

**طرح تجاری کسب و کار**

**شرکت ساختمانی صهبا**

**برای اینکه امید بخش هر ایرانی برای خانه دار شدن باشیم**

فهرست

# خلاصه اجرایی طرح

احداث ساختمان اعم از مسکونی، اداری و تجاری و فروش آن به صورت متری و سپس اجاره دادن واحدها

در این طرح ساختمان احداثی شرکت، به صورت متری و شناور در کل پروژه فروخته می­شود. به گونه­ای که متراژ فروخته شده متعلق به واحد مشخصی نیست. بلکه در واقع سهمی از کل پروژه احداثی می­باشد.

شخص خریدار واحدی را تحویل نخواهد گرفت و هنگام خرید، برای اجاره دادن سهمش از پروژه، به شرکت وکالت می­دهد. 85 درصد اجاره بها سهم خریدار و 15 درصد سهم شرکت می­باشد.

شرکت؛ واحدهای فروخته شده را اجاره داده و اجاره بهای دریافتی را به خریداران (به نسبت سهمشان) پرداخت می­کند.

با اجرای این طرح شرکت نه تنها از طریق ساختمان سازی سود خواهد کرد بلکه یک منبع درآمد پایدار بدون انجماد سرمایه را برای خود ایجاد می­کند.

این پروژه برای خریداران آسایش، امنیت و رفاه بیشتر را به ارمغان خواهد آورد. چرا که با مبالغ کم می­توانند وارد بازار سرمایه گذاری مسکن شده و ضمن حفظ و افزایش سرمایه خود، سود مضاعفی بابت اجاره بها کسب کنند.

## اهداف پروژه

* ایجاد یک کسب و کار با سود دهی مناسب و همچنین ایجاد یک جریان درآمدی مادام العمر به عنوان سود ثانویه
* کمک به حل مشکل کمبود مسکن در کشور
* تبدیل شدن به یک برند مطرح در صنعت ساختمان
* اشتغال زایی مستقیم و غیر مستقیم برای طیف وسیعی از افراد جامعه
* ایجاد یک بازار جدید سرمایه گذاری برای سرمایه گذاران خرد
* کاهش مدت زمان انتظار برای صاحب خانه شدن برای افراد کم درآمد
* فراهم کردن امکان گرفتن سود مضاعف برای سرمایه گذاران تحت عنوان اجاره بها
* فراهم کردن آسایش و اطمینان خاطر مستاجرین به دلیل عدم نیاز به جابجایی های مکرر

## بازار هدف

* کلیه ی افراد جامعه که درآمد کم و متوسط دارند
* افراد دارای سرمایه خرد که به دنبال بازار سرمایه گذاری امنی هستند
* کسانی که نیاز به خرید مسکن دارند ولی پول کافی برای خرید یک واحد آپارتمان را ندارند
* تمامی مستاجران مخصوصا آنهایی که توان پرداخت مبالغ بالا به عنوان رهن (پول پیش) را ندارند

با تحقیق در بازار مسکن و با توجه به رفتارهای مدنی و علاقه مندی افراد در هر استان و منطقه به این نتیجه رسیدیم که استان هایی مانند یزد، گیلان و مازندران استان های مناسبی برای این طرح نیستند. چرا که در آن استان ها، خانه یا ویلا بیشتر مورد توجه افراد است. همچین استان هایی مانند خراسان جنوبی، گلستان و اردبیل به دلیل درصد بالای مالکان نسبت به مستاجرین، جزو آخرین گزینه ها برای این طرح خواهند بود.

استان های تهران، البرز و شهرهای تبریز، مشهد و اصفهان به دلیل جمعیت بالا، قیمت بالای مسکن و درصد بالای مستاجران مناسب ترین گزینه ها برای شروع هستند.

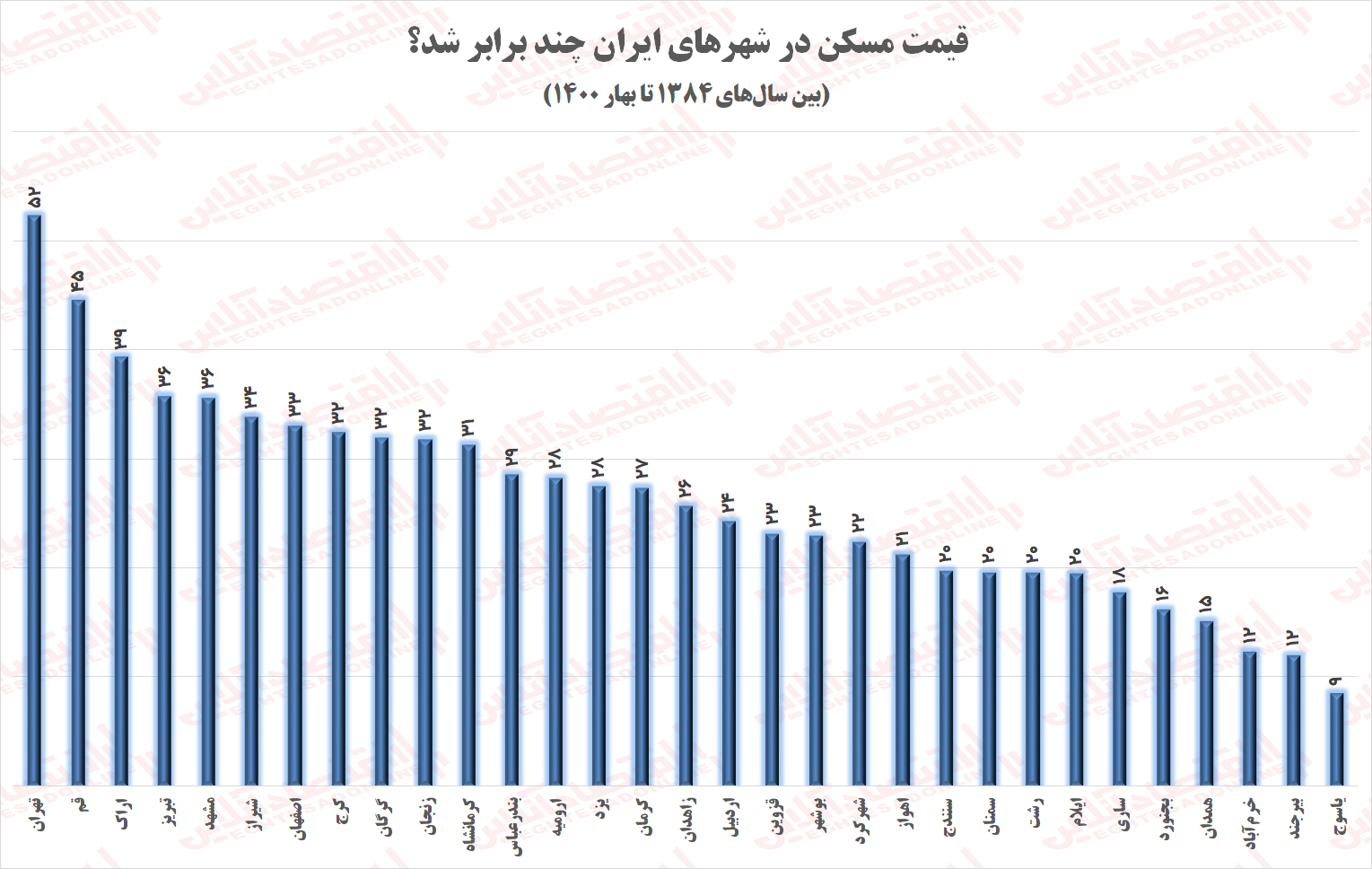
# نمای کلی بازار مسکن

از جمله مزایای بازار مسکن:

1. عدم واکنش هیجانی در برابر تغییرات نرخ ارز
2. کم ریسک بودن بازار
3. عدم نیاز به تخصص بالا
4. مصرفی بودن بازار
5. امنیت دارایی و عدم امکان سرقت
6. پر بازده ترین بازار سرمایه گذاری

## مسکن بالاتر از تورم

نرخ تورم در 5 ماه ابتدایی سال 1401 معادل 28 درصد اعلام شده است. بورس 4 درصد، دلار 11.3 درصد، خودرو 15.2 درصد، ربع سکه 17 درصد و مسکن 29.2 درصد بود که عملا سود مسکن 1.2 درصد بالاتر از نرخ تورم بود.



با توجه به نشان گرهای آینده مسکن مانند نرخ رشد ساخت و ساز (منفی 4 درصد در بهار 1401)، آمار پروانه بهره برداری (افت 46 درصدی در تهران و افت 13 درصدی در کشور)، تورم نهاده های ساختمانی، افزایش سطح انتظارات تورمی با توجه به افزایش نرخ ارز، هیچ عامل اقتصادی ای برای کاهش قیمت مسکن قابل مشاهده نیست.

# محصولات و خدمات

آپارتمان

فروش متری

اجاره واحدها

محصول اصلی

محصول واقعی

محصول جانبی

محصولات ارائه شده شامل 2 بخش می­باشند:

1. فروش آپارتمان به صورت متری
2. اجاره ی واحدهای فروخته شده

محصول قابل فروش در این طرح؛ یک متر (و یا ضرایبی از آن) از یک مجتمع ساختمانی می­باشد که توسط شرکت احداث شده است.

با توجه به وضعیت بازار، محل احداث پروژه، قیمت تعیین شده برای هر متر مربع و صلاحدید هیات مدیره، متراژ پایه برای فروش در هر پروژه جداگانه تعیین می­شود.

در واقع خریدار سهمی از کل مجتمع را خریداری می­کند و عملا آپارتمان و یا قسمتی از آن را تحویل نمی­گیرد. تمامی واحدهای این پروژه پس از فروش توسط شرکت اجاره داده می­شود.

در زمان فروش، انتقال به صورت قطعی به نام خریدار انجام می­شود و در عین حال خریدار طبق یک سند صلح خیاری، حق استیفای منافع را مادام العمر به شرکت می­دهد و شرکت را وکیل در حیات و وصی بعد از ممات خود قرار می­دهد.

خریداران در هر زمان می­توانند تمام یا قسمتی از خرید خود را با نظارت شرکت به شخص دیگری بفروشند.

تمامی امور مربوط به اجاره دادن واحدها اعم از عقد و تمدید قرارداد با مستاجرین، دریافت اجاره بها و واریز سهم اجاره بهای خریداران به حسابشان توسط شرکت انجام می­شود.

لازم به ذکر است که مبلغی به عنوان رهن (پول پیش) از مستاجرین گرفته نمی­شود بلکه معادل یک ماه اجاره به عنوان ودیعه جهت جبران خسارت های احتمالی به واحد از مستاجر دریافت می­شود. جهت جلوگیری از متضرر شدن مالکان به دلیل عدم پرداخت اجاره توسط مستاجر، اجاره بها اول هر ماه دریافت خواهد شد.

85 درصد اجاره بهای دریافتی سهم خریداران می­باشد که 5 درصد آن در صندوق ذخیره ساختمان برای پوشش هزینه های مصرفی مجتمع که بر عهده ی مالکین می­باشد نگهداری خواهد شد.

15 درصد اجاره بها سهم شرکت بوده که قسمتی از آن بابت تامین حقوق نماینده / نمایندگان شرکت مستقر در پروژه و مابقی آن سود شرکت خواهد بود.

بدیهی است قیمت فروش و اجاره به نرخ روز و منطبق بر عرف منطقه محاسبه خواهد شد.

مشاعات تمامی پروژه ها و همچنین فضای داخلی درصدی از واحد ها برای سکونت راحت تر معلولین مناسب سازی می­شود.

در هر پروژه حداقل یک نماینده از طرف شرکت مستقر میباشد که پشتیبانی فروش و اجاره و همچنین مدیریت مجموعه را برعهده دارد.

# فرصت های بازار

* کمبود مسکن

طبق گفته های دبیر کانون انبوه سازان، کشور با کمبود 4.5 میلیون واحد مسکونی مواجه است و کشور سالانه به احداث 1.5 میلیون واحد مسکونی نياز دارد.

* بالا رفتن بیش از اندازه قیمت مسکن

قیمت هر متر آپارتمان در تهران به طور متوسط به 43 میلیون تومان رسیده است. این افزایش قیمت باعث شده عملا خرید خانه برای خیلی ها غیر ممکن بشود.

* آمار بالای تعداد مستاجران

بیش از 40 درصد از خانواده های کشور مستاجر هستند. تهران با 44 درصد و بعد از آن استان البرز با 41 درصد، بیشترین خانوار اجاره نشین و استان اردبیل با 19.4 درصد کمترین اجاره نشین را دارد.

* افزایش اجاره بها

اجاره بها نسبت به دو سال اخیر 83 درصد افزایش داشته که بخشی از آن به عنوان رهن (پول پیش) از مستاجر دریافت می­شود. با افزایش قیمت ها خیلی از خانواده ها توان پرداخت پول پیش را ندارند. ضمن اینکه مبلغی که بابت آن پرداخت می­کنند بعد از یکسال عملا ارزش خود را از دست می­دهد.

# فروش و بازاریابی

یکی از مهمترین بسترها برای تبلیغات کسب و کار ما فضای مجازی می­باشد که امروزه اهمیت و جایگاه بالایی در زندگی مردم پیدا کرده است.

داشتن وب سایت و صفحات مجازی و همچنین همکاری با اینفلوئنسرها مخصوصا آنهایی که در زمینه آموزش سرمایه گذاری فعال هستند بخش عمده ای از بازاریابی ما را تشکیل می­دهند.

بهره گیری تبلیغاتی از نام پیمانکار ساخت به عنوان یک سازنده معتبر، همکاری با دفاتر املاک، تبلیغات محیطی، شرکت در نمایشگاههای صنعت ساختمان و برگزاری همایش های معرفی تکمیل کننده بازاریابی ما هستند.

وب سایت شرکت به عنوان مهمترین عنصر معرفی کسب و کار ما به گونه ای طراحی می­شود که تمامی اطلاعات مورد نیاز کاربران را با جزئیات و در عین حال ساده در اختیار آنان قرار بدهد.

اطلاعات در مورد پروژه ها، رزرو خرید و رزرو اجاره، پنل کاربری خریداران، پنل کاربری مستاجران، گالری عکس و فیلم از مراحل ساخت و پروژه ی تکمیل شده از جمله محتوای قرار داده شده در وب سایت می­باشند.

پنل کاربری این امکان را به خریداران و مستاجران می دهد که جزئیات کلیه پرداختی ها و دریافتی ها و همچنین اطلاعیه ها و فراخوان ها را ببینند.

سئو سایت و بهینه سازی وب سایت جهت حضور در صفحه اول جستجوی گوگل همواره مد نظر قرار خواهد گرفت.

# تحلیل مزایای رقابتی

این طرح جدید بوده و فعلا رقیبی ندارد. در حال حاضر دو استارت آپ به صورت متری آپارتمان می­فروشند که ماهیت کارشان کاملا متفاوت است و خریداران در طرح فروش آنها با خریدهای بعدی و رسیدن به متراژ یک واحد می­توانند واحد خود را تحویل بگیرند. از مزایای شرکت ما نسبت به این دو استارت آپ ایجاد درآمد ثانویه از اجاره بها می­باشد.

در مقایسه با بازار فعلی مسکن می­توان به مزایای زیر اشاره کرد:

1. ورود به بازار مسکن نیاز به سرمایه بالا دارد که این طرح به سرمایه گذاران این امکان را می­دهد که با مبالغ کم به بازار وارد شوند.
2. نقد شوندگی پایین از معایب بازار مسکن است که این طرح امکان فروش راحت تر به دلیل متراژ پایین و جا به جایی مقدار پول کم را می­دهد.
3. خریداران در صورت نیاز مالی امکان فروش قسمتی از خرید خود را دارند. (در بازار مسکن فعلی مالک مجبور به فروش کل آپارتمان خود می­باشد)
4. با توجه به قیمت مسکن و متوسط دستمزدها، بیش از 43 سال زمان برای صاحبخانه شدن لازم است. این مدت زمان در طرح ما کمتر از 26 سال می شود.
5. مستاجران نیازی به پول پیش جهت اجاره ندارند.
6. با این طرح امکان تمدید اجاره برای سالهای طولانی برای مستاجران فراهم شده و نیازی به جا به جایی های مکرر ندارند.

در آینده و با وارد شدن رقبای احتمالی به بازار، می توانیم با فروش به قیمت پایین تر همچنان سهم بزرگی از بازار را داشته باشیم که این امر با توسعه شرکت و تعدد پروژه ها امکان پذیر می­باشد. خرید عمده مصالح و نهاده های ساختمانی، استفاده از تکنولوژی و متریالهای جدید در ساخت و ساز و استفاده از نیروی کار ماهر هزینه ها را به طرز چشمگیری کاهش می­دهند که امکان فروش به قیمت پایین تر را فراهم می­کند. با توجه به اینکه حفظ کیفیت بالا و ساخت پروژه هایی با طول عمر زیاد همواره مد نظر ما خواهد بود عملا نسبت به بسیاری از رقبای خود از برتری نسبی ای برخوردار می­باشیم.

# برنامه عملیاتی

ثبت شرکت اولین قدم جهت تشکیل هسته ی اصلی کسب و کارمان می­باشد.

عملیات اجرایی ساخت و ساز با انتخاب و خرید زمین آغاز می­شود. کوچکترین زمین با صرفه اقتصادی قطعه ای 1000 متری است که امکان ساخت 48 واحد 90 متری را می­دهد.

کیفیت منطقه بر روی ملک و همچنین موفقیت پروژه تاثیر زیادی دارد بنابر این با تحقیق در مناطق مختلف، شهر فردیس کرج به عنوان محل احداث اولین پروژه انتخاب شد. از دلایل این انتخاب می توان به قیمت پایین زمین و وجود قواره های بزرگ و مناسب، درآمد کم و متوسط ساکنین، استقبال زوج های جوان از منطقه مخصوصا جهت اجاره و همچنین نزدیکی به تهران اشاره کرد.

قدم بعدی عقد قرارداد پیمانکاری با یک سازنده معتبر و به نام است. کلیه ی امور ساخت و ساز اعم از استخدام نیروی کار ساختمان سازی، خرید و تهیه مصالح مورد نیاز، اخذ مجوزهای قانونی و گرفتن کلیه انشعابات (آب، برق، گاز) بر عهده ی وی می­باشد.

جهت جلوگیری از خسارت غیر قابل جبران و پر دردسر حقوقی و همچنین تنظیم قراردادها به صورت اصولی که موجب تضمین قراردادی کامل و قابل اجرا باشد بهره مندی از یک مشاور حقوقی ضروری است. بنابراین شرکت همواره از خدمات یک مشاور حقوقی بر حسب مورد بهره می­برد.

همزمان با آغاز همکاری با پیمانکار یک مهندس عمران به عنوان نماینده شرکت ناظر بر عملیات ساخت و ساز و یک حسابدار استخدام می­شوند.

جهت استقرار نیروهای مدیریت ساخت و مالی یک کانکس در محل پروژه تعبیه می­شود. با پیشرفت پروژه از واحدهای تکمیل شده به عنوان دفتر شرکت استفاده خواهد شد.

با رسیدن به نیمه عملیات ساخت و ساز، وب سایت شرکت طراحی و راه اندازی شده و اطلاعات پروژه در آن بارگذاری می­گردد. از این پس یک متخصص IT شرکت را همراهی خواهد کرد.

با شرکت در نمایشگاه صنعت ساختمان و معرفی درست و حرفه ای شرکت و خدمات آن، برند سازی صهبا آغاز می شود که خود می تواند سکوی پرتابی برای شرکت محسوب شود. با حضور در نمایشگاه، نه تنها خود را معرفی می­کنیم بلکه با جدیدترین متدهای ساخت و همچنین محصولات نوین آشنا شده و با تعامل با شرکت های موفق این صنعت زمینه را برای رشد بیشتر مهیا خواهیم کرد.

جریان تبلیغاتی آغاز شده، با همکاری با اینفلوئنسرهای مد نظر و همچنین تبلیغات محیطی و مجازی گسترده تر شده و به تدریج رزرو برای خرید و اجاره شکل می­گیرد.

از آنجاییکه بازار مسکن دارای نوسانات فصلی است و بیشترین تقاضا در شش ماه نخست سال می­باشد، عملیات ساخت و ساز به گونه ای برنامه ریزی می­شود که پروژه در پایان فروردین و اردیبهشت ماه پایان یابد.

با نزدیک شدن به پایان عملیات ساخت و ساز پرسنل مورد نیاز واحد ها استخدام شده و فرایند فروش و اجاره آغاز می­شود. با اتمام فروش و اجاره، یک نماینده از طرف شرکت در پروژه مستقر می­شود که پشتیبانی خرید و اجاره و همچنین مدیریت ساختمان را بر عهده خواهد داشت.

همزمان با اجرای پروژه اول تحقیق جهت توسعه شرکت و تعدد پروژه ها انجام می­گیرد. پس از اجرای چند پروژه به اندازه ای دانش و توان خواهیم داشت که بدون نیاز به برون سپاری پروژه ها را پیش ببریم که این امر تاثیر به سزایی در کاهش قیمت تمام شده دارد.

مدت زمان پیش بینی شده جهت ساخت پروژه اول 24 ماه و فروش و اجاره 4 ماه می­باشد.

## جدول زمان بندی

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | فعالیت ماه | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | ... | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
|  | جمع آوری اطلاعات |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | تشکیل هسته اصلی شرکت و ثبت آن |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | خرید زمین |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | عقد قرارداد با پیمانکار ساخت و ساز |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | عملیات اجرایی ساخت و ساز |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | استخدام نیرو برای شرکت |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | بازاریابی |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | عملیات فروش |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | عملیات اجاره |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | تحقیق جهت پروژه دوم |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | استارت پروژه دوم |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# چارت سازماني

هيات مديره: شامل کليه شرکا مي­باشد و تمامي تصميمات کلان شرکت در هيات مديره اتخاذ مي­شود. هيات مديره يک مدير عامل از بين خود يا از خارج از مجموعه انتخاب مي­کند و وظايف اجرايي را به او محول کرده و بر فعاليتش نظارت دارد.

هیات مدیره

مدیر عامل

اداری / مالی

فني

بازاريابي و فروش

IT

مدير عامل: مديريت تمام امور شرکت و نظارت بر پرسنل

حسابدار: انجام کليه ي امور مالی شرکت

ناظر فنی: نظارت بر پیمانکار ساخت و ساز

کارشناسان بازاریابی و فروش: مسئول کلیه ی امور مربوط به تبلیغات و بازاریابی، اطلاع رسانی ها، فروش و اجاره

کارشناس IT: انجام کلیه امور مربوط به وب سایت شرکت و همچنین نصب، سرویس و نگهداری تجهیزات کامپیوتری و شبکه شرکت و پروژه و نیز همکاری با بخش بازاریابی برای تبلیغات مجازی

نیروی انسانی مورد نیاز

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ردیف | عنوان شغلی | حداقل مدرک تحصیلی | تعداد |
| 1 | مدیر عامل | لیسانس مدیریت | 1 |
| 2 | حسابدار | لیسانس حسابداری | 1 |
| 3 | ناظر فنی | لیسانس عمران | 1 |
| 4 | کارشناس بازاریابی و فروش | لیسانس بازرگانی | 3 |
| 5 | کارشناس IT | لیسانس کامپیوتر | 1 |

# مالی

خلاصه وضعيت مالي

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| رديف | شرح | مبلغ (تومان) |
| 1 | سرمایه مورد نیاز اولیه | 000/000/000/57 |
| 2 | سود خالص | 000/000/800/65 |

خلاصه وضعيت مالي سود ثانويه

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| رديف | شرح | مبلغ (تومان) |
| 1 | سود شرکت از اجاره ی دریافتی در سال اول ماهیانه | 000/680/52 |

سود شرکت در سالهاي بعدي مطابق با مبلغ اجاره ي جديد محاسبه خواهد شد.

هزينه هاي ساخت پروژه

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | شرح | مبلغ جزء (تومان) | تعداد / مقدار | مبلغ کل (تومان) |
| 1 | زمين 1000 متري | 000/000/7 | 1000 متر مربع | 000/000/000/7 |
| 2 | هزينه ساخت هر متر مربع \* | 000/000/11 | 4320 متر مربع | 000/000/520/47 |
| جمع: | | | | 000/000/520/54 |
| 3 | قيمت تخميني فروش | 000/000/29 | 4320 متر مربع | 000/000/280/125 |
| سود ساخت: | | | | 000/000/760/70 |

\*هزينه تجهيز واحد و دستمزد پيمانکار نيز لحاظ شده است.

هزينه هاي شرکت

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| رديف | شرح | مبلغ (تومان) |
| 1 | هزينه تبليغات | 000/000/600 |
| 2 | هزينه طراحي و راه اندازي وب سايت | 000/000/40 |
| 3 | حقوق پرسنل | 000/000/548/1 |
| 4 | هزينه هاي پيش بيني نشده | 000/000/292 |
| جمع: | | 000/000/480/2 |

جدول حقوق و دستمزد

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| رديف | عنوان شغلي | تعداد | ماه در کل | حقوق ماهانه | حقوق کل |
| 1 | مدير عامل | 1 | 27 | 000/000/20 | 000/000/540 |
| 2 | حسابدار | 1 | 27 | 000/000/11 | 000/000/297 |
| 3 | ناظر فني | 1 | 24 | 000/500/16 | 000/000/396 |
| 4 | کارشناس بازاریابی و فروش | 3 | 4 | 000/000/15 | 000/000/180 |
| 5 | کارشناس IT | 1 | 15 | 000/000/9 | 000/000/135 |
|  | جمع: | | | | 000/000/548/1 |

سود شرکت از اجاره ماهانه

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| رديف | شرح | مبلغ کل (تومان) |
| 1 | اجاره واحدها در یکماه | 000/200/451 |
| 2 | 15 درصد سهم شرکت | 000/680/67 |
| 3 | حقوق مدیر ساختمان | 000/000/15 |
| سود شرکت: | | 000/680/52 |

\*اجاره ماهيانه هر آپارتمان در سال اول 000/400/9 تومان در نظر گرفته شده است.