

## **КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ по разработке концепции развития земельного участка**

Наша компания имеет богатый опыт в реализации крупномасштабных проектов в области жилой и коммерческой недвижимости в городе Иркутске и Иркутской области.

Мы готовы реализовать спектр консалтинговых услуг в области недвижимости, позволяющих сформировать эффективную девелоперскую и архитектурную концепцию проекта.

Нашими партнёрами являются крупнейшие российские девелоперские и консалтинговые компании.

Наш опыт и знания, а так же наших партнёров позволяют нам выполнять проекты любой сложности, создавая концепции успешных объектов.

Концепция – создание эффективного бизнеса, где выбранная идея развития подтверждена маркетинговыми, экономическими, экспертными исследованиями на основе допустимого и разрешенного, а также физически осуществимого использования территории имущественного комплекса.

Алгоритм формирования концепции развития земельного участка:

**Этап 1.** Анализ потенциала территории, формирование целей и задач предстоящего исследования:

- назначение территории;
- кадастровые планы;
- существующие и возможные коммуникации;
- ограничения по застройке;
- градостроительные планы;
- транспортная инфраструктура;
- всесторонний анализ окружения.

Результатом исследований будут являться:

- Отчет о потенциале территории, содержащий выводы по ограничениям, связанным с предстоящей застройкой недвижимости.
- Рекомендации для разработки девелоперской и архитектурной концепции объекта.
- Презентация и защита рекомендаций перед Заказчиком.

**Этап 2.** Проведение маркетингового исследования рынка недвижимости:

- бизнес центры;
- выставочные и торговые центры
- гостиницы, отели;
- рекреационные комплексы
- кинотеатры;
- боулинг, бильярд;
- ночные клубы;
- фитнес клубы, тренажёрные залы;
- оздоровительные комплексы;
- спортивные объекты;
- жильё и пр.

Все указанные направления будут изучены и представлены по следующим направлениям:

- Спрос и предложение;
- Емкость рынка;
- Сегментирование;
- Описание целевых групп потребителей;
- Конкуренты, существующие и перспективные;
- Тенденции и перспективы.

Также в маркетинговое исследование войдут разделы:

- Социально-экономические показатели региона;
- Демографическая ситуация в регионе;
- Доходы населения;
- Перспективы и тенденции.

Результатом исследований будут являться:

- Отчет о проведенных маркетинговых исследованиях, содержащий выводы по анализу рынка недвижимости, основные тенденции и прогнозы его развития.
- Рекомендации для разработки девелоперской и архитектурной концепции объекта.
- Презентация и защита рекомендаций перед Заказчиком.

**Этап 3.** Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка (производится на основании Этапа 1 и этапа 2):

- SWOT анализ;
- Анализ наилучшего использования (BEST USE);
- Юридическая, финансовая, физическая допустимость;
- Максимальное отображение потребностей рынка и существующие возможности по её реализации;
- Моделирование девелоперской концепции;
- Оценка синергетического эффекта.

Результатом исследований будут являться:

- Предложения по наилучшему коммерческому использованию участка и строений.
- Презентация и защита рекомендаций перед Заказчиком.

**Этап 4.** Разработки девелоперской концепции проекта:

- Функциональную концепцию объекта (разработка функционального зонирования с указанием профиля площадей);
- Потребительскую концепцию проекта;
- Генеральный план застройки;
- Требования к архитектурной концепции объекта;
- Требования к внутренней планировке и отделке;
- Транспортная инфраструктура;
- График реализации проекта;
- Рекомендации по выбору наиболее эффективного варианта.

**Результат:**

- Адаптированная к потребностям рынка, предварительно согласованная с базовыми арендаторами и оптимизированная, с точки зрения экономической целесообразности, Девелоперская концепция объекта;
- Презентация и защита Девелоперской концепции перед Заказчиком;
- Утвержденная Девелоперская концепция, являющаяся основанием для формирования Технического задания на разработку архитектурной концепции, эскиза проекта и реализации последующих стадий проектирования;

**Этап 5.** Разработка архитектурной концепции объекта и проведение эскизного проектирования (на базе утвержденной Заказчиком девелоперской концепции):

- Подготовка Технического задания на проектирование и формирование объемно-планировочных решений на базе девелоперской концепции;
- Консультирование по формированию пакета исходных данных для проектирования; (формируется Заказчиком);
- Проектирование и разработка объемно-планировочных решений;
- Эскизное проектирование;
- Сопровождение процедуры создания архитектурной концепции и эскиза проекта, согласование с заказчиком ключевых решений;
- Адаптация проектных решений с базовыми арендаторами.

**Результат:**

- Презентация и защита Архитектурной концепции объекта перед Заказчиком;
- Презентация и защита Эскиза объекта перед Заказчиком;
- Утвержденный Эскиз объекта;

**Этап 6.** Формирование наиболее эффективной экономической и инвестиционной модели проекта посредством разработки Бизнес плана проекта:

- Стратегия ценообразования;
- График продаж;
- Организация продаж;
- Стратегия продвижения;
- Потребность в инвестициях;
- Движение денежных средств;
- Финансовая эффективность (моделирование показателей эффективности, корректировка и выбор наиболее эффективного варианта);
- Анализ рисков.

**Результат:**

- Предложения по наилучшему экономическому использованию участка и строений;
- Презентация и защита Бизнес плана перед Заказчиком.

**Дополнительные услуги по реализации проекта**

1. Оказание брокерских услуг (продажа и сдача в аренду площадей объекта), централизованная загрузка объекта.
2. Осуществление технического надзора за реализацией строительных работ и соблюдению авторских прав;
3. Управление проектом, создание управляющей компании;
4. Организация финансирования/дофинансирования проектов;
5. Инжиниринговые услуги по проекту (консалтинг);
  - 5.1. Проектные решения

- 5.2. Фасады
- 5.3. Внутренние инженерные системы и оборудование
- 5.4. Вертикальные и горизонтальные подъемные механизмы
- 5.5. Автономные системы
- 6. Проектирование (все стадии);
- 7. Внедрение автоматизированных систем управления девелоперскими проектами и эксплуатации готового объекта;
- 8. Внедрение технологий, методик и стандартов управления объектами недвижимости;

Стоимость услуг компании «ИстКонсалтингГрупп» по разработке концепции развития земельного участка (1-4 этап), определяется исходя из технического задания, объёма и назначения исследуемого участка и составляет от 1000 до 1500 тыс. руб.

Расчеты осуществляются на основании договора в следующем порядке:

- 50% стоимости услуг компании оплачивается в течение 5-ти дней с момента подписания договора на оказание консалтинговых услуг;
- 50% стоимости услуг компании оплачивается в течение 2-х дней с момента оказания услуг.

Срок исполнения – от 60 до 100 рабочих дней.

В случае Вашей заинтересованности, предлагаем обсудить формат и условия сотрудничества.

С уважением,



**Генеральный директор  
ООО «ИстКонсалтингГрупп»  
Иваник Д.Н.**