|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Ассоциация НАУРАЖ представляет

инвестиционный проект строительства и эксплуатации

арендного дома из 21 студии

в Химкинском районе Московской области

1. **Резюме проекта.**

Проект строительства индивидуального жилого дома для арендного бизнеса с оформлением его на специально созданную проектную компанию (СПК), для дальнейшей эксплуатации арендного жилья и/или продажи после адекватного увеличения стоимости бизнеса.

**2. Описание объекта недвижимости.**

**2.1. Земельный участок** (категория земель: земли населенных пунктов, разрешенное использование: для садоводства) – 7 соток по адресу: Московская область, Химки, СНТ Восход-1. (Вариант 2 -6 соток по адресу: Московская область, Химки, СНТ Восход-1).

**2.2. Проектируемый дом.** Общая площадь – 487,5 кв. м. Этажность – 3 жилых этажа. Площадь дома: жилая (сдаваемая в аренду) – 360 кв. м, коридоры, лестница и котельная -127 кв. м.

**2.3. Квартирография** дома с площадями:

Дом поделен на 21 комнату (студию), площадью от 13,3 до 25,75 кв.м., каждая со своим санузлом.

**2.4. Автостоянка, двор**.

Участок огорожен металлическим забором, будет благоустроен.

Планируется автостоянка на 5-6 машиномест в границах участка (сдаваемые в аренду) и на улице за границами участка на 3-4 автомашины, в аренду не сдается.

**2.5.** **ТУ, подведенные мощности, способы водо-газо снабжения, канализации**

Электричество – централизованное мощностью 15 КВт трехфазное, Техусловия на увеличение мощности прорабатываются, автоматические предохранители проектируются в каждом арендуемом помещении на 2 КВт. Газоснабжение – централизованное имеется (Вариант2 - Техусловия проработаны). Канализация – централизованная (Вариант 2 – централизованная по границе участка, Техусловия проработаны), водоснабжение – централизованное, телефонный кабель имеется.

**3. Правовые аспекты (правоустанавливающие документы)**

3.1. Участок в собственности.

3.2. Обременений земельного участка со слов продавцов нет.

3.2. ГПЗУ прорабатываются.

4**. Маркетинг**

4.1. Анализ транспортной доступности. По маршруту на 344 автобусе до м. Ховрино 2 остановки 7 минут, всего до корпуса Финансового университета (от двери до двери) 38-42 мин. (Вариант 2 – 40-44 мин.).

Кстати: до главного корпуса МГИК (Московский государственный институт культуры – 7700 студентов) – 12 минут пешком.

4.2. Анализ конкурентных предложений аренды (по ЦИАН, Авито и Яндексу).

В Левобережном районе Химок всего по ЦИАН предложений аренды 1к квартир и студий – 18 штук. Цены – от 23 до 39 тыс. руб./месяц.

Аренда комнат: 3 предложения. 13-15 м – 13-16 тыс. руб./месяц.

Район свежезастроенный, поэтому все вышеперечисленные предложения в новых домах, со свежим ремонтом, но «бабушкин вариант».

Гостиницы посуточно – рядом «3 иероглифа» 2-2,5 тыс. руб./сутки.

Планируемая стартовая ставка аренды за комнаты-студии в проектируемом доме 1100-1200 руб./м2/месяц.

**5. Арендаторы**

Комнаты (студии) планируется сдавать в аренду физическим лицам, работающим в основном в Москве, Химках. Особый упор планируется делать на студентах Финансового университета, НИУ ВШЭ и МГИК (главный корпус расположен в шаговой доступности до участка), подтвердивших намерение арендовать комнаты в данном доме. Средний планируемый срок аренды – 12 месяцев. Планируемый месячный валовый арендный поток от аренды комнат составляет 432 тыс. руб. С учетом дополнительных доходов от аренды машиномест, оплаты за дополнительные услуги (стирка, уборка и т.д.) сумма арендных платежей на старте проекта может вырасти до 460 тыс. руб. в месяц. В этих оценках не учитывается возможность посуточной сдачи. После заполнения дома долгосрочными арендаторами планируется постепенное повышение арендных ставок.

Основные преимущества арендного дома перед государственным общежитием с точки зрения студентов:

- В отличие от государственного общежития, в арендном доме у студентов будет своя персональная квартира-студия, а не комната

- Наличие в комнате кухонного уголка позволяет готовить пищу самостоятельно

- Организованная парковка, где студенты смогут всегда припарковать свой автомобиль

- Возможность содержания домашних животных (на разумных условиях правил проживания)

- Технология строительства, используемая застройщиком, создает комфортные условия шумоизоляции

- Отсутствие излишних административных запретов, в т.ч. расписания дня, ограничивающее время, когда студент может возвращаться домой

- Постоянное профессиональное административное обслуживание всегда ответит на жалобы студентов.

**6. Предлагаемая структура сделки**

6.1. Создание специальной проектной компании (СПК) в форме ООО, система налогообложения - УСН. Учредитель СПК – Управляющая компания НАУРАЖ, уставный капитал (УК) – 100 тыс. руб. формируется деньгами.

6.2. УК НАУРАЖ осуществила разработку бизнес-плана СПК, провела due-diligence правоустанавливающих документов, продавцов-сособственников, маркетинг арендаторов, провела переговоры по подготовке сделки, оформит и зарегистрирует сделку, (стоимость вышеперечисленных услуг – 10% от суммы привлеченных инвестиций в проект или в Варианте 1 - 3 млн.руб. (Вариант2 – 2,6 млн. руб.). Эти расходы включаются в бюджет проекта, оплачиваются за счет СПК, и НАУРАЖ имеет право внести эти суммы в капитал проекта на условиях, идентичных условиям для других инвесторов.

6.3. Общий бюджет проекта – 30,9 млн. руб. (Вариант 2 - 28,6 млн. руб.), включает в себя стоимость земельного участка, подведения всех коммуникаций, строительства дома, его чистовую отделку и меблировку, обустройство участка, орграсходы на структурирование проекта.

6.4. УК НАУРАЖ подпишет контракт на управление данным объектом сроком на 3 года за 10% от чистого операционного арендного потока и единоразовый бонус в 20% от разницы между стоимостью приобретения участка и строительства здания на балансе СПК (т.е. бюджет проекта) и ценой их продажи в согласованный с инвесторами период (планово - через полтора-два года с даты начала строительства).

6.5. Планируемая структура финансирования сделки видится как 30,9 млн. руб. (Вариант 2 - 28,6 млн. руб.) капитала.

Форма привлечения капитала инвесторов обсуждается.

Базовый вариант – привлечение капитала инвесторов оформляется через увеличение уставного капитала СПК и продажи долей в нем по номиналу единовременно по мере нахождения инвесторов на весь необходимый объем финансирования. Одновременно с подписанием договоров купли-продажи долей подписывается Соглашение между собственниками долей в СПК о порядке управления.

Второй вариант – уставный капитал СПК формируется в минимальном размере, а основная часть капитальных инвестиций привлекается в виде целевого субординированного займа с переменным купоном в виде “pass-through” (пропускающего) порядка выплаты. При данном порядке займодавцы получают плавающий доход, рассчитываемый как совокупный арендный доход СПК за вычетом расходов на содержание арендного дома и вознаграждение управляющей компании, разделенный в пропорции основного долга по займу между всеми займодавцами.

Третий вариант - уставный капитал СПК формируется в минимальном размере, а все капитальные инвестиции привлекаются в виде целевого синдицированного ипотечного займа с переменным купоном в виде “pass-through” (пропускающего) порядка выплаты.

Переговоры со стратегическими инвесторами (от 1 млн. руб.) предполагают детальное обсуждение всех вариантов. Тактическим инвесторам (от 50 тыс. руб. до 1 млн. руб.) предлагается в своей инвестиционной заявке указать одну или несколько подходящих форм привлечения капитала. Выбор формы привлечения капитала будет зависеть от готовности инвесторов с достаточной суммой инвестиций принять тот или иной вариант.

Форма заключения договора предлагается в форме акцепта непубличной оферты, направляемой потенциальным инвесторам от имени ООО «Управляющая компания НАУРАЖ». Оферта является твердой, все условия одинаковы для всех займодавцев. Порядок накопления денег займа на счете СПК осуществляется по принципу «все или ничего», т.е. если необходимая сумма не будет собрана в оговоренное время, все денежные средства возвращаются займодавцам.

**7. Основные параметры финансовой модели бизнес-плана.**

Плановый валовый арендный поток – 444000 руб./месяц).

Плановые операционные издержки – 44 500 руб./месяц).

Итого текущий чистый операционный поток равен 400 000 руб./месяц. или 4 800 тыс. руб./год.

Соответственно в варианте «Построил-сдал-держу» (ПСД) доходность на капитал составит 15,5 % (Вариант 2 - 16,8%) годовых в рублях без учета налогов инвесторов.

При рефинансировании сданного в аренду дома через ипотечный кредит 70% от бюджета проекта, ставка кредита 10% годовых, сроком на 30 лет, аннуитет) сумма кредита составит 21,7 млн. руб. (Вариант 2 - 20 млн. руб.), ежемесячный платеж банку составит 190 433 руб. или 47,62% (Вариант 2 - 182300 руб. или 45,6%) от чистого арендного потока), что считается малорискованным. Соответственно чистый арендный поток после кредитных выплат составит 209 437 руб./мес. или 2513 000 руб./год (Вариант 2 - 217 570 руб./месяц или 2 610 000 руб./год.). Мы оцениваем дополнительную стоимость капитала СПК при продаже в варианте «Построил-Сдал-Рефинансировал-Продал» (ПСРП) в 15,8 млн. руб. или 51% (Вариант 2 - 17,5 млн. руб. или 61%) к первоначальным инвестициям участников проекта.

**8. Инвестиционное предложение**

Управляющая компания НАУРАЖ готова инвестировать в проект 2,6-2,8 млн. руб. за счет своего вознаграждения за инициацию проекта, структурирование сделок и управление проектом, а также денежных средств.

Предлагается девелоперу (генподрядчику) инвестировать в проект 2,5 млн. руб. за счет генподрядной маржи.

Предлагается финансовым инвесторам инвестировать в проект суммарно 25,65 млн. руб. (Вариант 2 - 23,5 млн. руб.).

Общая сумма инвестиций составит 30,9 млн. руб. (Вариант 2 - 28,6 млн. руб.).

Подписка будет организована в 2 раунда:

1й раунд – на приобретение земельного участка и получение разрешения на строительство арендного дома – лимит 10,2 млн. руб. (Вариант 2 – 7,2 млн. руб.).

2й раунд – на строительство, отделку и меблировку арендного дома – 20,7 млн. руб. (Вариант 2 – 21,4 млн. руб.).

Оценочный срок реализации проекта по модели ПСРП – 1-1,5 года.

**9. Порядок запроса информации и акцепта оферты.**

Лица, заинтересованные в рассмотрении инвестиционного предложения, информируют об этом Управляющую компанию «НАУРАЖ» в свободной форме по электронной почте dbudakov@naurazh.ru. В письме можно задать дополнительные вопросы и запросить необходимую информацию.

В ответном письме УК «НАУРАЖ» вышлет эскиз проекта арендного дома, сметную документацию, финансовую модель проекта, текст оферты, анкету займодавца и ответит на вопросы.

Акцепт оферты осуществляется путем направления в УК НАУРАЖ заполненной анкеты займодавца и оплаты суммы займа на счет СПК.

**10. Команда проекта**

Руководитель проекта – Будаков Дмитрий, Гендиректор НАУРАЖ. Опыт руководства инвестиционными проектами – Генеральный директор КБ «Московское ипотечное агентство», Совладелец розничной сети «СПАР Ритейл» (Москва), Заместитель генерального директора, куратор проектного офиса ОАО «Агентство ипотечного жилищного кредитования».

Члены инвестиционного комитета проекта:

Беляков Андрей Евгеньевич – Генеральный директор Управляющей компании НАУРАЖ. Опыт руководства инвестиционными проектами - Директор проектного офиса ОАО «Агентство ипотечного жилищного кредитования».

Будаков Александр – генеральный директор ООО «Лаффает Кофе», сооснователь бренда сети студенческих кофеен Лафайет Коффи, представитель интересов НАУРАЖ перед ВУЗами России и зарубежных стран.

Фам Хонг Куан - Заместитель генерального директора ООО «Лаффает Кофе», Опыт руководства инвестиционными проектами – Консалтинговое агентство Modelta, представитель интересов НАУРАЖ перед ВУЗами России и зарубежных стран.

С уважением,

Генеральный директор

Национальной Ассоциации участников рынка арендного жилья «НАУРАЖ»

Будаков Д.Ю.