



**Коммерческое предложение
ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ
КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА**

«VILLET» СЕМЕЙНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ


VILLET
PREMIUM RESIDENCE
POZDNYAKOVO



Коротко о проекте:

Суммарная площадь

рассматриваемой территории - 7,5 ГА



Удаленность поселка

МКАД – 9 км
г. Красногорск- 11км-станция
м. Крылатское – 15 км



Концепция

Строительство **162 таунхаусов**
общей площадью **31 511 кв.м.**
от **1,5 до 4 соток** земли
Планируемое население **437 жителей.**



Собственная инфраструктура

Детский сад на 60 мест
Паркинг 510 машиномест
2 здания общественного назначения включающих
объекты торговли, бытового обслуживания и спорта
(669 м2)



Наши преимущества

- Закрытая территория.
- Охрана.
- По соседству Конно-спортивный клуб.
- Развитая внешняя инфраструктура.
- Детские сады, как муниципальные, так и частные.
- Престижный для проживания район,
- Самое элитное место на Новорижском направлении.
(Нильская слобода, Новахово, Третья охота)
- Рига Молл и др. ТЦ
- В планах у ГлавКино подвод наземного метро.
- Самый ближайший к Москве поселок Таун-Хаусов.
- Спа и Фитнесс центры.
- Продовольственные рынки и магазины.





Финансовая составляющая

1 100 000 000 р

Стоимость строительства
для инвестора-застройщика

4 030 243 073 р

Ожидаемая выручка от
проекта

36 месяцев

Срок реализации проекта

65%

Доля инвестора от всей
площади жилой застройки

Выгоды инвестора

20 481 м2

Доля инвестора в общем
жилищном фонде

128 000 р.

Средняя стоимость м2

2 621 632 000 р

Выручка инвестора ROI

+ 136%

Доходность инвестора за 36
месяцев (45% годовых)

Участие сторон и прибыль



Собственники

Входят в проект:

- Земельный участок
- Разрешительная документация
- Проект.

35%

Прибыль от жилого фонда

50%

Прибыль от инфраструктурных объектов:
50% от административного здания
50% от детского сада



Инвестор-застройщик

Берет обязательства по строительству объекта

65%

Прибыль от жилого фонда

50%

Прибыль от инфраструктурных объектов:
50% от административного здания
50% от детского сада

Варианты реализации проекта

1

Организация собственного отдела продаж

В этом случае мы сами организовываем отдел продаж, занимаемся маркетингом, управлением и сопровождением. 6% от общей суммы (в соотношении 2,1% собственник земли и 3,9% инвестор)

2

Аутсорсинг

Находим компанию занимающуюся организацией продаж на основе агентского вознаграждения. 6% от общей суммы (в соотношении 2,1% собственник земли и 3,9% инвестор)

Этапы реализации



Спасибо!