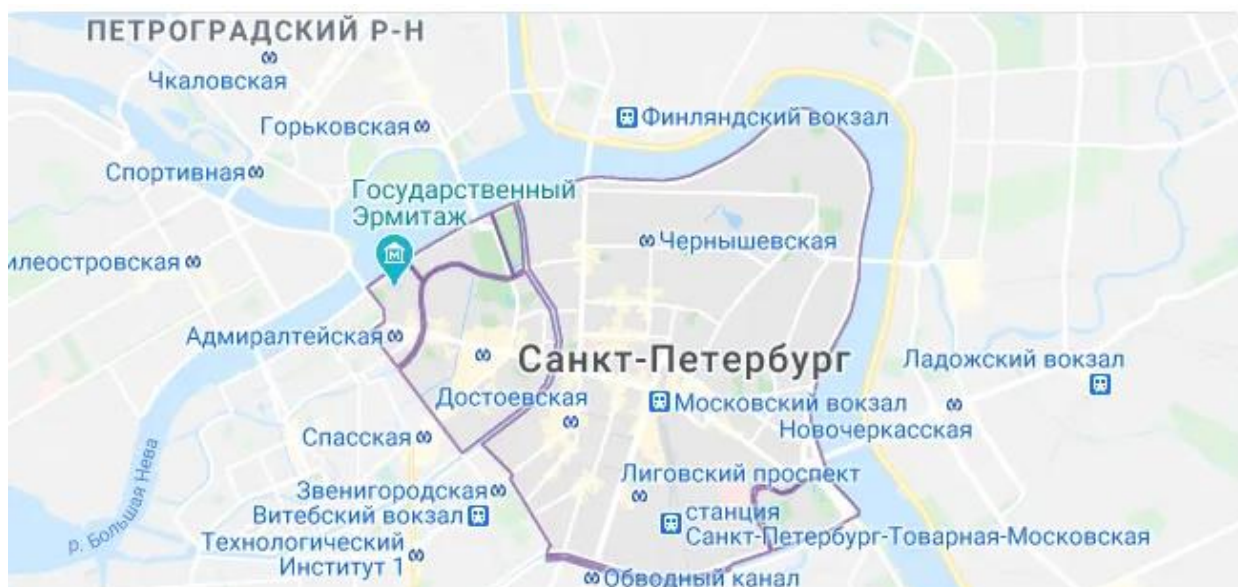


- «Чернышевская» - Таврический сад и Смольный проспект.



- «Площадь Александра Невского 1 и 2» - Рядом Александро-Невская Лавра, мост Александра Невского через Неву, Синопская набережная, Набережная Обводного канала.



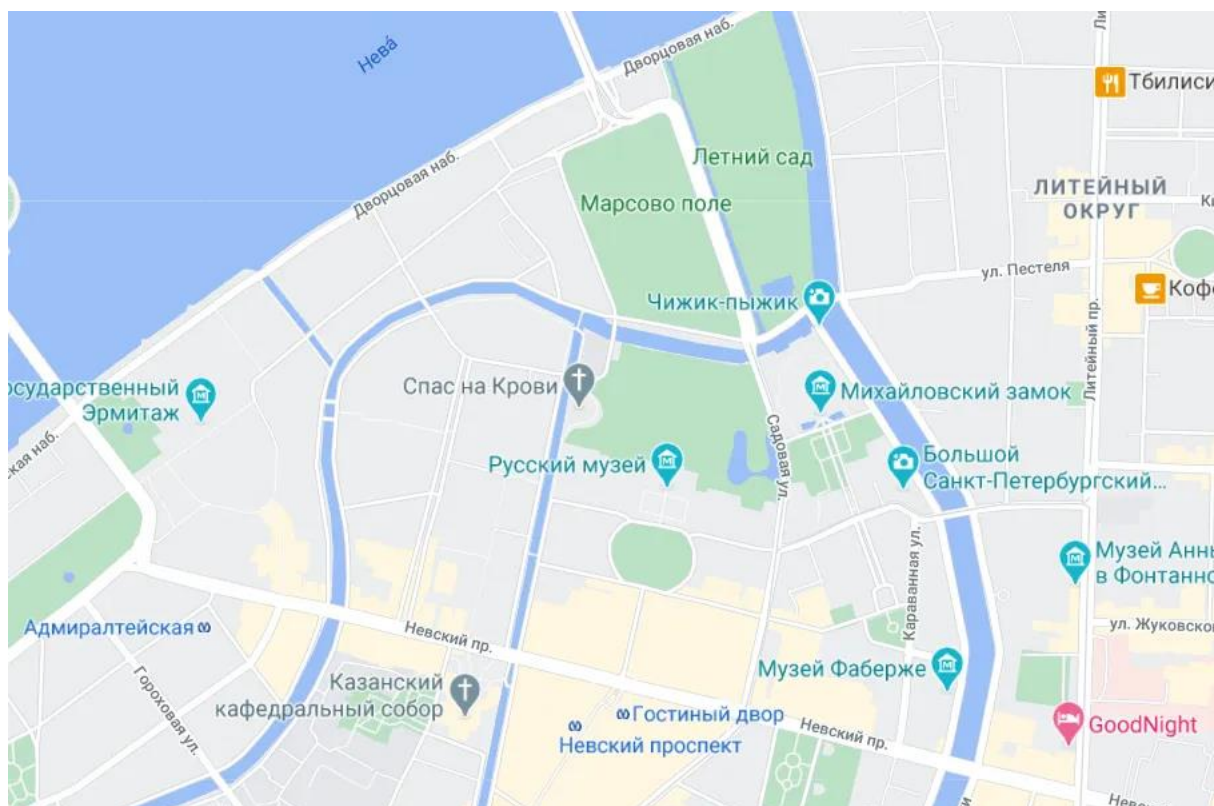


Для Петербуржцев центром является территория от набережной Обводного канала до Большой Невки.



Туристы же считают сердцем города непосредственно сам Невский проспект и его окрестности, плюс Дворцовую площадь.

Данный район - рекордсмен по количеству известных достопримечательностей и туристов - «Золотой треугольник». На фрагменте карты Петербурга видны маркеры музея Эрмитаж, Спаса на Крови, Марсово поле, Летнего сада, Русского музей, Михайловского замка.



Реки Фонтанка, Мойка и канал Грибоедова разделяют центр на 4 части.

1. Мойка.

Берет начало из Фонтанки у Михайловского замка и впадает в Большую Неву.

2. Канал Грибоедова

Начинается у Невы возле Александро-Невской лавры и впадает в Фонтанку у площади Репина.

3. Обводный канал

Является самым длинным, - более 8 км.

4. Пряжка

С этой речкой связана нарицательная фраза. Возле Пряжки стоит старейшая психиатрическая больница, поэтому от петербуржцев можно услышать что-то из серии: «Ты что, на Пряжку захотел?».

Карта исторического центра Санкт-Петербурга представляет собой, так называемый Золотой треугольник, который образует Мойка, Нева и Фонтанка. Это настоящий центр, сердце города, музей под открытым небом, где сосредоточены особняки и дворцы, построенные две сотни лет назад. На территории Золотого треугольника расположены Дворцовая площадь и

Эрмитаж, Марсово поле и Мраморный дворец, Казанский и Исаакиевский соборы, Летний и Михайловский сады, Михайловский дворец.



Площадь исторического центра Санкт-Петербурга занимает порядка 5.8 тыс. гектаров и включает более 4 тыс. памятников архитектуры.

Исторический центр составляют Василеостровский и Петроградский районы. Здесь расположены достопримечательности: стрелка Васильевского острова и Петропавловская крепость, которая является первым сооружением в городе.

Адмиралтейский и Центральный районы – это самое сердце Петербурга, тот самый исторический центр, которым знаменит город на Неве. Именно сюда мечтают попасть все путешественники мира, чтобы полюбоваться его величественной архитектурой и всевозможными памятниками, посетить многочисленные музеи во главе с Эрмитажем и прогуляться по гранитным набережным.

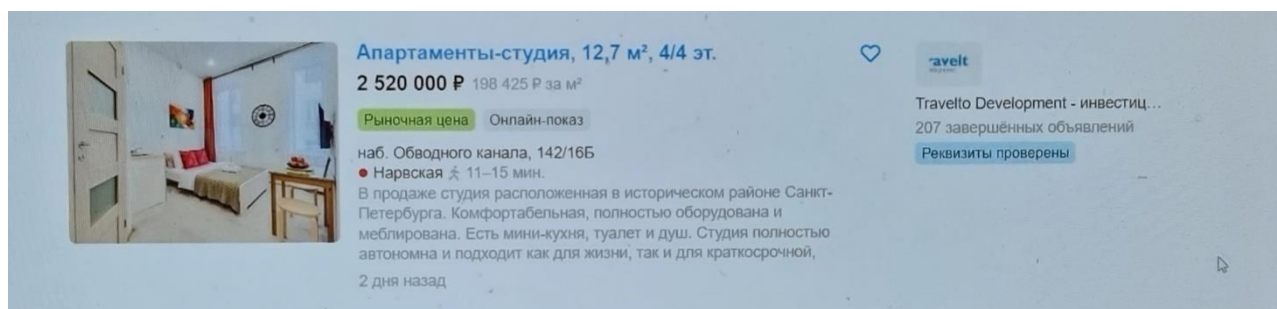
Перспектива открыть свой бизнес по сдаче апартаментов в посуточную аренду заключается в том, что каждый день в Санкт-Петербург приезжает огромное количество людей со всего мира. И каждый из них мечтает остановиться именно в центре города, чтобы насладиться неповторимой, величественной атмосферой этого города.

А о сезоне «навигации» и периоде «белых ночей» и говорить не приходится! Спрос на арендное жилье возрастает в десятки раз. И стоимость арендного жилья в центре города – тоже. Сезон разводки мостов в Санкт-Петербурге начинается с открытия навигации, которая из года в год стартует 10 апреля. Мосты будут разводить на Неве и Малой Неве — с 10 апреля по 30 ноября, на рукавах Невы — с 20 апреля по 15 ноября 2023 года. Таким образом, с апреля по ноябрь, каждый год, востребованность арендованного жилья в центре Санкт-Петербурга – огромная. Десятки тысяч людей с огромным удовольствием готовы

остановиться в уютных апартаментах, оплачивая их от трех суток (в сезон сдается именно так) и более.

Конечно, этот вид бизнеса, на начальном этапе, требует значительных капиталовложений на приобретение апартаментов в собственность, но он будет приносить регулярный, постоянно растущий, доход. К тому же, стоимость самих апартаментов каждый год будет расти минимум на 10%, что является гарантией безубыточности бизнеса и полного отсутствия финансовых рисков.

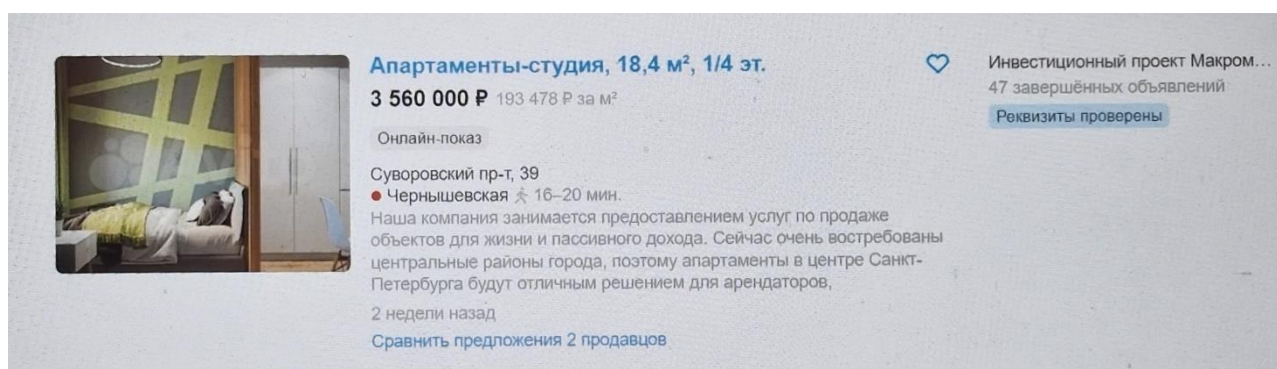
Стоимость покупки апартаментов в центре Санкт-Петербурга за м2 составляет от 190 до 250 тысяч рублей. Все зависит от «привязки» к метро (метро может быть как в соседнем доме, так и в 10-15 минутах ходьбы), качества отделки апартаментов, наличия полного оборудования и бытовой техники и прочих факторов.



**Апартаменты-студия, 12,7 м<sup>2</sup>, 4/4 эт.**  
2 520 000 Р 198 425 Р за м<sup>2</sup>  
Рыночная цена    Онлайн-показ

наб. Обводного канала, 142/165  
● Нарвская ⚡ 11–15 мин.  
В продаже студия расположенная в историческом районе Санкт-Петербурга. Комфортабельная, полностью оборудована и меблирована. Есть мини-кухня, туалет и душ. Студия полностью автономна и подходит как для жизни, так и для краткосрочной,  
2 дня назад

avelto  
Travelto Development - инвестиц...  
207 завершённых объявлений  
Реквизиты проверены



**Апартаменты-студия, 18,4 м<sup>2</sup>, 1/4 эт.**  
3 560 000 Р 193 478 Р за м<sup>2</sup>  
Онлайн-показ

Суворовский пр-т, 39  
● Чернышевская ⚡ 16–20 мин.  
Наша компания занимается предоставлением услуг по продаже объектов для жизни и пассивного дохода. Сейчас очень востребованы центральные районы города, поэтому апартаменты в центре Санкт-Петербурга будут отличным решением для арендаторов,  
2 недели назад  
Сравнить предложения 2 продавцов

Инвестиционный проект Макром...  
47 завершённых объявлений  
Реквизиты проверены

У апартаментов, в отличии от аналогичных долей в жилых квартирах, есть неоспоримые преимущества:

- более низкая стоимость за м2;
- полное отсутствие недовольных, вечно возмущающихся, соседей;
- возможность сдавать в аренду не только полезную площадь, но и юридический адрес, что принесет дополнительный пассивный доход. Стоимость услуги предоставления формального престижного юридического адреса в центре Санкт-Петербурга – ориентировочно от 5 тыс. руб /месяц и выше x 12 месяцев = от 60 тыс. рублей в год. И это только с одного юридического лица, а их может быть по нескольку в каждом апартаментах. И эта услуга востребована на меньше, чем аренда апартаментов...

Сделка по покупке апартаментов оформляется через нотариуса, что гарантирует ее юридическую чистоту. Безопасные взаиморасчеты через аккредитив. Оперативность: от сделки до регистрации - 7-10 дней.

Быстрая окупаемость каждого объекта: за 5 лет по сравнению с 10 годами при работе с прочей коммерческой недвижимостью.

Средняя стоимость одних апартаментов площадью 15 м<sup>2</sup> составляет 3 000 000 рублей. Стоимость аренды в сутки составляет от 1 200 рублей/сутки (в период наименьшей востребованности) до 6-7 тысяч рублей/сутки (в летние месяцы периода навигации). К тому же, в период навигации апартаменты сдаются минимум на 3 суток, востребованность - повышенная, поэтому простоев – нет.

Средняя выручка в год от сдачи одних апартаментов площадью 15 м<sup>2</sup> составит:

- 1 200 руб/сутки x 20 дней/месяц (с учетом возможных простоев в некоммерческий период) x 2 месяца (февраль, март) = 48 000 руб.
- 3 000 руб/месяц x 26 дней (раз в неделю будем проводить генеральную уборку) x 2 месяца (апрель, май – начало навигации) = 156 000 руб.
- от 5 000 руб/день x 26 дней x 3 месяца (июнь, июль, август – самый востребованный период) = 390 000 руб.
- 3 000 руб/день x 26 дней x 2 месяца (сентябрь, октябрь) = 156 000 руб.
- 1 200 руб/месяц x 20 дней x 1 месяц (ноябрь) = 24 000 руб.
- 2 500 руб/месяц \* 26 дней x 2 месяца (декабрь, январь – период новогодних праздников и каникул) = 130 000 руб.
- Плюс, в апартаментах, как в нежилых помещениях, можно предоставить формальный адрес регистрации для юридического лица. Стоимость подобной услуги составляет 5 – 8 тыс. рублей в месяц. Договор заключается минимум на 1 год. Выручка от подобной услуги составит от 60 000 рублей в год.

Итого: средняя выручка за год составит 964 000 руб.

Расходы за год составят примерно 50% (реклама, налоги, расходные материалы – постельное белье, полотенца и прочее, по мере необходимости – косметический ремонт и ремонт техники) и 4% - на непредвиденные расходы.

Таким образом, чистая прибыль за год составит 445 000 руб. с одного среднего объекта недвижимости уже в первый год работы. К тому же, рыночная стоимость самого объекта недвижимости каждый год растет примерно на 10%, и через пять лет будет составлять примерно 4 500 000 рублей.

Инициатор проекта планирует приобрести в собственность апартаменты, которые и будут служить гарантией безрискового вложения инвестиций. Как вариант, предполагается открыть ООО, а Инвестора и Инициатора проекта – ввести в состав Учредителей. Доля каждого учредителя – оговаривается отдельно. Недвижимость будет приобретаться на имя юридического лица. Пока не окупятся финансовые вложения Инвестора, чистая прибыль, согласно заключенного договора между Инвестором и Инициатором проекта, будет делиться согласно схеме:

- Инвестор получает 80 % от чистой прибыли компании;
- Инициатор проекта получает 20% от чистой прибыли.

После того, как все вложенные денежные средства Инвестора будут возвращены, чистая прибыль между Инициатором проекта и Инвестором будет

делиться в соотношении 50% на 50%. Срок пользования данной недвижимостью – еще не один век. Это - именно тот бесценный капитал, который можно передать детям и внукам.

Несомненно, Инвестор может предложить и свою схему покупки и оформления недвижимого имущества.

Инициатор проекта сам проживает в Санкт-Петербурге. Имеет постоянную регистрацию в Петроградском районе. Инициатором, лично для себя, уже приобретена жилая недвижимость в историческом центре Санкт-Петербурга, которая успешно сдается в аренду.

Изучив на своем опыте все особенности и «подводные камни» посуточного арендного бизнеса именно в центральной части Санкт – Петербурга, Инициатор проекта готов взять на себя всю ответственность по организации и ведению данного бизнеса.

В результате реализации проекта, годовой размер выручки компании достигнет более 17 000 тыс. рублей (на пятый год деятельности).

### **Показатели финансовой состоятельности:**

Выручка от деятельности проекта в первый год работы – 9 468,4 тыс. руб.

Общая сумма налогов, подлежащая уплате в бюджет после первого года работы – 1 035,8 тыс. руб.

Себестоимость проекта в первый год работы составит 4 100 тыс. руб.

**В первый год работы проект выходит на уровень самоокупаемости.**

Самоокупаемость - это способ ведения деятельности, при котором покрытие всех расходов осуществляется за счет собственных доходов компании, полученных от оказания услуг.

Финансовый коэффициент самоокупаемости рассчитывается в результате деления выручки от реализации продукции на ее себестоимость.

В первый год работы  $K=9\ 468\ 400/4\ 100\ 000 = 2,3$ .

Чистая прибыль в первый год работы составит 4 332,6 тыс. руб.

**Первый год деятельности проекта также является точкой безубыточности.** Точкой безубыточности (англ. «break-even point» – точка критического объема) считается объем оказанных услуг, при котором доходы уже перекрывают совокупные затраты на оказание услуг.

**Кроме того, инвестиции в недвижимость в центре Санкт-Петербурга являются «безрисковыми».** При необходимости, данные ликвидные апартаменты всегда можно быстро и выгодно продать.

Выручка от деятельности проекта во второй год работы – 11 362,08 тыс. руб.

Общая сумма налогов, подлежащая уплате в бюджет после второго года работы – 1 119,35 тыс. руб.

Себестоимость проекта во второй год работы составит 4 800 тыс. руб.

Чистая прибыль проекта во второй год работы составит 5 442,7 тыс. руб.



Выручка от деятельности проекта в третий год работы – 14 202,6 тыс. рублей.

Общая сумма налогов, подлежащая уплате в бюджет после третьего года работы – 1 252,4 тыс. рублей.

Себестоимость проекта в третий год работы составит 5 740 тыс. руб.

Чистая прибыль проекта в третий год работы составит 7 210,2 тыс. руб.

Выручка от деятельности проекта в четвертый год работы – 15 622,9 тыс. рублей.

Общая сумма налогов, подлежащая уплате в бюджет после четвертого года работы – 1 302,8 тыс. рублей.

Себестоимость проекта в четвертый год работы составит 6 440 тыс. руб.

Чистая прибыль проекта в четвертый год работы составит 7 880,06 тыс. руб.

Выручка от деятельности проекта в пятый год работы – 17 185,15 тыс. рублей.

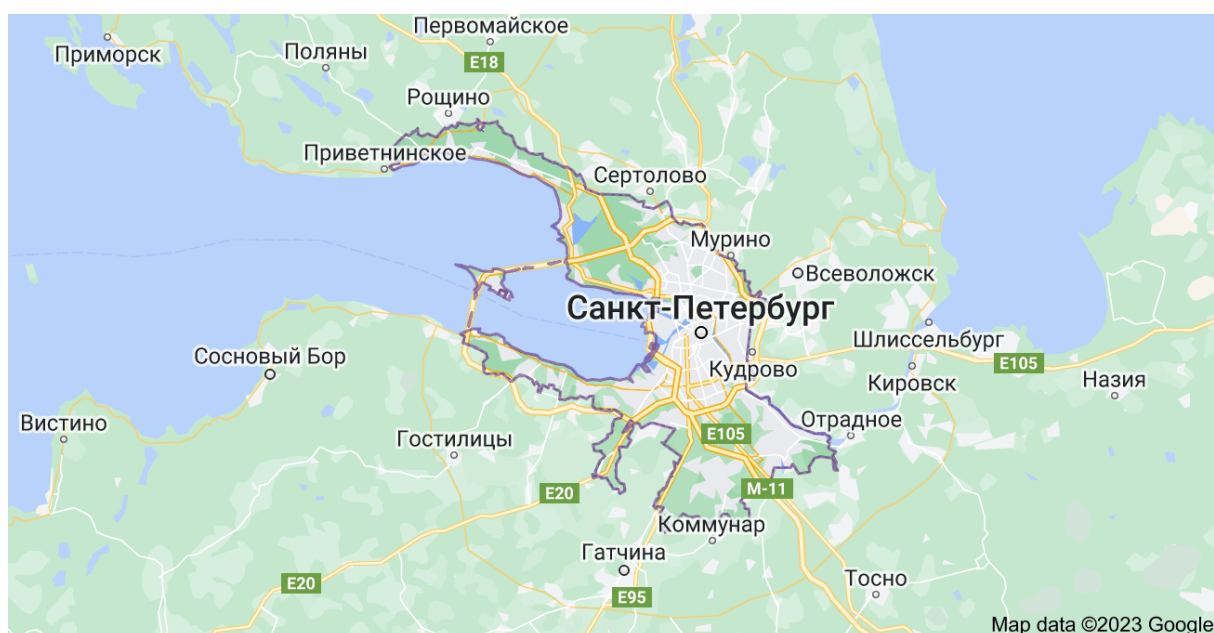
Общая сумма налогов, подлежащая уплате в бюджет после пятого года работы – 1 354,8 тыс. рублей.

Себестоимость проекта в пятый год работы составит 7 260 тыс. руб.

Чистая прибыль проекта в пятый год работы составит 8 570,4 тыс. руб.

## 1.2 ТЕРРИТОРИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Реализация проекта будет производиться на территории Российской Федерации, в центральной части города Санкт-Петербурга. Также возможно, по согласованию с Инвестором, рассмотреть для приобретения недвижимости Московский район Санкт-Петербурга, который имеет непосредственную близость к аэропорту Пулково.



### **1.3 СТОИМОСТЬ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА**

Стоимость реализации проекта составляет 30 000 тыс. руб. Провести инвестиции планируется в течение первого квартала реализации проекта.

Общая сумма и направление инвестиций следующие:

Основные средства – приобретение объектов недвижимости в виде апартаментов площадью от 10 до 20 м<sup>2</sup> в количестве 10 объектов, территориально расположенных в самой привлекательной зоне для туристов и гостей городе, в зоне «золотого треугольника», то есть в центральной части Санкт-Петербурга, максимально близко расположенных к прилегающим станциям метро – 300 тыс. рублей, а именно:

4 апартамента площадью 10-12 м<sup>2</sup> стоимостью примерно по 2 млн. рублей каждый. Подобный вариант привлекателен для одиноких гостей города, которые не имеют желания переплачивать за лишнюю арендованную площадь, но при этом хотят иметь в пользовании отдельный санузел с ванной или душем и оборудованный кухонный уголок для приготовления пищи. Общая стоимость 4 апартаментов 8 млн. рублей.

4 апартамента по 15-16 м<sup>2</sup> стоимостью примерно 3 млн. рублей каждый. Этот вариант подойдет для семейной пары или компании из 2-3 человек. Наличие кухонной зоны позволит приготовить еду в апартаментах, не переплачивая в дорогих ресторанах. Общая стоимость 4 апартаментов 12 млн. рублей.

2 апартамента по 23-26 м<sup>2</sup>. Идеально подойдут для семьи с 2-3 детьми или компании на 4-5 человек. Общая стоимость 2 апартаментов 10 млн. рублей.

Финансирование проекта предполагается за счет привлечения инвестиционных денежных средств в сумме 30 миллионов рублей.

Развитие и масштабирование бизнеса планируется за счет средств от выручки за счет продажи услуг аренды апартаментов.

## 1.4 ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

Экономическая эффективность проекта рассчитана на горизонт планирования – 5 лет. Шаг планирования – 1 год.

Таблица 1

Основные показатели эффективности проекта за период деятельности 5 лет

ПОКАЗАТЕЛИ	ЕД. ИЗМ.	ПОКАЗАТЕЛЬ
Простой период окупаемости	лет	5
Суммарная чистая прибыль за период деятельности 5 лет	тыс. руб.	33 436

В целом основные финансовые показатели свидетельствуют об экономической эффективности и целесообразности проекта.

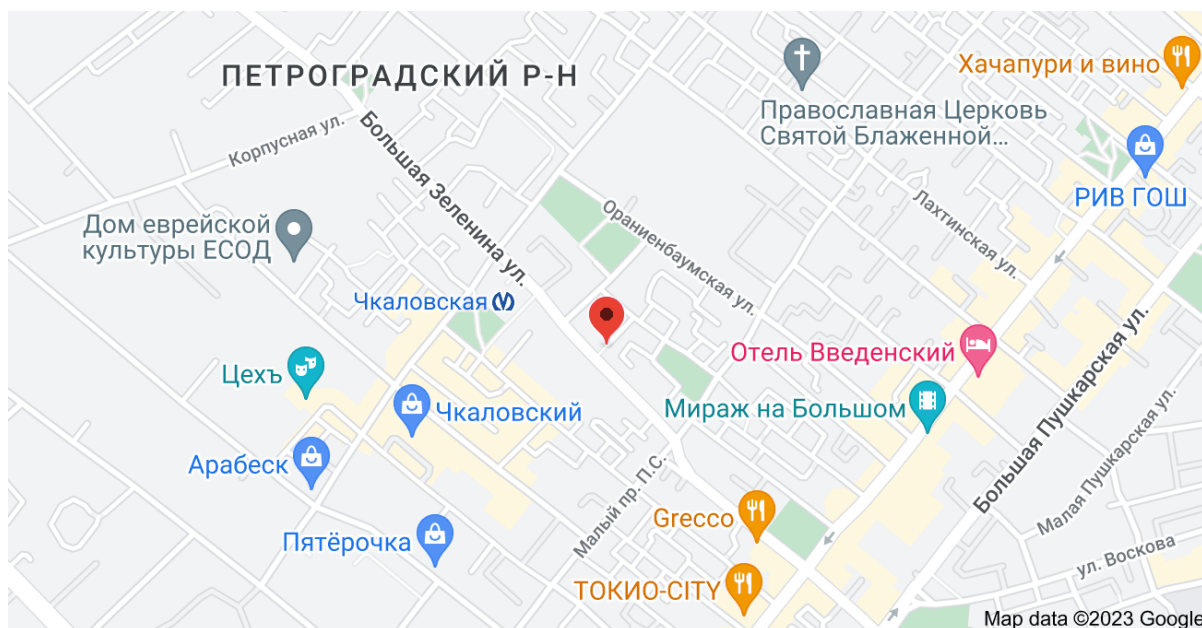
## 1.5 СВЕДЕНИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ ПРОЕКТА

Кабышев Роман Николаевич, 26.11.1976 года рождения. Опыт работы с арендой недвижимости – 15 лет. Контактный телефон: +7-905-229-84-90.

Притула Юлия Владимировна, 24.06.1977 года рождения. Опыт работы с арендой недвижимости – 12 лет. Контактный телефон : +7-960-970-97-60.

Мы находимся в официальном браке.

Проживаем в городе Санкт-Петербург, имеем постоянную регистрацию по адресу: 197110, Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, Петроградский район, ул. Большая Зеленина д. 9, Лит. А.



## 1.6 ПЛАН ВОЗВРАТА ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ

Согласно инвестиционного договора, вкладываются денежные средства Инвестора в размере 30 000 тыс. рублей в покупку апартаментов в количестве 10 объектов. В качестве залога выступает все недвижимое имущество, приобретенное на эту сумму.

Возврат вложенных инвестиционных средств будет осуществляться за счет операционной деятельности компании, т.е. доходов, получаемых от реализации услуг посуточной аренды недвижимости. Денежные средства будут возвращаться согласно инвестиционного договора по следующей схеме:

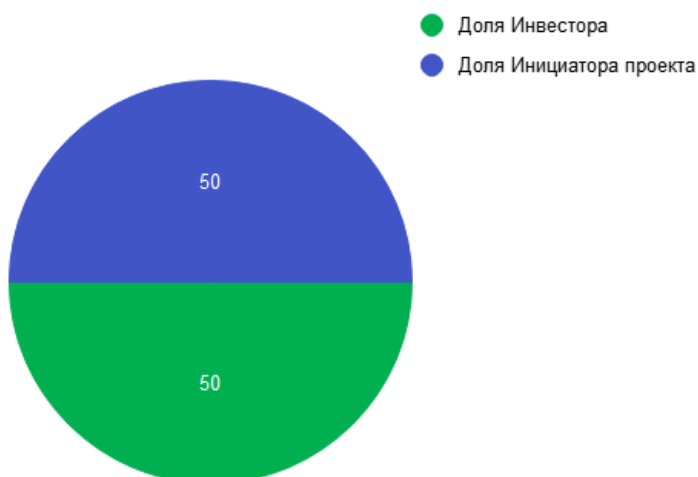
- До полного возврата денежных средств Инвестора чистая прибыль от реализации проекта делится в соотношении:

80 % от чистой прибыли переходит Инвестору, 20% от чистой прибыли переходит Инициатору проекта.



- После полного возврата денежных средств Инвестора чистая прибыль от реализации проекта делится в соотношении:

50 % от чистой прибыли переходит Инвестору, 50% от чистой прибыли переходит Инициатору проекта.



## **2 СУТЬ ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА**

### **2.1 ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ**

Проект предусматривает организацию деятельности по сдаче в посуточную аренду апартаментов.

Основной целью компании является получение прибыли.

Основными видами деятельности компании будут являться:

- Покупка апартаментов в центральной части Санкт-Петербурга;
- Сдача апартаментов в посуточную аренду.

### **2.2 ОПИСАНИЕ ПРЕДМЕТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА**

#### **Правовой статус**

Апартаменты – это нежилая недвижимость, предназначенная для постоянного проживания.

С формальной точки зрения апартаменты — это нежилые, но по характеристикам и удобствам не уступающие квартирам помещения, в которых можно жить.



**Главное отличие апартаментов от квартир — это статус.** Они являются нежилой недвижимостью. Существенным плюсом, по сравнению с обычными квартирами, является тот факт, что в апартаментах свободно организовывается свой бизнес (аренда апартаментов) и формально регистрируется офис юридического лица или нескольких лиц (нет необходимости обращаться в

соответствующие органы за изменением назначения такого помещения). Именно эти факторы и будут способствовать нашему успешному заработку! А именно, сдаче самих апартаментов в посуточную аренду и предоставлению юридических адресов в центре Санкт-Петербурга.

### **Привлекательность для арендаторов**

Для арендаторов значительным плюсом является то, что апартаменты передаются в свободное пользование (например, арендатор может приводить гостей в любое время), в то время как постояльцы номеров гостиницы обязаны соблюдать строгие правила проживания.

### **Цена**

Главные плюсы апартаментов – **стоимость и расположение**. Цены на такую недвижимость на 20–30% ниже, чем на квартиры в таком же районе. При этом, апартаменты обычно находятся в хорошей локации с развитой инфраструктурой.

Апартаменты - выгодное соотношение цены и качества.

### **Тарифы на коммунальные услуги**

Стоимость водоснабжения и отопления такая же, как в квартирах.

Разница в тарифах только при оплате за электроэнергию, поскольку для жилых домов действует льготная цена, а в апартаментах действует ставка как в нежилых помещениях (5-7.30 руб/кВт). Зато, нет взносов на кап. ремонт. И все равно – выгодно!

### **Выгода**

Недвижимость в центре города - по справедливой цене. Сэкономленные на стоимости апартаментов денежные средства будут перекрывать коммунальные платежи.

### **Хороший объект для инвестиций**

Доходность - как у квартир, при меньшей стоимости затрат на покупку апартаментов.

### **Условия владения апартаментами**

#### **Продажа-покупка**

Продажа апартаментов регулируется действием закона 214 ФЗ, то есть теми же требованиями, что предъявляются к жилой недвижимости.

#### **Право собственности**

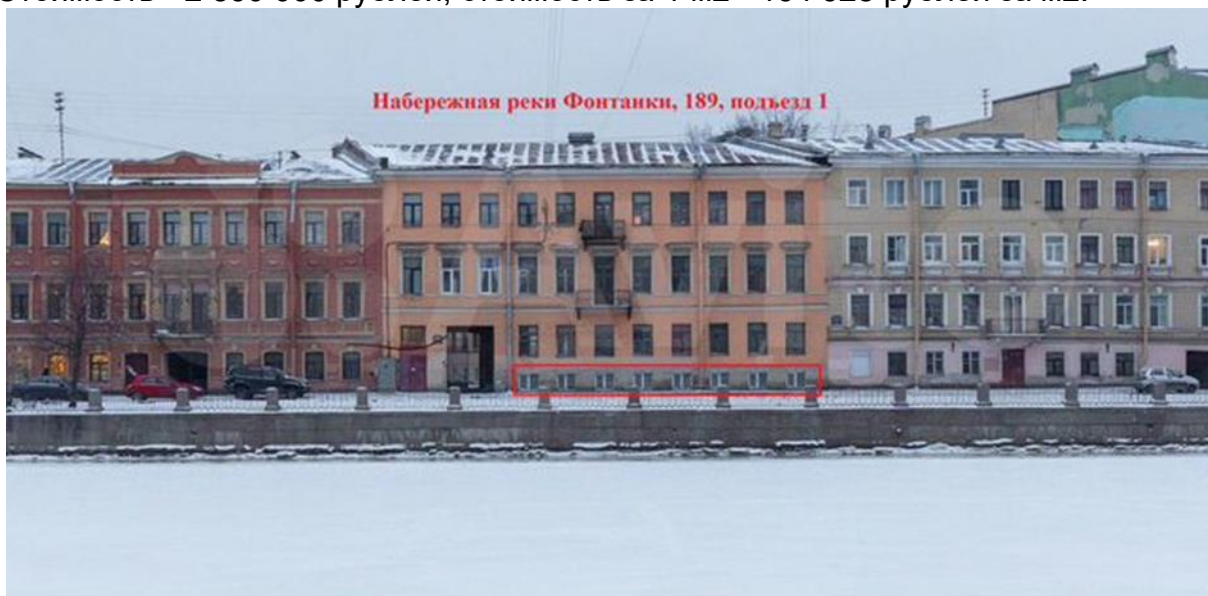
На апартаменты, как и на обычное жилье, оформляется право собственности. Как любую недвижимость, апартаменты можно продать, подарить, завещать, арендовать или сдать в аренду.

## ПРИМЕР

апартаментов в центре Санкт-Петербурга, которые стоят того, чтобы вложить в них денежные средства для сдачи в посуточную аренду и предоставления формальных юридических адресов.

Описание : Апартаменты-студия, 13,8 м<sup>2</sup>, расположена на первом этаже в трехэтажном доме по адресу: город Санкт-Петербург, Набережная реки Фонтанки, 189, подъезд 1.

Стоимость - 2 690 000 рублей, стоимость за 1 м<sup>2</sup> - 194 928 рублей за м<sup>2</sup>.



## ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИИ!!!

Инвестиционные апартаменты находятся в историческом здании, известном под названием «Доходный дом Богдановича», построенное в стиле - Классицизм. Расположение - в Адмиралтейском районе (одном из центральных районов) г. Санкт-Петербурга, на набережной реки Фонтанки, дом 189, под.1. В пешей доступности - исторические памятники архитектуры. Обширная туристическая зона. В районе расположено более 30-ти высших учебных заведений.

☆ Локация привлекательна для арендаторов и инвесторов.

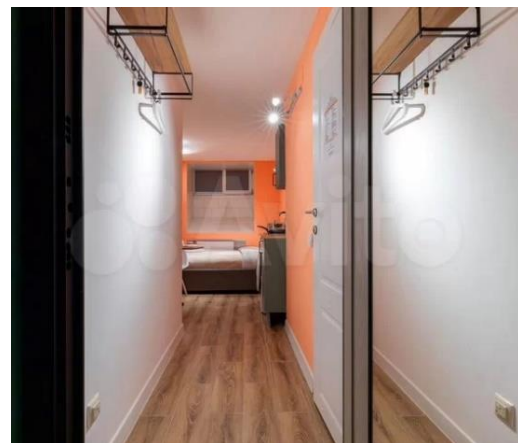
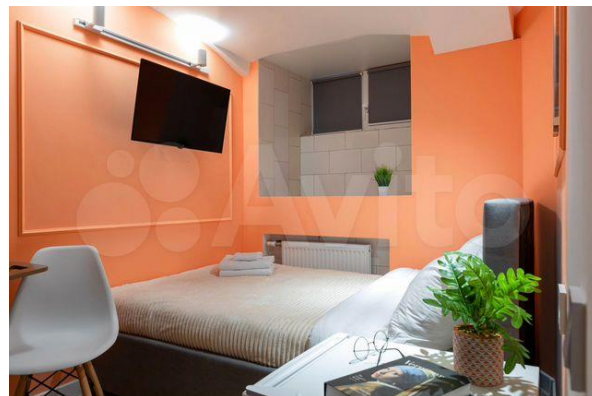
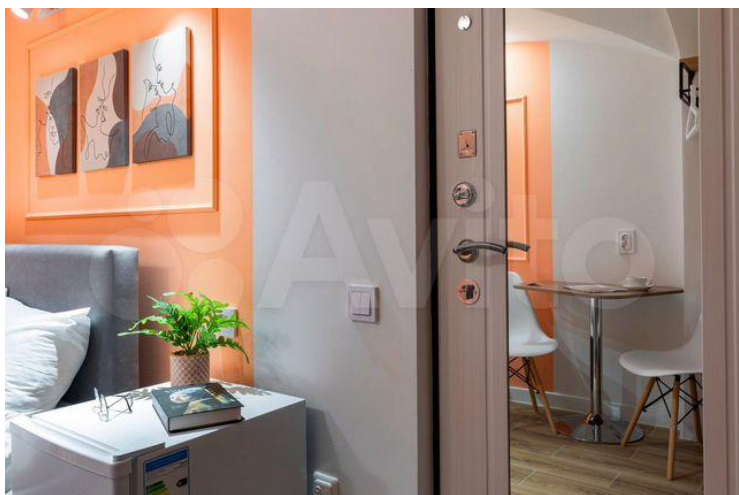
Апартаменты с дизайнерским "ЕВРО"-ремонтom, после капитального ремонта помещения. Новые коммуникации: инженерные системы (трубы, электрика, радиаторы отопления, сантехника, теплый пол).

☆ Апартаменты оснащены новой мебелью и техникой:

✧ Мебель: 2-х спальная кровать, стол, стулья, встроенная мебель, кухонный гарнитур (система хранения).

🔗 Техника: ТВ, плита индукционная, стиральная машина, холодильник, бойлер, фен, светильники.

Возможны другие варианты студий от 2.100 000 р. и выше.







### 3 АНАЛИЗ РЫНКА

Предпринимательство – это процесс принятия решений, их реализация и оценки результатов принятых действий. Организация бизнеса по сдаче апартаментов в посуточную аренду – это ответственный шаг, совершая который Инициатор проекта учитывает многие факторы: емкость рынка, потребности потенциальных Заказчиков и их предпочтения, конкуренцию.

#### 3.1 ОБЗОР БИЗНЕСА

Преимущества	Недостатки
<p>- Ежегодно Санкт-Петербург посещают миллионы туристов, командировочных и прочих гостей города, которые имеют огромное желание остановиться именно в центре, чтобы насладиться полноценной атмосферой.</p> <p>- Спрос на аренду апартаментов в центре Санкт-Петербурга будет всегда.</p> <p>- В период навигации, который составляет примерно 9 месяцев в году, спрос на аренду жилья в центре Санкт-Петербурга возрастает в разы. Соответственно, возрастает в разы и стоимость аренды.</p> <p>- Сами апартаменты, стоимость которых каждый год растет, являются залогом «безрисковых» инвестиций.</p>	<p>- Недобросовестные жильцы (воровство мелкой техники, элементов интерьера, порча имущества). Данный риск сводится к минимуму путем составления и подписания профессионально составленного договора, а также обязательным получением денежного залога, который возвращается арендатору после окончания срока аренды или забирается в счет испорченного имущества.</p> <p>- Наличие конкуренции. Да, конкуренция, несомненно, присутствует. Уровень конкуренции – средний. Но, на данный момент, спрос, пока еще, превышает предложения. Тем не менее, привлечь внимание арендаторов и повысить спрос можно с помощью налаживания эффективных каналов продаж услуг аренды, проведения продуманной маркетинговой стратегии.</p> <p>- Неудачное соседство, что может ухудшить сервис и спокойное проживание жильцов. В апартаментах уровень этого риска – минимальный. С подобным риском можно столкнуться при сдаче в посуточную аренду студий, расположенных в жилых коммунальных квартирах. Там обязательно найдутся соседи, которым постоянно что-то будет не</p>

	нравиться. Но, к счастью, в апартаментах мы застрахованы от этого риска.
--	--

Этот вид бизнеса, на начальном этапе, требует значительных капиталовложений на приобретение апартаментов в собственность, но он будет приносить регулярный, постоянно растущий, доход. С таким бизнесом не только мы сами будем обеспечены на всю жизнь, но и наши дети, и внуки...

Вывод: Сдача в посуточную аренду апартаментов в центре Санкт-Петербурга – выгодный бизнес. Однако, он требует значительных инвестиций, знаний и опыта работы, постоянного огромного внимания и контроля. Инициатор проекта учел все особенности данной сферы деятельности, и, со всей ответственностью, готов начать реализацию проекта.

### **3.2 ОБОРОТ РЫНКА**

#### **Обзор рынка арендного жилья в Санкт-Петербурге.**

Высокая стоимость недвижимости в северной российской столице толкает вверх цены на аренду недвижимости, которые могут достигать цифр с большим количеством нулей.

Самой большой популярностью среди арендаторов пользуются студии и однокомнатные квартиры или апартаменты, которые расположены в пешей доступности от метро. Еще одним необходимым условием является наличие хорошего ремонта в квартире, а также наличие набора мебели и бытовой техники, которой достаточно для обеспечения необходимого комфорта при проживании.

Наибольшим спросом посуточная аренда квартир и апартаментов пользуется в период навигации, который, в среднем, составляет 9 месяцев каждый год. В оставшийся период, спрос на посуточную аренду квартир и апартаментов – падает примерно на 15-20 %.

Несмотря на относительно стабильную стоимость уровня цен на посуточную аренду, ценообразование услуги зависит от времени года.

По состоянию на 2023 год, стоимость аренды апартаментов, расположенных в центре Санкт-Петербурга, в сутки стоит:

- в январе (период новогодних праздников) – апартаменты 10 м<sup>2</sup> – 1 800 руб/сутки; апартаменты 15 м<sup>2</sup> – 2 500 рублей/сутки, апартаменты 25 м<sup>2</sup> – 4 000 руб/сутки.
- в феврале и марте - апартаменты 10 м<sup>2</sup> – 800 руб/сутки; апартаменты 15 м<sup>2</sup> – 1 200 рублей/сутки, апартаменты 25 м<sup>2</sup> – 2 000 руб/сутки.

- в апреле и мае (начало навигации) - апартаменты 10 м2 – 2 000 руб/сутки; апартаменты 15 м2 – 3 000 рублей/сутки, апартаменты 25 м2 – 4 500 руб/сутки.
- в июне - августе - апартаменты 10 м2 – 3 500 руб/сутки; апартаменты 15 м2 – 5 000 рублей/сутки, апартаменты 25 м2 – 7 500 руб/сутки.
- в сентябре и октябре - апартаменты 10 м2 – 2 000 руб/сутки; апартаменты 15 м2 – 3 000 рублей/сутки, апартаменты 25 м2 – 4 500 руб/сутки.
- в ноябре - апартаменты 10 м2 – 800 руб/сутки; апартаменты 15 м2 – 1 200 рублей/сутки, апартаменты 25 м2 – 2 000 руб/сутки.
- в декабре – апартаменты 10 м2 – 1 800 руб/сутки; апартаменты 15 м2 – 2 500 рублей/сутки, апартаменты 25 м2 – 4 000 руб/сутки.

Помимо продажи услуг посуточной аренды, можно предоставлять престижные адреса регистрации в центре Санкт-Петербурга для юридических лиц, что является не менее востребованной услугой.

## 💰 Объемы продаж – практика и ожидания на 2023 год

### **Выручка от производственной деятельности**

Планируется приобрести в собственность 10 апартаментов, расположенных в центральной части Санкт-Петербурга, различной площади. В дальнейшем, планируется масштабирование проекта.

В этом проекте прогнозируется следующий выход объектов недвижимости:

- Апартаменты – студия площадью 10-12 м2 – 4 объекта - 40 %;
- Апартаменты – студия площадью 15-16 м2 – 4 объекта - 40 %;
- Апартаменты – студия площадью 25-26 м2 – 2 объекта - 20 %;
- Предоставление юридического адреса для регистрации – от 10 фирм.

### **Годовой план оборотной выручки в первый год работы:**

- Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 – 4 объекта – 622 600 руб x 4 объекта = 2 490 400 рублей ;
- Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 – 4 объекта – 904 000 руб x 4 объекта = 3 616 000 рублей ;
- Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 – 2 объекта – 1 381 000 руб x 2 объекта = 2 762 000 рублей ;
- Предоставление юридического адреса для регистрации фирм – от 600 000 рублей.

ВСЕГО сумма оборотной выручки за первый год работы составит 9 468 400 рублей.

### **Годовой план оборотной выручки во второй год работы:**

Во второй год работы уже появится стабильная база постоянных клиентов, уменьшится количество простоев, соответственно годовая выручка вырастет минимум на 20 % и составит 11 362 080 рублей в год.

#### **Годовой план оборотной выручки в третий год работы:**

Во третий год работы база постоянных клиентов будет активно масштабироваться, простоев не будет совсем, плюс стоимость посуточной аренды апартаментов в центре Санкт-Петербурга вырастет минимум на 10%, соответственно годовая выручка вырастет минимум на 25 % и составит 14 202 600 рублей в год.

#### **Годовой план оборотной выручки в четвертый год работы:**

Во четвертый год работы стоимость посуточной аренды апартаментов в центре Санкт-Петербурга стабильно вырастет минимум на 10% (как и рыночная стоимость самих апартаментов), соответственно годовая выручка в четвертый год работы составит 15 622 860 рублей в год.

#### **Годовой план оборотной выручки в пятый год работы:**

Во пятый год работы стоимость посуточной аренды апартаментов в центре Санкт-Петербурга будет стабильно расти минимум на 10% (как и рыночная стоимость самих апартаментов), соответственно годовая выручка в пятый год работы составит 17 185 146 рублей в год.

Следует отметить, что стоимость самой недвижимости будет расти минимум на 10% в год. Таким образом, через пять лет общая стоимость десяти приобретенных нами апартаментов составит 45 000 000 рублей. К тому же, это уже будут не просто отдельные объекты недвижимости, а успешная сеть апартаментов с огромной наработанной клиентской базой.

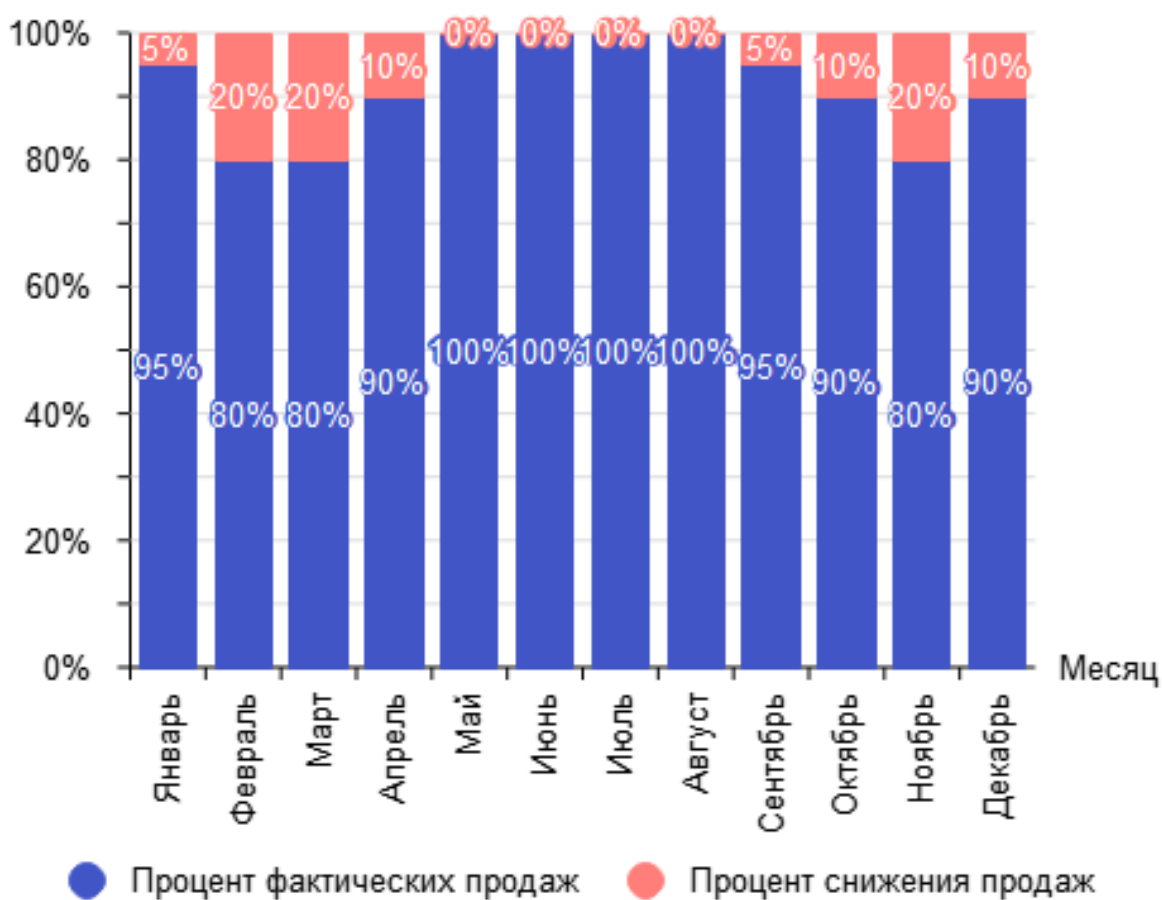
Данный инвестиционный проект имеет еще один огромный плюс - высокую ликвидность. Ликвидность бизнеса – это его потенциал к продаже. Часто капитализация производится с целью продажи раскрученного бизнеса по цене, гораздо превышающей расходы на его организацию. Таким образом, сеть апартаментов в центре Санкт-Петербурга становится инвестиционным инструментом, в который Инвестор и Инициатор проекта вкладывают деньги, время и силы не только для того, чтобы получать текущий доход от операционной деятельности, но и увеличить гудвилл объекта, продав его с выгодой, если в этом будет необходимость.

Также есть огромная перспектива развития в виде быстрого масштабирования бизнеса. Если доведены до совершенства бизнес -процессы с десятью объектами недвижимости, то масштабировать сеть, увеличивая количество объектов недвижимости, очень просто, клонируя уже успешную модель бизнеса. Такое расширение не потребует усилий. Можно применить формат франшизы и продавать идею другим предпринимателям.

## 📌 Факторы, влияющие на поведение потребителя

Основной фактор, влияющий на объемы продаж услуг посуточной аренды апартаментов – сезонность.

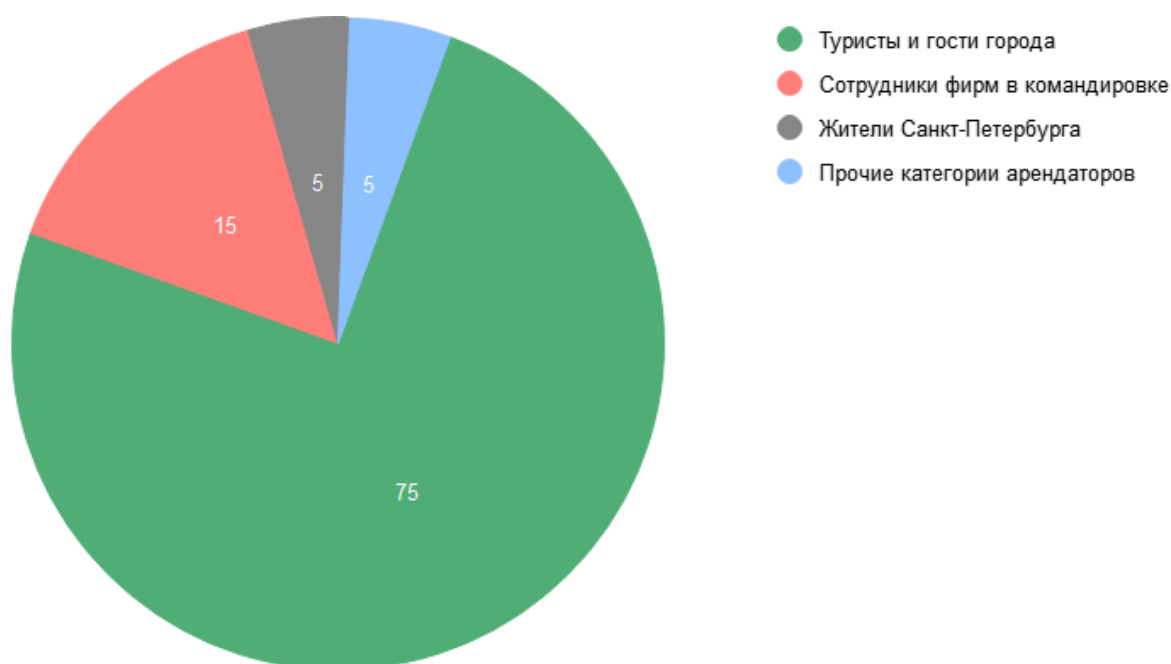
Диаграмма 1. Процентное соотношение объемов продаж услуг аренды в течение года.



## Структура потребления

Распределение потребителей в этой нише рынка не меняется из года в год, разве что с некоторым смещением к той или иной категории. Превалирующей частью потребителей услуг посуточной аренды апартаментов остаются туристы и гости города со всего мира. Также значительную часть потребителей услуг аренды составят сотрудники организаций, находящиеся в командировке и нуждающиеся в предоставлении отчетных документов, подтверждающих их расходы на аренду жилья. Услугами посуточной аренды будут пользоваться и горожане Санкт-Петербурга, постоянно проживающие в спальных районах и желающие разнообразить свой досуг, остановившись на несколько дней в самом «сердце» города.

Диаграмма 2. Структура потребления, в %.



### **3.3 ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ ПРОЕКТА**

Конкуренция в данной сфере присутствует за счёт уже действующих компаний, занимающихся посуточной арендой квартир и апартаментов.

Уровень конкуренции оценивается как средний.

В связи с тем, что спрос на данные услуги – огромный и, пока еще, превышает предложения, особенно в разгар сезона навигации и «белых» ночей, потребность клиентов в посуточной аренде комфортной жилплощади в центре Санкт-Петербурга остается не закрытой. Это объясняется основными трендами:

- Санкт-Петербург – один из самых красивых городов Мира, десятки миллионов туристов с разных точек земного шара мечтают посетить его, чтобы насладиться ни с чем не сравнимой атмосферой города. Но для этого поселиться им нужно именно в зоне «золотого треугольника»;

- Наблюдается высокая тенденция увеличения спроса на посуточную аренду качественно отделанных и оборудованных квартир и апартаментов в центре города;

- Но, в тоже время, тенденция увеличения застроек в центральной части города – минимальная. Активно застраиваются спальные районы города, а количество апартаментов и квартир для посуточной аренды в центре Санкт-Петербурга – остается практически неизменным при постоянно растущем спросе.

Разработка маркетинговой стратегии для увеличения уровня конкурентоспособности, а именно продуманных эффективных схем, позволит привлечь и удержать внимание потенциальных клиентов.

Продвижение планируется в следующих направлениях:

- Разработка и отправка коммерческих предложений для интернет-площадок;
- Создание сайта-визитки или лендинга для представления продуктов в интернете;
- Реализация контекстной рекламы в интернете;
- Размещение объявлений в печатных СМИ и на рекламных сайтах.
- Разработка система лояльности. Будет продумана система скидок для постоянных клиентов.
- Email рассылка. Хорошо продуманная стратегия email маркетинга позволяет повысить узнаваемость и увеличить продажи услуг посуточной аренды. Совмещение рекламных компаний с транзакционными письмами - повысить эффективность стратегии.



- Социальные сети. Люди проводят часы в день в социальных сетях и **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** используют их для покупки услуг в Интернете. Они ищут отзывы клиентов и более закулисную информацию об сдаваемых апартаментах. Кроме того, они, как правило, делятся понравившимся контентом со своими друзьями, так что можно увеличить как продажи услуг, так и вовлеченность пользователей.

- И не менее важное - «Сарафанное радио». Бесплатный и очень эффективный способ рекламы. Когда наши услуги по посуточной аренде апартаментов будут рекомендовать друзьям, родственникам, коллегам, партнерам — это главный показатель успешной работы.

Эти правила помогут нам работать эффективно и прибыльно, самым достойно создавая конкуренцию нашим уважаемым коллегам!

## **4 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

### **4.1 ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

Проект предлагается к реализации с 1-го месяца финансирования. Составлен график подготовки к реализации проекта:

*Таблица 2. График подготовки к реализации проекта*

Наименование этапа	1 месяц	2 месяц	3 месяц
Покупка апартаментов с оформлением договора купли-продажи через нотариуса			
Приобретение и установка, если в этом будет необходимость, дополнительного оснащения апартаментов			
Рекламная компания			
Начало работы			

Таким образом, подготовительный период к началу деятельности по посуточной аренде апартаментов составит от 1 до 3 месяцев. Апартаменты будут сдаваться в аренду сразу же после покупки и оформления документов.

## **4.2 ПРОЕКТИРУЕМОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ**

### **4.2.1 Команда управления**

Управленческую деятельность компании будет осуществлять Инициатор проекта, который будет нести ответственность за общее руководство компанией.

### **4.2.2 Организационная структура компании**

Организационная структура компании будет складываться из потребности в обслуживании всех этапов жизненного цикла проекта. Будет заключен договор с клининговой компанией и с компанией, оказывающей услуги прачечной и химчистки.

Основной тип операций (вид деятельности) – ОКВЭД 68.2 (аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом), а именно нежилыми (68.20.2) помещениями, также включаются маркетинг, реклама, бухгалтерский, налоговый и финансовый учет, общий менеджмент.

## **5 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

### **5.1 ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИОБРЕТЕНИИ АКТИВОВ**

Для реализации проекта планируется приобретение в собственность апартаменты в количестве 10 объектов.

### **5.2 ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ УСЛУГ ПОСУТОЧНОЙ АРЕНДЫ**

Подготовительный период, согласно графика подготовки к реализации проекта, составит 3 месяца. Объем продаж услуг посуточной аренды апартаментов в денежном выражении планируется на основании изученного спроса. При планировании брался пессимистический вариант прогноза.

- Выручка за первый год работы составит 9 468 400 рублей.
- Выручка за второй год работы составит 11 362 080 рублей.
- Выручка за третий год работы составит 14 202 600 рублей.
- Выручка за четвертый год работы составит 15 622 860 рублей.

- Выручка за пятый год работы составит 17 185 146 рублей.

Стоимость самой недвижимости за 5 лет вырастет на 15 000 000 рублей. К тому же, это уже будут не просто отдельные объекты недвижимости, а успешная сеть апарт-номеров с огромной наработанной клиентской базой.

*Таблица 3. Объем реализации услуг в первый год работы (рубли)*

Наименование продукта	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	187 200	64 000	64 000	208 000	208 000	364 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	260 000	96 000	96 000	312 000	312 000	520 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	208 000	80 000	80 000	234 000	234 000	390 000
Предоставление юридических адресов	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
<b>Итого</b>	<b>705 200</b>	<b>290 000</b>	<b>290 000</b>	<b>804 000</b>	<b>804 000</b>	<b>1 324 000</b>

Наименование продукта	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	364 000	364 000	208 000	208 000	64 000	187 200
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	520 000	520 000	312 000	312 000	96 000	260 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	390 000	390 000	234 000	234 000	80 000	208 000
Предоставление юридических адресов	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
<b>Итого</b>	<b>1 324 000</b>	<b>1 324 000</b>	<b>804 000</b>	<b>804 000</b>	<b>290 000</b>	<b>705 200</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>9 468 400</b>					

*Таблица 4. Объем реализации услуг во второй год работы (рубли)*

Наименование продукта	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	224 640	76 800	76 800	249 600	249 600	436 800
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	312 000	115 200	115 200	374 400	374 400	624 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	249 600	96 000	96 000	280 800	280 800	468 000
Предоставление юридических адресов	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
<b>Итого</b>	<b>846 240</b>	<b>348 000</b>	<b>348 000</b>	<b>964 800</b>	<b>964 800</b>	<b>1 588 800</b>

Наименование продукта	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	436 800	436 800	249 600	249 600	76 800	224 640
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	624 000	624 000	374 400	374 400	115 200	312 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	468 000	468 000	280 800	280 800	96 000	249 600
Предоставление юридических адресов	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
<b>Итого</b>	<b>1 588 800</b>	<b>1 588 800</b>	<b>964 800</b>	<b>964 800</b>	<b>348 000</b>	<b>846 240</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>11 362 080</b>					

*Таблица 5. Объем реализации услуг в третий год работы (рубли)*

Наименование продукта	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	280 800	96 000	96 000	312 000	312 000	546 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	390 000	144 000	144 000	468 000	468 000	780 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	312 000	120 000	120 000	351 000	351 000	585 000
Предоставление юридических адресов	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000
<b>Итого</b>	<b>1 057 800</b>	<b>435 000</b>	<b>435 000</b>	<b>1 206 000</b>	<b>1 206 000</b>	<b>1 986 000</b>

Наименование продукта	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	546 000	546 000	312 000	312 000	96 000	280 800
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	780 000	780 000	468 000	468 000	144 000	390 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	585 000	585 000	351 000	351 000	120 000	312 000
Предоставление юридических адресов	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000
<b>Итого</b>	<b>1 986 000</b>	<b>1 986 000</b>	<b>1 206 000</b>	<b>1 206 000</b>	<b>435 000</b>	<b>1 057 800</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>14 202 600</b>					

Таблица 6. Объем реализации услуг в четвертый год работы (рубли)

Наименование продукта	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	308 880	105 600	105 600	343 200	343 200	600 600
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	429 000	158 400	158 400	514 800	514 800	858 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	343 200	132 000	132 000	386 100	386 100	643 500
Предоставление юридических адресов	82 500	82 500	82 500	82 500	82 500	82 500
<b>Итого</b>	<b>1 163 580</b>	<b>478 500</b>	<b>478 500</b>	<b>1 326 600</b>	<b>1 326 600</b>	<b>2 184 600</b>

Наименование продукта	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	600 600	600 600	343 200	343 200	105 600	308 880
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	858 000	858 000	514 800	514 800	158 400	429 000
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	643 500	643 500	386 100	386 100	132 000	343 200
Предоставление юридических адресов	82 500	82 500	82 500	82 500	82 500	82 500
<b>Итого</b>	<b>2 184 600</b>	<b>2 184 600</b>	<b>1 326 600</b>	<b>1 326 600</b>	<b>478 500</b>	<b>1 163 580</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>15 622 860</b>					

Таблица 7. Объем реализации услуг в пятый год работы (рубли)

Наименование продукта	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	339 768	116 160	116 160	377 520	377 520	660 660
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	471 900	174 240	174 240	566 280	566 280	943 800
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	377 520	145 200	145 200	424 710	424 710	707 850
Предоставление юридических адресов	90 750	90 750	90 750	90 750	90 750	90 750
<b>Итого</b>	<b>1 279 938</b>	<b>526 350</b>	<b>526 350</b>	<b>1 459 260</b>	<b>1 459 260</b>	<b>2 403 060</b>

Наименование продукта	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 10-12 м2 в количестве 4 объектов	660 660	660 660	377 520	377 520	116 160	339 768
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 15-16 м2 в количестве 4 объектов	943 800	943 800	566 280	566 280	174 240	471 900
Сдача в посуточную аренду апартаментов площадью 25-26 м2 в количестве 2 объектов	707 850	707 850	424 710	424 710	145 200	377 520
Предоставление юридических адресов	90 750	90 750	90 750	90 750	90 750	90 750
<b>Итого</b>	<b>2 403 060</b>	<b>2 403 060</b>	<b>1 459 260</b>	<b>1 459 260</b>	<b>526 350</b>	<b>1 279 938</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>17 185 146</b>					

## **6 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

### **6.1 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И ДОПУЩЕНИЯ**

Исходные данные, использованные в настоящем бизнес-плане, предоставлены Инициатором проекта, а также получены путем использования глобальной сети интернет с посещением сайтов, соответствующих тематике бизнес-плана.

- Анализируемый срок проекта –5 лет;
- Интервал планирования – год;
- Проект рассчитан в постоянных ценах;
- Проект рассчитан в рублевом исчислении.

Расчет затрат, связанных с выплатой налогов, осуществлялся в соответствии с текущей налоговой политикой государства.

В связи с тем, что деятельность будет вести компания с формой собственности ООО, российским законодательством предусмотрены следующие ставки налогов при упрощенной системе налогообложения:

1. В Санкт-Петербурге при УСН "доходы минус расходы" действует ставка 7%.
2. Налог на имущество (недвижимое имущество) – 2,2%;
3. Налоги на ФОТ :
  - 3.1. НДФЛ – 13 %;
  - 3.2. Социальное страхование – 30,2%;
  - 3.3. Страхование от несчастного случая – 0,7%.

Реальные затраты на выплату налогов в настоящий момент оценить сложно, они будут зависеть от текущей налоговой политики государства и принятой на предприятии стратегии в области налогообложения.



## 6.2 ЗАТРАТЫ И РАСХОДЫ ПРОЕКТА

В таблицах ниже приведены инвестиционные затраты проекта (руб.):

*Таблица 8. Текущие затраты проекта в первый год работы (руб.)*

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, в руб.
1	Оплата коммунальных услуг, интернета (примерно 50 000 рублей в год/объект x 10 объектов = 500 000 руб.)	500 000,00
2	Услуги клининговой компании (в среднем, 12 тыс. руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 1 440 000 руб/год)	1 440 000,00
3	Услуги прачечной и химчистки (3 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 360 000 руб/год)	360 000,00
4	Расходные материалы (полотенца, постельное белье и т.д) (5 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 600 000 руб/год)	600 000,00
5	Непредвиденные расходы (поломка техники, замена сантехники и т.д.) (5 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 600 000 руб/год)	600 000,00
6	Реклама (50 000 руб/месяц x 12 месяцев = 600 000 руб/год)	600 000,00
	<b>Итого инвестиционные затраты проекта в первый год работы без учета налогов</b>	<b>4 100 000,00</b>

Для реализации проекта в первый год работы потребуется вложение денежных средств в размере 4 100 000,00 рублей без учета оплаты налогов. Денежные средства планируется вкладывать с выручки от деятельности по аренде апартаментов. Расчет суммы планируемых налогов и расчет чистой прибыли представлен в п. 7. Плановый отчет о движении денежных средств.

*Таблица 9. Текущие затраты проекта во второй год работы (руб.)*

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование затрат</b>	<b>Стоимость, в руб.</b>
1	Оплата коммунальных услуг, интернета (примерно 600 000 рублей в год)	600 000,00
2	Услуги клининговой компании (в среднем, 14 тыс. руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 1 680 000 руб/год)	1 680 000,00
3	Услуги прачечной и химчистки (4 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 480 000 руб/год)	480 000,00
4	Расходные материалы (полотенца, постельное белье и т.д) (6 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 720 000 руб/год)	720 000,00
5	Непредвиденные расходы (поломка техники, замена сантехники и т.д.) (5 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 600 000 руб/год)	600 000,00
6	Реклама (60 000 руб/месяц x 12 месяцев = 720 000 руб/год)	720 000,00
	<b>Итого инвестиционные затраты проекта в первый год работы без учета налогов</b>	<b>4 800 000,00</b>

Для реализации проекта во второй год работы потребуется вложение денежных средств в размере в размере 4 800 000,00 рублей без учета оплаты налогов.

*Таблица 10. Текущие затраты проекта в третий год работы (руб.)*

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование затрат</b>	<b>Стоимость, в руб.</b>
1	Оплата коммунальных услуг, интернета (примерно 700 000 рублей в год)	700 000,00
2	Услуги клининговой компании (в среднем, 16 тыс. руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 1 920 000 руб/год)	1 920 000,00
3	Услуги прачечной и химчистки (6 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 720 000 руб/год)	720 000,00
4	Расходные материалы (полотенца, постельное белье и т.д) (8 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 960 000 руб/год)	960 000,00
5	Непредвиденные расходы (поломка техники, замена сантехники и т.д.) (6 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 720 000 руб/год)	720 000,00
6	Реклама (60 000 руб/месяц x 12 месяцев = 720 000 руб/год)	720 000,00
	<b>Итого инвестиционные затраты проекта в первый год работы без учета налогов</b>	<b>5 740 000,00</b>

Для реализации проекта в третий год работы потребуется вложение денежных средств в размере в размере 5 740 000,00 рублей без учета оплаты налогов.

*Таблица 11. Текущие затраты проекта в четвертый год работы (руб.)*

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование затрат</b>	<b>Стоимость, в руб.</b>
1	Оплата коммунальных услуг, интернета (примерно 800 000 рублей в год)	800 000,00
2	Услуги клининговой компании (в среднем, 18 тыс. руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 2 160 000 руб/год)	2 160 000,00
3	Услуги прачечной и химчистки (7 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 840 000 руб/год)	840 000,00
4	Расходные материалы (полотенца, постельное белье и т.д) (9 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 1 080 000 руб/год)	1 080 000,00
5	Непредвиденные расходы (поломка техники, замена сантехники и т.д.) (7 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 840 000 руб/год)	840 000,00
6	Реклама (60 000 руб/месяц x 12 месяцев = 720 000 руб/год)	720 000,00
	<b>Итого инвестиционные затраты проекта в первый год работы без учета налогов</b>	<b>6 440 000,00</b>

Для реализации проекта в четвертый год работы потребуется вложение денежных средств в размере в размере 6 440 000,00 рублей без учета оплаты налогов.

*Таблица 12. Текущие затраты проекта в пятый год работы (руб.)*

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование затрат</b>	<b>Стоимость, в руб.</b>
1	Оплата коммунальных услуг, интернета (примерно 900 000 рублей в год)	900 000,00
2	Услуги клининговой компании (в среднем, 20 тыс. руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 2 400 000 руб/год)	2 400 000,00
3	Услуги прачечной и химчистки (8 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 960 000 руб/год)	960 000,00
4	Расходные материалы (полотенца, постельное белье и т.д) (10 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 1 200 000 руб/год)	1 200 000,00
5	Непредвиденные расходы (поломка техники, замена сантехники и т.д.) (8 000 руб/месяц x 10 объектов x 12 месяцев = 960 000 руб/год)	960 000,00
6	Реклама (70 000 руб/месяц x 12 месяцев = 840 000 руб/год)	840 000,00
	<b>Итого инвестиционные затраты проекта в первый год работы без учета налогов</b>	<b>7 260 000,00</b>

Для реализации проекта в пятый год работы потребуется вложение денежных средств в размере в размере 7 260 000,00 рублей без учета оплаты налогов.

### 6.3 РАСЧЕТ СУММЫ НАЛОГОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ ОПЛАТЕ В БЮДЖЕТ

#### Первый год работы:

- Выручка – 9 468 400 руб.
- Расходы – 4 100 000 руб.
- Операционная прибыль – 5 368 400 руб.

Таблица 13. Расчет суммы налогов, подлежащих оплате по окончании первого года работы (руб.)

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, в руб.
1	УСН "доходы минус расходы", действует ставка 7%.	375 788,00
2	Налог на имущество (недвижимое имущество) – 2,2%	660 000,00
	<b>ВСЕГО :</b>	<b>1 035 788,00</b>

#### Второй год работы:

- Выручка – 11 362 080 руб.
- Расходы – 4 800 000 руб.
- Операционная прибыль – 6 562 080 руб.

Таблица 14. Расчет суммы налогов, подлежащих оплате по окончании второго года работы (руб.)

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, в руб.
1	УСН "доходы минус расходы", действует ставка 7%.	459 346,00
2	Налог на имущество (недвижимое имущество) – 2,2%	660 000,00
	<b>ВСЕГО :</b>	<b>1 119 346,00</b>

#### Третий год работы:

- Выручка – 14 202 600 руб.
- Расходы – 5 740 000 руб.
- Операционная прибыль – 8 462 600 руб.

Таблица 15. Расчет суммы налогов, подлежащих оплате по окончании третьего года работы (руб.)

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, в руб.
1	УСН "доходы минус расходы", действует ставка 7%.	592 382,00
2	Налог на имущество (недвижимое имущество) – 2,2%	660 000,00
	<b>ВСЕГО :</b>	<b>1 252 382,00</b>

**Четвертый год работы:**

- Выручка – 15 622 860 руб.
- Расходы – 6 440 000 руб.
- Операционная прибыль – 9 182 860 руб.

*Таблица 16. Расчет суммы налогов, подлежащих оплате по окончании четвертого года работы (руб.)*

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, в руб.
1	УСН "доходы минус расходы", действует ставка 7%.	642 800,00
2	Налог на имущество (недвижимое имущество) – 2,2%	660 000,00
	<b>ВСЕГО :</b>	<b>1 302 800,00</b>

**Пятый год работы:**

- Выручка – 17 185 146 руб.
- Расходы – 7 260 000 руб.
- Операционная прибыль – 9 925 146 руб.

*Таблица 17. Расчет суммы налогов, подлежащих оплате по окончании пятого года работы (руб.)*

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, в руб.
1	УСН "доходы минус расходы", действует ставка 7%.	694 760,00
2	Налог на имущество (недвижимое имущество) – 2,2%	660 000,00
	<b>ВСЕГО :</b>	<b>1 354 760,00</b>

#### **6.4 ИСТОЧНИКИ И УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

Стоимость реализации проекта составляет 30 000 тыс. руб., при условии начала деятельности с четвертого месяца финансирования проекта. Провести инвестиционные денежные средства планируется в течение первых трех месяцев начала реализации проекта.

Общая сумма и направление инвестиций следующие:

Основные средства – 30 000 тыс. руб. будут направлены на покупку апартаментов в количестве 10 объектов различной площади (от 10 до 25 м2).

Финансирование проекта предполагается за счет привлечения инвестиционных денежных средств в сумме 30 миллионов рублей. Текущие расходы планируется оплачивать за счет оборотной выручки от деятельности компании.

Развитие и масштабирование бизнеса планируется за счет средств от выручки за счет продаж услуг посуточной аренды апартаментов.

*Таблица 18. Финансирование проекта (руб.)*

<b>Статья</b>	<b>1 квартал</b>	<b>ИТОГО</b>
Инвестиционные денежные средства	30 000 000	30 000 000



## **6.5 ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

### **Краткие пояснения по показателям рентабельности**

**Прибыльность продаж** - показатель, характеризующий реализацию основной продукции или услуг. Прибыльность продаж показывает, какую сумму прибыли получает организация с каждого рубля проданной продукции или оказанной услуги. Прибыльность продаж характеризует эффективность текущих операций и рассчитывается как отношение прибыли от продаж (без учёта налогов) к выручке от реализации за определённый период. Этот показатель не имеет непосредственного отношения к оценке эффективности инвестиций, однако является весьма полезным измерителем конкурентоспособности проектной продукции.

**Рентабельность продаж (рентабельность реализованной услуги)** – коэффициент, показывающий отношение прибыли от продаж к выручке за определённый период без учёта акцизов и налогов. Рост показателя говорит о том, что компания работает эффективнее, чем раньше.

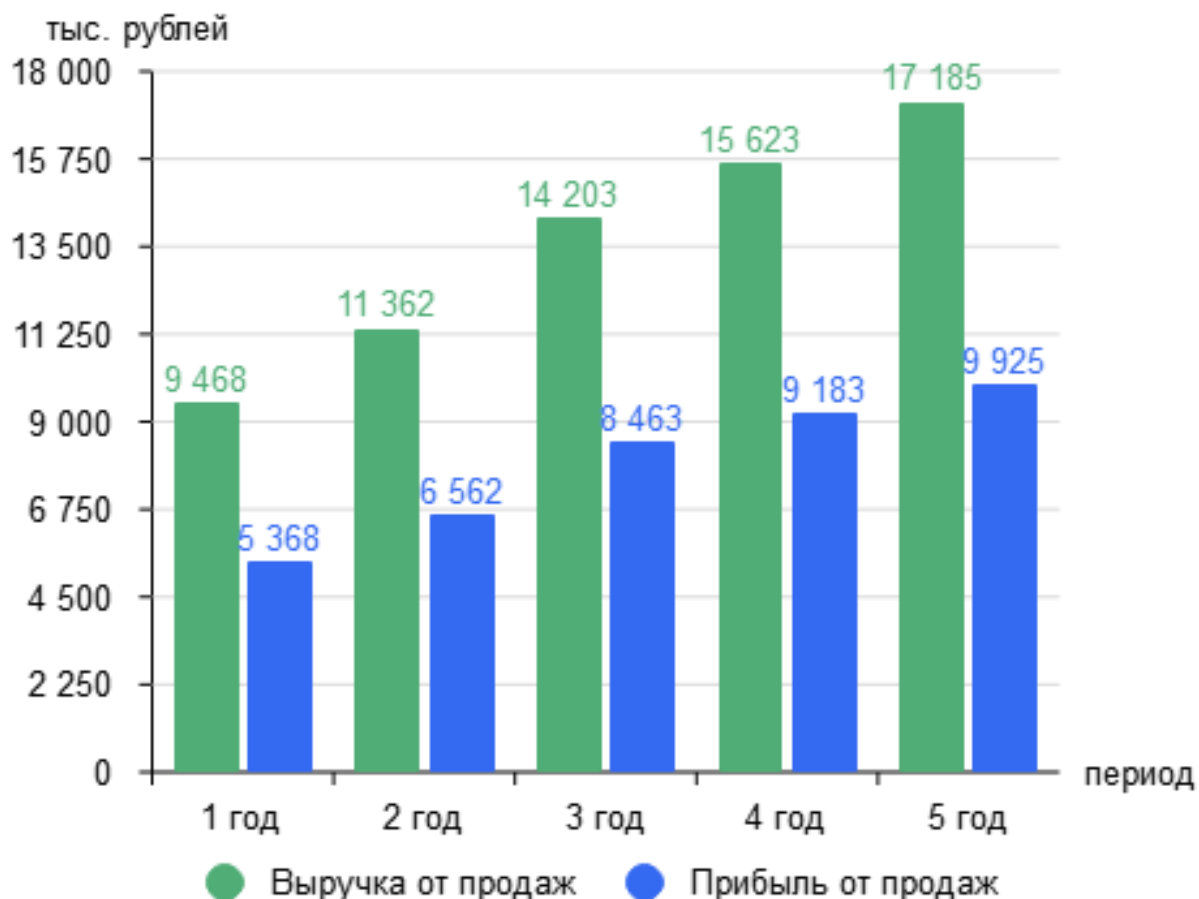
**Валовая прибыль** – это доход, полученный компанией после вычета прямых затрат на производство своей продукции или оказания услуг.

**Рентабельность по валовой прибыли.** Представляет прибыль компании, освобожденную от влияния налогового окружения и способов финансирования.

**Рентабельность по чистой прибыли** - отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции или услуг. Показывает результативность текущих затрат.

### 6.6.1 Расчет абсолютных экономических показателей деятельности компании.

Диаграмма 3. Анализ показателей прибыли продаж услуг посуточной аренды 10 апартаментов за пять лет работы (в тыс. руб.)



- Прибыль от продаж услуг составляет 5 368 400 рублей в первый год работы.

- Выручка от продаж услуг составляет 9 468 400 рублей в первый год работы.

- Таким образом, **рентабельность реализованных услуг в первый год работы:**  $5\,368\,400 / 9\,468\,400 * 100\% = 56\%$ .

- Прибыль от продаж услуг составляет 6 562 080 рублей во второй год работы.

- Выручка от продаж услуг составляет 11 362 080 рублей во второй год работы.

- Таким образом, **рентабельность реализованных услуг во второй год работы:**  $6\,562\,080 / 11\,362\,080 * 100\% = 58\%$ .

- Прибыль от продаж услуг составляет 8 462 600 рублей в третий год работы.

- Выручка от продаж услуг составляет 14 202 600 рублей в третий год работы.

- Таким образом, **рентабельность реализованных услуг в третий год работы:**  $8\,462\,600 / 14\,202\,600 * 100\% = 58\%$ .

- Прибыль от продаж услуг составляет 9 182 860 рублей в четвертый год работы.

- Выручка от продаж услуг составляет 15 622 860 рублей в четвертый год работы.

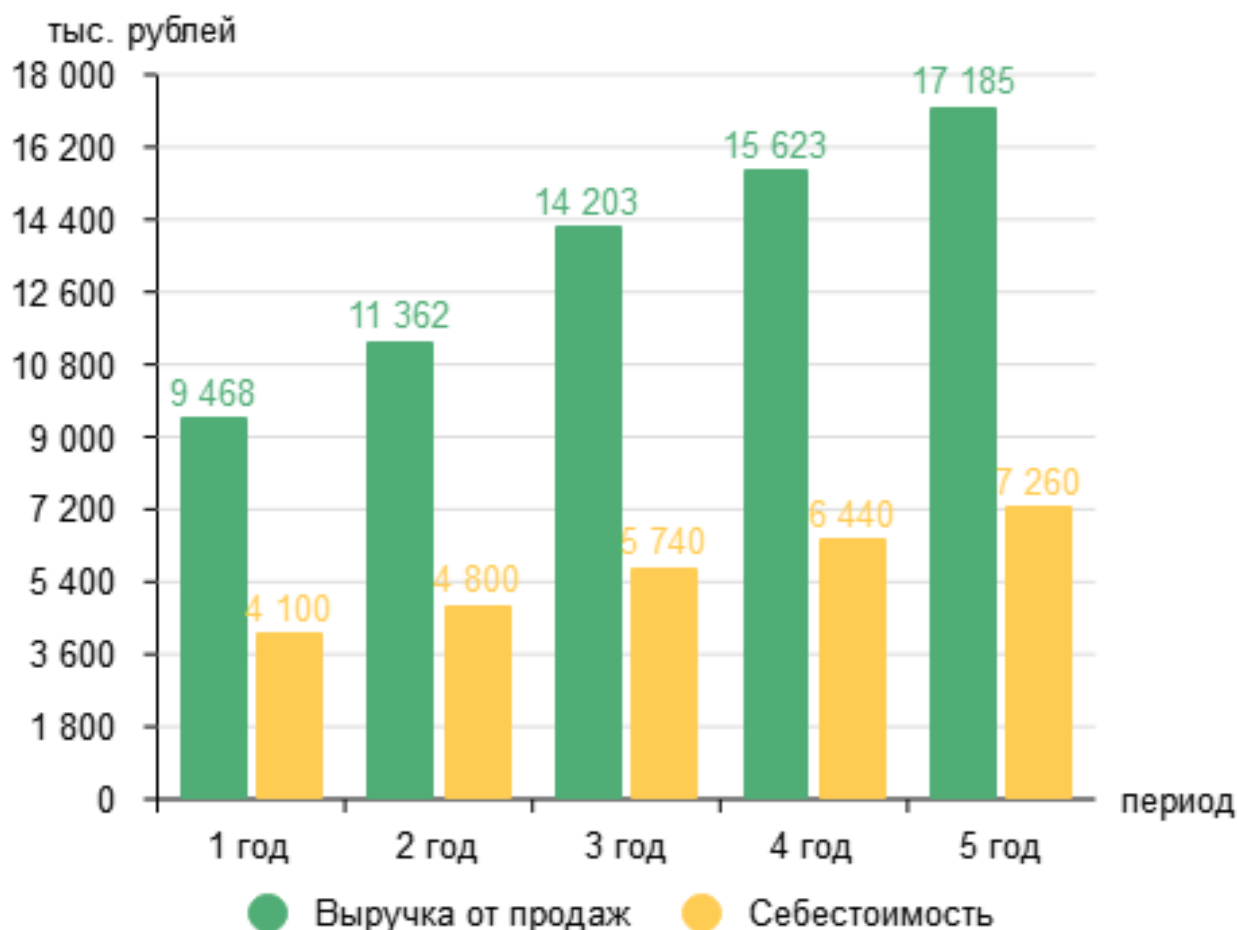
- Таким образом, **рентабельность реализованных услуг в четвертый год работы:**  $9\,182\,860 / 15\,622\,860 * 100\% = 59\%$ .

- Прибыль от продаж услуг составляет 9 925 146 рублей в пятый год работы.

- Выручка от продаж услуг составляет 17 185 146 рублей в пятый год работы.

- Таким образом, **рентабельность реализованных услуг в пятый год работы:**  $9\,925\,146 / 17\,185\,146 * 100\% = 59\%$ .

Диаграмма 4. Анализ показателей валовой прибыли от реализации услуг посуточной аренды 10 апартаментов за пять лет работы (в тыс. руб.)



В структуре оборотной выручки от деятельности компании в первый год работы, себестоимость составляет 44 % в год. Таким образом, рентабельность валовой прибыли в первый год работы составляет 56 %.

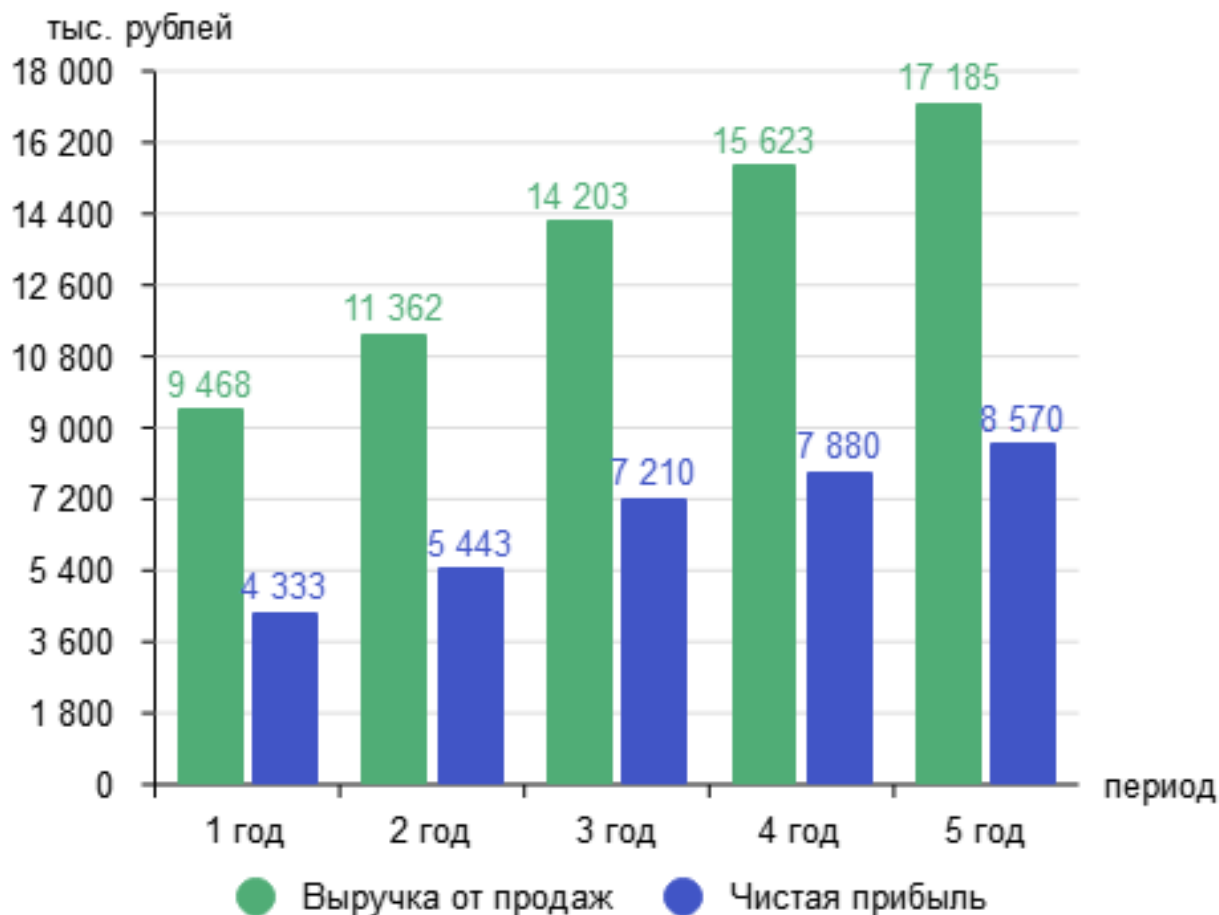
В структуре оборотной выручки от деятельности компании во второй год работы, себестоимость составляет 42 % в год. Таким образом, рентабельность валовой прибыли во второй год работы составляет 58 %.

В структуре оборотной выручки от деятельности компании в третий год работы, себестоимость составляет 42 % в год. Таким образом, рентабельность валовой прибыли в третий год работы составляет 58 %.

В структуре оборотной выручки от деятельности компании в четвертый год работы, себестоимость составляет 41 % в год. Таким образом, рентабельность валовой прибыли в четвертый год работы составляет 59 %.

В структуре оборотной выручки от деятельности компании в пятый год работы, себестоимость составляет 41 % в год. Таким образом, рентабельность валовой прибыли в пятый год работы составляет 59 %.

Диаграмма 5. Анализ показателей чистой прибыли от реализации услуг посуточной аренды 10 апартаментов за пять лет работы (в тыс. руб.)



Рентабельность по чистой прибыли = (Чистая прибыль / Выручка) \* 100%.

Рентабельность по чистой прибыли в первый год работы:

$$4\,332\,612 / 9\,468\,400 * 100\% = 46\%.$$

Рентабельность по чистой прибыли во второй год работы:

$$5\,442\,734 / 11\,362\,080 * 100\% = 48\%.$$

Рентабельность по чистой прибыли в третий год работы:

$$7\,210\,218 / 14\,202\,600 * 100\% = 49\%.$$

Рентабельность по чистой прибыли в четвертый год работы:

$$7\,880\,060 / 15\,622\,860 * 100\% = 49\%.$$

Рентабельность по чистой прибыли в пятый год работы:

$$8\,570\,386 / 17\,185\,146 * 100\% = 50 \%$$

### 6.6.2 Показатели рентабельности проекта

*Таблица 19. Показатели финансовой состоятельности проекта за 5 лет деятельности*

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Прибыльность продаж	56 %	58 %	58 %	59 %	59 %
Рентабельность по валовой прибыли	56 %	58 %	58 %	59 %	59 %
Рентабельность по чистой прибыли	46 %	48 %	49 %	49 %	50 %

Как показал расчет, показатели рентабельности проекта будут иметь достаточно высокий уровень.

## 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПОКАЗАТЕЛЕЙ

(плановый отчет о движении денежных средств) о деятельности компании в течение пяти лет, в рублях

№ п/п	Показатели	ед. изм.	Первый год работы	Второй год работы	Третий год работы	Четвертый год работы	Пятый год работы
1	<b>Операционная деятельность</b>						
2	Инвестиционные денежные средства	руб.	30 000 000	-	-	-	-
3	Покупка апартаментов в количестве 10 объектов	руб.	- 30 000 000	-	-	-	-
4	Оплата коммунальных услуг, интернета	руб.	- 500 000	- 600 000	- 700 000	- 800 000	- 900 000
5	Услуги клининговой компании	руб.	- 1 440 000	- 1 680 000	- 1 920 000	- 2 160 000	- 2 400 000
6	Услуги прачечной и химчистки	руб.	- 360 000	- 480 000	- 720 000	- 840 000	- 960 000
7	Расходные материалы (полотенца, постельное белье и т.д.)	руб.	- 600 000	- 720 000	- 960 000	- 1 080 000	- 1 200 000
8	Непредвиденные расходы (поломка техники, замена сантехники и т.д.)	руб.	- 600 000	- 600 000	- 720 000	- 840 000	- 960 000
9	Реклама	руб.	- 600 000	- 720 000	- 720 000	- 720 000	- 840 000
10	<b>Поступления от коммерческой деятельности</b>	руб.	9 468 400	11 362 080	14 202 600	15 622 860	17 185 146
11	Итого валовая прибыль	руб.	5 368 400	6 562 080	8 462 600	9 182 860	9 925 146
12	Инвестиционная деятельность						
13	Расходы будущих периодов (прибыль планируется в дальнейшем расходовать на развитие бизнеса)	руб.	-	-	-	-	-
14	УСН "доходы минус расходы", действует ставка 7%	руб.	- 375 788	- 459 346	- 592 382	- 642 800	- 694 760
15	Налог на имущество (недвижимое имущество) – 2,2%	руб.	- 660 000	- 660 000	- 660 000	- 660 000	- 660 000
16	<b>Чистый денежный поток после оплаты налогов</b>	руб.	<b>4 332 612</b>	<b>5 442 734</b>	<b>7 210 218</b>	<b>7 880 060</b>	<b>8 570 386</b>
17	Чистая прибыль Инвестора (80%)	руб.	3 466 090	4 354 187	5 768 174	6 304 048	6 856 309
18	Чистая прибыль Инициатора проекта (20 %)	руб.	866 522	1 088 547	1 442 044	1 576 012	1 714 077

## 8. РАСЧЕТ ЧИСТОЙ ПРИВЕДЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА

**Чистая приведенная стоимость** (ЧПС, чистый приведенный эффект, чистая текущая стоимость, чистый дисконтированный доход, ЧДД, англ. net present value, NPV) — это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведенных к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разность между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта).

Расчёт (NPV) для действующего проекта в течение пяти лет деятельности представлен ниже:

Диаграмма 6. NPV – чистая приведенная стоимость (в руб.)

3 436 010					
0,00					
- 5 134 376					
- 13 014 436					
- 20 224 654					
- 25 667 388					
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год

При положительном значении NPV считается, что данное вложение капитала является эффективным.

Расчёт показателя NPV по годам в течение пяти лет работы представлен ниже.

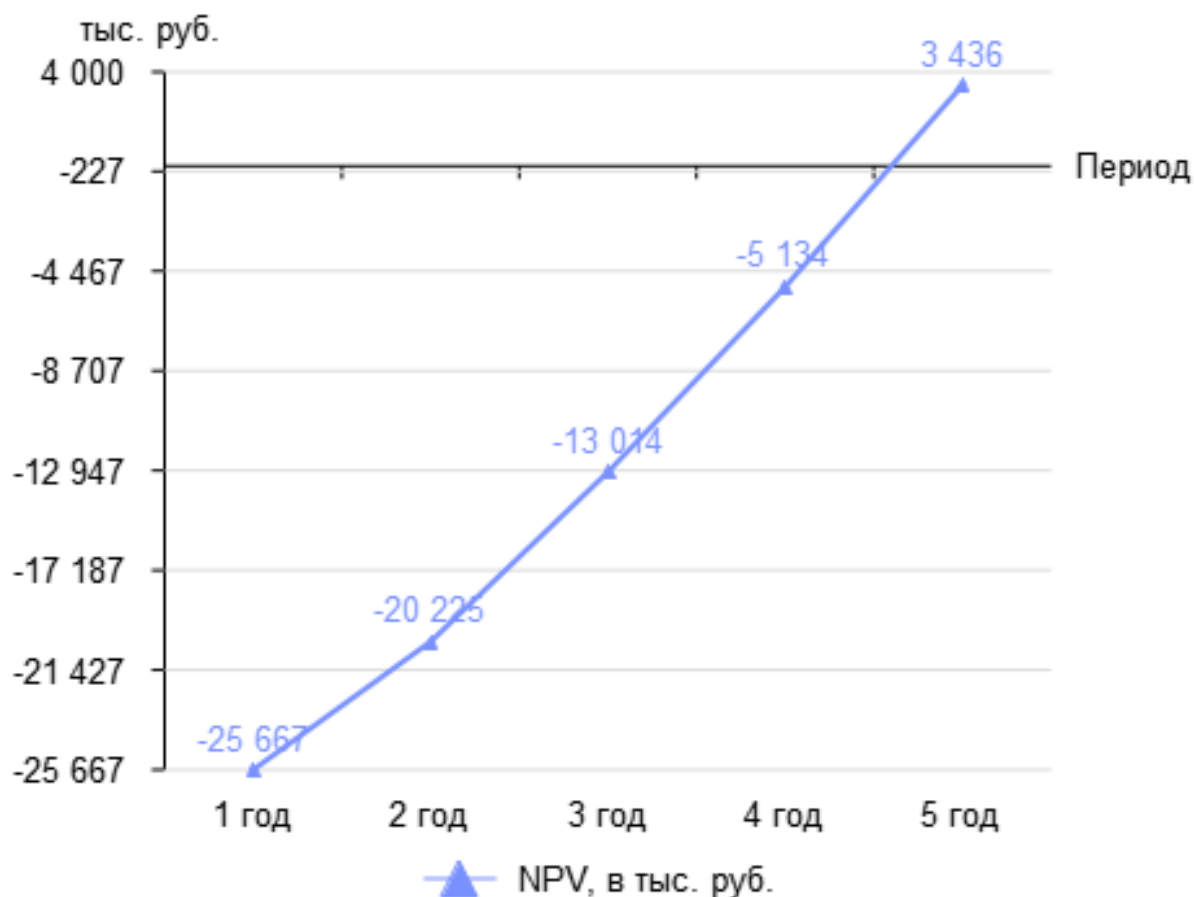
### Таблица 20

Значение показателя NPV в течение 5 лет работы (в руб.)

Наименование	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
NPV, в руб.	-25 667 388	-20 224 654	-13 014 436	-5 134 376	+ 3 436 010



Диаграмма 7. График NPV в течение пяти лет работы, в тыс. руб.



### 8.1. Расчёт срока окупаемости денежных вложений по проекту.

**Таблица 21**

Показатели окупаемости проекта. РВР показывает срок, необходимый для того, чтобы оборотные доходы проекта покрыли затраты, вложенные в проект.

Показатель	Значение
Простой период окупаемости (РВ)	5 лет

По истечении пяти лет, мы получаем полностью окупивший себя проект и успешную сеть апартаментов с огромной наработанной клиентской базой стоимостью от 45 000 000 рублей и выше.

## 8.2 Показатели эффективности проекта

По итогам расчетов финансовой модели проекта при использовании вышеприведенных в бизнес - плане данных, проект имеет следующие показатели эффективности:

*Таблица 22. Показатели эффективности деятельности проекта в течение пяти лет*

ПОКАЗАТЕЛИ	ЕД. ИЗМ.	ПОКАЗАТЕЛЬ
Простой срок окупаемости	лет	5
Чистая приведенная стоимость (NPV)	тыс. руб.	3 436,01

Эффективность проекта оценивается как высокая для данного уровня инвестиций и аналогичных проектов.

Кроме того, в расчетах использованы следующие показатели эффективности:

**Простой срок окупаемости (PBP)** - продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальным моментом обычно является начало операционной деятельности.

**Чистая приведенная стоимость (NPV)** - показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

## 9. ОЦЕНКА РИСКОВ

В данном разделе проводится качественный анализ рисков проекта и поясняются общие направления относительно методов борьбы с ними.

Риски, связанные с реализацией настоящего проекта, можно разделить на несколько категорий.

### 9.1. Неспецифические риски

К первой группе относятся неспецифические риски, т.е. прямо или косвенно угрожающие практически любому проекту. В этой категории можно выделить макроэкономические риски (ухудшение экономической ситуации в стране, колебания курсов валют и т.д.), административные риски (изменения правил согласования, налогового законодательства и пр.), а также возникновение форс-мажорных обстоятельств. Подробно рассматривать данную группу рисков не имеет смысла, поскольку снизить их вероятность практически невозможно.

Основным методом борьбы с неспецифическими рисками является страхование проекта. Кроме того, частичной защитой от угроз данной категории будет являться гибкость и мобильность компании, позволяющие быстро реагировать на изменения и оперативно перестраиваться.

## 9.2 Организационные риски

Среди рисков второй группы можно выделить следующие:

№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
<b>Увеличение сроков реализации проекта по организационным причинам</b>			
1	Некоторые риски проекта демонстрируют положительную зависимость от времени, данная угроза требует особого внимания, т.к. затягивание сроков реализации проекта увеличивает другие риски (например, маркетинговые).	Вероятность данного риска находится в прямой зависимости от организационных усилий по реализации проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем разработки подробного календарного плана и строгого следования правилам проджект-менеджмента.
<b>Возникновение непредвиденных трудностей в процессе сдачи апартаментов в аренду посуточно</b>			
2	При реализации практически любого проекта есть вероятность появления непредвиденных проблем технического характера.	Вероятность возникновения технических сложностей существуют, но не очень велика, поскольку техническая сторона проекта детально проработана его Инициатором проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем найма специалистов высокого уровня, помогающих вести арендный бизнес и готовых взять контроль некоторых процессов в свои руки.
<b>Нарушение договоренностей со стороны внешних участников проекта</b>			
3	К данной группе относятся такие риски, как неожиданное поведение арендаторов, порча имущества и т.д., которые могут привести к серьезным проблемам на стадии реализации проекта.	Вероятность нарушения договоренностей со стороны внешних участников проекта невысока, примерно на 10 арендаторов попадает 1-2 проблемных.	Для минимизации данных угроз необходимо четко прописывать обязательства сторон и юридически оформлять все договоренности. Внесение залога перед вселением в апартаменты – обязательно!

### 9.3 Маркетинговые риски

К третьей категории относятся маркетинговые риски, связанные с возможным негативным влиянием рыночного окружения и концептуальными маркетинговыми просчетами проекта.

Среди маркетинговых рисков можно выделить следующие:

№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
<p>Риски, связанные с действиями конкурентов. Расчет показателей проекта проводился исходя из допущения, что конкурентная ситуация в ближайшее время принципиально не изменится. Если же действия конкурентов будут активными, это может негативно отразиться на перспективах проекта.</p>			
1	Выход на рынок новых игроков.	Вероятность данного риска существует, поскольку благоприятная рыночная конъюнктура будет привлекать на рынок новых игроков.	Выходящие на рынок компании, смогут конкурировать с настоящим проектом. Минимизация риска, как собственно и идея проекта, это - успеть занять свою нишу. При достаточной насыщенности рынка, нет мотивации создавать новые компании.
<p>Переоценка Плана продаж Финансовые показатели проекта довольно сильно зависят от сроков и объемов реализации услуг посуточной аренды. К невыполнению плана продаж услуг может привести переоценка востребованности услуг проекта на рынке, пробелы в маркетинге.</p>			
2	Переоценка спроса	Вероятность низка, поскольку проект планируется на базе конкретных потребностей существующих потенциальных арендаторов.	Тем не менее, снизить последствия переоценки спроса можно с помощью налаживания эффективных каналов продаж услуг, проведения продуманной маркетинговой стратегии.
3	Неэффективность программы продвижения	Вероятность этого риска низка, поскольку заниматься продвижением услуг будут проверенные компании, имеющие большой опыт работы на рынке.	Основным методом снижения данного риска является проведение дополнительных маркетинговых исследований и, при необходимости, привлечение к проекту опытных специалистов

для разработки и реализации маркетинговых мероприятий.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: риски, связанные с реализацией проекта, не существенные, и большинство из них можно минимизировать с помощью грамотного управления.

## ***10. ПРИЛОЖЕНИЯ***

ПРОГНОЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

10.1 ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ ПО ПРОЕКТУ

Руб.

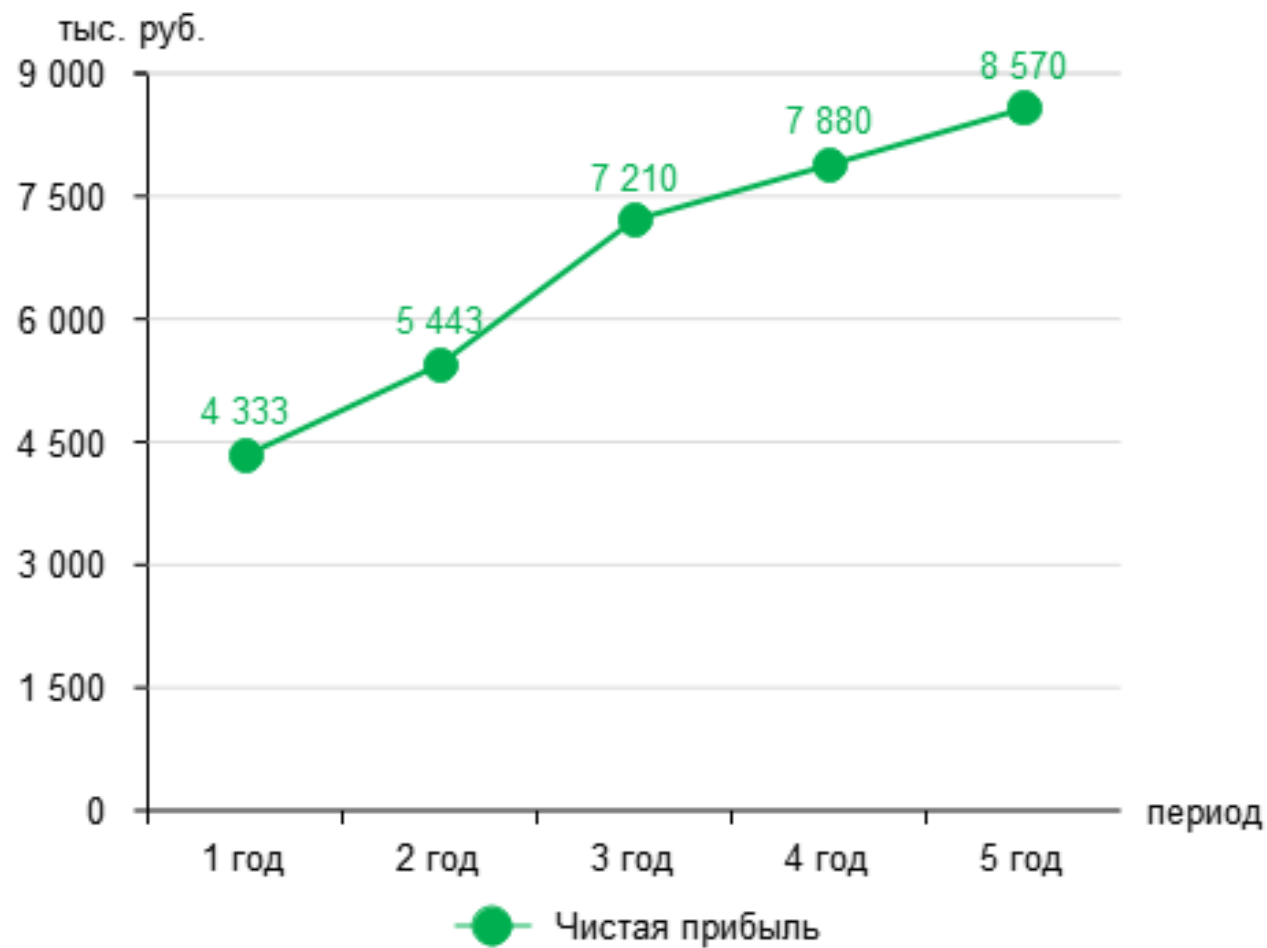
ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	Период деятельности проекта					Итого за пять лет работы
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
<b>Статья</b>						
<b>Прямые операционные расходы</b>						
Оплата коммунальных услуг, интернета	500 000	600 000	700 000	800 000	900 000	3 500 000
Услуги клининговой компании	1 440 000	1 680 000	1 920 000	2 160 000	2 400 000	9 600 000
Услуги прачечной и химчистки	360 000	480 000	720 000	840 000	960 000,00	3 360 000
Расходные материалы	600 000	720 000	960 000	1 080 000	1 200 000	4 560 000
Реклама	600 000	720 000	720 000	720 000	840 000	3 600 000
<b>Непредвиденные расходы</b>						
Непредвиденные расходы	600 000	600 000	720 000	840 000	960 000	3 720 000
Средний предполагаемый темп годового роста цен	7,5%	7,5%	7,5%	7,5%	7,5%	
То же, в пересчете на период, равный шагу проекта	7,5%	7,5%	7,5%	7,5%	7,5%	
в том числе НДС	0	0	0	0	0	
<b>= Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках</b>	<b>4 100 000</b>	<b>4 800 000</b>	<b>5 740 000</b>	<b>6 440 000</b>	<b>7 260 000</b>	<b>28 340 000</b>

## 10.2 ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Руб.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	Период деятельности проекта					Итого за пять лет работы
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
Статья						
<b>Выручка</b>	<b>9 468 400</b>	<b>11 362 080</b>	<b>14 202 600</b>	<b>15 622 860</b>	<b>17 185 146</b>	<b>67 841 086</b>
<b>Себестоимость</b>	<b>4 100 000</b>	<b>4 800 000</b>	<b>5 740 000</b>	<b>6 440 000</b>	<b>7 260 000</b>	<b>28 340 000</b>
в том числе						
Оплата коммунальных услуг, интернета	500 000	600 000	700 000	800 000	900 000	3 500 000
Услуги клининговой компании	1 440 000	1 680 000	1 920 000	2 160 000	2 400 000	9 600 000
Услуги прачечной и химчистки	360 000	480 000	720 000	840 000	960 000,00	3 360 000
Расходные материалы	600 000	720 000	960 000	1 080 000	1 200 000	4 560 000
Реклама	600 000	720 000	720 000	720 000	840 000	3 600 000
Непредвиденные расходы	600 000	600 000	720 000	840 000	960 000	3 720 000
<b>Прибыль (убыток) от операционной деятельности</b>	<b>5 368 400</b>	<b>6 562 080</b>	<b>8 462 600</b>	<b>9 182 860</b>	<b>9 925 146</b>	<b>39 501 086</b>
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>5 368 400</b>	<b>6 562 080</b>	<b>8 462 600</b>	<b>9 182 860</b>	<b>9 925 146</b>	<b>39 501 086</b>
Налоги УСН "доходы минус расходы", ставка 7%	375 788	459 346	592 382	642 800	694 760	2 765 076
Налог на имущество (недвижимое имущество) 2,2%	660 000	660 000	660 000	660 000	660 000	3 300 000
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>4 332 612</b>	<b>5 442 734</b>	<b>7 210 218</b>	<b>7 880 060</b>	<b>8 570 386</b>	<b>33 436 010</b>

График: Чистая прибыль, тыс. руб.





### 10.3 ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Руб.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	Период деятельности проекта					Итого за пять лет работы
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности</b>	<b>30 000 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>30 000 000</b>
Инвестиции в покупку апартаментов в количестве 10 объектов	-30 000 000	0	0	0	0	-30 000 000
<b>Поступления от продаж услуг аренды апартаментов посуточно</b>	<b>9 468 400</b>	<b>11 362 080</b>	<b>14 202 600</b>	<b>15 622 860</b>	<b>17 185 146</b>	<b>67 841 086</b>
Оплата коммунальных услуг, интернета	-500 000	-600 000	-700 000	-800 000	-900 000	-3 500 000
Услуги клининговой компании	-1 440 000	-1 680 000	-1 920 000	-2 160 000	-2 400 000	-9 600 000
Услуги прачечной и химчистки	-360 000	-480 000	-720 000	-840 000	-960 000,00	-3 360 000
Расходные материалы	-600 000	-720 000	-960 000	-1 080 000	-1 200 000	-4 560 000
Реклама	-600 000	-720 000	-720 000	-720 000	-840 000	-3 600 000
Непредвиденные расходы	-600 000	-600 000	-720 000	-840 000	-960 000	-3 720 000
Налоги УСН "доходы минус расходы" ставка 7%	-375 788	-459 346	-592 382	-642 800	-694 760	-2 765 076
Налог на имущество (недвижимое имущество) 2,2%	-660 000	-660 000	-660 000	-660 000	-660 000	-3 300 000
<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>	<b>4 332 612</b>	<b>5 442 734</b>	<b>7 210 218</b>	<b>7 880 060</b>	<b>8 570 386</b>	<b>33 436 010</b>
Суммарный денежный поток за период	<b>4 332 612</b>	<b>5 442 734</b>	<b>7 210 218</b>	<b>7 880 060</b>	<b>8 570 386</b>	<b>33 436 010</b>
Денежные средства на начало периода	0	4 332 612	9 775 346	16 985 564	24 865 624	
<b>Денежные средства на конец периода</b>	<b>4 332 612</b>	<b>9 775 346</b>	<b>16 985 564</b>	<b>24 865 624</b>	<b>33 436 010</b>	