

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«Российский университет транспорта (МИИТ)»

**Кафедра «Экономика транспортной инфраструктуры и
управление строительным бизнесом»**

Е.А. Ступникова, Р.А. Бокачев

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Учебно-методическое пособие

Москва – 2018

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«Российский университет транспорта (МИИТ)»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

**Кафедра «Экономика транспортной инфраструктуры и
управление строительным бизнесом»**

Е.А. Ступникова, Р.А. Бокачев

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

**Учебно-методическое пособие
для обучающихся направления 38.03.01 «Экономика»**

Москва – 2018

УДК 658.012.2:330.322

С –88

Ступникова Е.А., Бокачев Р.А. Бизнес-планирование: Учебно-методическое пособие. - М.: РУТ (МИИТ), 2018. – 24 с.

В учебно-методическом пособии изложен алгоритм формирования бизнес-плана инвестиционно-строительного проекта в сфере коммерческой недвижимости.

Учебно-методическое пособие может быть использовано студентами в процессе выполнения курсовых работ и на практических занятиях по дисциплине «Бизнес-планирование».

Рецензент:

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика труда и управление человеческими ресурсами» РУТ (МИИТ)
И.А. Епишкин

©РУТ (МИИТ), 2018

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	4
I. РЕКОМЕНДУЕМОЕ СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА	5
1.1. Резюме и общее описание объекта.....	5
1.2. Анализ рынка и сбор данных о конкурентах	5
1.3. План продаж и определение чистого валового дохода .	7
1.4. План инвестиций.....	10
1.5. Операционная деятельность и накладные расходы.....	12
1.6. Налоговое окружение	14
1.7. Модель движения денежных потоков и показатели эффективности инвестиций	18
1.8. Формулирование выводов.....	21
II. ПРИЛОЖЕНИЯ	22

ВВЕДЕНИЕ

Под жизненным циклом инвестиционного проектирования понимают определенный отрезок времени между моментом возникновения проекта (началом осуществления) и моментом завершения его реализации. Этот отрезок времени подразумевает последовательную реализацию определенного перечня этапов инвестиционного проектирования, представляющих собой цикл проекта.

Современные подходы подразделяют процесс инвестиционного проектирования на три фазы:

- прединвестиционную;
- инвестиционную;
- эксплуатационную (оперативную)
- ликвидационную (терминальную).

Бизнес-планирование является процессом, который инициируется инвестором на ранней стадии прединвестиционного этапа в целях определения целесообразности инвестиций, целевых объемно-планировочных параметрах объекта, формирования модели его позиционирования.

В общем понимании под понятием «бизнес-план» подразумевается план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

В настоящей курсовой работе обучающимся на основании исходных данных, полученных по индивидуальному заданию от преподавателя, разрабатывается бизнес-план строительства коммерческого объекта недвижимости в г. Москве. Коммерческий объект по согласованию с преподавателем может относиться к сегменту торговой недвижимости или офисной недвижимости.

I. РЕКОМЕНДУЕМОЕ СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА

1.1. Резюме и общее описание объекта

Резюме проекта содержит основные данные о рассматриваемом объекте. В рамках настоящей курсовой работы резюме проекта формируется на основании исходных данных, полученных от преподавателя.

Исходные данные включают в себя:

1. Сегмент коммерческой недвижимости (офисная или торговая);
2. Класс качества объекта недвижимости (А или В);
3. Общую площадь объекта;
4. Арендопригодную площадь объекта;
5. Ближайшую станцию метрополитена;
6. Расстояние до ближайшей станции метрополитена;
7. Кадастровую стоимость земельного участка, арендованного под строительство и эксплуатацию здания.

1.2. Анализ рынка и сбор данных о конкурентах

В рамках курсовой работы обучающемуся предлагается сформировать анализ рынка на основании открытых данных, доступных в сети «Интернет». В целях наиболее эффективного написания курсовой работы рекомендовано использовать бесплатные отчеты о сегментах рынка недвижимости, публикуемых «Colliers International», «Knight Frank» и аналогичными им компаниями.

Для детального анализа конкурентной среды на локальном рынке рассматриваемого объекта недвижимости и в целях формирования максимально точной возможной ставки аренды площадей рассматриваемого объекта недвижимости в бизнес-плане приводятся сведения о как минимум двух объектах, являющимися

конкурентами рассматриваемому объекту недвижимости на локальном рынке в рассматриваемом сегменте (по заданию: офисная недвижимость, торговая недвижимость). Сведения о конкурентов могут быть получены из открытых источников и должны содержать:

1. Иллюстрацию внешнего вида объекта-конкурента;
2. Адрес объекта;
3. Информацию о расположении на «красной» линии;
4. Класс здания (А или В);
5. Расстояние от ближайшей станции метрополитена, м;
6. Год ввода в эксплуатацию;
7. Данные о средней месячной арендной ставке одного квадратного метра, руб. без НДС;
8. Ссылку на источник информации.

Указанная информация в дальнейшем потребуется для формирования экономически обоснованной ставки аренды в рассматриваемом объекте недвижимости.

Таблица 1

Пример заполнения информации об объекте-аналоге
(конкуренте)

Наименование	Виктори Плаза
Адрес	Москва, улица Викторенко, д.5
Красная линия	да
Класс здания	В
Расстояние от метро	200 м
Год ввода в эксплуатацию/реконструкции	2015 (состояние новое)
Арендная ставка (в среднем)	28 000 рублей
Ссылка на источник	http://fortexgroup.ru/bc/url_na_object/

1.3. План продаж и определение чистого валового дохода

Для достоверного планирования будущих доходов от сдачи в аренду площадей проектируемого объекта недвижимости необходимо определить объективно возможную ставку аренды.

Благодаря высокому уровню конкуренции на локальном и региональном рынках коммерческой недвижимости, определение возможной арендной ставки следует проводить в рамках маркетингового принципа «как у конкурентов». Этому принципу соответствует метод ценообразования на рынке недвижимости, называемый сравнительным подходом к ценообразованию с учетом корректировки по факторам.

При таком подходе основа для формирования собственной объективной арендной ставки – информация о конкурентах на локальном рынке, приведенная в главе «Анализ рынка» данного бизнес-плана. Для учета возможных различий в рассматриваемых объектах-аналогах и объекте оценке (исследуемый объект недвижимости) в расчет будут заложены процентные корректировки (поправки) по ценообразующим факторам.

Перечень и значения ценообразующих факторов в выбранном сегменте коммерческой недвижимости принят на основании статистических данных, публикуемых порталом statielt.ru. К использованию приняты следующие ценообразующие факторы:

- 1) Красная линия;
- 2) Класс качества объекта;
- 3) Транспортная доступность;
- 4) Степень физического износа.

Подход к оценке объектов-аналогов (конкурентов) по ценообразующим факторам экспертно оптимизирован руководителем проекта для сокращения трудоемкости и стандартизации расчетов.

Первый шаг расчетов – свод оценок по факторам для объекта оценки и объектов-аналогов (конкурентов)

Таблица 2

Пример оформления сводной информации по объекту оценки и объектам-аналогам

№	Фактор	Объект оценки	Конкуренты (объекты-аналоги)	
			Конкурент 1 (ОА1)	Конкурент 2 (ОА2)
		ОО	Конкурент 1 (ОА1)	Конкурент 2 (ОА2)
1	Красная линия	Да	Нет	Да
2	Класс качества	В	В	В
3	Дальность от метро	400	1200	200
4	Физический износ	Новое	Хорошее	Новое
	Ставка аренды, руб. за кв.м. в год без НДС	?	19 300	28 000

Второй шаг расчетов – определение величины корректировок, которые нужно внести в арендные ставки конкурентов, чтобы привести их к цене рассматриваемого объекта. Таким образом, устраняются различия в объектах, они становятся равными по характеристикам.

Помимо того определяется количество ненулевых корректировок. Это необходимо для последующего определения «веса» цены каждого из конкурентов в возможной арендной ставке рассматриваемого бизнес-центра. Чем больше

отличий – тем меньший вес аналог имеет в цене нашего бизнес-центра.

Таблица 3

Пример определения суммы и количества корректировок

Факторы	ОА1	ОА2
Красная линия	+17 %	0 %
Класс качества	0 %	0 %
Дальность от метро	+9 %	-11 %
Физический износ	+10 %	0 %
Сумма корректировок (2)	+36%	-11%
Количество ненулевых корректировок (3)	3	1

* - величины поправок приняты согласно данным Приложения 1 для выбранного сегмента недвижимости.

Третий шаг расчетов – определение средневзвешенной арендной ставки в проектируемом бизнес-центре на основе скорректированных цен объектов-аналогов и с учетом количества корректировок.

Расчетные формулы приведены в крайнем правом столбце.

Таблица 4

Пример определения средневзвешенной арендной ставки

Наименование	Конкуренты (объекты-аналоги)		Формула
	ОА1	ОА2	
Скорректированная ставка аренды (4) руб. за кв.м. в год без НДС	19300* (100%+36%)= 26 248	28000* (100%-11%) = 24 920	(1) x (100%+ (2))
Количество корректировок	3	1	(3)
Обратная величина (5)	0,33	1	1/кол-во корректировок
Сумма обратных величин (6)	1,33		сумма (5)
Вес конкурента в ставке ОО (7)	0,33/1,33=0,25	1/1,33=0,75	(5) / (6)
Вес конкурента в ставке ОО (руб.) (8)	26 248 * 0,25 = 6 562	28 000 * 0,75 =18 690	(7) x (4)
Средневзвешенная ставка ОО, руб. за м2. в год без НДС	25 252		сумма (8)

1.4. План инвестиций

Вложения в строительно-инвестиционный проект состоят из ряда основных расходных статей, необходимых для создания арендного бизнеса:

1. Стоимость права на аренду земельного участка.

Городская земля сдается в аренду на аукционе, где победитель торгов обязан выплатить начальную фиксированную сумму за получение права аренды земельного участка. В данной курсовой работе стоимость права аренды земельного участка определяется на основании данных о кадастровой стоимости земельного участка. Учитывая тот факт, что на этапе планирования проекта инициатору неизвестен фактический

размер платы за право аренды, величина такой платы принимается в размере 10% от кадастровой стоимости земельного участка или в размере, указанном в исходных данных (если такие данные предоставлены преподавателем).

2. Стоимость разрешений и учредительных документов.

К данной расходной статье относятся: стоимость регистрации компании – владельца здания, стоимость регистрации бренда – наименования бизнес-центра, стоимость разрешений на подключение коммуникаций, на строительство, на ввод в эксплуатацию.

Общая величина данных затрат для всех вариантов принимается ориентировочно в размере 500 тыс. руб. в первый год строительства.

3. Стоимость строительства (ССздания).

Стоимость строительства бизнес-центра определяется на основе сборника укрупненных нормативов цены строительства НЦС 81-02-02-2014 «Административные здания», исходя из общей площади строящегося здания. Нормативы цены строительства приведены в сборнике в уровне цен на 01.01.2014 г. В курсовой работе все цены приведены в уровне цен периода проведения маркетингового анализа рынка, следовательно, нормативную стоимость строительства необходимо пересчитать с использованием актуального Прогноза социально-экономического развития страны по данным Министерства экономического развития. Затраты на строительство распределяются равномерно на два года, отведенных под строительство объекта. По заданию преподавателя может быть определен другой метод определения инвестиций в строительство, отличный от описанного. Распределение инвестиционных затрат приводится в таблице 5.

Таблица 5

Планирование инвестиций по годам проекта

Год	Инвестиции, тыс.руб.	
	2017	2018
Право аренды	-3 000	0
Создание юр.лица	-500	0
Строительство	-1111825	-1111825
ВСЕГО	-1114425	-1111825

1.5. Операционная деятельность и накладные расходы

В процессе эксплуатации рассматриваемого объекта возникает необходимость обслуживания здания и иного приобретенного имущества. Условно основные статьи расходов можно разделить на три потока:

1. Операционные расходы ($Z_{\text{операц}}$)

Операционные расходы связаны с необходимостью поддержания здания в исходном состоянии, с обслуживанием арендаторов, оплатой коммунальных расходов. В состав операционных расходов могут входить отчисления на текущий ремонт, оплата услуг клининговой компании, услуг частного охранного предприятия, коммунальных платежей, заработная плата административного персонала здания, реклама и т.п. Таким образом операционные расходы объединяют большую часть расходных статей бизнес-центра.

В данном бизнес-плане операционные расходы принимаются по данным актуального аналитического отчета Knight Frank в зависимости от класса недвижимости.

Годовые операционные расходы определяются в тысячах рублей перемножением общей площади здания и ставки операционных расходов.

$$Z_{\text{операц}} = GBA * C_{\text{оп}} \quad (1)$$

2. Затраты на аренду земли (З_{земля})

Учитывая высокую востребованность городских земель, платежи за арендованную землю не должны быть исключены из расчета. В соответствии с постановлением Правительства Москвы № 273-ПП от 25.04.2006 величина оплаты за аренду земельных участков, находящихся в собственности города, определяется процентом от кадастровой стоимости участка. Величина процента зависит от вида деятельности, выполняемого на земельном участке и определяется по вышеуказанному Постановлению.

3. Амортизация

Построенное здание является объектом основных средств, и в соответствии с действующим налоговым кодексом его стоимость должна восстанавливаться на счетах компании – собственника здания через амортизацию.

Данная статья учтена нами в составе расходов. Однако в величину расходов для инвестора она включена не будет, её размер определен только для целей исчисления налога на прибыль.

Дело в том, что амортизация является статьей расходов, которая уменьшает налоговую базу при исчислении налога прибыль. При этом важно понимать, что амортизационный платеж – это «non-cash» расходы, они не выплачиваются кому-либо, а перемещаются на балансе предприятия со счета на счет. Таким образом, с точки зрения инвестора амортизация не является расходом (она не выходит из бизнеса), а с точки зрения налогообложения – является.

В данной работе используется линейный метод начисления амортизационных платежей, исходя из полезного срока жизни здания 50 лет. Амортизация в таком случае отчисляется равными платежами на протяжении 50 лет. Амортизационный платеж равен частному от деления стоимости строительства здания на срок его жизни.

$$A = CC_{\text{здания}} / T \quad (2)$$

СС_{здания} – сметная стоимость здания, тыс. руб.
(см. главу «План инвестиций»)

T – полный срок его жизни, выраженный в годах

Ежегодная величина расходов по объекту будет определяться сложением перечисленных величин. Особо отметим, что амортизационных расходов и затрат по эксплуатации не возникает в период строительства здания. Арендная плата за землю во время строительства сохраняется, таким образом, её необходимо учитывать на протяжении всего рассматриваемого периода.

Таблица 6

Планирование расходов

	Эксплуатация, тыс.руб. в год без НДС				
Год	2018	2019	2020	2021	2022
Зоперац	-108 500	-108 500	-108 500	-108 500	-108 500
Зземля	-100	-100	-100	-100	-100
ВСЕГО	-108 600	108 600	108 600	108 600	108 600
Кроме того, А	-44 473	-44 473	-44 473	-44 473	-44 473

1.6. Налоговое окружение

Учитывая сокращенный набор информации и агрегацию расходных статей в укрупненные группы, в данном проекте налоговое окружение будет учитываться частично. В данном контексте можно выделить следующие налоговые платежи:

1. Налог на имущество.

В зависимости от вида объекта недвижимости, базой для налогообложения налогом на имущество является **кадастровая или балансовая стоимость объекта недвижимости**. Кадастровая стоимость является базой для налога для офисных, торговых и жилых объектов недвижимости.

Налог начинает выплачиваться после того, как здание окажется на балансе организации – инициатора проекта. До этого момента в качестве объекта незавершенного

строительства оно числится на балансе подрядной организации в качестве объекта незавершенного строительства.

Передача на баланс инвестора происходит в тот момент, когда строительство завершено, после приемки законченного строительством объекта заказчиком и надзорными государственными органами. В этот момент здание ставится на учет в Росреестре, ему присваивается первоначальная кадастровая стоимость. Таким образом, первый год выплаты налога на имущество – это первый год эксплуатации.

Первоначальная кадастровая стоимость определяется на основании данных о кадастровой стоимости 1 кв.м. объектов того же типа, размещенных в том же кадастровом квартале, что и вновь поставленный на баланс объект.

С учетом того, что поиск таких объектов будет являться весьма трудоемким, в данной курсовой работе кадастровая стоимость 1 кв.м. здания принимается в размере **90 тыс. руб.** для объектов **класса В** и **110 тыс. руб.** для объектов **класса А**.

Первоначальная кадастровая стоимость = $S_{\text{кадастр}} * GBA$

Налоговая ставка - 2 % от кадастровой стоимости.

Ежегодный платеж по налогу на имущество равен:

$$90 * 20\,000 * 2\% = 36\,000 \text{ тыс.руб. в год.}$$

2. Налог на добавленную стоимость

Во всех расчетах курсовой работы намеренно не были учтены платежи по налогу на добавленную стоимость. НДС представляет из себя налог, который включается в конечную стоимость арендной платы для потребителя в размере 18% (20% с 2019 года) от величины арендной платы без НДС. Это «исходящий» НДС.

Приобретая товары и услуги у своих контрагентов, владелец бизнес-центра сам является потребителем, а его

контрагенты включают в свои счета не только стоимость товаров и услуг без НДС, но и величину НДС. Суммы налога, которые были перечислены по счетам контрагентов, называются «входным» НДС и уменьшают размер НДС, который владелец бизнес-центра должен перечислить в бюджет.

В конце каждого квартала владелец бизнес-центра должен выплатить в бюджет разницу между «исходящим» и «входящим» НДС. Если разница отрицательная – уплата НДС в бюджет не осуществляется.

Не облагаются НДС услуги по предоставлению в аренду земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности.

Таблица 7

Расчет налога на добавленную стоимость по годам, тыс. руб.

Год	Строительство		Эксплуатация		
	2016	2017	2018	2019	2020 - 2022
Затраты на строительство здания	-1 111 825	-1 111 825			
Услуги управления зданием	0	0	-108 500	-108 500	...
Итого выплаты контрагентам	-1 111 825	-1 111 825	-108 500	-108 500	...
НДС «входящий»	-200 129	-200 129	-19 530	-19 530	...
Предоставление площадей в аренду	0	0	227 473	454 946	...
НДС «исходящий»	0	0	40 945	81 890	...
НДС к уплате			40945 - 19530 = 21415	62 360	...

3. Налог на прибыль.

Базой для исчисления налога на прибыль является величина дохода, уменьшенная на величину расходов, включая амортизационные отчисления, уплаченные налоги на имущество и НДС.

Налоговая ставка – 20 %

Расчет прибыли и налога на прибыль производится в следующей таблице. Данные для расчетов взяты из таблиц «Планирование инвестиций по годам проекта», «Планирование доходов от эксплуатации», «Планирование расходов».

Прибыль определена как:

Прибыль = Доходы – Инвестиции – Расходы

Таблица 8.

Налог на прибыль по годам, тыс.руб.

Год	Строительство		Эксплуатация		
	2016	2017	2018	2019	2020 - 2020
Инвестиции	-1 114 425	-1 114 425			...
Доходы	0	0	227 473	454 946	...
Расходы	0	0	-108 600	-108 600	...
Амортизация	0	0	-44 473	-44 473	...
Налог на имущество	0	0	-36 000	-36 000	...
НДС	0	0	-21 415	-62 360	...
Прибыль	- 1 114 425	- 1 114 425	74 400	301 873	...
Налог на прибыль 20%	0	0	14 920	60 414,6	...

В следующей таблице приводятся сводные данные о налогах.

Таблица 9

Планирование налогов по годам, тыс. руб.

Год	Строительство		Эксплуатация		
	2016	2017	2018	2019	2020
Налог на прибыль	0	0	14 920	60 414,6	60 414,6
Налог на имущество	0	0	16664,48	45 781,024	45 781,024
ВСЕГО НАЛОГОВ	0	0	31 584,48	106 195,62	106 195,62

1.7. Модель движения денежных потоков и показатели эффективности инвестиций

Для оценки экономической эффективности инвестиций в данном бизнес-плане используются следующие показатели:

- Чистый дисконтированный доход (Net Present Value NPV)
- Дисконтированный срок окупаемости (Discounted Payback Period DPP)
- Индекс рентабельности инвестиций (Return of investment ROI)

Ставка дисконтирования (ставка доходности) – это процентная ставка, которая позволяет привести стоимость будущих денежных потоков к текущему моменту времени.

Ставка доходности состоит из двух составляющих:

1. безрисковой нормы доходности, которую требует инвестор;
2. нормы риска, который несет в себе проект.

Коэффициент дисконтирования – это величина, которая показывает отношение будущей стоимости денег к их текущей стоимости:

$$d_n = \frac{1}{(1+D)^n} \quad (3)$$

Где d – коэффициент дисконтирования,

D – норма дисконта в %

n – количество лет, которое должно пройти до момента получения денег.

Модель движения дисконтированных денежных потоков (Discounted Cash Flow Model). Финансовая модель объединяет и агрегирует в себе все расчеты и предположения, сформированные в бизнес-плане, и отражает результат от деятельности по проекту на горизонт прогноза. Финансовая модель отражает следующие строки:

1. Инвестиционный поток (-) – это денежные средства, направляемые на первоначальные вложения.
2. Операционный поток – отражает результаты деятельности на эксплуатационном этапе реализации проекта и включает в себя:
 - a. Доходы (+);
 - b. Расходы (-);
 - c. Налоговые отчисления (-).
3. Терминальная стоимость бизнеса (+) – учитывается в последний год горизонта прогноза и отражает доход от продажи построенного объекта.
4. Чистый доход по периодам – сумма трёх описанных потоков по периодам с учетом знака.
5. Накопленный ЧД
6. Коэффициент дисконтирования
7. Дисконтированный инвестиционный поток
8. Дисконтированный операционный поток
9. Дисконтированная терминальная стоимость бизнеса
10. Чистый дисконтированный доход по периодам

11. Накопленный ЧДД

При расчетах учитывается горизонт планирования продолжительностью 7 лет. Шаг расчета – 1 год. Для каждого периода указывается результат по каждому показателю на конец года. Инвестиции осуществляются в течение двух лет. С третьего периода начинается операционная деятельность.

Терминальная стоимость бизнеса отражается в модели в год выхода из проекта (когда достигнут горизонт прогноза, срок участия в проекте). Стоимость бизнеса при продаже рассчитывается доходным подходом по формуле:

$$S_{\text{терминал}} = \text{Чистый доход} / R, \text{ тыс.руб.} \quad (4)$$

Где R , % – коэффициент рекапитализации, показывающий отношение годовой прибыли проекта к его стоимости при продаже в среднем по данным совершенных сделок в рассматриваемом сегменте недвижимости. Выражен в виде %. Определяется на основании данных актуального аналитического отчета Knight Frank для выбранного сегмента недвижимости или других данных по заданию преподавателя.

Чистый доход – определяется по данным модели движения денежных потоков для 6 периода.

Результаты расчетов показателей экономической эффективности приводятся в таблице 10

Таблица 10.

Показатели экономической эффективности

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) Net present value (NPV)	-504944,9
Срок окупаемости (Ток) Payback Period (PP)	6,6 лет
Дисконтированный срок окупаемости Discounted Payback Period (DPP)	6,5
Индекс рентабельности инвестиций (ИД) Return of investment (ROI)	1,31 %

1.8. Формулирование выводов

По итогам написания курсовой работы обучающимся должен быть сформулирован вывод на основе проведенных расчетов. Вывод должен содержать в себе рекомендацию потенциальному инвестору проекта, в интересах которого разрабатывается бизнес-план, о целесообразности инвестиций в проект. Такая оценка дается обучающимся на основании показателей экономической эффективности в проект, при этом дается ответ на два вопроса:

- 1) Окупается ли проект в операционный (эксплуатационный) период на горизонте планирования?
- 2) Окупаются ли инвестиции в проект после продажи объекта (на терминальном этапе)?

Как в случае достаточной экономической эффективности проекта, так и в случае, если целевые показатели эффективности не достигнуты, обучающимся приводятся собственные рекомендации о повышении экономической эффективности проекта. В таких рекомендациях должны быть даны конкретные решения по повышению чистого валового дохода проекта или снижению его накладных расходов. Рекомендовано рассматривать возможность создания дополнительных видов бизнеса, сопутствующих арендному бизнесу.

II. ПРИЛОЖЕНИЯ

2.1. Корректировки на рыночные факторы

Корректировки на рыночные факторы для офисной
недвижимости

на "Красную линию" – Поправки

Красная линия		Объект аналог	
		На красной линии	На второй линии
Объект оценки	На красной линии	0%	+17%
	На второй линии	-17%	0%

на "Класс качества" – Поправки

Класс качества		Объект аналог	
		А	В
Объект оценки	А	0%	+58%
	В	-58%	0%

на "Дальность от метро" – Поправки

Дальность от метро		Объект аналог		
		До 300 м	От 300 до 700 м	Более 700 м
Объект оценки	До 300 м	0%	+11%	+20%
	От 300 до 700 м	-11%	0%	+9%
	Более 700 м	-20%	-9%	0%

на "Физический износ" – Поправки

Физический износ		Объект аналог		
		Новое (2017-2015)	Хорошее (2014-2008)	Удовл (до 2008)
Объект оценки	Новое (2017-2015)	0%	+10%	+24%
	Хорошее (2014-2008)	-10%	0%	+14%
	Удовл (до 2008)	-24%	-14%	0%

Корректировки на рыночные факторы для торговой недвижимости

на "Красную линию" – Поправки

Красная линия		Объект аналог	
		На красной линии	На второй линии
Объект оценки	На красной линии	0%	+25%
	На второй линии	-25%	0%

на "Класс качества" – Поправки

Класс качества		Объект аналог	
		А	В
Объект оценки	А	0%	+44%
	В	-44%	0%

на "Дальность от метро" – Поправки

Дальность от метро		Объект аналог		
		До 200 м	От 200 до 600 м	Более 600 м
Объект оценки	До 200 м	0%	+13%	+23%
	От 200 до 600 м	-13%	0%	+10%
	Более 600 м	-23%	-10%	0%

на "Физический износ" – Поправки

Физический износ		Объект аналог		
		Новое (2017-2015)	Хорошее (2014-2008)	Удовл (до 2008)
Объект оценки	Новое (2017-2015)	0%	+9%	+23%
	Хорошее (2014-2008)	-9%	0%	+14%
	Удовл (до 2008)	-23%	-14%	0%

Учебно-методическое издание

Ступникова Елена Анатольевна
Бокачев Роман Алексеевич

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Учебно-методическое пособие

Изд. № 298-18 Тираж 50 экз.

Формат 60x90/16 Усл.-печ.л. - 1,5 Заказ № 1974

УПЦ ГИ РУТ (МИИТ), Москва, 127994,
ул. Образцова дом 9, стр.9