

Коммерческая недвижимость. Top Trends 2102

Банки и
девелопмент: критерии
финансирования новых
проектов

Сецкая В.А.,
Президент GVA Sawyer

Кредитование проекта на фазе строительства

Проектное финансирование — способ кредитования проектов, при котором возврат денежных средств осуществляется за счет денежного потока, генерируемого самим проектом, то есть без привлечения на цели погашения иных источников денежных средств.

Залогом обязательств заёмщика при проектном финансировании выступает имущество (недвижимость, оборудование и прочее) самого проекта.

Как видят девелоперский проект банки и инвесторы



Банки видят риски!!!

- Девелоперские / строительные риски, что делает неопределенными сроки и бюджет осуществления проекта.
- Качество девелопера/партнера.
- Риск концепции проекта
- Риск не получить объект заданного качества и стандарта.
- Риск не сдачи в аренду или невостребованности.
- Гипотетичность арендных ставок, соответственно, неопределенность денежного потока
- Неуверенность в типе/качестве арендатора и качестве арендного договора
- Юридические риски

Влияние стадий проекта на принятие решения инвестором



Что необходимо инвестору для принятия положительного решения?

- Структурированный бизнес-план.
Грамотная финансовая модель.
Реалистичность показателей.
- Обоснованная и подтвержденная маркетингом концепция проекта.
- Анализ рисков.
- Юридическая чистота прав на земельный участок и его застройку
- Профессиональный девелопер, способный осуществлять надзор за проектированием, а также способный грамотно управлять процессом строительства
- Высокое качество объекта, обеспечиваемое уровнем применяемых при строительстве материалов и технологий.
Квалифицированный генподрядчик.
- Возможность привлечения к управлению зданием профессиональной компании
- Наличие предварительных договоров аренды с качественным пулом арендаторов, где договора были бы от 5 лет, предусматривали бы индексацию арендных ставок.
- Приемлемый уровень доходности будущего объекта. Требуемый коэф-т покрытия долга
- *Дополнительное обеспечение*

- Реалистичность графика осуществления проекта
- Учесть все источники доходов при определении чистового операционного дохода (ЧОД).
- Отделение базовой арендной ставки от операционных расходов. Выделение НДС.
- Темпы заполнения здания.
- Коэффициент потери площадей. Замеры по стандарту BOMA.
- Возврат НДС.
- Стоимость осуществления сделки.
- Условия продажи объекта (реалистичная ставка капитализации).
- Реалистичная структура кредита и процентов по кредиту.
- Выделение финансовых потоков для каждого из инвесторов.

Имя проекта: Пушкинская площадь, застройка участка № 2.1						
Предварительный расчет движения денежных средств						
	Вариант: с выкупом АЗУ			Без кредита		
Год развития проекта	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	1	2	3	4	5	6
Инвестиционная фаза						
Бюджет проекта	\$24 118 058					
Структура расходов инвестиционного бюджета	1/3	2/3				
Средства Инвестора	\$8 039 353	\$16 078 705				
Общие параметры						
Общая площадь, кв. м., в т.ч.:			20 150	20 150	20 150	20 150
Офисная площадь (с коридорным коэф.), кв. м.			15 500	15 500	15 500	15 500
Торговая площадь (с коридорным коэффициентом), кв. м.			0	0	0	0
М/места (М/м) (крытый паркинг)			111	111	111	111
М/места (М/м) (открытая парковка)			14	14	14	14
Занятость офисных площадей			80%	95%	95%	95%
Доля инвестора в проекте			90%	90%	90%	90%
Арендная плата (офисы), кв.м./год (с эксл. без НДС)			\$360	\$360	\$360	\$360
Арендная плата (торговля), кв.м./год (с эксл. без НДС)			\$0	\$0	\$0	\$0
Арендная плата, м/м/мес (паркинг)			\$100	\$100	\$100	\$110
Арендная плата, м/м/мес (открытая парковка)			\$70	\$70	\$70	\$77
Доходы						
Сдача в аренду офисов			\$4 464 000	\$5 301 000	\$5 301 000	\$5 831 100
Сдача в аренду торговли			\$0	\$0	\$0	\$0
Сдача в аренду паркинга			\$106 560	\$126 540	\$126 540	\$139 194
Сдача в аренду открытой парковки			\$9 408	\$11 172	\$11 172	\$12 289
Итого, валовая выручка			\$4 579 968	\$5 438 712	\$5 438 712	\$5 982 583
Операционные расходы						
Эксплуатация комплекса			-\$713 000	-\$713 000	-\$713 000	-\$713 000
Арендные платежи за ЗУ			-\$10 447	-\$10 447	-\$10 447	-\$10 447
Итого, валовая прибыль			\$3 856 521	\$4 715 265	\$4 715 265	\$5 259 136
Обязательные отчисления						
Налог на имущество			-\$434 670	-\$419 681	-\$404 693	-\$389 704
Амортизация			-\$681 301	-\$681 301	-\$681 301	-\$681 301
Итого, прибыль до налогообложения			\$2 740 550	\$3 614 282	\$3 629 271	\$4 188 131
Налогооблагаемая прибыль			\$2 740 550	\$3 614 282	\$3 629 271	\$4 188 131
Налог на прибыль			-\$657 732	-\$867 428	-\$871 025	-\$1 005 151
Чистая прибыль после налогообложения			\$2 082 818	\$2 746 854	\$2 758 246	\$3 182 979
Плюс: возврат накопленного НДС			\$694 174	\$848 748	\$848 748	\$946 644
Плюс: амортизация			\$681 301	\$681 301	\$681 301	\$681 301
Поток денежных средств			\$3 458 292	\$4 276 903	\$4 288 294	\$4 810 925
Движение средств						
Движение средств Инвестора с учетом ИК			-\$8 039 353	-\$16 078 705	-\$16 078 705	-\$16 078 705
Накопленный итог			-\$8 039 353	-\$24 118 058	-\$20 659 765	-\$16 382 862
Условная продажа Объекта за вычетом 4% комиссии и 2% стоимости осуществления сделки						
Налог на прибыль						
Движение средств с учетом условной продажи			-\$8 039 353	-\$16 078 705	-\$16 078 705	-\$16 078 705
Внутренняя норма доходности, IRR			20%			
Движение средств Инвестора с учетом условной продажи			-\$8 039 353	-\$16 078 705	-\$16 078 705	-\$16 078 705
			\$3 112 463	\$3 849 213	\$3 859 465	\$4 329 832

Основные параметры кредита



- Срок кредита (5-7 лет)
- Срок амортизации кредита (10-12 лет)
- Ставка (фиксированная или плавающая (3м Euribor + ?))
- Коэффициент покрытия долга !(1.2-1.5)
- Каникулы при выплате процентов и тела кредита (чаще только на тело кредита).
- Платы за открытие кредитной линии, обслуживание кредита, пользование лимитом кредитной линии.
- Штрафы и неустойки (досрочное погашение, не выбор лимита, невыполнение условий...)
- Возможность рефинансирования на других условиях после завершения строительства и стабилизации денежного потока.

Основные условия кредитования



- Обеспечение по кредиту (ипотека земельного участка; залог имущественных прав на площади объекта; залог долей в уставном капитале заемщика; поручительства бенефициаров заемщика или третьих лиц; иное ликвидное обеспечение).
- Предоставление предварительных договоров аренды на определенный % площадей в объекте.
- Подтверждение вложения собственных средств в доле, оговоренной с банком (30-40%).
- Страхование строительно-монтажных рисков на сумму не менее залоговой стоимости имущественных прав с назначением банка выгодоприобретателем.
- Возмещенный НДС 100% направляется в погашение кредита.
- Возможность для банка одностороннего изменения процентной ставки (!).

Дополнительные гарантии успеха привлечения инвестиций

- Бизнес-план, сделанный консалтинговой компанией с именем.
- Маркетинг, сделанный профессиональной компанией, имеющей репутацию на рынке.
- Экспертное мнение /заключение по проекту, сделанное оценщиком, аудитором, финансовым консультантом с именем.
- Экспертное заключение имеющей вес юридической конторы.
- Наличие договоренностей (лучше договора) с оператором в гостиничном проекте, проектах развлекательной направленности.
- Наличие девелопера с репутацией.
- Подписанные предварительные договоры аренды.
- Договор с якорным арендатором.
- Форвардный контракт на покупку объекта.





Москва, Санкт-Петербург
Краснодар, Красноярск

T: +7 (495) 797-4401

Ф: +7 (495) 797-4400

info@gvasawyer.com

www.gvasawyer.ru

