

**ПРОЕКТ  
СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ  
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ  
«АРТМЕНТ 24»**

Выполнили студенты 113 группы  
Макаренко Алина, Сологуб Кристина, Лычковский Кирилл,  
Ральчик Антон

**1.ВЫБОР ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ИТОГАМ МАРКЕТИНГОВОГО  
АНАЛИЗА  
(ЕМКОСТЬ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО РЫНКОВ, В Т.Ч.  
ТЕКУЩИЙ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПРОС)**

*Квартира на сутки в Минске и посуточная аренда бурно вошли в нашу жизнь как альтернатива гостиницам. Основной аргумент квартир на сутки — это низкая цена и высокое качество обслуживания. Апартаменты в отличие от гостиниц и отелей можно подобрать практически на любой вкус, в любом районе города (как в центре, так и в спальном районе) и на любой кошелек. Повышенный спрос на данного рода услуги породил быстрый рост этого рынка, как в Минске, так и в других больших городах Беларуси.*

- ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ;

*Наши потенциальные клиенты-это жители различных городов Беларуси, туристы, а также жители Минска, желающие культурно отдохнуть. Сегодня суточная стоимость квартиры варьируется от 40 до 150 долларов, т.е. есть можно выбрать как дешевые, так и дорогие апартаменты. В нашем агентстве присутствует как большое количество квартир эконом класса, так и квартир повышенного уровня комфортабельности. Это так называемые элитные апартаменты VIP, Люкс и бизнес класса, расположенные в центре Минска.*

## • УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ РЫНКА ДЕЙСТВУЮЩИМИ КОНКУРЕНТАМИ

*На сегодняшний день основным нашим конкурентом является следующее агентство:*

*«Sutki.by»*

*Оно опережает нас по таким позициям как: длительная деятельность по сравнению с нашим агентством на рынке недвижимости (с 2006-2013гг.) Следовательно, поток клиентов у них больше за счет известности. Чтобы выйти на уровень, соответствующий нашим конкурентам, мы будем работать в следующих направлениях:*

- *При снятии квартиры более чем на 3 суток, мы будем предоставлять скидку 5-15 %*
- *Все квартиры в основном расположены только в центре.*
- *Вся информация о клиентах является конфиденциальной.*
- *Все фотографии квартиры на сутки на нашем сайте, соответствуют их реальному состоянию.*



- Мы принимаем оплату наличными, безналичным путем, по карточкам, а также webmoney.
- У нас возможна бронь любой квартиры заранее.
- Мы убираем квартиру после каждого гостя, с заменой белья и полотенец.
- Во всех квартирах посуточно выполнен качественный свежий ремонт, квартиры оборудованы новой мебелью, бытовой техникой, посудой.
- Связаться с нами круглосуточно будет возможным по скайпу, телефону или через онлайн -чат.

## • ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

*Многие считают, что за 1 сутки стоимость квартиры, сдаваемой посуточно, должна быть сопоставима со стоимостью квартиры при аренде на длительный срок, поделенной на 30.*

*К примеру, 2-комнатные квартиры в центре Минска со средним ремонтом при аренде на длительный срок (от 1 года) стоят в среднем 400-500 долларов в месяц без учета 100% комиссионных агентству недвижимости, предложившему этот вариант.*

*Стоимость аренды такой квартиры при сдаче посуточно в сезон в "нормальной" организации составляет 70 и более долларов, а отнюдь не 15-20 долларов*

*"Нормальная организация" — это стабильно работающая компания, имеющая в своем управлении собственные квартиры.*



*Приведем несколько факторов, влияющих на стоимость аренды квартиры на сутки:*

- загрузка — это соотношение количества дней, в течении которых квартира сдана, к количеству дней в текущем месяце. В Минске этот процент варьируется от 40-50% в несезонное время до 70-95% в сезон;*
- аренда офиса, зарплата офисных работников, горничных, затраты, связанные с рекламой (поддержание Интернет сайта);*
- стирка белья, покупка чистящих/моющих средств, туалетной бумаги и многого другого;*
- затраты, связанные с текущим ремонтом квартир. К сожалению, не все жильцы аккуратно относятся к имуществу, находящемуся в сдаваемых в аренду квартирах;*
- налоги.*

*За исключением налогов, все эти затраты отсутствуют при длительной аренде квартиры. Хотя и налоги платят единицы.*

## • ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА

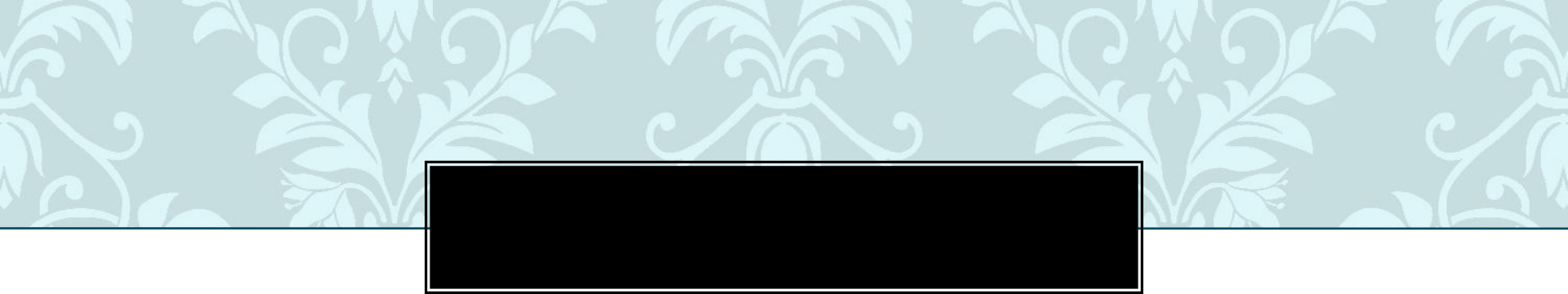
*На рынке краткосрочной аренды квартир (посуточной аренде квартир) официально и вполне качественно работают несколько крупных и множество мелких фирм.*

*Но, даже среди них есть те, которые отличаются друг от друга по принципиальным соображениям.*

*Есть те фирмы, которые сдают в аренду лишь свои квартиры. Они сами находят клиентов на свои квартиры, сами заселяют их, сами обслуживают, занимаются дополнительным сервисом.*

*Есть фирмы, которые занимаются сдачей чужих квартир, которые сами хозяева желают сдать на краткие сроки. Надо заметить, что вопреки расхожему мнению, такой вид бизнеса на самом деле гораздо выгоднее, чем сдача квартиры в долгосрочную аренду, да и сохранность имущества тоже, вопреки общим представлениям, гарантирована. Выгоднее, потому что суммарная стоимость нескольких заездов за месяц выше, чем стоимость проживания одного постоянного клиента, а сохранность имущества и регулярный ремонт и обслуживание вызваны насущной необходимостью сохранять апартаменты в безупречном состоянии.*





*Наконец есть фирмы, совмещающие оба вида деятельности, они сдают свои собственные квартиры и в то же время являются агентами по заселению квартир, им не принадлежащих. В этом случае они скорее выполняют роль диспетчеров на телефоне, получая в принципе немалый процент от большого количества сделок, в коих они оказываются посредниками.*

## **2.ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.**

*Для организации предпринимательской деятельности нашей компании мы выбрали консультационное Частное Унитарное Предприятие, как форму организационно-правовой регистрации.(ЧУП) Также наше агентство будет зарегистрировано в качестве налогоплательщика в Налоговой Инспекции г.Минска.*

### 3. ПОДБОР НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

*Для государственной регистрации частного унитарного предприятия (ЧУП) в регистрирующий орган представляются:*

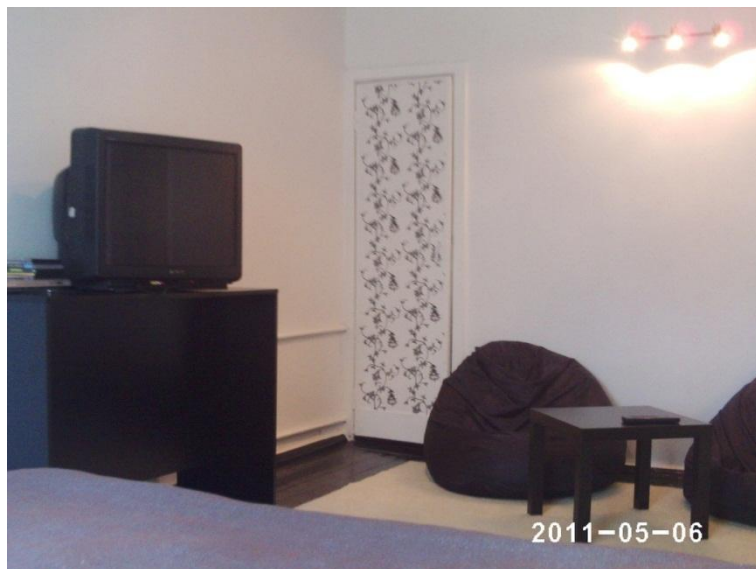
- *заявление о государственной регистрации;*
- *устав в двух экземплярах без нотариального засвидетельствования, его электронная копия (в формате .doc или .rtf). Электронная копия устава записывается на CD-диск;*
- *оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.*

*Стоимость регистрации Частного Унитарного Предприятия составляет -2 060 000 руб.*

#### 4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОМЕНКЛАТУРЫ И АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ (УСЛУГИ).

*Планируем в ассортименте нашего агентства иметь для начала 10 квартир. Некоторые из них:*

*1-комнатная квартира, улица Богдана Хмельницкого, 2  
40\$*





*2-комнатная квартира, улица Воронянского, 5/1, 60 \$*



*3-комнатная квартира, пер. Броневой 13,90 \$*



*4-комнатная квартира ул.Захарова д.29, 120 \$*



## **5. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ (АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА).**

*В нашем агентстве внутренние источники финансирования*



The background of the slide is a light blue damask pattern. It features repeating vertical motifs of stylized acanthus leaves and scrolls, creating a classic, ornate texture.

# ЗАДАНИЯ ВТОРОГО СЕМЕСТРА

## 1) СОСТАВ И КОЛИЧЕСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ.

*В нашем агентстве основными фондами будут являться:*

*-Квартиры*


*-Производственный инвентарь и принадлежности*

*-Хозяйственный инвентарь*

*Возрастной состав ОФ от 5 до 10 лет*

## 2 )НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

*Как известно, оборотные средства — это средства, используемые компанией для осуществления своей постоянной деятельности. Нормирование оборотных средств представляет собой процесс установления норм (относительных величин, соответствующих минимальному, экономически обоснованному запасу товарно-материальных ценностей и устанавливаемых в днях) и нормативов (минимально необходимых сумм денежных средств, обеспечивающих хозяйственную деятельность предприятия) по нормируемой группе оборотных средств.*



*Что касается нашей компании, нормирование оборотных средств рассчитано с использованием коэффициентного метода, а именно норматив расходов будущих периодов:*

$$Нбп = P1 + P2 + P3$$

*P1-сумма затрат на начало планового периода (Расходы на открытие: регистрация – 148 долл. Аттестация агентов – 425 долл. Офисное оборудование - 1293 долл.) = 1866\$*

$$P2 = 5870 + 1866 = 7736\$$$

*P3 = 5870\$ - расходы на себестоимость*

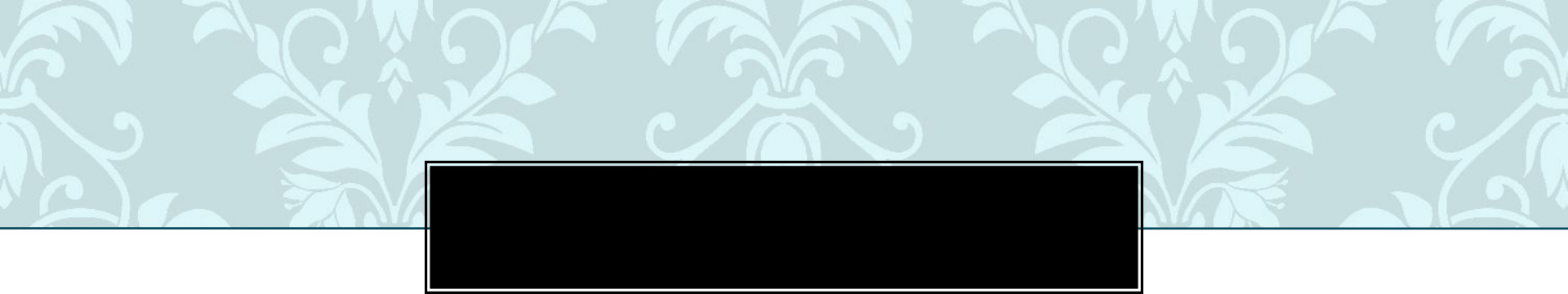
*В итоге*

$$Нбп = 1866 + 7736 + 5870 = 15472\$$$

### **3) ТРЕБОВАНИЯ К ПЕРСОНАЛУ ПРЕДПРИЯТИЯ. СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ. УСЛОВИЯ И ОПЛАТА ТРУДА**

*Наше АН планирует набрать первоначальный небольшой штат сотрудников, имеющих опыт работы в сфере недвижимости. Специфика работы в этой отрасли такова, что потребитель, в данном случае покупатель или продавец недвижимости, обычно обращается за услугами к посреднику по месту своего проживания.*

*Идеальным считается сотрудник, который может заключать примерно 20 сделок по аренде квартиры в месяц. Но такие кадры на вес золота. Выгодными риелторы считают специалистов, зарабатывающих для агентства в среднем от \$1 тыс. в месяц.*



*Организационная структура фирмы будет достаточно простой и по типу относится к линейно-функциональной. Возглавляет фирму Генеральный директор – учредитель Лычковский Кирилл Валерьевич. Ему подчиняются директора каждого из отделений - всего три человека Сологуб Кристина Сергеевна, Макаренко Алина Александровна, Ральчик Антон Петрович. У каждого директора в подчинении весь коллектив риелторов его подразделения, при этом, среди них есть некоторая иерархия. Главным заместителем директора в каждом отделении является старший риелтор.*

#### 4 КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГИ).

*Для расчета себестоимости использовали метод прямого счета*

*$C/c \text{ ед.продукции} = \text{Сумма производственных расходов} / \text{Кол-во ед.продукции}$*

*Сумма производственных расходов, \$:*

*Аренда офиса-400*

*Коммунальные платежи квартир-300*

*Реклама -150*

*ОТР-5000*

*Бытовая химия-20*

*Итого:5870\$*

*Всего квартир в агентстве-10*

*Следовательно, себестоимость одной квартиры равна*

$$C/c = 5870 / 10 = 587\$$$

## 5) ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В нашей компании инновацией будет являться продвижение нашей недвижимости. Главный ключ продвижения- маркетинг, реклама. Планируем размещать объявления в газетах специализированных изданий таких как «Из рук в руки», «Недвижимость»*

*Так же открываем свой сайт*

*Эксперты советуют начинающим агентствам «обрабатывать территорию» вокруг себя: сделать заметную вывеску, расклеить объявления, разослать рекламные буклеты по почтовым ящикам близлежащих домов. По мнению опытных риэлтеров, наибольшую отдачу дает адресная рассылка и объявления на подъездах и остановочных комплексах.*



# apartment 24

телефон  
+375 29 380 72 88  
круглосуточно

О КОМПАНИИ

БРОНИРОВАНИЕ

ОПЛАТА

ВИЗОВОЕ ПРИГЛАШЕНИЕ

КОНТАКТЫ



ПОИСК КВАРТИР  
НА КАРТЕ МЕТРО

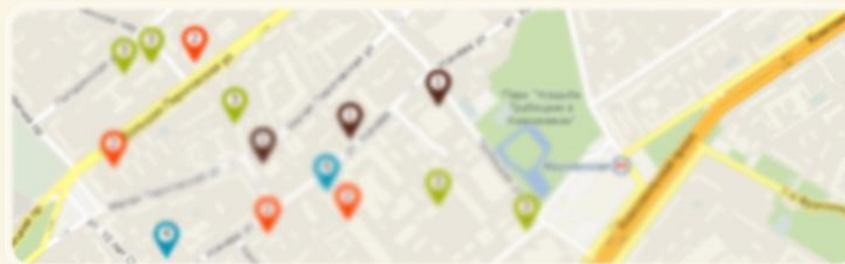
ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ

ДВУХКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ

ТРЕХКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ +

ВСЕ КВАРТИРЫ

Наши квартиры на карте



Принимаем к оплате

VISA



Квартира по адресу: Дружинниковская  
д.11/2

Квартира дня

## 6.СМК (СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА): СЕРТИФИКАЦИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ

*Применительно к деятельности организации в мировой практике разработаны и широко применяются управленческие стандарты качества:*

*МС ИСО 9000 – на системы менеджмента качества;*

*В Республике Беларусь в качестве государственного стандарта действует СТБ ИСО 9001-2001.*

*Риэлтор – это аттестованный специалист, работающий на рынке недвижимости в компании, имеющей профессиональный сертификат и предоставляющий услуги на рынке недвижимости. Профессия «Риэлтор» защищена законом «Об авторских правах и иных правах» и официально зарегистрирована. Требования Национального Стандарта являются едиными для всей РБ, и любое агентство недвижимости, желающее подтвердить исключительное качество услуг, должно полностью соответствовать требованиям Стандарта и только после этого получает право на использование в своей деятельности. Наша компания участвует в добровольной сертификации. Система сертификации работает более 8 лет с момента ее создания и регистрации*

## **7.ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРЕЧНЯ НАЛОГОВ. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.**

- Налог на недвижимость
- Подоходный налог
- Единый налог для ЧУП
- НДС

## 8. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКОВ

*Осуществляя нашу деятельность в условиях конкуренции, мы в определенной степени рискуем, так как зависим от многих внешних факторов – экономических, политических, демографических. Поэтому, по возможности, предусматриваем все виды рисков.*

Виды риска	Момент возникновения	Причины возникновения	Методы предотвращения риска
Финансово-экономический	в любое время	снижение благосостояния населения; ухудшение экономической системы	иметь возможность в новых видах деятельности; отслеживать изменения в законодательстве
Социальный	в любое время	уменьшение з/п; увеличение инфляции	снижение цен на столько, на сколько это можно позволить
Форс-мажор	в любое время	Пожар офиса или квартиры	соблюдение техники безопасности

## 9. РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.

*Инвестиционный проект- совокупность документов , характеризующих замысел о вложении и использовании инвестиций и его практическую реализацию до достижения результата за определенный период времени.*

*Для оценки эффективности инвестиционного проекта нашего агентства лучше всего использовать метод оценки прибыли. Оптимальному варианту соответствует максимальная прибыль.*

*Допустим, в месяц будет заключено 200 сделок. Средняя стоимость квартиры 70 у.е.*

$$\text{Выручка} = 200 * 70 \text{ у.е.} = 14000 \text{ у.е.}$$

$$\text{Прибыль} = \text{Выручка} - \text{Валовые издержки} = 14000 - 7736 = 6264 \text{ у.е.}$$