





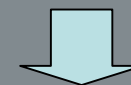
Почему хорошие проекты
часто не находят инвесторов?

Александр Шарапов
Президент Becar Realty Group

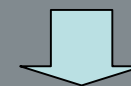


Объект = инвестиция

Предлагается не только существующий объект, но и его юридическое состояние, доходность, возможности.



Думаем о потенциале и рисках заложенных в объекте.



Делаем инвестиционный меморандум для себя любимых, а уж затем для инвестора.



Интересы инвестора

- ü Минимизация рисков
- ü Максимальная доходность
- ü Прозрачность сделки
- ü Возможности развития



Показатели готового бизнеса:

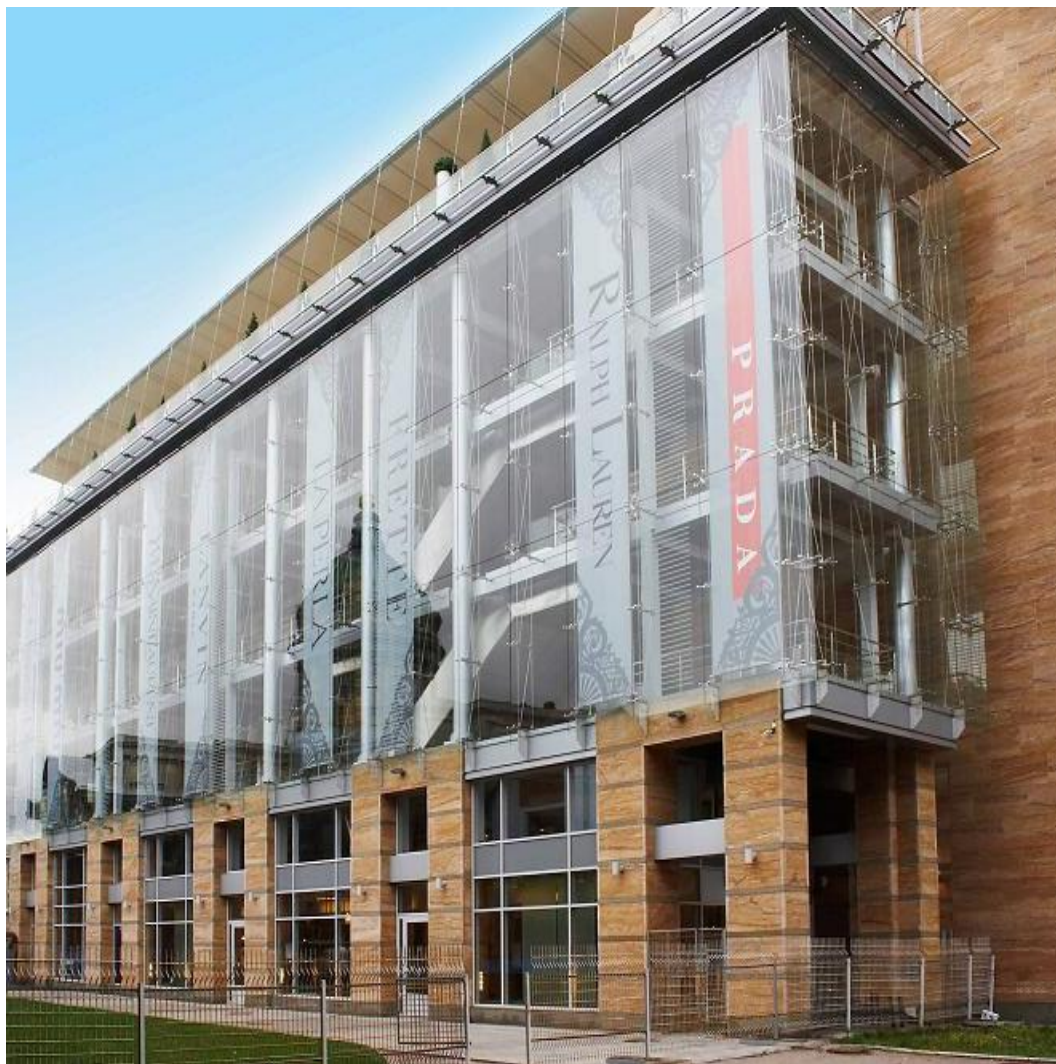
Доходность проектов:

в Москве	8-11%
в Петербурге	10-13%
в регионах	12-14%



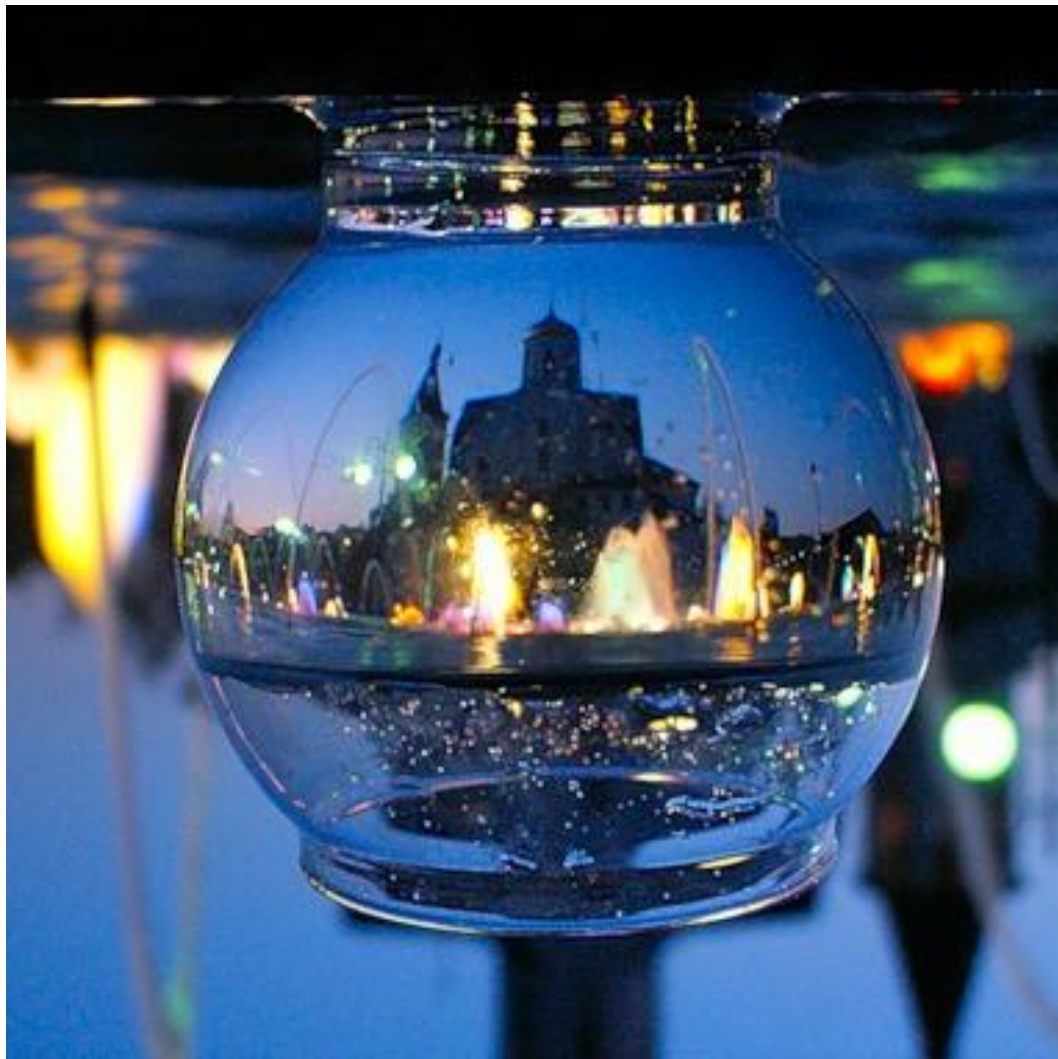
Минимальные риски у объекта:

- приносящего стабильный доход более 1 года.
- выгодной локацией
- с имиджевыми арендаторами
- управляемый профессиональной УК
- возможностями развития



ТЦ «ОПЕРА»

Предлагается на продажу
с доходностью 7,5%.



**Максимальная
ДОХОДНОСТЬ:**

**Предоставьте бизнес план и его
фактическое исполнение**

**Подтвердите ваши доходы –
финансовыми отчетами.**

**Предложите инвестору
разработанную программу
развития объекта.**



БЦ «Базен», Санкт-Петербург

Девелопер: Becar Realty Group

Сдан в эксплуатацию в марте 2008

Площадь: 8200 кв.м.

Арендопригодная: 6500 кв.м.

Ставка аренды: 600 \$ кв.м./год

ЧОД в год – 3,2 млн.\$

Задача:

- По какой цене свершать сделку?



Прозрачность сделки:

- Юридическая (права на объект)
- Финансовая (формы расчетов)
- Управленческая (риски сокрытия информации при переходе прав по сделке)



Возможность оставить на
объекте
профессиональную УК –
увеличивает стоимость
объекта



За какую цену готовы купить?



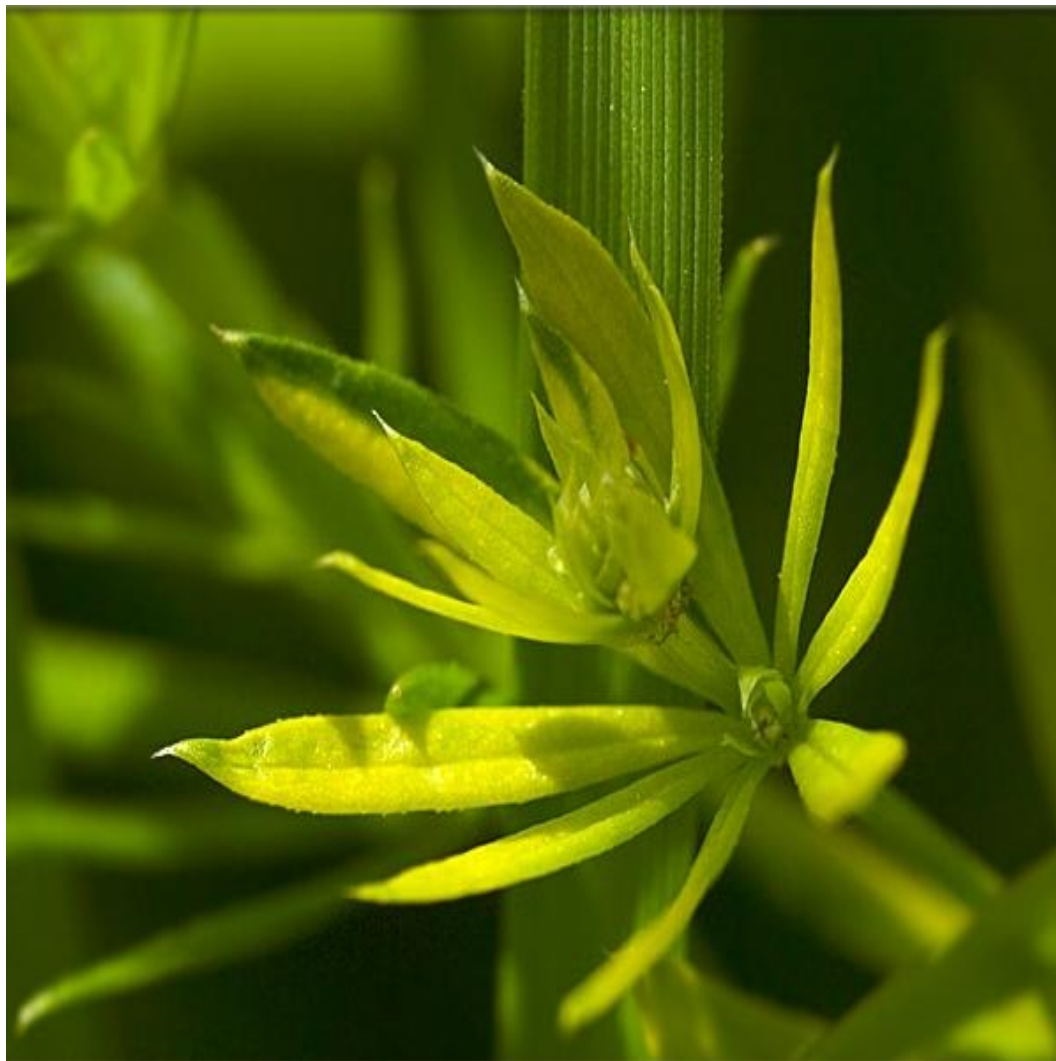
Возможности развития:

- **Реконструкция**
- **Строительство на свободном участке**
- **Развивающийся район и возможный снос с новым строительством нового объекта**



Стоимость – 3 000\$ за метр
общей площади,

Ставка капитализации – 7%



Для успешной продажи
проекта инвестору
необходимы:

- ü экономическая целесообразность
- ü юридическая допустимость
- ü максимальная эффективность



Типы инвесторов

Для высокодоходных проектов
(на начальной стадии девелопмента,
высокие риски)

- ü Венчурные международные девелоперы
- ü Российские инвестиционные компании
- ü Ваш знакомый предприниматель



Типы инвесторов

Для доходных проектов
(действующий бизнес, низкие риски)

- ü Пенсионные фонды
- ü Западные инвестиционные компании
- ü Российские инвестиционные компании с низкими рисками



Проблемы привлечения инвестиций

- ü Высокие риски
- ü непрофессиональная подготовка проекта
- ü Низкий уровень проектов
- ü Предубеждения инвесторов



Спикер

Александр
Шарапов

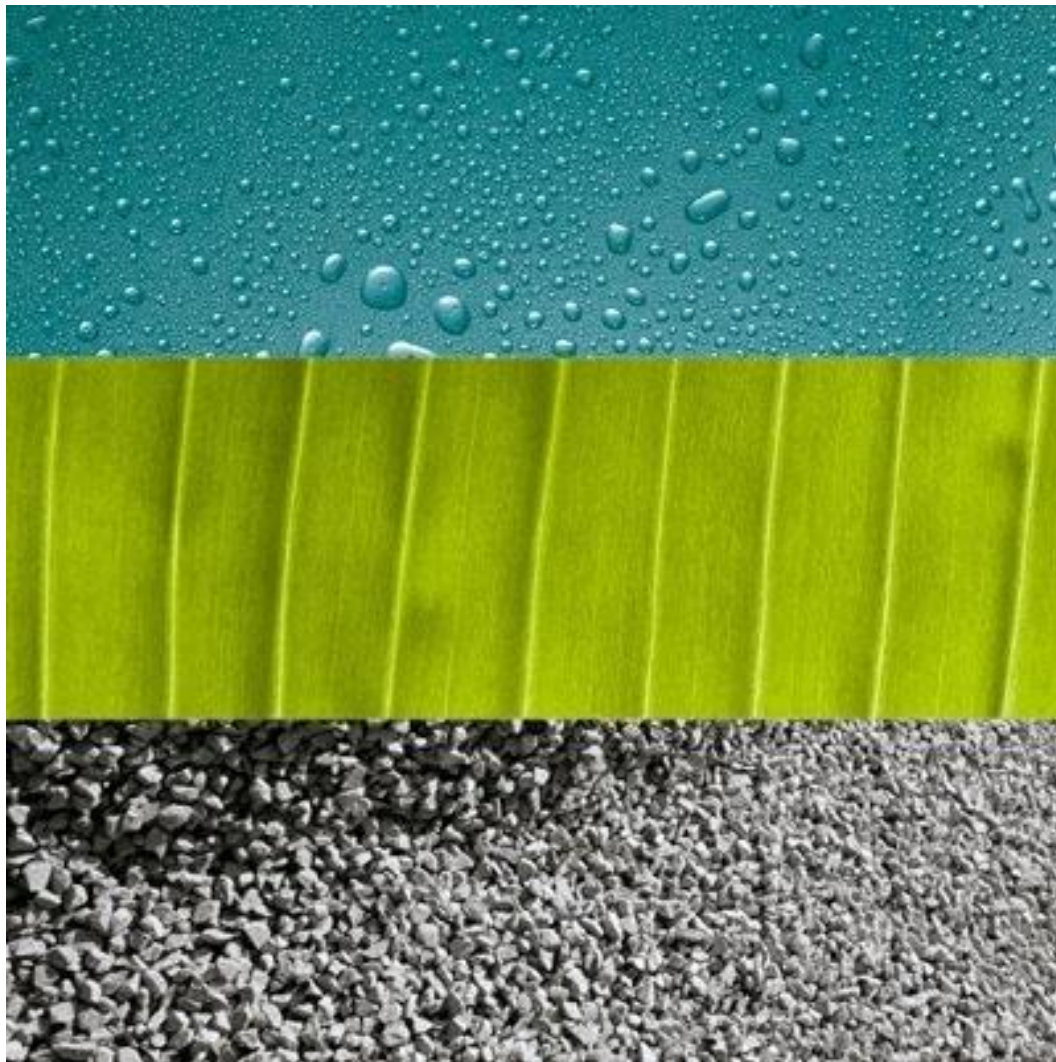
Президент

БЕСАР REALTY GROUP

+7 (812) 324-31-31

sharapov@becar.spb.ru

www.becar.ru



Спасибо за внимание!

Becar Realty Group – территория комфорта!



Определение инвестиционной СТОИМОСТИ:

- Мультипликатор валовой аренды (GRM)
- Ставка капитализации
- Внутренняя норма доходности
- Наличные на наличные