

Итоги 2012 года на рынке недвижимости Екатеринбурга и Свердловской области

Профессиональный расчет и презентация
проекта инвестору

Сецкая Вера Анатольевна,

Президент GVA Sawyer

Как видят девелоперский проект банки и инвесторы



Инвесторы видят риски!!!

- **Девелоперские / строительные риски**, что делает неопределенными сроки и бюджет осуществления проекта.
- **Качественные риски** (качество девелопера/партнера, риск не получить объект заданного качества и стандарта).
- **Маркетинговые риски** (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**

Что необходимо инвестору для принятия положительного решения?

- Структурированный бизнес-план.
- Инвестиционный меморандум
- Грамотная финансовая модель.
Реалистичность показателей.
- Обоснованная и подтвержденная концепция проекта.
- Грамотный маркетинг
- Анализ рисков.
- 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
- Приемлемый уровень доходности будущего объекта.
- Требуемый коэффициент покрытия долга при кредитном финансировании

- Реалистичность графика осуществления проекта
- Учесть все источники доходов при определении чистового операционного дохода (ЧОД).
- Четкое 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
	-1	0	1	2	3	4
Инвестиционная фаза						
Бюджет проекта	\$24 118 058					
Структура расходования 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	\$396
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	-\$8 039 353	-\$16 078 705	\$3 458 292	\$4 276 903	\$4 288 294	\$4 810 925
Движение средств Инвестора с учетом ИК	-\$8 039 353	-\$16 078 705	\$3 112 463	\$3 849 213	\$3 859 465	\$4 329 832
Накопленный итог	-\$8 039 353	-\$24 118 058	-\$20 659 765	-\$16 382 862	-\$12 094 568	-\$7 283 643
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	\$3 458 292	\$4 276 903	\$4 288 294	\$4 810 925
Внутренняя норма доходности, IRR			20%			
Движение средств Инвестора с учетом условной продажи	-\$8 039 353	-\$16 078 705	\$3 112 463	\$3 849 213	\$3 859 465	\$4 329 832

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

