



# Бизнес-план агентства недвижимости

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>  
Электронная почта: [info@investanalitika.ru](mailto:info@investanalitika.ru)

**2023**



**БизнесИнвестАналитика**  
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

**ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ**

Бизнес-план агентства недвижимости содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: план продаж, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план агентства недвижимости может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

В базовом варианте бизнес-план агентства недвижимости рассчитан на оказание 11 видов услуг. В то же время, бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона. Бизнес-план может быть адаптирован под необходимое количество и характер услуг, штат сотрудников, площадь арендуемых офисных помещений.

В бизнес-плане агентства недвижимости содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану агентства недвижимости прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following structure:

- Section 1: Выручка от реализации** (Revenue from sales)
  - Row 4: Год начала проекта (Year of project start) - 2023
  - Row 5: Месяц начала проекта (Month of project start) - 1
- Section 2: План продаж в натуральном выражении** (Sales plan in natural terms)
  - Row 14: 1 год (1 year)
  - Row 15: Headers for months from January 2023 to May 2024.
  - Row 16: Service name: Продажа жилого помещений (Sale of residential premises), unit: раз (times).
  - Row 17: Data for sales volume per month.
- Section 3: Средние суммы сделок с недвижимостью** (Average transaction amounts)
  - Row 33: 1 год (1 year)
  - Row 34: Headers for months from January 2023 to May 2024.
  - Row 35: Service name: Иск (Claim), unit: 1.Выручка (Revenue).
  - Row 36: Data for average transaction amounts per month.

В финансовой модели бизнес-плана агентства недвижимости можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь арендуемого офиса;
- Номенклатуру оказываемых услуг;
- Среднее месячное количество проведенных сделок по каждому виду услуг;
- Средний размер сделки по каждому виду услуг;
- Процент вознаграждений по каждому виду услуг;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на ремонтные работы;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- Размер затрат на рекламу и продвижение услуг агентства;
- Размер текущих затрат (аренда помещения, коммунальные услуги, амортизация, расходные материалы, общехозяйственные расходы, охрана, связь, эквайринг, связь и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

Показатель		1 год														
		янв.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	авг.23	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.23			
		1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц			
<b>Выручка (нетто)</b>	тыс.руб.															
Коммунальные услуги	тыс.руб.															
Инкассация	тыс.руб.															
Эквиринг	тыс.руб.															
Амортизация	тыс.руб.															
Оплата административного и коммерческого персонала	тыс.руб.															
Налоги, включенные в себестоимость	тыс.руб.															
Административные расходы	тыс.руб.															
Коммерческие расходы	тыс.руб.															
Проценты	тыс.руб.															
<b>Итого себестоимость</b>	тыс.руб.															
<b>Прибыль (убыток) от операционной деятельности</b>	тыс.руб.															
Прочие доходы	тыс.руб.															
Прочие расходы	тыс.руб.															
<b>Прибыль до налогообложения</b>	тыс.руб.															
Налог на финансовый результат	тыс.руб.															
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	тыс.руб.															
Рентабельность по чистой прибыли	%															
<b>Чистая прибыль нарастающим итогом</b>																

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется Клиентам **бесплатно**.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

# КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАН АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ



## СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ	7
3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ	11
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	13
4.1. Маркетинговая стратегия	13
4.2. Ценовая политика	13
4.3. Реклама и продвижение	14
4.4. План продаж	16
5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	20
5.1. Инвестиции	20
5.2. Персонал	21
5.3. Основные бизнес-процессы	22
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	24
6.1. Календарный график проекта и инвестиционный план	24
6.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	25
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	27
7.1. Основные допущения	27
7.2. Доходы проекта	27
7.3. Операционные расходы	28
7.4. Инвестиционные издержки	30
7.5. Источники финансирования	31
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	32
8.1. Прибыль и рентабельность	32
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости	33
8.3. Точка безубыточности	35
8.4. Финансовая состоятельность	36
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	38
Приложения	40
Приложение 1. Выручка от реализации услуг	40

Приложение 2. Персонал и заработная плата	41
Приложение 3. Текущие затраты	42
Приложение 4. Инвестиции проекта	43
Приложение 5. График финансирования проекта	44
Приложение 6. Начисление и выплата налогов	45
Приложение 7. Отчет о прибыли	46
Приложение 8. Отчет о движении денежных средств	47
Приложение 9. Расчет эффективности инвестиций	48
Приложение 10. Анализ безубыточности	49

## СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия агентства недвижимости
Таблица 2. Классификация агентств недвижимости
Таблица 3. Список услуг оказываемых агентством недвижимости
Таблица 4. Размер вознаграждений при осуществлении сделок с недвижимостью
Таблица 5. Затраты на стартовую рекламную кампанию
Таблица 6. Бюджет на маркетинг и продвижение, тыс. руб.
Таблица 7. Структура коммерческих затрат на маркетинг и продвижение
Таблица 8. Плановые годовые объемы оказания услуг
Таблица 9. План продаж в натуральном выражении, сделок
Таблица 10. План продаж в денежном выражении, тыс. руб.
Таблица 11. Расчет затрат на оборудование
Таблица 12. Расчет затрат на мебель
Таблица 13. Расчет затрат на ремонт помещения под офис
Таблица 14. Штатное расписание
Таблица 15. План-график открытия агентства недвижимости
Таблица 16. Налоговое окружение проекта
Таблица 17. Выручка от продаж по годам, тыс. руб.
Таблица 18. Ежемесячные постоянные затраты на функционирование агентства недвижимости

Таблица 19. Текущие затраты по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 20. Структура инвестиционных затрат

Таблица 21. Структура источников финансирования инвестиционного проекта открытия агентства недвижимости

Таблица 22. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Таблица 23. Расчет точки безубыточности

Таблица 24. Оценка рисков проекта

## СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Структура текущих затрат

Диаграмма 2. График выручки

Диаграмма 3. График чистой прибыли

Диаграмма 4. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 5. График движения денежных средств, тыс. руб.

Диаграмма 6. Остаток денежных средств на счете в ходе реализации проекта, тыс. руб.

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

### Цель проекта

Цель проекта состоит в создании агентства недвижимости как специализированной компании, имеющей цель в получении прибыли за счет оказания брокерских (риэлторских) услуг населению на первичном и вторичном рынке недвижимости, а также оказания юридических услуг по подготовке документов, организации и проведения сделок в форме отдельного юридического лица.

### Предпосылки для успешной реализации проекта

Постепенно операции с недвижимостью без посредников теряют популярность. Рынок довольно разношерстный, в законодательстве много мелких нюансов. На поиск и проверку жилья уходит столько времени, что заниматься этим без подготовки в одиночку слишком ресурсозатратно. Среднестатистическому гражданину намного проще обратиться к специалисту и передать задачу ему — собственно, поэтому на рынке и появилось много агентств и частных риэлторов.

Создаваемое агентство недвижимости будет многопрофильной компанией. Широкий спектр услуг позволит компании полностью удовлетворить запросы заказчиков, предоставив им качественное жилье по оптимальной цене. Компания сможет предложить клиентам самые комфортабельные квартиры, дома соответствующие их запросам, сократить материальные и моральные затраты и получить удовольствие от покупки или продажи имущества. Задачей агентства является максимальное удовлетворение потребности заказчика, его безопасность и комфорт.

### Инвестиционные расходы

Для осуществления проекта необходимо произвести затраты на закупку мебели, офисного оборудования, на регистрацию предприятия, ремонт помещения под офис, стартовую рекламу и продвижение. Общая сумма вложений в проект составляет \*\*\* тыс. рублей.

### Источники финансирования

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств в размере \*\*\* тыс. руб.

### Срок реализации проекта

Горизонт планирования проекта составляет 48 месяцев.  
Длительность инвестиционной фазы проекта – 2 месяца.

## Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие агентства недвижимости представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия агентства недвижимости**

№ п/п	Показатель	Ед.изм	Значение
1.	Плановое количество сделок в год	сделок	***
2.	Среднее вознаграждение за одну сделку	тыс. руб.	***
3.	Выручка в год	тыс. руб.	***
4.	Точка безубыточности в год	сделок	***
5.	Количество персонала	чел.	***
6.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
7.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
8.	Рентабельность по выручке	%	***
9.	Ставка сравнения (дисконтирования)	%	***
10.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***
11.	Внутренняя норма доходности IRR	%	***
12.	Дисконтированный срок окупаемости	лет	***
13.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА)	тыс. руб.	***
14.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕБИТ)	тыс. руб.	***
15.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- создать агентство недвижимости приносящее чистую прибыль в размере \*\*\* тыс. рублей ежегодно.
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта.
- удовлетворить спрос на риэлторские услуги в регионе реализации проекта.

## 2. ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ

Покупка, обмен, продажа и другие операции с недвижимостью среди юристов считаются высокорисковыми: много мошенников, много денег, от первой встречи до подписания договора могут пройти месяцы и даже годы. В то же время, это один из самых прибыльных видов деятельности в России и мире.

В настоящее время все чаще используется термин **«риэлтор»**, в смысл и содержание которого вкладывается тот человек, который оказывает посреднические услуги на рынке недвижимого имущества. Сам термин появился в США в 1916 года, когда был зарегистрирован в качестве специального знака для обозначения ассоциации риэлторов. Риэлторы выделялись среди прочих торговцев недвижимого имущества, поскольку занимались исключительно «посредническими» услугами, сами зачастую не выступали стороной в сделке. В принципе, риэлторские фирмы появились и развивались в развитых и развивающихся странах Европы (преимущественно Западной) и Америки. В понятие и содержание деятельности риэлторов в основном входят именно посреднические услуги по купле-продаже, доля других сделок, которые помогают заключать риэлторы с недвижимым имуществом (преимущественно жилым фондом), относительно не велика. В основном за рубежом риэлторы занимаются именно куплей-продажей.

В момент формирования риэлторского рынка в России, то есть в девяностых годах прошлого века, люди недооценили важность этого сегмента экономики. Риэлторская услуга 20–30 лет назад не являлась большой ценностью, а большинство агентств недвижимости были организациями ремесленного типа. За прошедшее время риэлторский бизнес начал активно развиваться, а управленцы многих компаний поняли, что при правильных стратегиях его можно сделать большим и системным.

(Полный текст в демо-версию не включен)





Вид сделки	Средняя сумма сделки, тыс. руб.	Процент вознаграждения от суммы сделки	Размер вознаграждения агентству, тыс. руб.
Покупка нежилого помещения	***	***	***
Сдача жилья в аренду	***	***	***
Прием жилья в аренду	***	***	***
Обмена объектов недвижимости	***	***	***
Организация получения ипотечного кредита	***	***	***

Самое крупное вознаграждение предполагается за сдачу и прием жилья в аренду – \*\*%, но учитывая небольшие суммы сделок – размер вознаграждения составит \*\*\* тыс. руб.

(Полный текст в демо-версию не включен)

## 5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

### 5.1. Инвестиции

Для осуществления полноценной деятельности агентства недвижимости необходимо \*\*\*\*\* . Кроме того, будет создан \*\*\*\*\* .

Затраты на оборудование приведен в таблице ниже.

Таблица 11. Расчет затрат на оборудование

Наименование	Цена за ед., тыс. руб.	Количество	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
<b>Итого</b>	-	-	***

Как видно из таблицы выше, затраты на оборудование составят \*\*\* тыс.рублей.

Затраты на мебель приведены в таблице ниже.

Таблица 12. Расчет затрат на мебель

Наименование	Цена за ед., тыс. руб.	Количество	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
<b>Итого</b>	-	-	***

Как видно из таблицы выше, затраты на мебель составят \*\*\* тыс.рублей.

Для размещения агентства планируется снять офис. Для придания солидности и престижа агентства планируется сделать хороший ремонт.

**Таблица 13. Расчет затрат на ремонт помещения под офис**

Наименование	Цена за ед., тыс. руб.	Количество, кв.м.	Сумма, тыс. руб.
Ремонт помещения	***	***	***
<b>Итого</b>	-	-	***

Таким образом, затраты на ремонт помещения составят 125 тыс.рублей.

## 5.2. Персонал

Отбор сотрудников является важным моментом деятельности любой организации.

Штат сотрудников агентства будет состоять из \*\*\* человек. Все работники принимаются на работу на постоянной основе.

На основании организационно-штатной структуры были произведены расчеты затрат на оплату труда и отчисления на ОПС (обязательное пенсионное страхование) и в ФСС (фонд социального страхования).

**Таблица 14. Штатное расписание**

№	Должность	Количество	Месячная заработная плата, тыс. руб.	Итого по группе работников, тыс. руб.
	<b>Административно-управленческий персонал</b>			
1	***	***	***	***
2	***	***	***	***
	<i>Итого по административно-управленческому персоналу</i>	***		***
	<b>Коммерческий персонал</b>			

№	Должность	Количество	Месячная заработная плата, тыс. руб.	Итого по группе работников, тыс. руб.
1	***	***	***	***
	<i>Итого по коммерческому персоналу</i>	***		***
	<b>Итого</b>	***		***

Размеры заработных плат сотрудников указаны в среднем размере и будут привязаны к результатам труда сотрудников.

Таким образом, фонд оплаты труда составит \*\*\* тысяч рублей в месяц. Ежегодные затраты на оплату труда с отчислениями в социальные фонды составят \*\*\* тыс. рублей.

Затраты на оплату труда в течении срока реализации проекта приведены в приложении 2.

**(Полный текст в демо-версию не включен)**

## 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

### 6.1. Календарный график проекта и инвестиционный план

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих мероприятий (см. таблицу ниже).

Таблица 15. План-график открытия агентства недвижимости

	Мероприятия	Месяцы проекта		
		1	2	3
1.	*****			
2.	*****			
3.	*****			
4.	*****			
5.	*****			
6.	*****			
7.	*****			
8.	*****			
9.	*****			
10.	*****			

Как видно из таблицы, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 2 месяца с начала реализации проекта. В течение соответствующего периода будет \*\*\*\*\*

(Полный текст в демо-версию не включен)

## 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### 7.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на период 48 месяцев с момента начала проекта.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в российской валюте, в постоянных ценах, принимаемых на момент формирования бизнес-плана и соответствующего налогового окружения.

### 7.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки от оказания риэлтерских услуг и консультационных услуг в сфере недвижимости. Планируемые доходы укрупнено, в течение всего срока реализации проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 17. Выручка от продаж по годам, тыс. руб.

Услуги	1 год	2 год	3 год	4 год
Продажа жилого помещения	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***

Услуги	1 год	2 год	3 год	4 год
<b>Итого</b>	***	***	***	***

Таким образом, агентство недвижимости к четвертому году реализации проекта будет ежегодно приносить \*\*\* млн. рублей выручки от продаж. Помесячный расчет выручки проекта приведен в приложении 1.

### 7.3. Операционные расходы

Основной статьей текущих расходов агентства недвижимости является аренда \*\*\* кв.м. офисной площади. Стоимость аренды составляет \*\*\* тыс. руб. в месяц.

Также агентство недвижимости будет нести расходы на \*\*\*\*\*  
 \*\*\*\*\* , \*\*\*\*\* , \*\*\*\*\* . \*\*\*\*\* , \*\* , \*\*\*\*\* , \*\*\*\*\* . \*\*\*\*\*  
 \*\*\*\*\* \* \*\*\*\*\* .

Расчет постоянных затрат на функционирование агентства недвижимости приведен в таблице ниже.

**Таблица 18. Ежемесячные постоянные затраты на функционирование агентства недвижимости**

СТАТЬЯ РАСХОДОВ	Ед изм.	Ежемесячный расход	Цена ед.	Ежемесячные затраты
			тыс.руб.	тыс.руб.
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***

СТАТЬЯ РАСХОДОВ	Ед изм.	Ежемесячный расход	Цена ед.	Ежемесячные затраты
			тыс.руб.	тыс.руб.
***	***	***	***	***
<b>Итого</b>				***

Как видно из таблицы, ежемесячные расходы на обеспечение текущей деятельности составят \*\*\* тыс. руб. К прочим расходам отнесены затраты на обслуживание офисной техники и расходные материалы.

Кроме рассчитанных выше затрат, в себестоимость функционирования агентства недвижимости были заложены следующие виды затрат:

- затраты на эквайринг (\*\*\*) от выручки от реализации). Планируется, что услуги агентства будут оплачиваться клиентами с использованием кредитных и дебетовых карт.

В плане текущих затрат в себестоимость функционирования предприятия были заложены расходы на амортизацию:

- Здания и сооружения - амортизация линейная, для срока использования \*\*\* лет.
- Оборудование - амортизация линейная, для срока использования \*\*\* лет.

Постановку оборудования на баланс предприятия планируется осуществить с \*\*\* месяца проекта. Ежемесячная величина амортизационных отчислений в течение всего срока реализации проекта составит \*\*\* тыс. рублей.

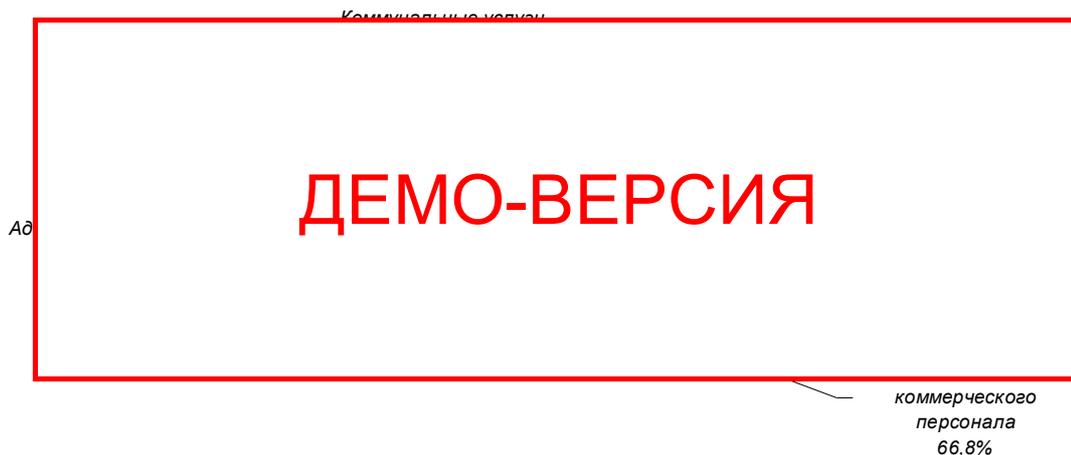
Расчет текущих затрат по годам проекта представлен в таблице ниже.

**Таблица 19. Текущие затраты по годам проекта, тыс. руб.**

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
<b>Итого текущие затраты</b>	***	***	***	***

Структура затрат представлена диаграммой ниже.



**Диаграмма 1. Структура текущих затрат**

Самая большая статья – затраты на \*\*\*\*\* – 66,8%. Довольно существенны \*\*\*\*\* расходы - 19,2% от общего объема затрат.

Как уже говорилось ранее, будет использоваться система налогообложения УСН. Выплаты налогов в ходе реализации проекта представлены в приложении 6. Прибыль и затраты в ходе реализации проекта представлены в приложении 7.

## 7.4. Инвестиционные издержки

(Полный текст в демо-версию не включен)

## О КОМПАНИИ

**БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты Европейского общества исследователей рынка и общественного мнения ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля, экология, инжиниринг и оборудование, аквакультура и рыбопереработка.



Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Архангельской, Астраханской, Белгородской, Владимирской, Ивановской, Иркутской, Калининградской, Калужской, Кемеровской, Курской, Магаданской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Саратовской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Приморского края, Республики Алтай, Республики Башкортостан, Республики Дагестан, Республики Коми, Республики Крым, Республики Татарстан, Республики Чечня, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Германии, Грузии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.