



Специальное заседание Инвестиционно-
строительного Клуба

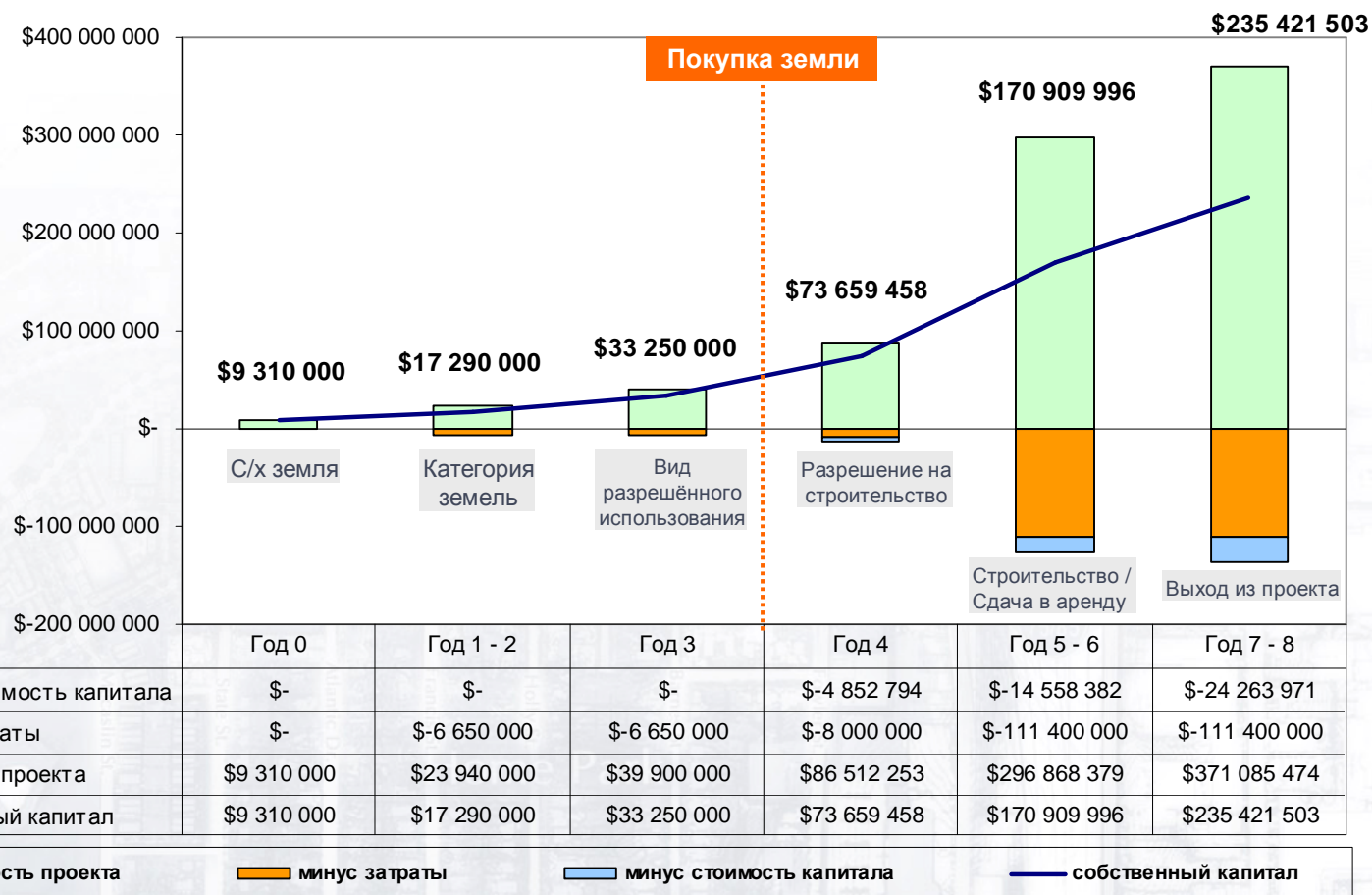
«Достроить «недострой» – миссия выполнима?!»

Как «упаковать» проект под инвестора?

Сецкая В.А., Президент GVA Sawyer



Динамика роста стоимости проекта



Привлечение инвестиций. Что мешает?

- Отсутствие структурированного презентабельного, содержащего необходимую и достаточную информацию документа
- Отсутствие четкого описания проекта, его статуса и имеющейся юридической и технической документации
- Отсутствие грамотной финансовой модели
- Отсутствие описания и анализа рисков
- Отсутствие информации, подтверждающей информацию
- Описание гарантий для инвестора



Примерный состав бизнес-плана, представляемого инвестору

1. Резюме проекта
2. Характеристика Объекта
3. Местоположение и доступ
4. Окружение (ограничения и преимущества)
5. Состав проекта (концепция, планировочные решения, технические характеристики)
6. Юридический статус проекта, наличие прав и технической документации
7. Маркетинг, подтверждающий спрос и условия реализации проекта
8. Бюджет проекта, включающий все категории затрат
9. Описание условий инвестирования (вход в проект, предстоящие затраты, условия кредитования, условия выхода из проекта)
10. Анализ эффективности вложений (IRR, NPV, срок окупаемости...)
11. Качественная оценка рисков и рекомендации по фазированию в случае необходимости.
12. Выводы



1. Реалистичность графика осуществления проекта
2. Учесть все источники доходов при определении чистового операционного дохода (ЧОД).
3. Четкое отделение базовой арендной ставки от операционных расходов. Выделение НДС.
4. Темпы заполнения здания.
5. Коэффициент потери площадей. Замеры по стандарту BOMA.
6. Возврат НДС.
7. Стоимость осуществления сделки.
8. Условия продажи объекта (реалистичная ставка капитализации).
9. Реалистичная структура кредита и процентов по кредиту.
10. 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	
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Год развития проекта	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	\$5 831 000
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

Резюме финансовых параметров и показателей

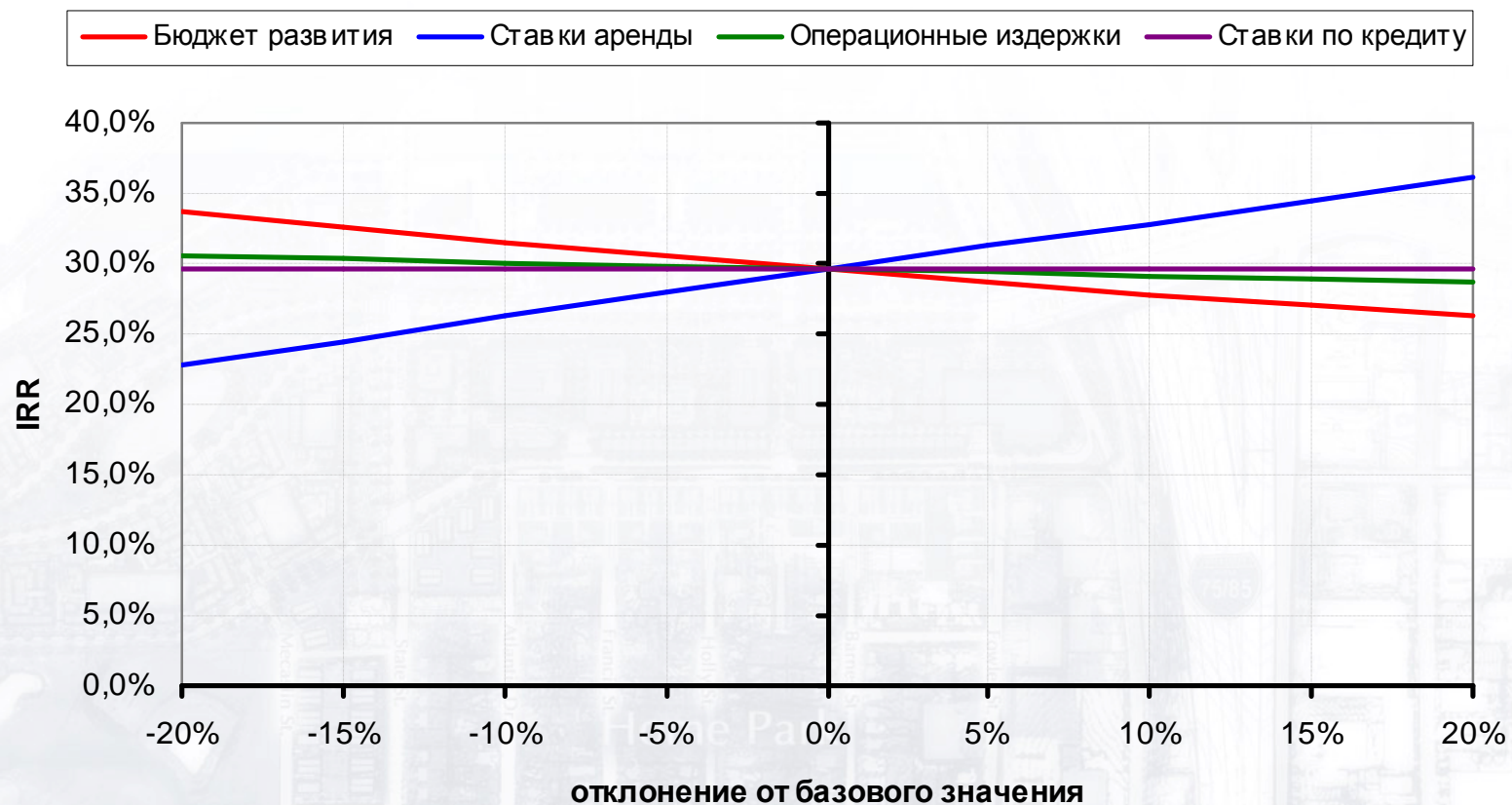
Вариант	с средства	с кредитом
Бюджет (с НДС), млн. руб	543	543
Собственные средства в проекте, млн. руб.	543	221
Финансовый результат, млн. руб.	1 231	1 012
Индекс прибыльности PI	3,27	5,57
Окупаемость PB (лет)	6,8	9,0
Внутренняя норма рентабельности IRR (с учетом издержек предыдущих периодов)	20,1%	22,1%
Чистая приведенная стоимость NPV (d=15%), млн. руб.	145	138
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	2,29	2,66
Дисконтированный период окупаемости DPB (лет)	9,75	9,75

Резюме параметров, использованных в модели

Общие параметры		
Налоги		
НДС	18%	
Налог на прибыль	20%	
Налог на имущество	2,2%	
Параметры рынка		
Инфляция ставок	5,0%	в год
Инфляция издержек	7,0%	в год
Ставка капитализации (конец горизонта планир)	12%	
Ставка дисконтирования	15%	
Кредит		
Доля собственных средств в проекте	30%	
Ставка по кредиту (погашение)	14,0%	годовых
Период амортизации кредита	10	лет
Прочие параметры		
Ставка рефинансирования	8,0%	
Курс руб/\$	29,0	



Анализ чувствительности



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





GVA Sawyer

International Property Advisers

Москва, Санкт-Петербург,
Краснодар, Красноярск

info@gvasawyer.com

www.gvasawyer.ru

тел.: (495) 797-4401



+7 (495) 797-4401
www.gvasawyer.ru