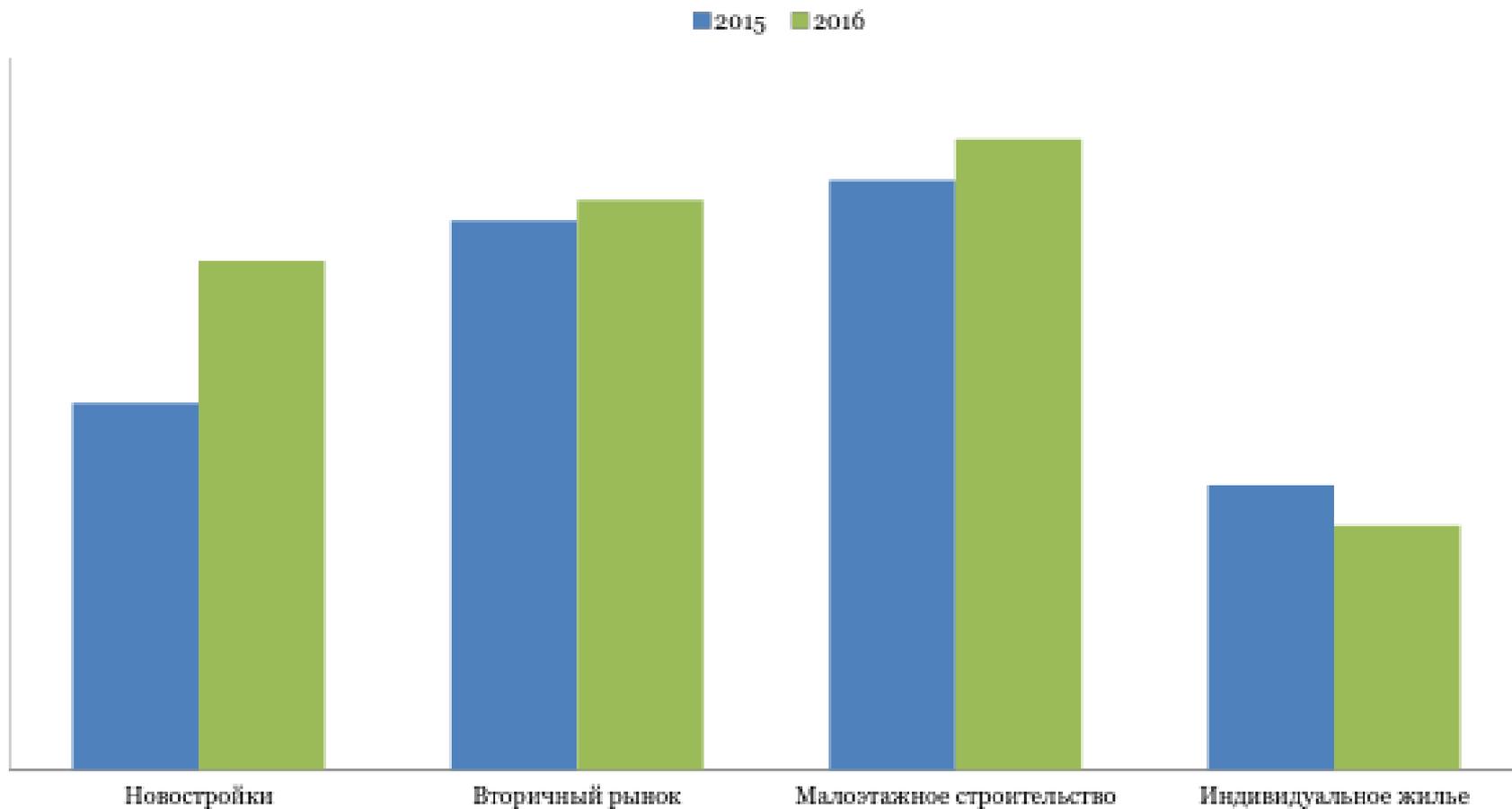


Тема:
**«Инвестиционный консалтинг в сфере
малоэтажного строительства.
Эффективные способы привлечения инвесторов
и клиентов»**

Санкт-Петербург 2016 год

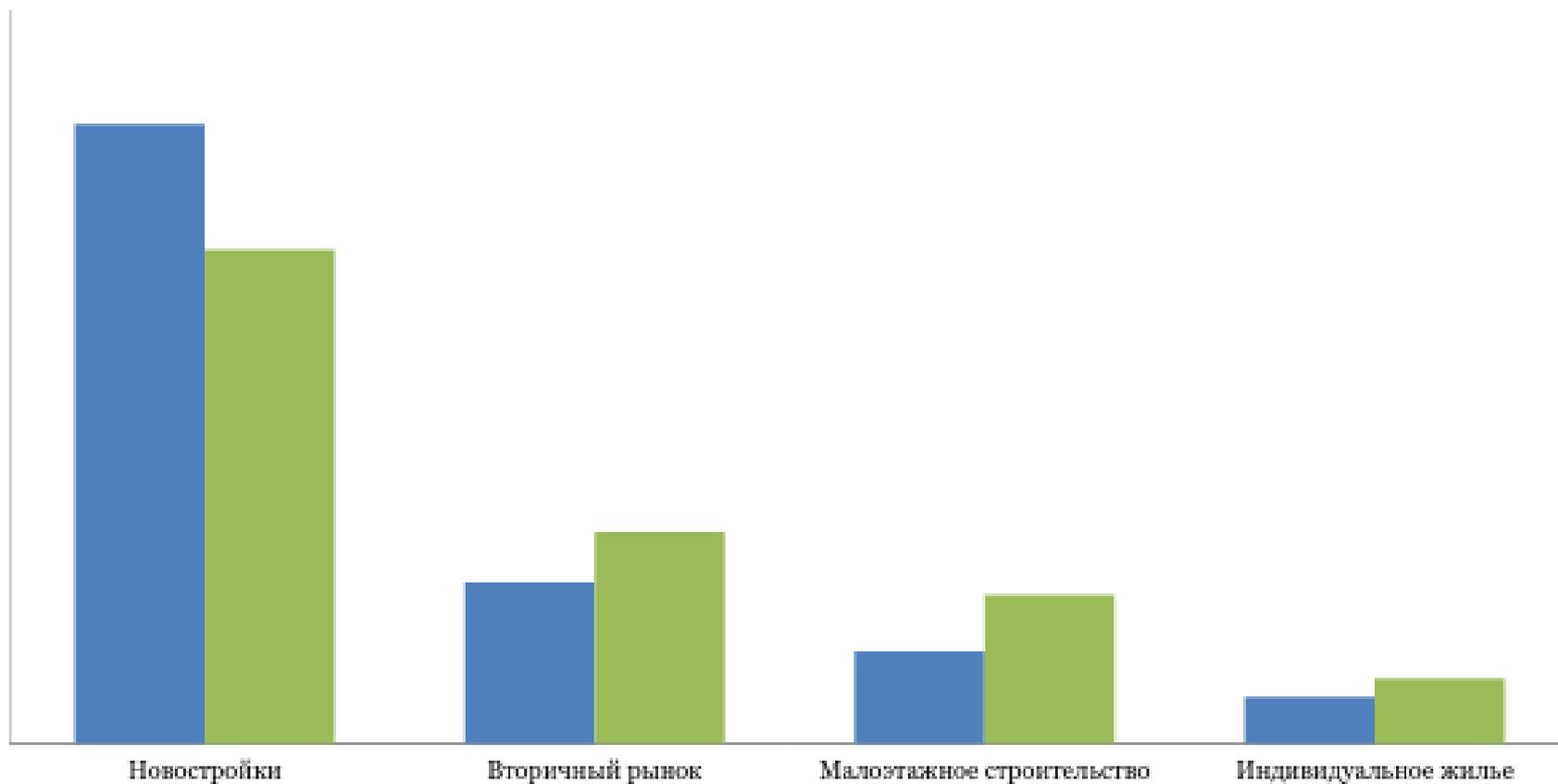


Динамика изменения спроса рынка жилого фонда в РФ:



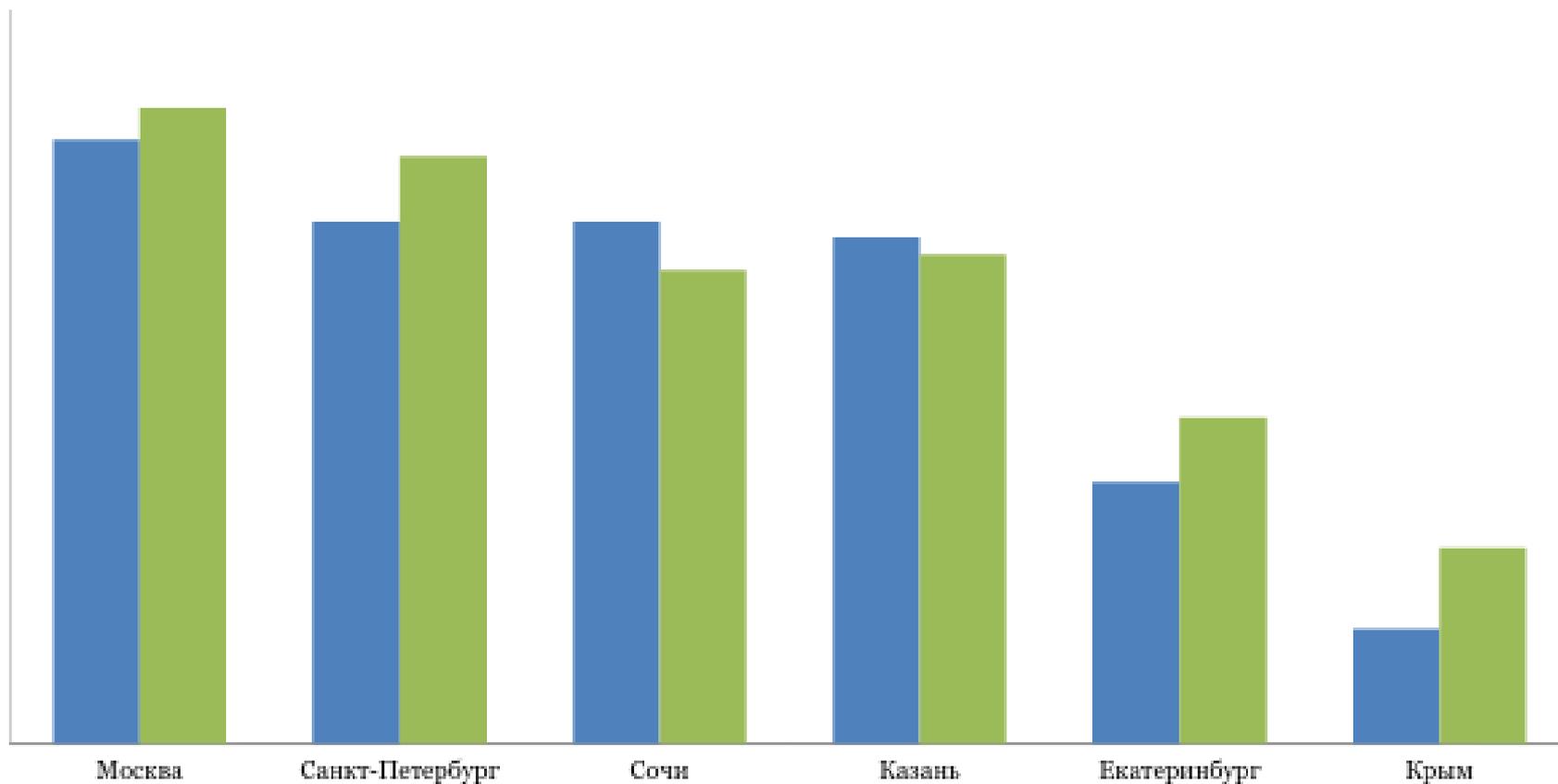
Структура покупателей на жилье в регионах РФ: (Москва)

■ 2015 ■ 2016

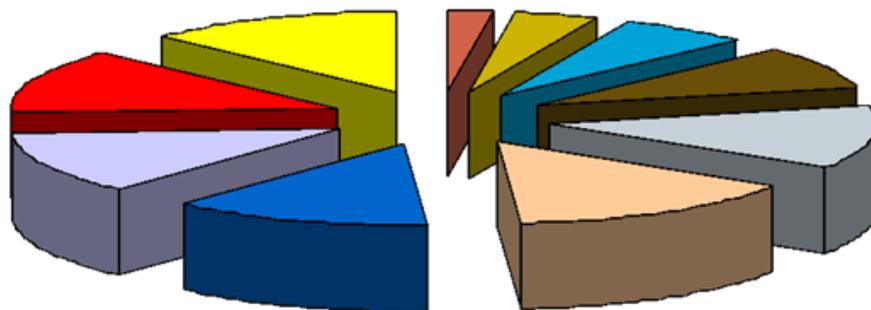


Доля сделок с участием региональных покупателей от числа зарегистрированных объектов жилой недвижимости:

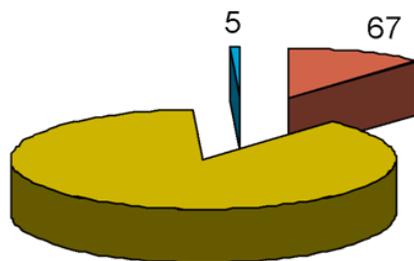
■ 2015 ■ 2016



Отраслевые направления реестра инвестиционных проектов и инициатив:

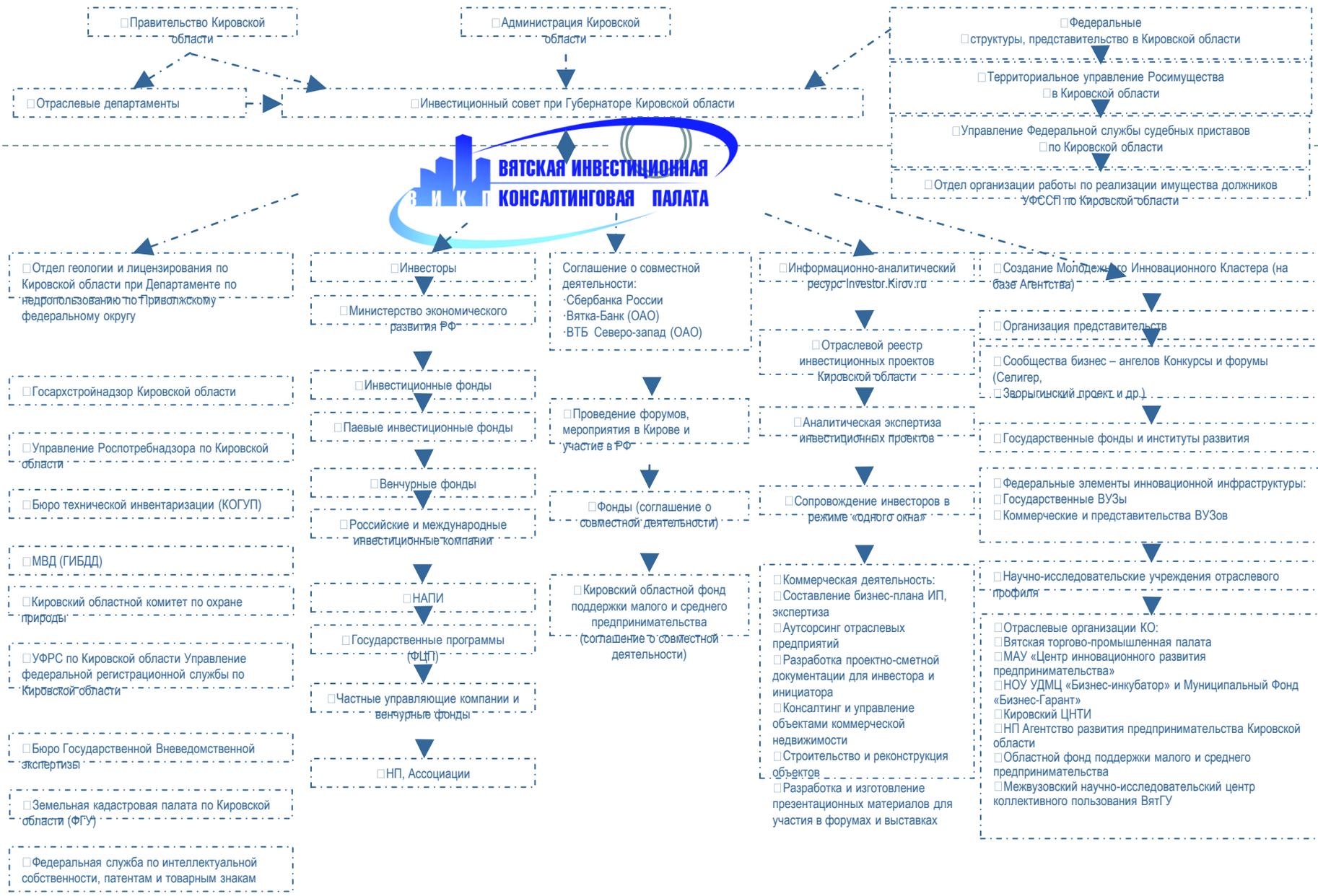


- Инновации и nano-технологии
- Промышленность и производство
- Строительство и производство строительных материалов
- Сельское хозяйство и биоиндустрия
- Инфраструктурные и логистические проекты
- Туризм
- Лесной комплекс
- Малоэтажное строительство
- Социальное строительство жилья
- Земельные участки. Объекты недвижимости



- Приоритетные проекты
- Открытый реестр
- Текущие проекты

500



Факторы, тормозящие развитие малоэтажного строительства в РФ:

- дачная амнистия;
- отсутствие ипотечных продуктов для строительства (только потребительский кредит либо ОАО «Россельхозбанк»);
- отсутствие финансирования инфраструктуры поселков государственными монополиями;
- отсутствие понимания системного спроса в сегменте малоэтажного строительства;
- отсутствие эксплуатационного сервиса для индивидуальной застройки;
- слабая социальная инфраструктура (остановки, больницы, медпункты, детские сады, школы);
- долгосрочные планы развития территория (отсутствие средств и целевых программ в бюджетах разных уровней);
- низкая рентабельность у застройщика

Практические способы повышения ликвидности малоэтажного строительства:

- нахождение участков с хорошей экологической обстановкой
- транспортная доступность
- 20 км от города
- современная инфраструктура в км доступности
- водная зона

Работа отдела по сопровождению инвесторов и проектов:

- продажа земельных участков и проектов малоэтажного строительства (для риэлторских организаций);
- маркетинговые исследования спроса и предложения;
- топосъемка и геодезия (агентское вознаграждение);
- межевание (агентское вознаграждение);
- проектирование и строительство (%);
- дизайн (%);
- организация презентаций, выставок, разработка стратегии продвижения проекта;
- экспертиза базы данных свободных и готовых площадок для инвестора;
- оценка зданий и сооружений, земли.

Услуги и сервис 2016:



- квадрокоптер (3D-туры);
- контекстная и баннерная реклама;
- создание рекламно-информационной продукции проекта со скидками до 50%;
- private-banking от крупнейших и международных банков;
- организация встреч в аэропортах и на ж/д вокзалах на автомобилях бизнес-класса;
- бесплатное проживание в гостиницах на момент проведения сделки купли-продажи;
- юридический консалтинг;
- семейное, гражданское, уголовное право, представительство в суде.

Эконом-класс



Бизнес класс

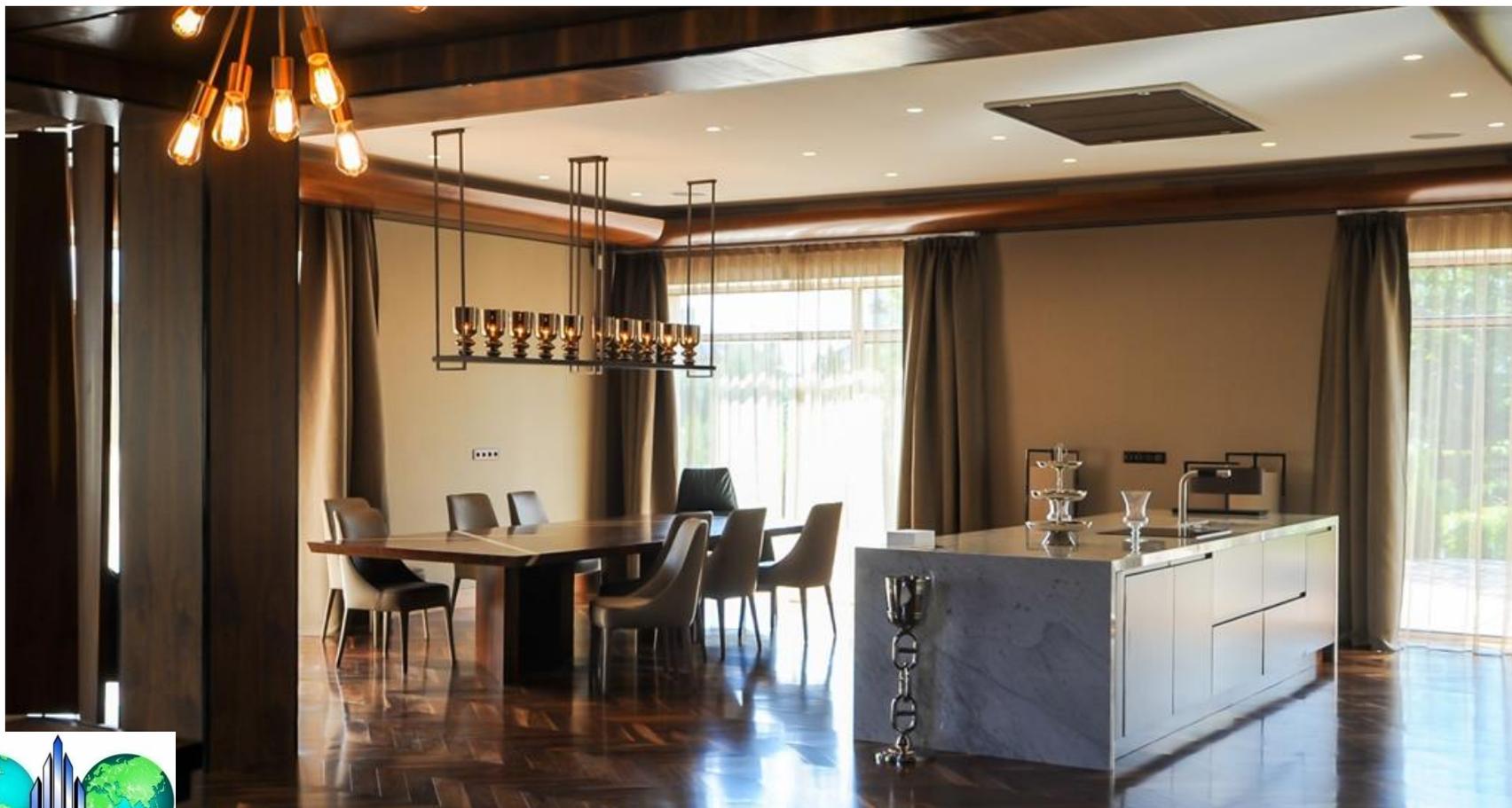


Премиум-класс



Дизайн бюро*

www.mdstudiosrl.ru



FIABCI

International Real Estate Federation

*известные бренды, имена топовых дизайнеров+50% ваших новых клиентов vip класса

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.



Примерный состав бизнес-плана, предоставляемого 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.

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.





Савиных Юлия Александровна

Президент Вятской Инвестиционной
Консалтинговой палаты;
Партнер Корпорации
«Инком- Недвижимость», «Villagio Estate»;
Vice-President of FIABCI Membership Committee.
+7(922)-661-44-47

 ulia.savinyh@gmail.com



ulia.savinykh

