

БИЗНЕС-ПЛАН

ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА



г. КИЕВ, ул. МОСКОВСКАЯ

КИЕВ
СЕНТЯБРЬ 2008 Г.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Краткое описание проекта:

- Цель проекта – инвестирование средств в строительство жилого комплекса.
- Вхождение в проект осуществлено путем покупки земельного участка.
- На сегодняшний момент разработана маркетинговая концепция, доработан эскизный проект, получены все технические условия, проводится тендер по выбору проектной организации.
- Объект позиционируется как современный жилой комплекс класса де люкс.
- Комплекс включает в себя:
 - квартиры трех типов,
 - сервисные площади,
 - подземный паркинг
- Источниками финансирования проекта являются собственные средства, кредиты коммерческих банков.
- Прибыль собственников формируется за счет продажи площадей жилого комплекса и машиномест в паркинге.

Ключевые показатели проекта	
Количественные показатели комплекса	
Площадь участка	12 100 м2
площадь участка под застройку	3 000 м2
благоустройство	7 300 м2
инженерные объекты	300 м2
наземный паркинг	1 500 м2
общие площади	12 000 м2
жилье	9 000 м2
сервисные площади	1 110 м2
паркинг	1 890 м2
коммерческие площади	7 860 м2
квартиры	6 750 м2
тип А	1 800 м2
тип В	2 250 м2
тип С	2 700 м2
сервисные площади	1 110 м2
количество машиномест в паркинге	54
количество квартир	27
тип А	9
тип В	9
тип С	9
площадь 1 квартиры	
тип А	200 м2
тип В	250 м2
тип С	300 м2
Средние цены (с НДС)	
квартиры	
тип А	\$ 4 917
тип В	\$ 5 443
тип С	\$ 5 298
сервисные площади	\$ 7 000
машиноместа	\$ 45 000
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ПРОЕКТУ	
Стоимость вхождения в проект	\$ 1 815 000
Инвестиционные расходы проекта	\$ 18 532 092
Валовой доход от реализации проекта	\$ 45 602 700
Операционные расходы	\$ 1 368 081
Налоги	\$ 9 429 571
Проценты по кредиту	\$ 1 036 898
Прибыль от реализации проекта	\$ 15 236 058
Потребность проекта в финансировании	
Максимальная величина загрузки кредитной линии в ходе реализации проекта	\$ 8 910 769
Потребность проекта в собственном финансировании	\$ 3 295 916
Маржа EBITDA	56%
Рентабельность инвестированного капитала	21%
Рентабельность собственного капитала	75%
IRR проекта	54%
NPV проекта	\$ 7 350 012

Содержание

1. БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА	4
1.1 Информация об инициаторах проекта	4
1.2 Концепция проекта	5
1.3 Текущее состояние проекта	7
2. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ	8
2.1 Анализ рынка элитной жилой недвижимости г. Киева	8
2.2 Локальный анализ месторасположения Объекта	13
2.3 Маркетинговая стратегия	15
2.4 Ценообразование и план продаж	17
2.5 SWOT-анализ проекта	19
3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	21
3.1 Инвестиционный план проекта	21
4. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА	23
4.1 Источники и стоимость финансирования проекта	23
5. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ	24
5.1 Основные финансовые допущения	24
5.2 Финансовая отчетность	25
5.3 Расчет показателей эффективности	27
5.4 Основные риски проекта	28

О бизнес-плане

Настоящий бизнес-план подготовлен Роговой Наталией Николаевной. Документ предназначен для участия в «Конкурсе бизнес-планов 2008», который проводится компанией «Альт-Инвест» и сайтом «Корпоративный менеджмент».

Бизнес-план подготовлен на основании реального проекта, содержит информацию, характеризующую финансово-экономическую и организационную стороны проекта. Вводные данные изменены для обеспечения условий конфиденциальности.

Цель данного документа демонстрация методики бизнес-планирования и стиля изложения, поэтому информация, приведенная в бизнес-плане не может быть использована для принятия решения об инвестициях, других коммерческих целей.

Данный документ предназначен только для участия в конкурсе.

Автор бизнес-плана дает согласие на публикацию документа на сайте согласно условиям конкурса.

1. БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

1.1 Информация об инициаторах проекта

Инициаторы проекта

Инициатором проекта является ООО «Девелопмент», зарегистрировано 29.05.2003 года Ленинградским Исполнительным комитетом г. Киева.

Юридический адрес: ул. Антонова 7,
Фактический адрес: ул. Владимирская 25,
Телефон: (044) 245-77-89, тел./факс (044) 235-77-00
Справка ЕГРПОУ № 165/123, код ЕГРПОУ 32485552
Свидетельство плательщика НДС № 04856553, ИНН № 339765605624

Основными видами деятельности предприятия является строительство и реконструкция зданий и сооружений для коммерческого использования, строительство жилых зданий. ООО «Девелопмент» выступает генеральным подрядчиком, подрядчиком, заказчиком, инвестором, соинвестором различных проектов в сфере недвижимости¹.

Инициаторы проекта строительства жилого комплекса (они же и являются и учредителями ООО «Девелопмент») имеют опыт успешной реализации крупномасштабных проектов в сфере строительства жилой недвижимости в г. Киеве, Одессе, Харькове.

Организационно-правовая структура компании

Организационно-правовой формой предприятия является общество с ограниченной ответственностью. Согласно Устава высшим органом управления общества является общее собрание участников. Участниками ООО «Девелопмент» являются 2 физических лица и 1 юридическое.

Информация об учредителях предприятия

№ п/п	Наименование участника	ЕГРПОУ	Адрес	Доля (%)	Форма вклада в уставный капитал
1	Морозов Игорь Анатольевич	2475401316	г. Киев, ул. Пушкина 30	30	денежная
2	Громова Инна Анатольевна	2526911790	г. Киев, ул. Дегтярная	30	денежная
3	ООО «Строительная компания»	25096372	г. Киев, ул. Артема 97	40	денежная

Компания укомплектована высококвалифицированными кадрами, руководство ООО «Девелопмент» имеет многолетний опыт успешной работы в сфере недвижимости.

Вхождение в проект

Вхождение в проект ООО «Девелопмент» осуществляется путем покупки земельного участка площадью 1,21 га с целевым использованием «под строительство жилого комплекса с торгово-сервисными площадями и паркингом».

Стоимость вхождения составила \$1 815 000(\$15 000 за 1 сотку земли)

¹ С подробной информацией о проектах компании можно ознакомиться на сайте.

1.2 Концепция проекта

Планируется строительство жилого комплекса на участке 1, 21 га в Подольском районе г. Киева по ул. Московская 3а.

Объект будет возведен в историческом центре города.

Этажность объекта – 4 этажа, в т.ч. 1 – подземный этаж под паркинг и сервисные площади и 3 наземных – под жилье.

На каждом этаже планируется по 3 квартиры со свободной планировкой, площадью 200-300 кв.м.

Структура комплекса

Площадь участка	12 100 м2
площадь участка под застройку	3 000 м2
благоустройство	7 300 м2
инженерные объекты	300 м2
наземный паркинг	1 500 м2
общие площади	12 000 м2
жилье	9 000 м2
сервисные площади	1 110 м2
паркинг	1 890 м2
коммерческие площади	7 860 м2
квартиры	6 750 м2
тип А	1 800 м2
тип В	2 250 м2
тип С	2 700 м2
сервисные площади	1 110 м2
количество машиномест в паркинге	54
количество квартир	27
тип А	9
тип В	9
тип С	9
площадь 1 квартиры	
тип А	200 м2
тип В	250 м2
тип С	300 м2

Техническое оснащение жилого комплекса

- централизованное кондиционирование и вентиляция,
- система фильтрации воды,
- современный бесшумный лифт со спуском в подземный паркинг,
- автономная система энергосбережения,
- спутниковое телевиденье,
- цифровая телефонная линия,
- охранная система,
- оптоволоконная линия интернета.

Преимущества объекта

- «тихий» центр города,
- наличие парковой зоны,
- удобная пешеходная и транспортная доступность,

- наличие развитой социальной и культурной инфраструктуры в локальном районе,
- единая социальная среда жильцов дома,
- отделка с натуральных материалов,
- подземный паркинг,
- современное техническое оснащения объекта,
- свободная планировка,
- сервисные площади для размещения инфраструктуры (фитнес-центра, сауны).

Позиционирование

Проектируемый объект позиционируется как ***современный жилой комплекс класса де люкс***, включающий

комфортабельные квартиры трех типов со свободной планировкой,

подземный паркинг,

сервисные площади,

обустроенную внутреннюю территорию.

1.3 Текущее состояние проекта

На сегодняшний момент по проекту проведены следующие работы:

- осуществлена покупка земельного участка по ул. Московской у ООО «Ласточка», закончено юридическое переоформление участка на ООО «Девелопмент»,
- специалистами ООО «Девелопмент» проведены маркетинговые исследования рынка элитного жилья г. Киева,
- международной компанией Real Estate Consulting разработана маркетинговая концепция проекта,
- собственными архитекторами доработан эскизный проект,
- получены все технические условия,
- продлена лицензия ООО «Девелопмент» на проведения строительных работ до 1 октября 2013 года,
- проведены предварительные переговоры с субподрядчиками,
- объявлен тендер на проектирование объекта, проводится анализ материалов, поданных проектантом, итоги тендера будут подведены до 25 сентября 2008 года, планируется подписать контракт на проектирование жилого комплекса до 30 сентября 2008 года.

2. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

2.1 Анализ рынка элитной жилой недвижимости г. Киева

Элитное жилье — самый уникальный сегмент киевских новостроек — включает наиболее дорогие и изощренные проекты, рассчитанные на самого требовательного потребителя. Среди новостроек этого сегмента больше всего передовых проектов, воплощающих в себе самые новые веяния в строительных технологиях.

Сегмент элитной недвижимости в Украине пока только развивается, мало объектов могут претендовать на такое высокое звание. Раньше было достаточно тяжело определить, какие из новостроек можно с уверенностью отнести к элитным домам, так как ориентироваться можно было только на европейские и американские стандарты, что не является верным в украинской реальности.

Согласно международным стандартам, элитный дом – это:

- солидная площадь (от 120 кв.м)
- достойная панорама из окна (вид на памятники архитектуры, парки, водоемы)
- социальная среда, которой присуща закрытость и клубность (однородность и высокий уровень социального статуса проживающих)
- ограниченное количество квартир в доме (до 50)
- определенная организация жилья (управляющая компания, обеспечивающая высокий уровень сервиса для жильцов, безопасность проживания и т.д.)
- благоустроенная территория (огороженная охраняемая территория, зеленые насаждения, дорожки, детская площадка, КПП во двор)
- подземный паркинг (1,5-2 места на квартиру)
- современное инженерное оснащение здания (последнее предполагает автономность энергообеспечения здания, систему климат-контроля и очистки воды, бесшумные лифты, собственную систему отопления, современные телекоммуникации с возможностью выбора операторов, круглосуточную многоуровневую систему охраны).

Общественная зона такого дома должна включать:

- парадную входную зону с рецепцией,
- развитую социальную инфраструктуру: фитнес-центр, бассейн, сауна, солярий, кафе-бар, холл для приема гостей и т. д.

Как правило, элитные дома возводятся по современным технологиям с использованием высококачественных строительных материалов. В Киеве — это кирпич, цоколь из натурального камня.

Такие дома имеют определенные типологию в планировке и зонирование помещений. Сложился некий стандарт элитной квартиры:

- высота потолков более 3 м,
- площадь квартиры 120-300 кв.м и более
- средняя площадь каждой комнаты - 20-30 кв. м, кухни - 15-24 кв. м,
- большой холл, зимний сад или открытая терраса,
- наличие гардеробных комнат, нескольких санузлов и т.д.

Можно выделить следующие основные требования, предъявляемые потенциальными покупателями к элитному жилью в Киеве, в порядке значимости:

- расположение дома в самом центре Киева (Липки, Крещатик, ул. Московская, Прорезная, Городецкого, Грушевского);
- хороший панорамный вид из окон (окна минимум на две стороны света);
- относительно большая общая площадь квартиры, удобная планировка.
- наличие гостевого санузла, просторного холла. Высота потолков (после установки фальш-потолка) не менее 3,5 м;
- охраняемый подъезд;
- не более двух квартир на лестничной площадке;
- желательно наличие террасы.

В 2006 году Украинская Строительная Ассоциация ввела классификацию категорий жилья (de luxe, premium, business, economy, social), что значительно облегчила понятие класса недвижимости.

Элитная недвижимость включает в себя категории премиум и де люкс.

Также к данной категории можно причислить переходной класс между «Премиум» и «Бизнес», - так называемый «Бизнес +»

В Киеве сейчас строится более 150 жилых домов и комплексов, 90% от общего их числа принадлежит к классу жилья эконом и бизнес класса.

На сегодняшний день, в соответствии с классификацией жилых новостроек от УСА, можно определить 2 объекта в стадии строительства и 3 объекта в стадии проект, которые по основным характеристикам приближаются к жилью элит класса. Уже введенные в эксплуатацию объекты такие как, Софиевская Брама, Триумфальная Арка близки к соответствию критериям недвижимости высокого уровня. Некоторые объекты, несмотря на явные несоответствия важным критериям жилой недвижимости категории премиум и де люкс (месторасположение, внутренняя инфраструктура, инженерные и технические системы и т.д.), позиционирует себя как элитное жилье.

Большинство элитных домов строятся в Подольском и Печерском районах столицы.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ

Стадия готовности

40% исследованных объектов элитного жилья находятся на стадии строительства – 2 объектов, 3 объектов заявлены как проект.

Категория жилья

16 объектов на рынке элитного жилья относятся к «Премиум» классу, 2 объекта к классу «Де люкс» (Воздвиженка, Немировича-Данченка) и 2 объекта к так называемому промежуточному классу «премиум бизнес» или «Бизнес +» (Миракс Плаза, Покровский посад).



Месторасположение

Объекты элитной недвижимости предполагают расположение в центральных районах столицы. Таким образом, исходя из месторасположения, предложение на рынке имеет следующий вид:

- Печерский район 9 объектов
- Шевченковский район 7 объектов
- Подольский район 3 объекта
- Соломенский район 1 объект



Наличие отделки

Из всех домов, которые находятся на стадии строительства, 1 объект сдается с отделкой. Жилой дом «Пингвин», (генподрядчик «А-Холдинг», заказчик «Грант») предлагает 3 стиля квартир с полной отделкой: роскошный стиль Art Deco, функциональный стиль Contemporary, непредсказуемый Fusion. Остальные объекты сдают квартиры, как правило, с общестроительной отделкой:

- стеклопакет (компания выбирает сама металлопластиковые или деревянные стеклопакеты),
- входные двери
- стяжка на полу черновая либо под покрытие,
- штукатурка стен (силиконовая, минеральная и т.д),
- разводка инженерных (электро, телевизионных) сетей, как правило, подводка к щиту квартиры
- водоснабжение и канализация подводят к месту подключения сантехники, возможна установка временных санитарных атрибутов
- монтаж системы отопления с установкой радиаторов,.
- в отдельных случаях, («Воздвиженка»), в некоторых квартирах сразу устанавливается камин.

В основном, застройщик не предлагает квартиры с готовой отделкой, так как клиент приходит в квартиру элитного дома уже со своим дизайнером для реализации своих идей

Паркинг

Обязательным требованием для элитного жилья согласно классификации является наличие 2 – х машиномест на квартиру. Не все объекты элитного жилья соответствуют этому критерию в полной мере.



ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Стоимость метра квартиры колеблется в пределах \$3 500 – \$1 0000. Парадоксальным является тот факт, что цена квадратного метра зависит скорее не от объективных, а субъективных факторов. К примеру, стоимость метра площади в новостройке в центре города, с квартирами с отделкой «под ключ», насыщенной внутренней инфраструктурой, собственным ЖЕКом, может быть значительно ниже, чем в доме рядом без всех этих положительных характеристик. Но в любом случае, самые дорогие квартиры остаются в центральных зонах Печерского, и Подольского районов.

Средняя стоимость 1 продажи кв.м - \$ 5 696 указана с учетом цены проданных квартир.

Средняя стоимость по районам (из учета цены 1 кв.м. проданных квартир):

- Шевченковский \$ 7 300
- Печерский \$ 5 305
- Подольский \$ 5 875
- Соломенский \$ 3 500

Наличие инфраструктуры влияет на стоимость 1 кв.м квартиры, средняя стоимость кв.м . квартиры в доме с небольшой инфраструктурой (1-2 объекта) – \$ 5 225, стоимость кв.м квартиры в доме с широкой инфраструктурой (более 2 объектов) - \$ 6 161.

Первые элитные дома в Киеве появились во второй половине девяностых годов прошлого столетия. Однако на практике даже сейчас нельзя с уверенностью утверждать, что жилье, позиционируемое в столице как элитное, на самом деле полностью отвечает всем мировым критериям.

СПРОС НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ

На протяжении последних лет на рынке элитной жилой недвижимости наблюдается стабильный рост спроса. Основными причинами небывалого интереса к престижному жилью со стороны покупателей являются недостаточные объемы предложения, постоянное увеличение населения столицы, активное развитие бизнеса. По прогнозам экспертов, спрос на элитное жилье останется стабильным, однако будут иметь место качественные изменения. Так как требования потенциальных покупателей к жилью постоянно растут, а застройщики пока что не успевают строить жилье соответствующее требованиям покупателей.

Преимущественно спрос на элитную жилую недвижимость диктуют политическая, творческая и бизнес-элита. Примечательно, что довольно часто эти категории населения, по большей части живущие за чертой города, приобретают недвижимость класса «де-люкс» и «премиум» в качестве «второго жилья». Фактически элитное жилье в данном случае рассматривается как капиталовложение с возможностью последующей сдачи в аренду. Минимальная арендная ставка на квартиру высшей категории составляет \$5–7 тыс. в месяц. В то же время в Украине практически не представлено жилье, сдаваемое в долгосрочную аренду. Потребителями в этом сегменте выступают, как правило, представители иностранных посольств, топ-менеджеры международных компаний, приезжающие в страну на полтора–два года.

КЛУБНЫЕ ДОМА И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Клубный дом — это малоквартирный дом, который строится по эксклюзивному проекту и рассчитан на узкий круг респектабельных жильцов. Он должен соответствовать всем требованиям элитного жилья: располагаться в центральной части города, отличаться неповторимым архитектурным обликом, высоким качеством строительства, самой современной инженерией, дорогими отделочными материалами, иметь подземные парковки, высокие потолки, собственную огороженную и охраняемую территорию. Но не только эти элементы делают дом клубным. Самая главная черта, без которой жилье можно было бы назвать просто элитным, — изюминка, — общая элитная идея. Такой дом должен обладать *уникальными характеристиками*, доступными только избранному кругу людей, живущих в конкретном доме. Таким образом, **клубный дом** — это своего рода сообщество людей, объединенных общей идеей, вкусами, финансовым достатком, позволяющим купить этот клуб.

На сегодняшний день ряд компаний в Киеве заявили о своей готовности реализовывать проекты строительства клубных домов. При этом наиболее подходящими районами называют самые разнообразные - от Крещатика и Липок до Подола и Гончаров-Кожеляк. Из компаний, готовящихся осуществлять такое строительство, можно выделить «Консоль», «Жилье XXI век», «Мост-инвест», «Силон» и др.

Планируется, что в конце текущего года компанией «Жилье XXI век» будет сдан в эксплуатацию клубный дом «Капитолий» по ул. Крещатик, 27Б. Уникальностью этого дома является его месторасположение и вид из окон.

По ул. Клинической, 28 продолжается строительство пятиэтажного дома на восемь квартир повышенной комфортности, который позиционируется застройщиком — компанией «Силон» - как клубный. Компания «Консоль» заявляет о строительстве клубного дома в Святошинском районе, по ул.Краснова 5. Однако эти проекты, по утверждению экспертов рынка, до почетного звания клубный дом немного не дотягивают.

Как свидетельствует практика Москвы, отсутствие инфраструктуры в жилом доме сегодня считается критерием элитности. Казалось бы, это утверждение переворачивает традиционные представления. Тот максимум, на который сейчас идут московские застройщики элитных домов, в частности клубных, ограничивается бассейном, бильярдной и тренажерным залом. Ничего другого современные покупатели от элитного дома и не ждут. Сейчас по-настоящему элитное жилье в отношении инфраструктуры становится более аскетичным. Этот подход проявился особенно последние пару лет, когда на смену многоэтажным жилым комплексам в столице стали приходиться дома класса де люкс, небольшие, максимум на 20 квартир. Появились они не потому, что капризным клиентам захотелось камерной, уединенной обстановки, а просто в исторических районах Москвы ограничения по этажности не позволяли застройщикам «идти ввысь». Позже инвесторы сами решили строить малоэтажные эксклюзивные дома, оценив их раритетность на рынке и интерес к ним покупателей.

С появлением клубных домов, через несколько лет может ослабнуть желание состоятельных киевлян селиться в пентхаусах, до сих пор считающихся особо элитным жильем. По последним тенденциям считается неблагоприятным для организма проживание в квартирах выше 5 или 7 этажей. С появлением настоящих клубных кварталов география элитных районов столицы расширится еще больше. Вся элита не может располагаться только в исторических районах Киева, по этому перемещение элитных клубных домов в районы с лучшей экологией считается возможным и закономерным. Новые городские кварталы элитного жилья могут появиться в живописных местах - на берегу Днепра, Десенки или одного из городских озер.

ПРОНОЗЫ РАЗВИТИЯ

Инвестирование в строительство элитного жилья на территории Украины является довольно перспективным и прибыльным делом. Во вложении средств в строительство дорогого жилья заинтересованы многие инвесторы как из Восточной и Западной Европы, США, так и Украины. На сегодняшний день доходность проекта элитного жилья может составлять 37–52%, что значительно превышает западные показатели, срок окупаемости проектов зависит от индивидуальных особенностей проекта и составляет в среднем 2- 4 года.

По мнению специалистов объемы строительства жилья повышенной комфортности за три года могут возрасти на 12% — свыше 220 тыс. кв. м в год. Для того чтоб спрос на элитное жилье стал более «целенаправленным», инвесторам и застройщикам необходимо углубляться в исследование потребительских предпочтений, для того чтоб проекты элитного жилья соответствовали требованиям потенциальных клиентов.

Естественно, украинский рынок уже в ближайшее время пополнится новыми проектами элитных микрорайонов, но этот сегмент будет иметь ограниченное предложение, поскольку для создания такого района необходимо несколько условий:

1. Для таких объектов подходят только крупнейшие города Украины (Киев, Одесса, Днепрпетровск, Харьков, Донецк, Львов).
2. Необходимым условием является большой размер участка (более 4 га), на котором будет осуществлен проект.
3. Должна соблюдаться эксклюзивность месторасположения этого участка.

Если проанализировать ситуацию с земельными участками, к примеру, в Киеве, то потенциально столичный рынок способен дать не более трех-четырёх таких районов. Кроме того, срок реализации такого проекта с получением всей разрешительной документации составляет более пяти лет, что позволяет говорить о физической ограниченности развития рынка элитных микрорайонов.

На сегодняшний момент существует вероятность изменения географии элитных домов, так как глава городской администрации законом "О защите историко-культурной среды и пресечения хаотической застройки исторической части г. Киева» запретил строительство размещение и проектирование высотных домов в границах центральной планировочной зоны города. Но из-за нестабильности и неоднозначности решений городской администрации кардинальные изменения в месторасположении элитных объектов могут и не произойти.

2.2 Локальный анализ месторасположения Объекта

Месторасположение

Элитный жилой комплекс «Графский» территориально расположен в г. Киеве, в Подольском административном районе, в историческом центре города, по ул. Московской, неподалеку от Андреевского спуска. Земельный участок имеет правильную прямоугольную форму, перепад высот на участке отсутствует.

Транспортная и пешеходная доступность

Благодаря уникальности расположения строящийся жилой комплекс отдален от основных транспортных магистралей города, находится в 15 км от ближайшего производственного объекта. В настоящее время на объект можно попасть двумя способами:

- с ул. Крещатик (центральная улица города),

- свернув на ул.Московскую от перегруженного автомобилепотоком пересечения Нижнего, Верхнего Валов с улицами Глыбочицкой, Смирнова-Ласточкина.

Ближайшие станции метрополитена – Контрактовая площадь, Почтовая площадь. Расстояние от них до объекта составляет около 500-550 м и 650-700 м соответственно. От станции метро Контрактовая площадь, по Верхнему и Нижнему Валу следуют маршрутные такси.

Жилая недвижимость в локальном районе

Структура жилой недвижимости в районе строительства нового комплекса практически однотипна. Преобладают малоэтажные (3-5 этажей) дома - «сталинки» и в большей степени дореволюционные постройки, некоторые из которых относятся к памятникам архитектуры.

Многие дома в районе построены капитально и качественно, здесь квартиры имеют большие площади и высокие потолки, что солидно поднимает их «рейтинг» на вторичном рынке купли-продажи жилой площади. Тем не менее, достаточно много и аварийного жилого фонда.

95% жилых зданий (в количественном выражении) в локальном районе – 2-5 этажные; 5% домов (в количественном выражении) – 6-9 этажные. В локальном районе наблюдается очень низкая плотность жилой застройки, здесь проживает не более 10-15 тыс. чел.

На июнь 2008 года в локальном районе объекта идет реконструкция 3-х этажного жилого дома и строительство 1 жилого комплекса премиум класса. Стоимость 1 кв.м жилья в районе составляет от **\$4 800 до \$5 900**.

Коммерческая недвижимость в локальном районе

Торговля, предприятия общественного питания

Благодаря высокому потенциалу и выгодному положению, близкому к центру, локальный район насыщен торговыми предприятиями, заведениями общественного питания, развлекательными учреждениями.

Основной торговый коридор Подола – ул. Сагайдачного. Здесь плотно на первых этажах зданий расположились многочисленные магазинчики, бутики, кафе, пиццерии, рестораны. Много коммерческих заведений сконцентрировано и на Контрактовой площади, а также вдоль Верхнего и Нижнего Вала. Андреевский Спуск в результате исторически сложившегося статуса максимально заполнен выставочными галереями и салонами.

В районе работают: 2 супермаркета («Сильпо» и «Фуршет»), небольшой ТЦ «Самсон». Часть помещений бывшего универмага «Подольский» недавно реконструировано под крупнейший в Киеве фаст-фуд «Пузата хата» на 500 мест.

Среди других сетевых фаст-фудов и кафе/пиццерий можно выделить такие заведения как: «Домашняя кухня» (на Контрактовой пл.), McDonalds (на Почтовой пл.), «Пицца Челентано», «Кофе Хаус», «ПанПицца», «Реприза» (на Сагайдачного).

Стоимость аренды помещений под магазин в районе составляет **от \$60 до \$120 за 1 кв.м в месяц**. Стоимость продажи – **от \$6 500 до \$8 000 за 1 кв.м**.

Офисы

Подол по праву относится к одному из самых престижных (в масштабах столицы) районов офисной недвижимости. Основная масса местных офисных помещений расположена в отреставрированных зданиях, которые из-за их архитектурной и исторической ценности не подлежат сносу или в помещениях на нижних этажах «сталинок» с отдельным входом.

По офисному классификатору большинство местных офисов можно отнести к уровню «В» класса (объект класса «А» – БЦ «Подол Плаза»).

Основными арендаторами часто выступают банки, компании с мировым именем, некоторые из них выкупают особняки целиком. Значительное увеличение спроса пришлось на конец 90-х и повышенный спрос наблюдается и до настоящего времени.

Арендная ставка на офисы в районе колеблется в пределах **\$58-70 за 1 кв.м.** Стоимость продажи – **от \$5 300 до \$6 000 за 1 кв.м.**

Сфера услуг

Рынок бытовых услуг развит на очень высоком уровне, здесь функционирует более 50 заведений разного профиля: салоны красоты, химчистки, ателье, туристические агентства, фотоателье, медицинские клиники и т.д. Особо «популярен» Подол среди банковских структур.

Муниципальные структуры, производство

В локальном районе более 200 офисов государственных и коммерческих структур, в основном, они сконцентрированы в административных зданиях, реконструированных жилых домах, помещения которых сдаются под офисы, и в современных офисных центрах.

Хорошо развита сфера образования, в районе функционируют средние школы и лицеи (6 шт), садики, 4 техникума и ПТУ, несколько университетов (самый известный - Национальный Университет Киево-Могилянская Академия).

Кроме того, Подол насыщен культурными заведениями и отличается развитой социальной сферой. Работают библиотеки, кинотеатр «Октябрь» (с современным звуком и широким экраном), театры (Музыкальный театр, Детский музыкальный театр, Театр «Колесо» на Андреевском спуске), Дворец культуры, несколько музеев и постоянных выставок.

Среди особых исторических достопримечательностей ближайшего окружения будущего жилого комплекса – памятники зодчества, которые являются визитной карточкой столицы – Андреевская церковь, Михайловский собор, церкви Подола, а также центр изобразительного искусства и ремесленничества – Андреевский спуск.

Что касается производства, то на Подоле есть несколько крупных промзон, но рядом с объектом промышленных предприятий не осталось - в последнее время по распоряжению мэрии происходит принудительный вынос промышленного производства на окраины Киева или за пределы города.

2.3 Маркетинговая стратегия

План продвижения объекта

Позиционирование

Оптимальным будет использование образа «дорогого жилья для высшего общества» в аристократическом стиле старинных особняков в современном исполнении и суперсовременным технологическим наполнением.

Потенциальные покупатели

- Крупные предприниматели;
- Политики, депутаты (в т.ч. нового созыва);
- Иностранцы.
- Жены иностранцев, родом с Украины (было уже несколько случаев приобретения элитного жилья представительницами этого сегмента).

В процессе продвижения нужно ориентироваться именно на вышеуказанную целевую аудиторию и использовать средства продвижения, максимально ее охватывающую.

Политика продаж

При выводе площадей на рынок основными ориентирами являются:

- превышение спроса над предложением на рынке коммерческой недвижимости в центральных районах г. Киева;
- узкий целевой сегмент потенциальных покупателей элитного жилья;
- создание образа эксклюзивности предложения особняков в историческом центре города.

Рекламная политика

Рекламируемый продукт:

1. Элитные многоквартирные особняки в историческом районе города. Современная жилая застройка в историческом районе города в стилизованные под архитектуру 19 века.
2. Коммерческие площади для инфраструктурного наполнения нового жилого комплекса.

Цель рекламной кампании:

Налаживание контактов с целевой аудиторией для обеспечения объема продаж в запланированные сроки.

Описание целевой аудитории:

- Представители отечественной политической элиты.
- Руководители иностранных представительств организаций в Украине.
- Украинская и иностранная бизнес-элита.
- Бомонд шоу-бизнеса, известные спортсмены.
- Розничные операторы брендовых магазинов (будущие владельцы торговых точек).
- Крупные солидные компании (будущие владельцы представительских офисов).

Основные маркетинговые коммуникации:

- Печатные издания
- Информационные печатные материалы (буклеты, постеры, календари, листовки)
- Интернет
- Наружная реклама

Сроки

Рекламная кампания будет проводиться с момента вывода площадей на рынок до полной их реализации. Ориентировочно - в период с 1-го квартала 3-го проектного года до конца продаж.

Средства продвижения

Опираясь на опыт и практику реализации других проектов Киева, можно выделить основные коммуникации, на которых будет сфокусировано внимание:

Печатная реклама

При выборе средств массовой информации были учтены их профиль, аудитория, рейтинг, а также адекватность затрат величине покрытия «нашей» целевой группы.

На рынке Киева среди специализировано-тематических и рекламно-информационных изданий освещающих рынок недвижимости, можно выделить:

- «Столичная недвижимость»;
- «Недвижимость Киева».

Аудитория читателей этих изданий соответствует основным характеристикам нашей целевой аудитории.

Кроме специализированной прессы информация о проекте будет размещена на страницах лидеров общественно-политических и деловых изданий, аудитория читателей которых также потенциальные покупатели нового жилого комплекса:

- «Бизнес»;
- «Деловая столица».

В данных изданиях по мере целесообразности планируется размещать пиар-статьи.

Содержание рекламных блоков будет варьироваться от информации об объекте в целом до информации о конкретно продаваемом помещении.

Наряду с рекламными блоками, на тематических и рекламных полосах, будут размещаться статьи о ходе строительства и эксплуатации объекта.

Содержание рекламных блоков в большинстве случаев: компьютерная версия проекта или фото, технические характеристики здания, контактная информация продавца.

Презентационные материалы и прямой маркетинг

При продвижении такого проекта, должное внимание будет уделено заказу печати качественных презентационных материалов – буклетов и проспектов, которые используются для информирования брокеров и потенциальных покупателей.

Пакет рекламных материалов содержит высококачественные цветные буклеты, (напечатанные небольшим тиражом), которые доставляются VIP-лицам в частном порядке курьером или при личных встречах.

Все рекламные материалы будут выполнены в едином стиле, объединены общей темой, с использованием единого логотипа.

Интернет

Немаловажное значение при продаже такого комплекса играет его продвижение в сети Internet, основу которого составляет создание высококачественного Web-узла (сайта), где любой желающий может ознакомиться с планировкой домов, уточнить место размещения на карте города, узнать сроки ввода в эксплуатацию, ценовую политику и т.д.

Брокерские компании

В качестве дополнительного "рекламного носителя" необходимо привлечь крупнейшие в столице брокерские агентства. С этой целью им нужно предоставить всю необходимую информацию и рекламные материалы по объектам.

Сотрудничество с агентствами предполагается выстроить по следующей схеме: агентства будут предлагать площади своим клиентам (чем солиднее агентство, тем больше клиентская база), при этом расходы на брокерские комиссионные будут нести непосредственно покупатели.

2.4 Ценообразование и план продаж

Согласно прогнозам специалистов, в течение 2009-2013 гг. ожидается продолжение роста цен на элитную жилую недвижимость, но более медленными темпами, чем в прошлом периоде. Если в течение 2007 г. цены на первичное жилье выросли в среднем на 30%, то на 2008 г. ожидается прирост в размере около 12%.

Ориентируясь на прогноз роста цен устанавливаются следующие **базовые цены** на площади жилого комплекса и машиноместа в подземном паркинге:

Квартиры типа А	\$4 800/кв.м
Квартиры типа В	\$5 200/кв.м
Квартиры типа С	\$5 100/кв.м
Сервисные площади	\$7 000/кв.м
Машиноместа	\$45 000/ машиноместо.

Предполагается рост цен на квартиры в целом на 7-10% в течение всего периода продаж.

График продаж площадей комплекса

Планируется начать продажи в 1 квартале 3-го проектного года.

Продолжительность продаж составит 24 месяца.

План продаж

Бюджет доходов проекта	1 квартал 3 года	2 квартал 3 года	3 квартал 3 года	4 квартал 3 года	1 квартал 4 года	2 квартал 4 года	3 квартал 4 года	4 квартал 4 года	Всего
% реализованных площадей/ машиномест									
<i>площадей квартир</i>	3%	10%	18%	26%	16%	16%	8%	4%	100%
тип А	11%	22%	22%	22%	11%	11%	0%	0%	100%
тип В	0%	11%	22%	33%	11%	11%	11%	0%	100%
тип С	0%	0%	11%	22%	22%	22%	11%	11%	100%
<i>сервисных площадей</i>	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%	0%	100%
<i>машиномест в паркинге</i>	0%	7%	11%	19%	26%	15%	17%	6%	100%
Площади/ машиноместа									
<i>площади квартир</i>	200 кв м	650 кв м	1 200 кв м	1 750 кв м	1 050 кв м	1 050 кв м	550 кв м	300 кв м	6 750 кв м
тип А	200 кв м	400 кв м	400 кв м	400 кв м	200 кв м	200 кв м	0 кв м	0 кв м	1 800 кв м
тип В	0 кв м	250 кв м	500 кв м	750 кв м	250 кв м	250 кв м	250 кв м	0 кв м	2 250 кв м
тип С	0 кв м	0 кв м	300 кв м	600 кв м	600 кв м	600 кв м	300 кв м	300 кв м	2 700 кв м
<i>сервисные площади</i>	0 кв м	0 кв м	0 кв м	1 110 кв м	0 кв м	0 кв м	0 кв м	0 кв м	1 110 кв м
<i>машиномест в паркинге</i>	0	4	6	10	14	8	9	3	54
Цены реализации площадей и машиномест									
<i>цена реализации 1 м2 квартир</i>									
тип А	\$ 4 800	\$ 4 800	\$ 4 896	\$ 4 944	\$ 5 040	\$ 5 136	\$ 5 232	\$ 5 232	\$ 4 917
тип В	\$ 5 200	\$ 5 200	\$ 5 356	\$ 5 408	\$ 5 512	\$ 5 616	\$ 5 720	\$ 5 720	\$ 5 443
тип С	\$ 5 100	\$ 5 100	\$ 5 151	\$ 5 202	\$ 5 253	\$ 5 355	\$ 5 457	\$ 5 457	\$ 5 298
<i>цена реализации 1 м2 сервисных площадей</i>	\$ 7 000	\$ 7 000	\$ 7 000	\$ 7 000	\$ 7 000	\$ 7 000	\$ 7 000	\$ 7 000	\$ 7 000
<i>цена реализации 1 машиноместа в паркинге</i>	\$ 45 000	\$ 45 000	\$ 45 000	\$ 45 000	\$ 45 000	\$ 45 000	\$ 45 000	\$ 45 000	\$ 45 000
Темпы роста цен реализации площадей и машиномест по отношению к базовой цене									
<i>площадей квартир</i>									
тип А	100%	100%	102%	103%	105%	107%	109%	109%	
тип В	100%	100%	103%	104%	106%	108%	110%	110%	
тип С	100%	100%	101%	102%	103%	105%	107%	107%	
<i>сервисных площадей</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>машиномест в паркинге</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Доходы от реализации площадей/ машиномест									
<i>площадей квартир</i>									
тип А	\$ 960 000	\$ 1 920 000	\$ 1 958 400	\$ 1 977 600	\$ 1 008 000	\$ 1 027 200	\$ -	\$ -	\$ 8 851 200
тип В	\$ -	\$ 1 300 000	\$ 2 678 000	\$ 4 056 000	\$ 1 378 000	\$ 1 404 000	\$ 1 430 000	\$ -	\$ 12 246 000
тип С	\$ -	\$ -	\$ 1 545 300	\$ 3 121 200	\$ 3 151 800	\$ 3 213 000	\$ 1 637 100	\$ 1 637 100	\$ 14 305 500
<i>сервисных площадей</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7 770 000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7 770 000
<i>машиномест в паркинге</i>	\$ -	\$ 180 000	\$ 270 000	\$ 450 000	\$ 630 000	\$ 360 000	\$ 405 000	\$ 135 000	\$ 2 430 000
Всего доходов от продажи	\$ 960 000	\$ 3 400 000	\$ 6 451 700	\$ 17 374 800	\$ 6 167 800	\$ 6 004 200	\$ 3 472 100	\$ 1 772 100	\$ 45 602 700

2.5 SWOT-анализ проекта

Сильные стороны проекта	Слабые стороны проекта
<p><u>С точки зрения рыночной конъюнктуры:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Избыточный спрос на жилье. Высокие рыночные цены на элитное жилье в Киеве, востребованность площадей элитного жилья рынком. <p><u>С точки зрения месторасположения:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Исторический центр города, соседство с памятниками культуры, архитектуры и прочими достопримечательностями, Андреевским спуском; 3. Микрорайон отдален от мощных транспортных магистралей и производственных объектов – своеобразная камерность обстановки; 4. Высокий уровень цен на жилье в локальном районе; 5. Отсутствие загазованности, экологическая и эстетическая привлекательность окружения, природный колорит; 6. Ландшафт участка (холмы) делает микрорайон обособленным от менее благоустроенных районов; 7. Развитая инфраструктура в локальном районе; <p><u>С точки зрения концепции комплекса:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 8. «Графский» позиционируется как жилой комплекс класса де-люкс, что позволит получить высокую прибыль; 9. Оригинальное архитектурное решение – особняки в стиле 19 в.; 10. Застройка оптимально учитывает ландшафт. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Реконструкция городских коммуникаций (водоснабжение и водоотвод) является условием подключения объекта к сетям города, 2. Возможные затруднения с согласованием разрешительной документации по объекту в государственных органах. 3. Высокий уровень цен не позволит быстро продать объект.
Возможности развития проекта	Угрозы развития проекта
<ol style="list-style-type: none"> 1. Строительство жилого комплекса класса де-люкс с инфраструктурой и паркингом в центре города. 2. Потенциальное заселение микрорайона представителями политической и деловой элитой Украины – «клубная» атмосфера. 3. Создание парковой зоны вокруг объекта. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможны протесты населения против строительства объекта.

Рейтинг участка под жилую недвижимость 89% согласно локальному анализу показывает востребованность формата в данном месте (оценка по шкале рейтингов «отлично»).

3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

3.1 Инвестиционный план проекта

График развития проекта

Планируется, что срок реализации проекта составит 48 месяцев, инвестиционной фазы – 36 месяцев, в том числе, строительно-монтажные работы – 24 месяца.

Сроки реализации проекта	1 год				2 год				3 год				4 год			
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
Проектирование	■	■	■	■												
Подготовительные работы				■												
Внешние инженерные сети				■	■											
Строительно-монтажные работы					■	■	■	■	■	■	■	■				
Благоустройство территории, наземный паркинг									■	■	■	■				
Продажи													■	■	■	■

Инвестиционный бюджет проекта

При реализации проекта планируются следующие виды работ:

- общепроектные работы (проектирование, подготовительные работы, снос существующих строений, перенос трансформаторной подстанции),
- строительно-монтажные работы (строительство зданий и паркинга),
- прочие работы (благоустройство территории, строительство наземного паркинга).

Общая сумма инвестиционного бюджета проекта составит \$ 15,51 млн. без НДС и \$ 18,532 млн. с НДС или \$ 1 544 на 1 кв.м. общей площади комплекса.

Бюджет инвестиционных расходов проекта

Бюджет инвестиционных расходов по проек	1 квартал 1 года	2 квартал 1 года	3 квартал 1 года	4 квартал 1 года	1 квартал 2 года	2 квартал 2 года	3 квартал 2 года	4 квартал 2 года	1 квартал 3 года	2 квартал 3 года	3 квартал 3 года	4 квартал 3 года	Всего
<i>% освоения бюджета</i>	13%	13%	13%	62%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Бюджет достроительных работ	\$ 116 463	\$ 116 463	\$ 116 463	\$ 558 113	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 907 500
<i>% освоения бюджета</i>	18%	18%	18%	48%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Расходы на проектирование	\$ 116 463	\$ 116 463	\$ 116 463	\$ 316 113	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 665 500
<i>% освоения бюджета</i>	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Расходы на подготовительные работы	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 242 000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 242 000
<i>% освоения бюджета</i>	0%	0%	0%	2%	7%	10%	15%	16%	17%	14%	10%	7%	100%
Бюджет строительных работ	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 270 000	\$ 930 000	\$ 1 320 000	\$ 1 920 000	\$ 2 040 000	\$ 2 160 000	\$ 1 800 000	\$ 1 320 000	\$ 840 000	\$ 12 600 000
<i>% освоения бюджета</i>	0%	0%	0%	0%	5%	11%	16%	17%	18%	15%	11%	7%	100%
Расходы на строительство	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 600 000	\$ 1 320 000	\$ 1 920 000	\$ 2 040 000	\$ 2 160 000	\$ 1 800 000	\$ 1 320 000	\$ 840 000	\$ 12 000 000
<i>% освоения бюджета</i>	0%	0%	0%	0%	5%	11%	16%	17%	18%	15%	11%	7%	100%
Расходы на строительство	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 600 000	\$ 1 320 000	\$ 1 920 000	\$ 2 040 000	\$ 2 160 000	\$ 1 800 000	\$ 1 320 000	\$ 840 000	\$ 12 000 000
<i>% освоения бюджета</i>	0%	0%	0%	45%	55%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Расходы на внешние сети	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 270 000	\$ 330 000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 600 000
<i>% освоения бюджета</i>	0%	0%	0%	1%	4%	6%	9%	10%	18%	21%	20%	10%	100%
Бюджет прочих расходов	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 18 900	\$ 65 100	\$ 92 400	\$ 134 400	\$ 142 800	\$ 268 000	\$ 301 200	\$ 296 800	\$ 146 400	\$ 1 466 000
<i>% освоения бюджета</i>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	20%	30%	35%	15%	100%
Расходы на благоустройство территории	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 116 800	\$ 175 200	\$ 204 400	\$ 87 600	\$ 584 000
Непредвиденные расходы / покрытие рисков	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 18 900	\$ 65 100	\$ 92 400	\$ 134 400	\$ 142 800	\$ 151 200	\$ 126 000	\$ 92 400	\$ 58 800	\$ 882 000
<i>% освоения бюджета</i>	0%	0%	0%	4%	7%	10%	14%	15%	17%	15%	11%	7%	100%
Бюджет затрат на организацию и управление	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20 480	\$ 37 200	\$ 52 800	\$ 76 800	\$ 81 600	\$ 91 072	\$ 79 008	\$ 60 976	\$ 37 104	\$ 537 040
Авторский надзор	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5 120	\$ 9 300	\$ 13 200	\$ 19 200	\$ 20 400	\$ 22 768	\$ 19 752	\$ 15 244	\$ 9 276	\$ 134 260
Управление проектом	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15 360	\$ 27 900	\$ 39 600	\$ 57 600	\$ 61 200	\$ 68 304	\$ 59 256	\$ 45 732	\$ 27 828	\$ 402 780
Итого валовые расходы на ввод объекта (без НДС)	\$ 116 463	\$ 116 463	\$ 116 463	\$ 867 493	\$ 1 032 300	\$ 1 465 200	\$ 2 131 200	\$ 2 264 400	\$ 2 519 072	\$ 2 180 208	\$ 1 677 776	\$ 1 023 504	\$ 15 510 540
Итого валовые расходы на ввод объекта (с НДС)	\$ 139 755	\$ 139 755	\$ 139 755	\$ 1 037 919	\$ 1 233 180	\$ 1 750 320	\$ 2 545 920	\$ 2 705 040	\$ 3 009 226	\$ 2 604 398	\$ 2 004 185	\$ 1 222 639	\$ 18 532 092

4. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

4.1 Источники и стоимость финансирования проекта

Финансирование проекта

Финансирование проекта осуществляется за счет собственных средств, кредитов коммерческих банков.

Собственное финансирование

Потребность проекта в собственном финансировании составила \$ 3,296 млн.

До получения разрешения на строительство проект финансируется за счет собственных средств (1-й проектный год) в размере \$ 1,457 млн.

Кредитное финансирование

Сумма кредита составит \$ 8,91 млн

Процентная ставка по кредиту – 11% годовых.

Валюта кредита – доллары США.

Сумма процентов по кредиту – \$ 1,037 млн.

Кредитная линия открывается в 1 квартале 2-го проектного года.

Погашение тела кредита и процентов по кредиту

Погашение процентов по кредиту планируется за счет собственных средств и продажи объекта.

Погашение тела кредита начинается во 2-м квартале 3-го проектного года и в 4-м квартале 3-го проектного года сумма кредита погашается в полном объеме за счет поступлений от реализации площадей жилого комплекса.

График финансирования строительства жилого комплекса с паркингом за счет собственных и кредитных средств

	1 квартал 1 года	2 квартал 1 года	3 квартал 1 года	4 квартал 1 года	1 квартал 2 года	2 квартал 2 года	3 квартал 2 года	4 квартал 2 года	1 квартал 3 года	2 квартал 3 года	3 квартал 3 года	4 квартал 3 года	Всего
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ													
Собственное финансирование	\$ 139 755	\$ 139 755	\$ 139 755	\$ 1 037 919	\$ -	\$ 33 912	\$ 720 843	\$ 946 004	\$ 137 972	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3 295 916
Поступление кредитов	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1 233 180	\$ 1 750 320	\$ 1 907 123	\$ 1 893 528	\$ 2 126 618	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8 910 769
Погашение кредитов	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (448 555)	\$ (4 021 253)	\$ (4 440 960)	\$ (8 910 769)
Погашение %% по кредитам	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (33 912)	\$ (82 048)	\$ (134 492)	\$ (188 564)	\$ (245 048)	\$ (232 711)	\$ (122 128)	\$ (1 036 898)
Поток от финансовой деятельности	\$ 139 755	\$ 139 755	\$ 139 755	\$ 1 037 919	\$ 1 233 180	\$ 1 750 320	\$ 2 545 920	\$ 2 705 040	\$ 2 078 026	\$ (693 602)	\$ (4 253 964)	\$ (4 563 086)	\$ 2 259 017
Непогашенный остаток кредитов	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1 233 180	\$ 2 983 500	\$ 4 890 623	\$ 6 784 151	\$ 8 910 769	\$ 8 462 213	\$ 4 440 960	\$ -	\$ -

5. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

5.1 Основные финансовые допущения

При планировании денежных потоков по проекту предполагалось, что поступления от продажи будут соответствовать доходам.

- Операционные расходы комплекса включают в себя:
 - расходы, связанные с организацией продажи площадей и машиномест в жилом комплексе – 3% от суммы поступлений от реализации.
 - Налог на прибыль – 25%.
 - Налог на добавленную стоимость – 20%.
- Ставка дисконтирования – 14%.

Далее представлено основные финансовые отчеты (Прогноз движения денежных средств, Прогноз прибылей и убытков), расчет показателей эффективности по проекту, риски проекта.

5.2 Финансовая отчетность

Прогноз движения денежных средств

	1 год	2 год	3 год	4 год	ВСЕГО
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ					
Операционные расходы	\$ -	\$ -	\$ (845 595)	\$ (522 486)	\$ (1 368 081)
Налог на прибыль	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (5 078 686)	\$ (5 078 686)
Уплата НДС	\$ -	\$ -	\$ (1 535 266)	\$ (2 815 619)	\$ (4 350 885)
Поток от операционной деятельности	\$ -	\$ -	\$ (2 380 861)	\$ (8 416 791)	\$ (10 797 652)
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ					
Расходы на ввод объекта в эксплуатацию	\$ (1 457 184)	\$ (8 234 460)	\$ (8 840 448)	\$ -	\$ (18 532 092)
Поступления от продажи	\$ -	\$ -	\$ 28 186 500	\$ 17 416 200	\$ 45 602 700
Поток от инвестиционной деятельности	\$ (1 457 184)	\$ (8 234 460)	\$ 19 346 052	\$ 17 416 200	\$ 27 070 608
<i>Сальдо потоков без учета кредитов</i>	<i>\$ (1 457 184)</i>	<i>\$ (8 234 460)</i>	<i>\$ 16 965 192</i>	<i>\$ 8 999 409</i>	<i>\$ 16 272 956</i>
Потребность проекта в финансировании					
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ					
Собственное финансирование	\$ 1 457 184	\$ 1 700 760	\$ 137 972	\$ -	\$ 3 295 916
Поступление кредитов	\$ -	\$ 6 784 151	\$ 2 126 618	\$ -	\$ 8 910 769
Погашение кредитов	\$ -	\$ -	\$ (8 910 769)	\$ -	\$ (8 910 769)
Погашение %% по кредитам	\$ -	\$ (250 451)	\$ (786 448)	\$ -	\$ (1 036 898)
Поток от финансовой деятельности	\$ 1 457 184	\$ 8 234 460	\$ (7 432 627)	\$ -	\$ 2 259 017
<i>Непогашенный остаток кредитов</i>	<i>\$ -</i>	<i>\$ 6 784 151</i>	<i>\$ -</i>	<i>\$ -</i>	<i>\$ -</i>
Чистый денежный поток периода	\$ -	\$ -	\$ 9 532 565	\$ 8 999 409	\$ 18 531 974
Остаток денежных средств на конец периода	\$ -	\$ -	\$ 9 532 565	\$ 18 531 974	\$ -

Чистый денежный поток от реализации проекта составит \$15,24 млн.

Прогноз прибыли и убытков

	1 год	2 год	3 год	4 год	ВСЕГО
Поступления от продажи	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 45 602 700	\$ 45 602 700
в т. ч. НДС	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (7 600 450)	\$ (7 600 450)
Чистый доход	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 38 002 250	\$ 38 002 250
Операционные расходы:					
Операционные расходы	\$ -	\$ -	\$ (704 663)	\$ (435 405)	\$ (1 140 068)
Себестоимость продаваемых площадей	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (15 510 540)	\$ (15 510 540)
ЕБИТДА	\$ -	\$ -	\$ (704 663)	\$ 22 056 305	\$ 21 351 643
<i>Маржа ЕБИТДА</i>					56%
Проценты по кредитам	\$ -	\$ (250 451)	\$ (786 448)	\$ -	\$ (1 036 898)
Прибыль до вычета налогов	\$ -	\$ (250 451)	\$ (1 491 110)	\$ 22 056 305	\$ 20 314 744
Налог на прибыль	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (5 078 686)	\$ (5 078 686)
Чистая прибыль/убыток	\$ -	\$ (250 451)	\$ (1 491 110)	\$ 16 977 619	\$ 15 236 058

Прогнозный баланс

	1 год	2 год	3 год	4 год
Активы				
Земля	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Основные средства	\$ 1 216 880	\$ 8 109 980	\$ 15 510 540	\$ -
Износ	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Дебиторская задолженность (по НДС)	\$ 240 304	\$ 1 581 664	\$ -	\$ -
Денежные средства	\$ -	\$ -	\$ 9 532 565	\$ 18 531 974
Итого	\$ 1 457 184	\$ 9 691 644	\$ 25 043 105	\$ 18 531 974
Пассивы				
Уставный фонд	\$ 1 457 184	\$ 3 157 944	\$ 3 295 916	\$ 3 295 916
Нераспределенная прибыль/убыток	\$ -	\$ (250 451)	\$ (1 741 561)	\$ 15 236 058
Долгосрочный кредит	\$ -	\$ 6 784 151	\$ -	\$ -
Авансы	\$ -	\$ -	\$ 23 488 750	\$ -
Итого	\$ 1 457 184	\$ 9 691 644	\$ 25 043 105	\$ 18 531 974

5.3 Расчет показателей эффективности

На начало проекта учтена стоимость вхождения в проект (выкуп земельного участка).

Ставка дисконтирования определена в размере 14%, рассчитана методом кумулятивного построения.

Проект является инвестиционно привлекательным, внутренняя ставка доходности выше среднерыночной по аналогичным проектам на 3-5% согласно проведенным маркетинговым исследованиям.

Окупаемость проекта – 3 года.

Точка безубыточности:

стоимость продажи 1 кв. м – \$ 3 100 (в два раза ниже средней стоимости продажи 1 кв. м объекта), площадь – 3 270 кв. м (необходимо продать меньше половины площадей объекта).

Проект имеет достаточный запас финансовой прочности.

Рентабельность инвестиционного капитала – 21%.

Рентабельность собственного капитала – 75%.

Расчет показателей IRR, NPV по проекту									
	Начало проекта	1 год	2 год	3 год	4 год	Итого	IRR	PV	NPV
начало проекта - 1 год	\$ (1 815 000)	\$ (1 457 184)				\$ (3 272 184)		\$ (1 278 232)	\$ (3 093 232)
начало проекта - 2 год	\$ (1 815 000)	\$ (1 457 184)	\$ (8 234 460)			\$ (11 506 644)		\$ (7 614 381)	\$ (9 429 381)
начало проекта - 3 год	\$ (1 815 000)	\$ (1 457 184)	\$ (8 234 460)	\$ 16 965 192		\$ 5 458 548	29%	\$ 3 836 640	\$ 2 021 640
начало проекта - 4 год	\$ (1 815 000)	\$ (1 457 184)	\$ (8 234 460)	\$ 16 965 192	\$ 8 999 409	\$ 14 457 956	54%	\$ 9 165 012	\$ 7 350 012
начало проекта - 5 год	\$ (1 815 000)	\$ (1 457 184)	\$ (8 234 460)	\$ 16 965 192	\$ 8 999 409	\$ 14 457 956	54%	\$ 9 165 012	\$ 7 350 012

5.4 Основные риски проекта

Риски	Описание	Вероятность	Меры
Производственные риски			
Процедурно-согласовательный риск	Проявляется в том, что возможны значительные задержки либо отказы соответствующих государственных инстанций утвердить, подписать либо дать положительное заключение на сдачу объекта в эксплуатацию.	Средняя	Во избежание этого риска либо для того, чтобы свести его до минимума, необходимо готовить и предоставлять необходимые документы заблаговременно
Строительный риск	Состоит в том, что качество и эксплуатационные характеристики зданий не будут соответствовать высокому требованию и классу выставляемых на продажу объектов недвижимости.	Низкая	Необходимо усиление процедуры контроля на ранних этапах реализации проекта со стороны независимого технадзора.
Коммерческие риски реализации			
Риск невозможности продажи помещений в запланированный срок	Характеризуется тем, что не будет выполнен в запланированный срок тот объем продаж помещений, который заложен в расчетах.	Низкая	Рекламное продвижение необходимо начинать как можно раньше, чтобы ознакомить потенциальных покупателей с новым продуктом.
Ценовой риск	Проявляется в том, что реализующая площади структура может оказаться не в состоянии продать помещения по установленной стоимости в установленные сроки.	Низкая	Во избежание риска в долгосрочном периоде необходимо учитывать конъюнктуру рынка не только сегодняшнего дня, но и будущую и производить расчеты будущей стоимости продажи на основе расчетных методов.
Общэкономические риски			
Инфляционный риск	Опасен неадекватным определением финансовых результатов деятельности предприятия вследствие образования инфляционной	Средняя	Для минимизации убытков необходимо проводить расчеты исходя из долларowego эквивалента или с учетом коэффициента официального индекса инфляции.
Налоговый риск	Характеризуется изменением порядка, перечня и размеров налогов, которые уплачиваются предприятием.	Низкая	Избежать данного риска практически невозможно. Для недопущения убытков необходимо включать в договоры с партнерами положения о пересмотре условий в случае изменений в налоговой системе или других законодательных изменений.
Внешние форс-мажорные обстоятельства			
Природные форс-мажорные обстоятельства	Включают все риски, возникающие вследствие действия непреодолимых сил (например, природных факторов или техногенных катастроф). Данные риски могут привести к образованию очень крупных убытков.	Низкая	Для упреждения возможных последствий от этих рисков необходимо использовать страхование в надежной страховой компании, как на этапе строительства, так и после ввода в эксплуатацию до момента реализации.