

# Рождественский саммит 2016 Краснодар

“Инвестиционная подготовка проектов  
и алгоритмы работы с инвестором в  
современных условиях”

**Сецкая В.А. FRICS, CCIM**

**Президент GVA Sawyer**

# Представление инвестиционного проекта инвестору

Три ключевых вопроса, на которые необходимо ответить застройщику, ищущему инвестиции.



К кому идти ?

С чем идти?

Как идти?



# К кому идти?

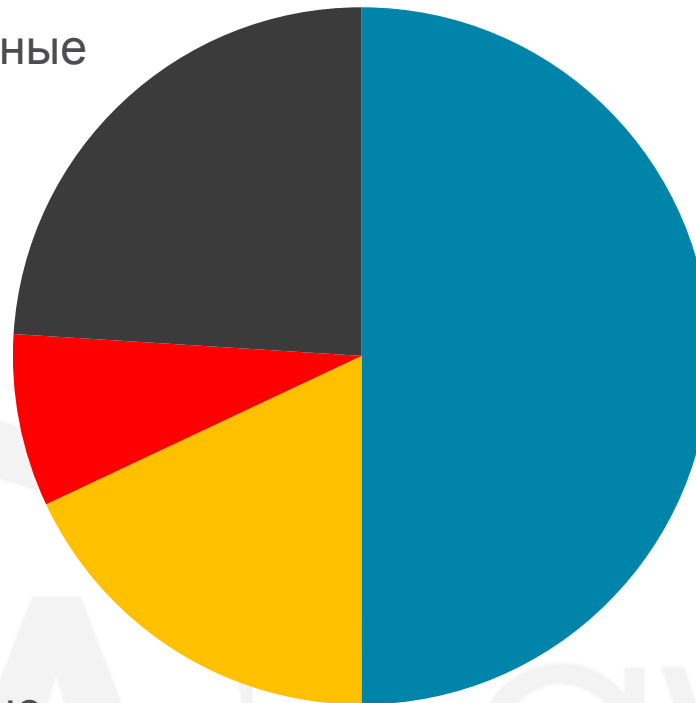
## Источники финансирования

Распределение инвестиций в основной капитал на строительные работы по источникам финансирования в России в 2015 г.

Иные привлеченные средства - 24%

Кредиты банков - 8%

Бюджетные средства - 18%



Собственные средства - 50%

# С чем идти?



**Инвестор**

Правила игры

- Права на проект
- Градостроительное регулирование
- Преференции
- Правила работы с администрацией
- Схема осуществления проекта

Уверенность в востребованности продукта рынком

- Концепция, обеспечивающая спрос и устойчивость на рынке

Доходность

- Структурирование отношений инвесторов
- Экономика проекта
- Финансовое моделирование

Риски

- Риски проекта
- Алгоритм работы с рисками

# Как идти?

## Представление инвестиционного проекта инвестору

### С чего начать?

Анализ площадки

Маркетинг (спрос, предложение, конкуренция)

Концепция (функции, ТЭПы, класс объекта)

Финансовая модель

Расчет экономических показателей



### С чем прийти к инвестору?

Бизнес план (ТЭО)

Инвестиционный меморандум

Маркетинговое обоснование

Анализ рисков

Юридическая схема

Конкурентные преимущества

# Многоуровневые инвестиции – алгоритм финансирования проекта в сегодняшних условиях

■ ИРД, Проектирование

■ Строительство

■ Готовый объект

## Инвестор 1-го уровня

Ожидаемая доходность (NOI/бюджет) 15%-17%



## Инвестор 2-го уровня

Ожидаемая доходность 12%-13%



## Конечный инвестор (exit)

Ожидаемая доходность 8-10%



# Структурирование инвестиций под проект. Типы инвесторов по отношению к риску и доходности

## ✓ Рисковые (венчурные)

Готовы к высокому риску на начальных стадиях проекта  
Ожидают быстрый выход с **очень высокой** доходностью



## ✓ Инвесторы, готовые к девелоперским рискам.

Готовы к девелоперским рискам, но на более продвинутых стадиях проекта (стадия строительства).  
Ожидают **высокую** доходность в виде компенсации за риск



## ✓ Конечные инвесторы. Обеспечивают первым двум типам инвесторов «выход» из проекта через покупку готового объекта.

**Не готовы** к рискам  
Ожидают **умеренную** доходность



# Необходимые составляющие для представления проекта инвестору

Для инвесторов, входящих в проект на ранней стадии (ИРД, Проектирование):

1. Убедительная концепция проекта, подтвержденная сторонними консультантами.
2. Профессионально написанный бизнес-план.
3. Глубокое маркетинговое исследование, сделанное профессиональной компанией.
4. Предброкеридж для торговых объектов.
5. Профессиональная финансовая модель с анализом на чувствительность.
6. Профессиональная девелоперская команда.

Для инвесторов, входящих в проект на продвинутой стадии (Строительство):

1. Разрешение на строительство
2. Предварительные договоры аренды
3. Профессиональный инвестиционный меморандум.



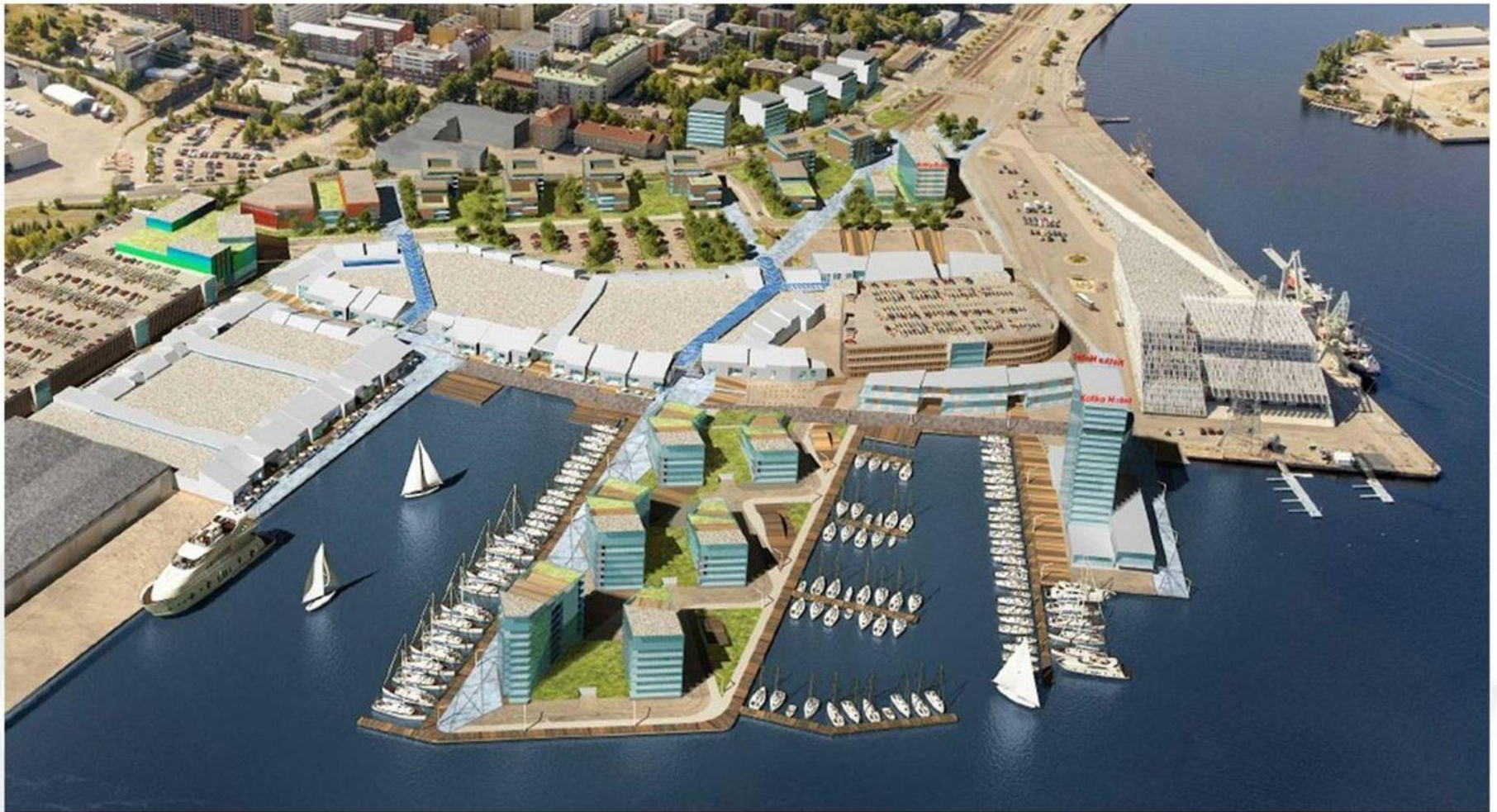
# Необходимые составляющие для представления проекта инвестору

Для инвесторов, покупающих готовый объект :

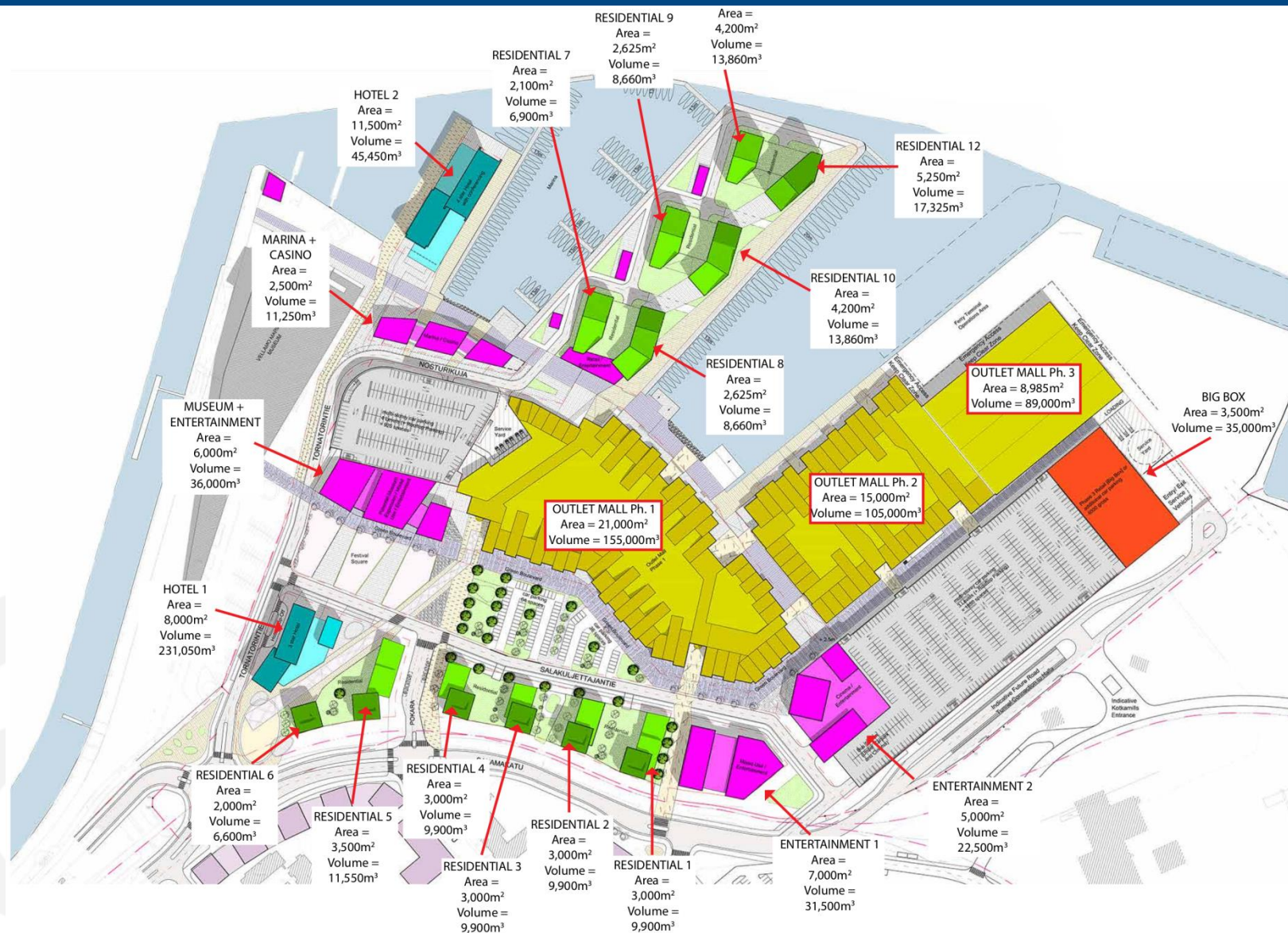
1. Качество объекта.
2. Заполненность объекта качественными арендаторами.
3. Условия заключенных договоров аренды , снимающие риски с покупателя (сроки, эскалация ставки аренды, штраф при расторжении).
4. Приемлемый для покупателя cap rate

# Котка. Старый порт

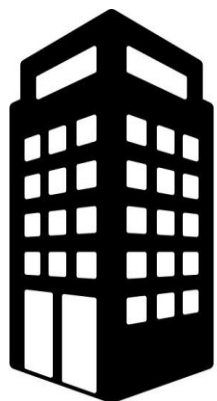
Шопинг, бизнес, культурные мероприятия



# Многофункциональный девелоперский проект GVA Sawyer «Котка. Старый Порт»



# Эволюция девелоперских проектов на российском рынке



Точечная  
застройка



Комплексная  
застройка



Комплексная застройка  
+  
Пространство вне сферы  
недвижимости

# ВНЕ СФЕРЫ НЕДВИЖИМОСТИ

Структурирование  
финансирования.  
Юрисдикция.

Создание  
благоприятной  
среды  
обитания

Sustainability  
(устойчивость)

Устойчивая  
маркетинговая  
привлекательность

Принудительное  
создание  
потоков

Социальные  
аспекты

Экология

PR



T: +7 (495) 797-4401  
ф: +7 (495) 797-4400

[info@gvasawyer.com](mailto:info@gvasawyer.com)  
[www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru)  
[www.gvasawyer.com](http://www.gvasawyer.com)

