

Podnikatelský záměr – obsah

1. Titulní list
2. Shrnutí, vize a cíle firmy
3. Profesní a osobní údaje o klíčových osobách firmy
4. Popis podniku
5. Popis podnikatelské činnosti a záměru
6. Časový harmonogram
7. Analýza konkurence
8. Marketingová a obchodní strategie
9. Stanovení ceny, bod zvratu a prodejnost
10. Finanční plán
11. Hlavní předpoklady úspěšnosti projektu, rizika projektu – SWOT analýza
12. Přílohy

1. Titulní strana a představení

Dalphen Development s.r.o.

05820227

Záměstní 1155/27

710 00 Ostrava,

Patrik Svoboda, CEO

Společnost Dalphen Development se v současné době věnuje **výstavbě individuálních rodinných domů a stavbě rezidenčních developerských projektů**. V rámci vlastního týmu má fungující **stavební divizi**, vlastní **projekční kancelář** a zároveň nabízí služby pro kompletní **vyřízení stavebního povolení**. Zaměřuje se převážně na realizaci nízkoenergetických dřevostaveb.

V rámci dalších divizí se věnuje zprostředkování prodeje či pronájmu nemovitostí. Pro své klienty zajišťuje také finanční, hypoteční a právní poradenství.

2. Shrnutí, vize a cíle firmy

Hlavním záměrem je výstavba 2 rodinných domů v atraktivní lokalitě Stará Ves nad Ondřejnicí v okrese Ostrava, v horizontu následujícího roku a půl. Cílem projektu je výstavba 2 rodinných domů spolu se zajištěním vybudování veškeré nezbytné infrastruktury.

V současné době společnost realizuje výstavby rodinných domů na klíč pro individuální zákazníky a má zajištěný marketing i odbyt skrze vlastní realitní divizi, čímž z velké části eliminuje rizika prodeje, neboť může vycházet z vlastních dat za poslední 3 roky. Rovněž již má jeden rodinný dům zarezervovaný pro koncového klienta.

Plánovaný celkový hrubý obrat projektu je 8 mil. Kč.bez DPH

V následujících letech je cílem vytvářet nové rezidence, sídliště či satelitní městečka pro střední i vyšší třídu, zajišťující nadprůměrnou úroveň komfortu a zážitku z bydlení v městských, venkovských i horských lokalitách. Jako dlouhodobou vizi společnost vidí zvyšování kvality a modernizaci rodinného bydlení v ČR, ať už bezstarostnou výstavbou, inteligentními technologiemi řízení domácnosti či pasivním provedením samotného domu.

Současně chceme tímto projektem získat první zkušenosti s dluhopisovou emisí, vstoupit do povědomí investorů a postupně získat jejich důvěru pro tento i další plánované projekty.

3. Profesionální a osobní údaje o klíčových osobách firmy

Pavel Svoboda – jednatel a ředitel divize development

10 let jako ředitel stavebních firem

15 let jako realitní makléř, investor a ředitel realitní kanceláře

Patrik Svoboda – ředitel divize financí, realit a obchodu

8 let jako hypoteční makléř / specialista

6 let jako výkonný ředitel hypotečně poradenské společnosti, zabývající se zprostředkováním úvěrových produktů, pojištění a investic, řízení týmu až 30 spolupracovníků.

3 roky jako ředitel realitní kanceláře, zajišťující prodej či pronájem nemovitostí, poskytování komplexního servisu pro klienty i pro realitní makléře a realizace developerských projektů

Martin Svoboda – obchodní manažer

2 roky zkušeností na manažerské pozici, zodpovědný za řízení týmu a chod pobočky

3 roky jako obchodní manažer pro rodinné domy, se zodpovědností za komunikaci s klienty a projektové řízení zakázek

4. Popis podniku

Mateřská společnost Dalphen Development s.r.o. sídlí v Ostravě, s centrálou v Mariánských Horách.

Společnost bude v rámci projektu podpořena všemi společnostmi finanční skupiny Dalphen a Empire.

5. Popis podnikatelské činnosti a záměru

Výstavba rodinných domů na klíč je pro spoustu klientů zajímavou volbou, pokud nechtějí mít stres s vyřizováním stavebního povolení, projektováním, realizací domu několik let svépomocí s nejasným výsledkem a celkově klientů, kteří si váží svého času.

Klientům díky tomuto projektu poskytneme za zajímavou cenu pozemek ve vyhledávané lokalitě spolu s výstavbou rodinného domu. Klient tímto získá rovněž jistotu, že je pozemek skutečně stavební a dům na něm bude reálně postavit bez problémů. Mnohdy se stává, že na první pohled stavební pozemky v sobě skrývají komplikace, které nejsou na první pohled zřejmé. Tato jistota je pro spoustu klientů velice vyhledávaným benefitem a důvodem, proč koupit či stavět v rámci developerského projektu.

Svou velice atraktivní cenou, bude projekt dostupný pro většinu pracujících rodin s příjmy nad 35 tis. čistého na domácnost. Samotná lokalita a umístění projektu se snadným přístupem do Ostravy a Frýdku-Místku zajišťuje vysokou poptávku po rodinném bydlení. Lokalita patří mezi klidnější, s velkým množstvím zeleně a přilehlým lesem, což zaručuje i dostatek soukromí, neboť se nejedná o hustě osídlenou část obce.

6. Časový harmonogram

Vyřízení stavebního povolení pro inženýrské sítě – 3 měsíce (již rok a půl v řešení)

Vypracování projektové dokumentace pro rodinné domy – 3 měsíce

Vyřízení stavebního povolení pro rodinné domy – 6 měsíců

Realizace – 2 rodinných domů, 6 měsíců

Plánované dokončení projektu – 15 - 18 měsíců (počítáme, že projektovou dokumentaci začneme zpracovávat souběžně s dokončením vyřízení stavebního povolení pro sítě)

7. Analýza konkurence

V současné době jsou na Ostravsku 2 konkurenční projekty podobného typu:

- **Resort Slunečná, společnosti Tratora Invest – 38 pozemků k výstavbě**

Náš projekt cílí v souhrnu na 2 skupiny klientů v těchto lokalitách:

- Střední třída, která chce bydlet v blízkosti Ostravy a Frýdku-Místku, nicméně si vystačí s menším pozemkem i rodinným domem, rozpočet okolo 4 – 5 mil.
- Starší klienti, kteří se stěhují z většího domu do menšího, mají hotovost a chtějí novostavbu v klidnější lokalitě bez starostí

Konkurenční projekt nabízí pozemky k výstavbě, nicméně projekt je již delší dobu neaktivní, respektive velice špatně propagovaný, veškeré informace ohledně budoucí výstavby jsou s otázkou, nejasné a nepřesné, tudíž se jeví jako velmi nedůvěryhodný.

Stará Ves svou lokalitou a návrhem je velice univerzálním projektem, který má potenciál zaujmout široké spektrum klientů.

8. Marketingová a obchodní strategie

Skrze vlastní realitní kancelář Dalphen Reality – propagace pozemků i vizualizací rodinných domů na všech realitních portálech v ČR

Online reklama v obsahové síti i vyhledávacích Seznam a Google, mailové kampaně stávajícím klientům, kteří poptávali výstavbu rodinného domu (databáze tisíců potenciálních zájemců).

Náklady vyhrazené na reklamu – 100.000,-

Očekáváme značné úspory z rozsahu, neboť v rámci fungující realitní kanceláře již propagace rodinných domů běží a cena za inzerci bude tak nižší na jednotlivé inzeráty a portály.

Spolupráce s dalšími realitními kancelářemi – provize při zprostředkování klienta na koupi

9. Stanovení ceny a prodejnost

Cílovou skupinu chceme oslovit jak zajímavou cenou, tak vysokou kvalitou a pasivním standardem provedení.

Cena samostatného rodinného domu – od 3.420.000,- bez DPH (77 - 110 m² užitné plochy)

10. Personální zdroje projektu

Martin Svoboda – obchodní manažer

Yveta Vlčková – stavební inženýring

Tomáš Novák – logistika a zásobování

Robin Zajda – stavbyvedoucí

Jiří Holeček – autorizovaný stavební dozor

David Sýkora – autorizovaný architekt

Hana Ocásková – projektant a rozpočtář

+ realizační tým pro samotnou výstavbu, většina prací bude řešena subdodavatelsky skrze domluvené řemeslníky či specializované stavební firmy. Výběr bude probíhat jak na základě dřívějších zkušeností, tak na základě výběrového řízení / tendru.

11. Finanční plán

Financování projektu bude probíhat:

1. Koupě pozemků již proběhla 2 roky zpátky z vlastních prostředků.
2. Realizace na základě uzavřených budoucích kupních smluv a postupné realizaci domů.
3. Dluhopisové na vybudování inženýrských sítí a financování výstavby – ve výši až 5.800.000,- po dobu 2 let s úrokem 8,5% p.a., věřitelé budou zajištěni zástavním právem k pozemku. V případě rychlého vyhledání zájemce, bychom investory vyplatili z dluhopisu včetně úroku pro prvním roce, nebo peníze reinvestovali do dalších projektů.
4. Vlastní zdroje

a. Postupné financování dílčích fází výstavby domů

- i. Rezervační záloha – 2%
- ii. Úhrada části kupní ceny do 60 dnů od rezervace – 35%
- iii. Po dokončení zemních prací a základové desky – 30%
- iv. Po realizaci uzavřené hrubé stavby – realizace střechy, vyplnění stavebních otvorů a venkovních dveří – 30%
- v. Po protokolárním předání a převzetí stavby a předání souhlasného stanoviska stavebního úřadu s užíváním stavby – 3%

12. Rizika projektu – SWOT analýza

Strengths – významná lokalita, zajištěný a fungující marketing, početná cílová skupina, databáze klientů, vlastní stavební firma, dlouholeté zkušenosti ze stavebnictví

Weaknesses – prodejnost hotového rodinného domu, tzv. „ležák“

Opportunities – Získání již proinvestovaných prostředků do pozemků zpět pro další projekty, oslovení klientů na individuální výstavbu v jiné lokalitě, cross-sell dalších produktů (hypotéky, stavební servis)

Threats – rychlost prodeje, chyby při realizaci domů a bytů, neplacení klientů

Podstatnou známkou životaschopnosti projektu je fakt, že již jeden rodinný dům s pozemkem je zarezervován vážným zájemcem, kterému vyřizujeme hypotéku a připravujeme budoucí kupní smlouvu.

13. Přílohy

- 1. Zástavbová studie – Stará Ves**
 - 2. Situační výkresy**
 - 3. Finanční bilance projektu**
-