БИЗНЕС-ПЛАН

Название проекта:

Строительство многофункционального торгово-офисного делового центра в городе Москва

Инициатор проекта:

ООО «Девелопмент»

2017 год

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	**Резюме**	3
2.	**Объект инвестирования**	5
3.	**Окружение**	17
4.	**Инвестиционный план**	41
5.	**Операционный план**	44
6.	**Финансовый план**	47
7.	**Финансовые результаты**	48
8.	**Анализ**	53
9.	**Приложения**	55

Меморандум конфиденциальности

Настоящий бизнес-план представляется рассмотрению на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию данного проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данной программе, касающиеся ее потенциальной прибыльности, объемов услуг, расходов, нормы прибыли и будущего ее уровня, основываются на согласованных мнениях всего коллектива, участников разработки данного бизнес-плана и получены из достоверных источников.

РЕЗЮМЕ

Строительство бизнес-центра
В городе Москва

ИНИЦИАТОРЫ ПРОЕКТА ООО «Девелопмент»

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА Планируется строительство здания многофункционального торгово-офисного делового центра по адресу: г. Москва, СВАО .

Основные характеристики объекта

Общая площадь, кв.м.	**кв.м.**
Надземная часть	кв.м.
Подземная часть	кв.м.
Машиноместа	ед.

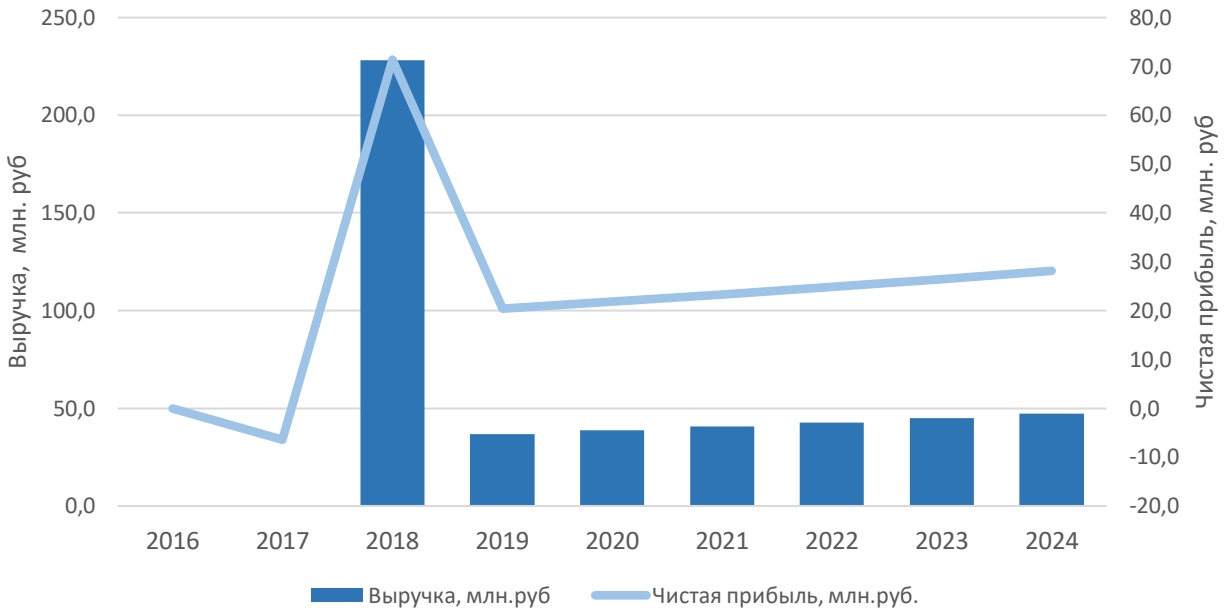
Планируемое использование объекта

Назначение	**Доля,%**	**Площадь, кв.м./Кол/во**
Продажа		
Площади на продажу	70,0%	
Аренда		
Площади в аренду	30,0%	
Торговые площади в аренду	66,7%	
Офисные площади в аренду	33,3%	
Машиноместа в аренду	30,0%	

МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА

Участок строительства расположен в муниципальном районе «Ростокино» СВАО . Территория находится на расстоянии порядка 780 м от станции метро «Ботанический сад».

ПЛАНИРУЕМЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ



ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА Финансирование проекта планируется за счет собственных и заемных средств.

ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ xxx,xx млн. рублей, в т.ч.:

Собственные средства: xxx,xx млн. руб.

Заемные средства: xxx,xx млн. руб.

Погашение кредита и выплата процентов планируется за счет выручки от продажи части здания и поступлений арендных платежей.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЕД.ИЗМ.	Знначение
WACC	%	
Чистая приведенная стоимость проекта (NPVproject)	Тыс. Руб.	
Внутренняя норма доходности проекта (IRRproject)	%	
Индекс прибыльности проекта (PIproject)		
Дисконтированный период окупаемости проекта (DPBPproject)	Мес.	**19**

Период расчета интегральных показателей -60 мес.

2 ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

2.1. Инициатор проекта

Инциатором проекта является:

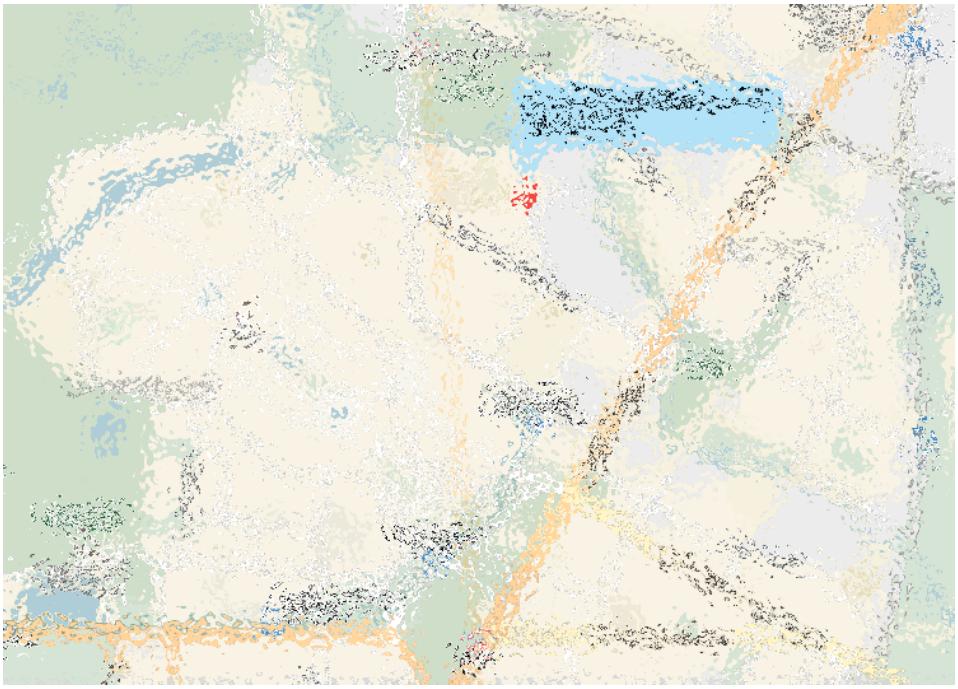
ООО Девелопмент»

2.2. Описание объекта строительства

Планируется строительство здания многофункционального торгово-офисного делового центра по адресу: г. Москва, СВАО,

МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА

Участок строительства расположен в муниципальном районе СВАО. Территория находится на расстоянии порядка 780 м от станции метро «Ботанический сад».



Основные характеристики объекта

Основные характеристики объекта

Общая площадь, кв.м.	**кв.м.**
Надземная часть	кв.м.
Подземная часть	кв.м.
Машиноместа	ед.

Планируемое использование объекта

Назначение	**Доля,%**	**Площадь, кв.м./Кол/во**
Продажа		
Площади на продажу	70,0%	
Аренда		
Площади в аренду	30,0%	
Торговые площади в аренду	66,7%	
Офисные площади в аренду	33,3%	
Машиноместа в аренду	30,0%	

Участок для строительства расположен на границе жилого микрорайона, ограниченного:

с севера от участка располагается многоэтажная жилая застройка,

с северо-востока - гаражная застройка (подлежащая сносу)

На восток и юго-восток от участка расположен проезд 3755, сразу за ним - малоэтажная промышленно-коммунальная застройка

с юго-запада и запада участок окружен многоэтажной жилой застройкой .5-этажный жилой дом с северо-запада от участка подлежит сносу.

В настоящее время на участке находится недостроенное здание (нулевой цикл и часть 1этажа), подлежащее сносу перед началом строительства . Часть участка покрыта порослью.

Въезд и выезд автотранспорта на участок предполагается с муниципального внутриквартального проезда (проезд 3755) с юго-восточной стороны участка .

Вокруг нового здания запроектирован проезд для доступа автотранспорта и специальной техники.

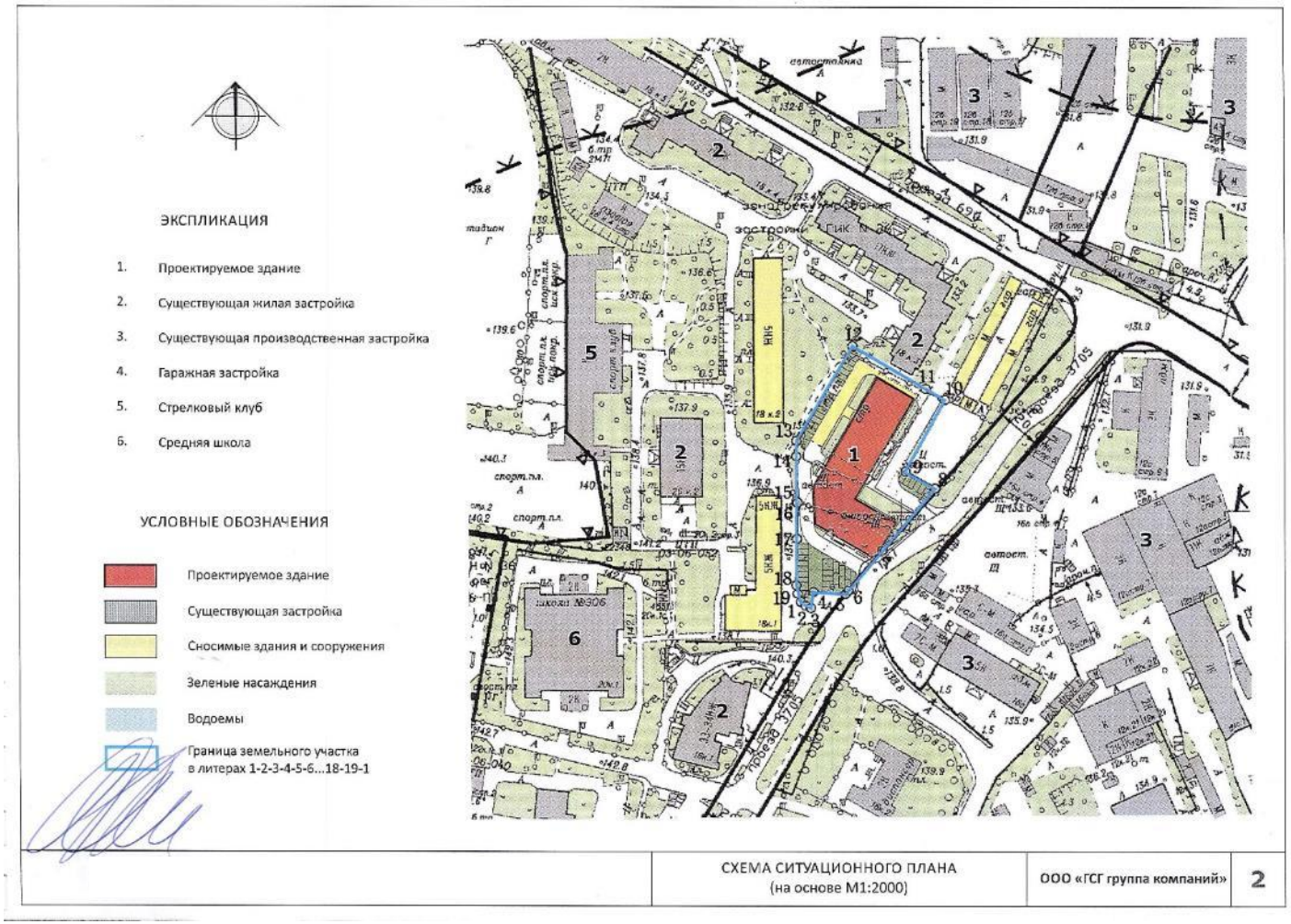
Предусмотрены также технологическая загрузочная площадка кафе со стороны северо-западного фасада здания.

Посадка проектируемого объекта решена исходя из рельефа, архитектурно-конструктивных особенностей здания с учетом пролегающих подземных коммуникаций.

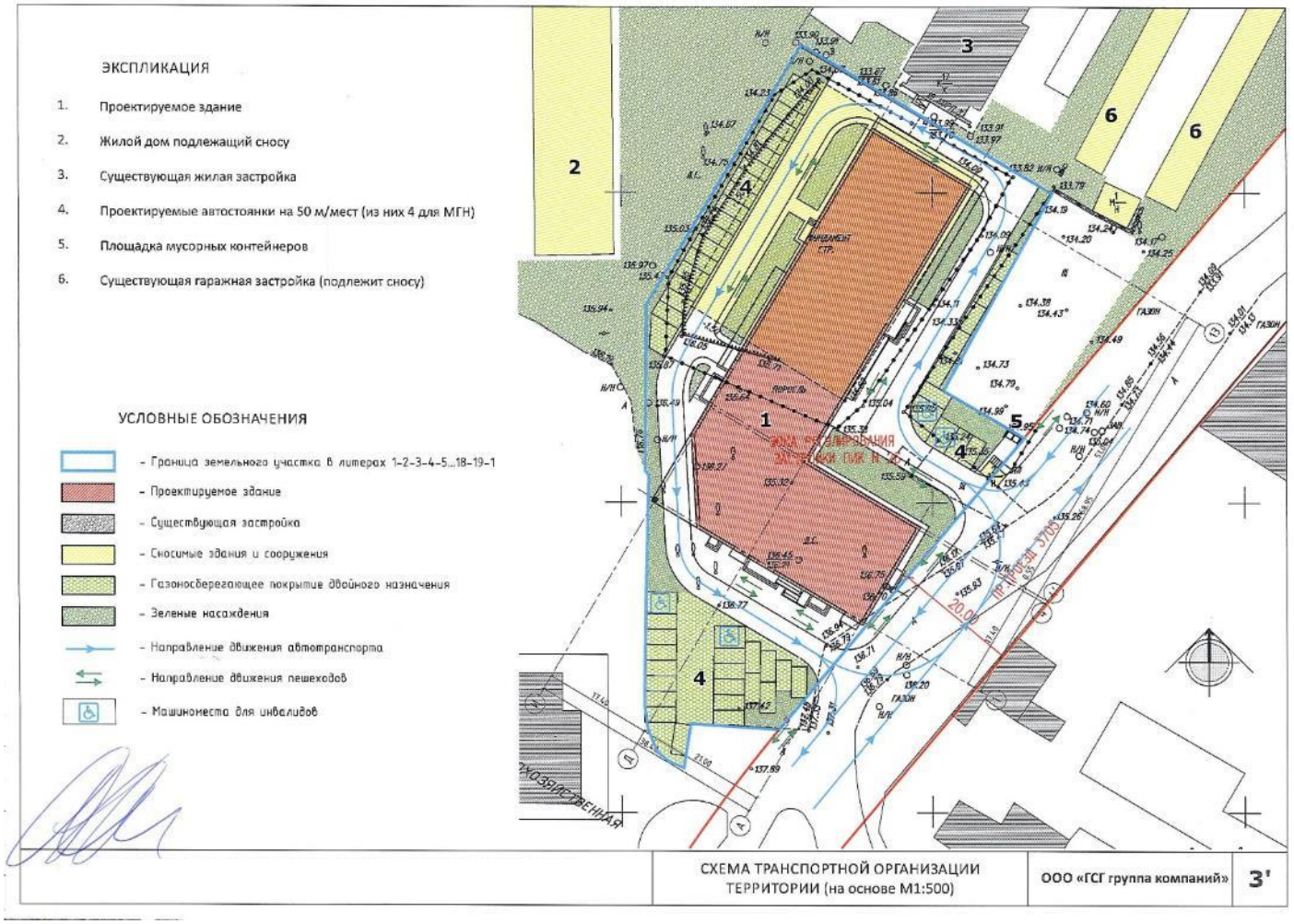
2.3. Текущее состояние

Проект находится на стадии разработки проекта, стадии РД,

2.4. Ситуационный план



2.5. Схема транспортной организации



2.6. Архитектурное решение

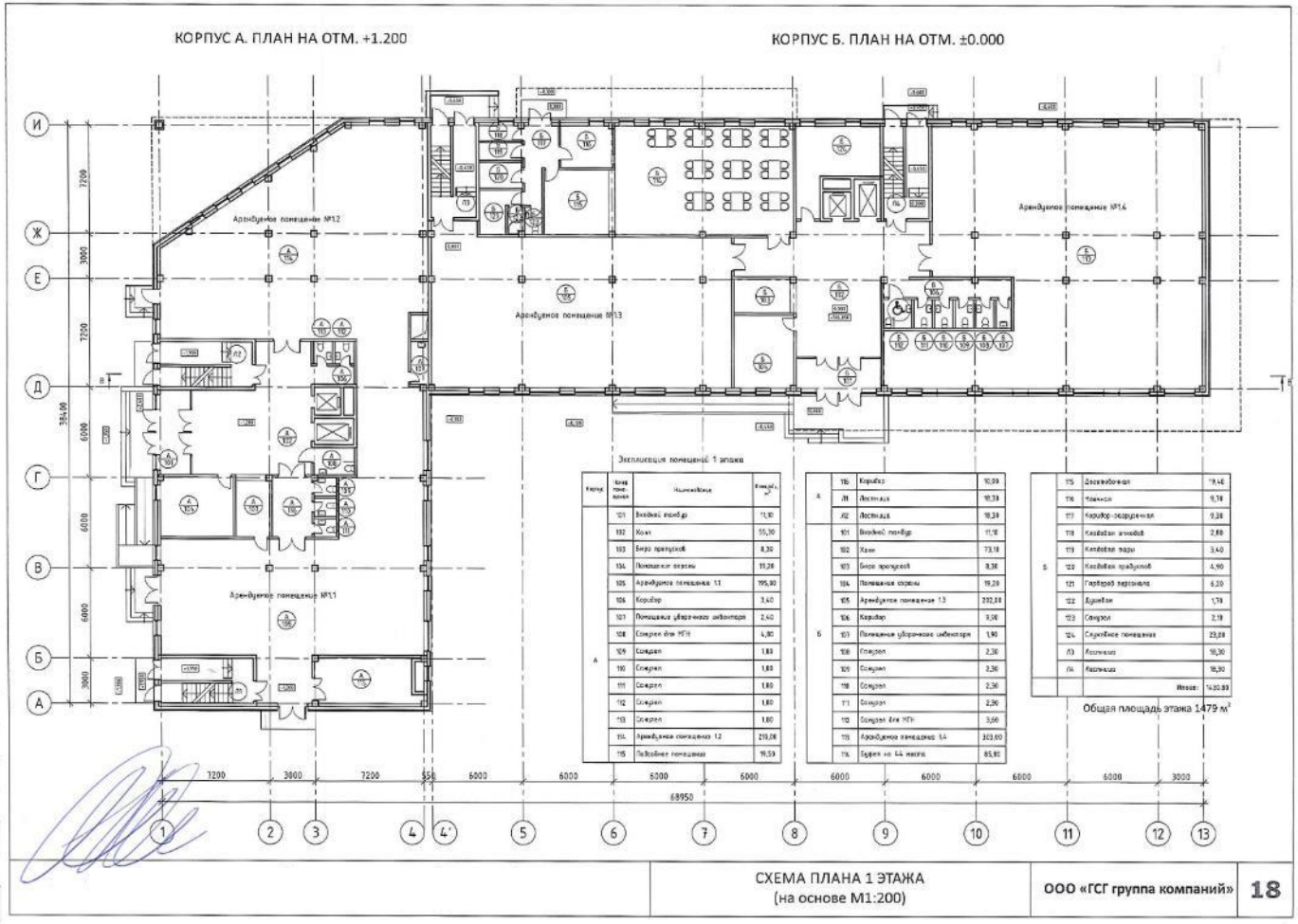
ПЕРСПЕКТИВА ВАРИАНТ 1

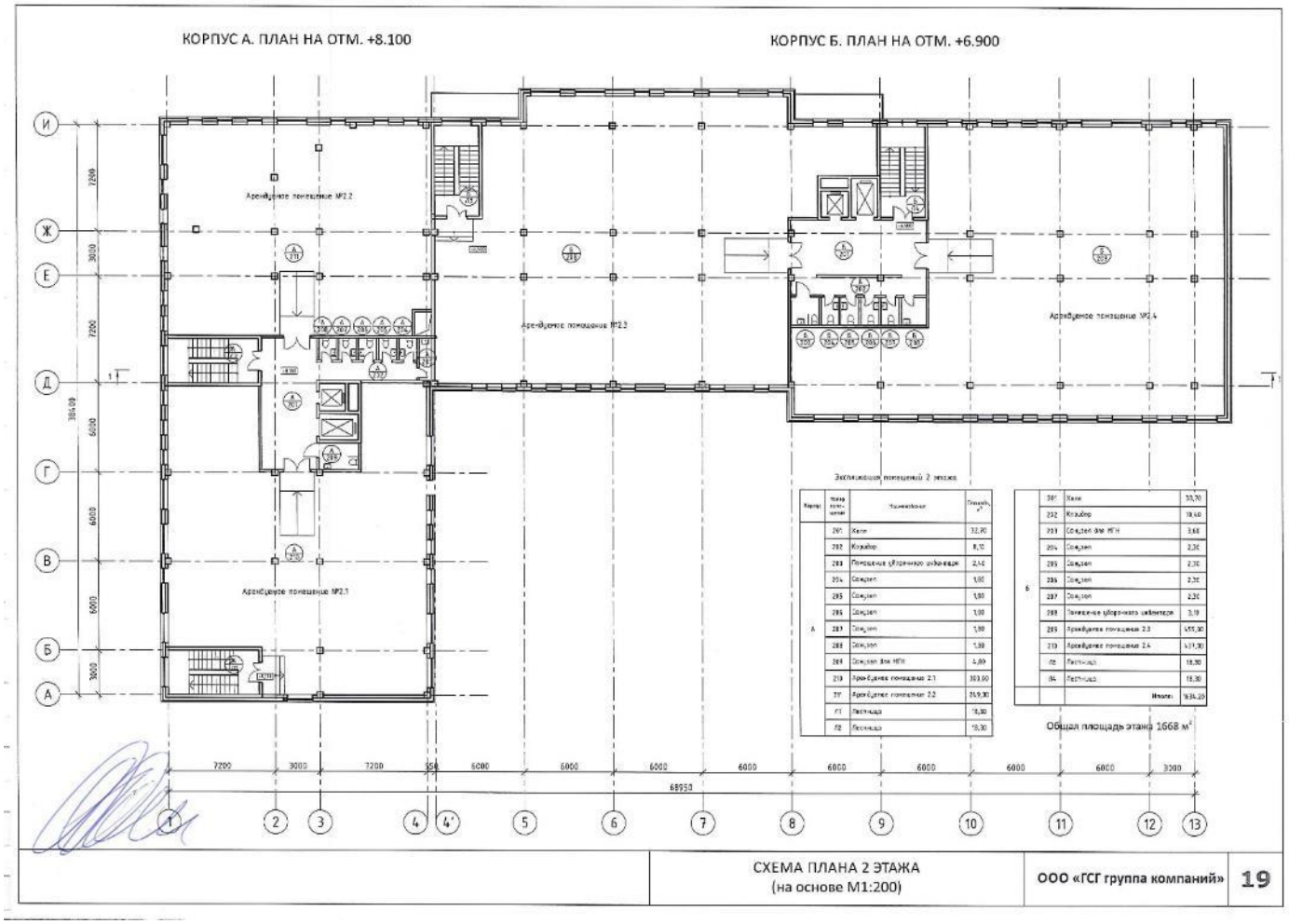
	ПЕРСПЕКТИВЫ ВАРИАНТ 1	ООО «ГСГ группа компаний»	5

2.7. Схемы фасадов

СХЕМА ФАСАДА В ОСЯХ 13-1
Вентфасад Bildex
Композитные панели
RAL 7044
Вентфасад Bildex
Композитные панели
RAL 9010
Вентфасад Bildex
Композитные панели
RAL 8012
+24.000
+21.900
+6.000
±0.000
+25.200
+23.100
+7.200
+1.200
RAL 7021
Керамогранит
300x300 мм
RAL 7012
Окна, витражи, двери
Алюминий
СХЕМА ФАСАДА В ОСЯХ А-И
+25.200
+23.100
+24.000
+21.900
Вентфасад Bildex
Композитные панели
RAL 8012
RAL 9010
Вентфасад Bildex
Композитные панели
+6.000
+1.200
±0.000
RAL 7021
керамогранит
300x300 мм
СХЕМЫ ФАСАДОВ (на основе М1:200)
ВАРИАНТ ЦВЕТОВОГО РЕШЕНИЯ 1
ООО «ГСГ группа компаний»
9

2.8. Планы этажей




КОРПУС А. ПЛАН НА ОТМ. +8.100
КОРПУС Б. ПЛАН НА ОТМ. +6.900
Арендуемое помещение №2.1
Арендуемое помещение №2.2
Арендуемое помещение №2.3
Арендуемое помещение №2.4
Экспликация помещений 2 этажа
Общая площадь этажа 1668 м²
СХЕМА ПЛАНА 2 ЭТАЖА
(на основе М1:200)
ООО «ГСГ группа компаний»
19

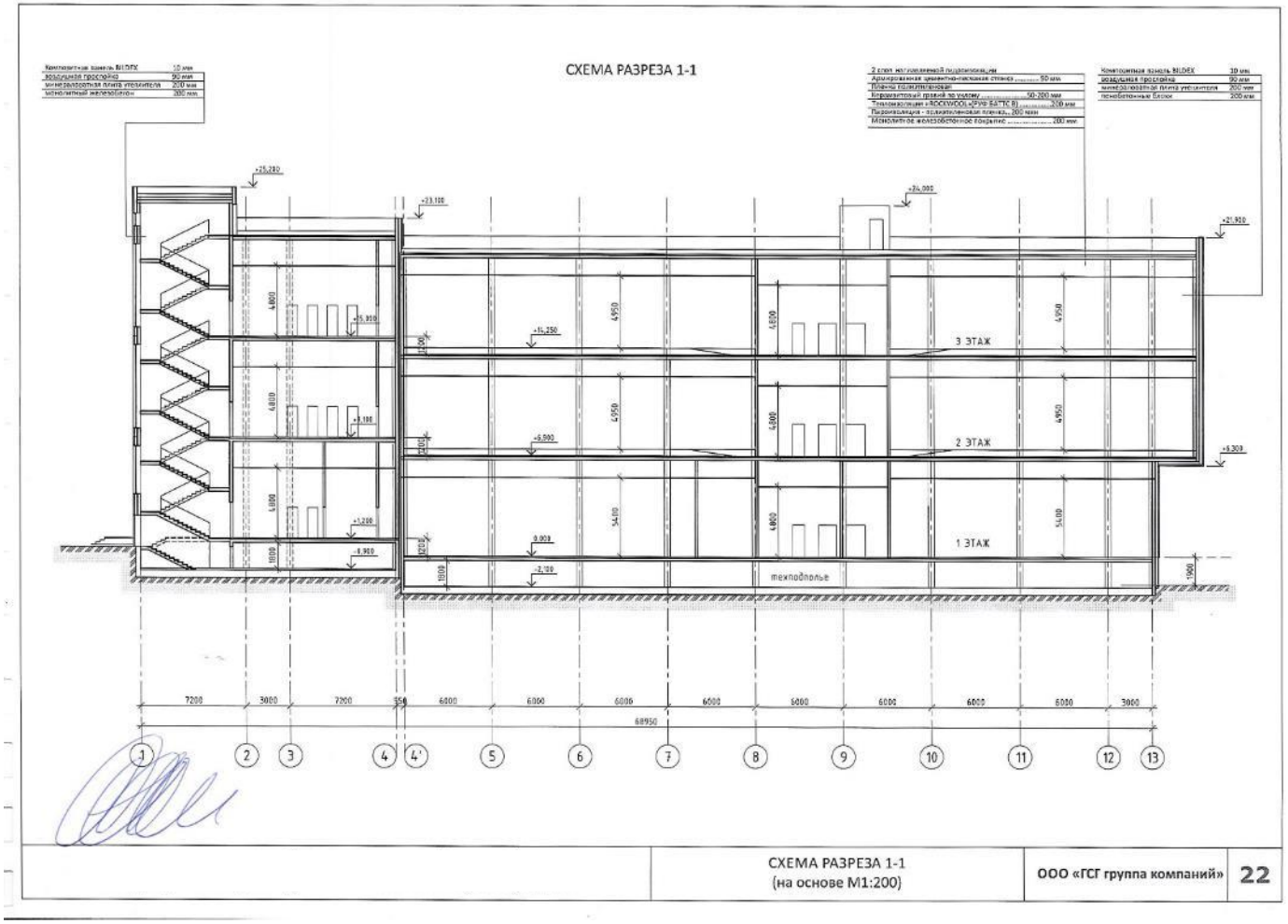


СХЕМА РАЗРЕЗА 1-1
3 ЭТАЖ
2 ЭТАЖ
1 ЭТАЖ
техподполье
СХЕМА РАЗРЕЗА 1-1
(на основе М1:200)
ООО «ГСГ группа компаний»
22

ОКРУЖЕНИЕ

Инфляция, налоговое окружение, рынок

3.1. Система учета, налоговое окружение

3.1.1. Банк, система учета, шаг расчетов

Финансовый год начинается в январе.
Принцип учета запасов: по среднему
Шаг расчетов финансовой модели: 1 мес.
Выходные отчеты сгруппированы по годам.

3.1.2. Валюта проекта

Основная валюта проекта - Рубль РФ (руб.)

3.1.3. Инфляция

Инфляция годовая		2016	2017	2018	2019	2020
Доходы (сбыт)	%	5,40%	4,90%	5,42%	5,29%	5,10%
Расходы (закупки)	%	5,40%	4,90%	5,42%	5,29%	5,10%
Заработная плата	%	8,00%	7,80%	6,42%	6,20%	5,73%

3.1.4. Налоги

Название налога	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	Месяц	20 %
НДС	Добав. стоим.	Месяц	18 %
Налог на имущество	Имущество	Квартал	2.2 %
Выплаты в социальные фонды	Зарплата	Месяц	30 %

3.2. Обзор рынка

3.2.1. Обзор офисной недвижимости г. Москва

Предложение

Общий объем офисных помещений Москвы по итогам 2015 г. насчитывает 16,7 млн м². В течение года было введено 715 тыс. м², что говорит о двукратном снижении темпов прироста предложения по сравнению с 2014 г., когда на рынок вышло свыше 1,4 млн м². В то же время данный результат не намного отличается от предыдущих лет. Так, относительно 2013 г. снижение объемов годового ввода площадей оказалось менее выраженным — в пределах 20% (2013 г. — 0,9 млн м²).

В IV квартале рынок пополнился 256,6 тыс. м² качественных офисных площадей. Такой результат стал наибольшим за прошедший год, в два раза превысив показатели I и II кварталов и на 6% — объем ввода за III квартал 2015 г.

Основные показатели рынка

ПОКАЗАТЕЛЬ	2014	2015
Общий объем предложения, млн м²	15,8	16,7
Класс А	3,4	3,8
Класс В	12,4	12,9
Объем ввода, млн м²	1,4	0,715
Объем купленных и арендованных площадей, млн м²	1,1	0,96
Доля вакантных площадей, %	14,2	13,9
Класс А	26,1	25,3
Класс В	10,9	10,5
Средневзвешенная приведенная ставка аренды, Центральный деловой район, $/м²/год	700	495
Класс А	840	605
Класс В	540	355

Источник: Colliers International

Структура бизнес-центров по классам сохранила распределение 2014 г. Наибольшую долю офисов формирует класс В+ — 48%, в то время как 29% и 23% приходится на классы В и А соответственно.

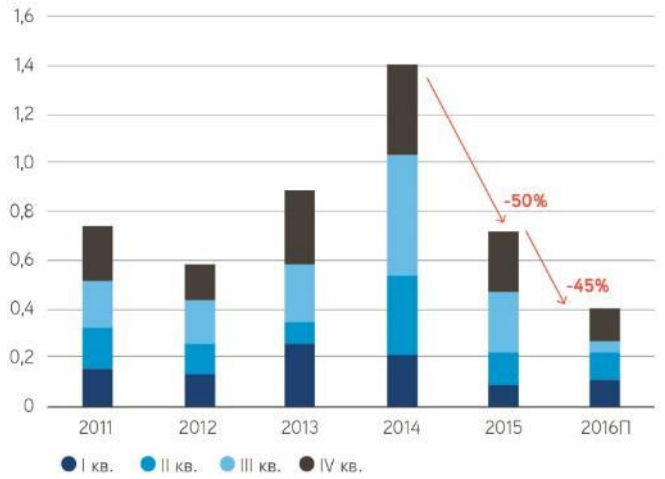
С точки зрения удалённости от центра города наибольшая доля нового предложения — 44% (или 317 тыс. м²) —обеспечена офисными помещениями, реализованными в районах между Садовым и ТТК, включая зону ММДЦ «Москва-Сити».

Крупнейшие объекты, введенные в эксплуатацию в IV квартале 2015

НАЗВАНИЕ	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР/СОБСТВЕННИК	ОФИСНАЯ ПЛОЩАДЬ, М²
«Атлантик»	A	M Development and Construction	31 100
«Сириус Парк»	B+	Plaza Development	66 000
YE'S	B+	ГК «Пионер»	10 380
Neo Geo, I и II очереди	B-	Stone Hedge	110 000
«Высота»	B-	«Проминдустрия АГ»	12 000

Источник: Colliers International

Динамика ввода офисных площадей, млн м² GLA

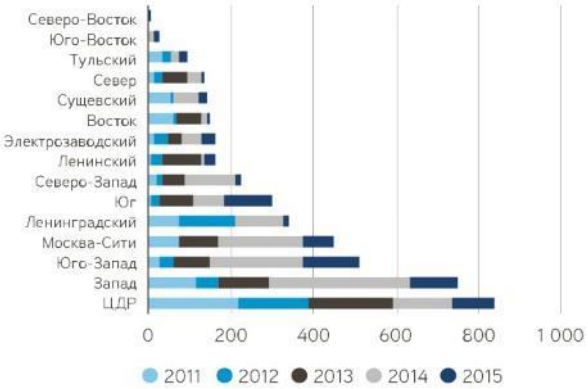


Источник: Colliers International

Такая доля была обеспечена вводом офисных помещений в составе БЦ «Оружейный», Башни «Эволюция», БЦ «Симонов Плаза» и других.

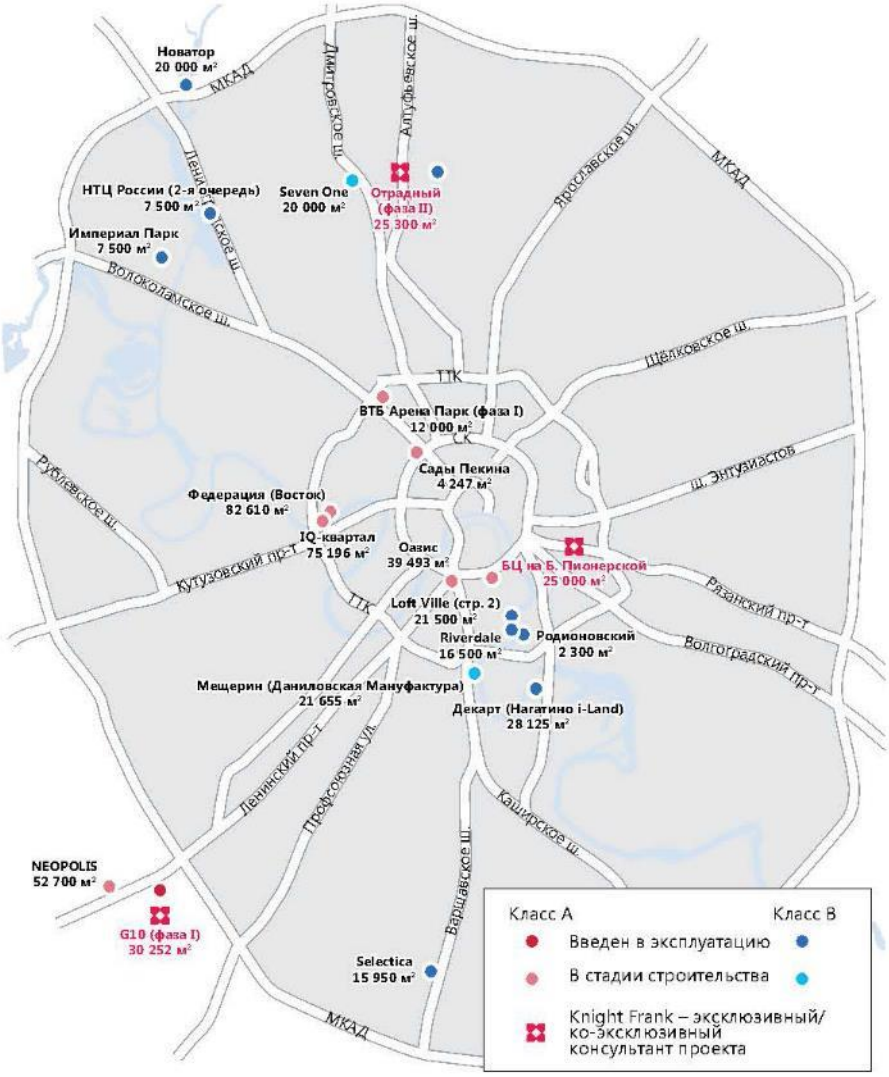
Около 30% (или 204 тыс. м²) от совокупного годового объема нового предложения пришлось на условную кольцевую зону между Четвертым транспортным кольцом и МКАД за счет появления БЦ Neo Geo на юго-западе столицы.

Распределение нового предложения по районам, тыс. м²



Источник: Colliers International

Карта объектов, введенных в эксплуатацию в I полугодии 2016 г.* и планируемых к вводу в эксплуатацию в 2016 г.



* Офисные объекты, получившие Акт ввода в эксплуатацию в I полугодии 2016 г.
Класс зданий указан согласно классификации Московского Исследовательского Форума 2013 г.

Источник:Knight Frank Research, 2016

Тенденция децентрализованного распределения нового предложения сохранится и в 2016 г. — на сегодняшний день количество строительных площадок в границах Садового кольца крайне незначительное. Наиболее активно будут застраиваться районы за пределами ЦДР в юго-западном направлении (более 100 тыс. м²), ММДЦ «Москва-Сити» (220 тыс. м²), а также бывшие промышленные территории, сосредоточенные преимущественно за пределами ТТК. Последнее, впрочем, можно назвать резервным фондом офисного рынка, так как окончательное завершение таких проектов ожидается в более долгосрочной перспективе.

Спрос

В течение 2015 г. на рынке офисной недвижимости наблюдалась отрицательная динамика показателей спроса.

Общий объем арендованных и купленных площадей в IV квартале 2015 г. составил 200 тыс. м² — минимальный квартальный показатель за год. Годовой объем сделок оценивается в 960 тыс. м², что на 12% ниже, чем в 2014 г.

Источник: Colliers International

Избыточное предложение офисов на фоне падения макроэкономических показателей побудило многих собственников пересматривать арендные условия и ставки, что частично реанимировало спрос на новые помещения. Вместе с тем активность арендаторов в течение 2015 г. в основном предопределялась пересмотром текущих договоров аренды.

Доля сделок продления и переподписания в совокупном объеме заключенных транзакций за год увеличилась вдвое — с 14% до 33%.

В краткосрочной перспективе доля сделок такого типа будет снижаться, так как большинство арендаторов уже пересмотре- ли свои условия аренды минимум на 2-3 года.

В последнем квартале было закрыто несколько новых крупных арендных сделок: компания «Связной» арендовала 11,5 тыс. м² в БЦ «Симонов Плаза», АИЖК — 5,4 тыс. м² в БЦ «Воздвиженка Центр», кроме этого, были заключены две пятитысячные сделки по

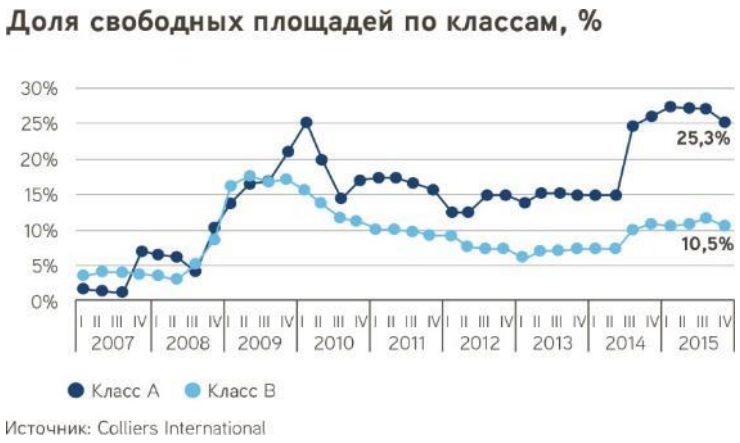
аренде офисов в зоне ММДЦ «Москва-Сити». Это позволило среднему размеру арендуемого блока сохраниться на прошлогоднем уровне — 1 730 м².

Существенно сократились количество и доля сделок по приобретению офисов в собственность: с 24% в 2014 г. до 8% в 2015 г.

Средняя площадь приобретаемого помещения составила по итогам 2015 г. 678 м² (в 2014 г. — 761 м²).

Наибольший объем арендованных и купленных площадей в 2015 г., как и годом ранее, сконцентрирован в ЦДР, где заключено свыше 25% сделок от общего годового объема. Наличие качественных офисных площадей в этом районе в сочетании с привлекательными коммерческими условиями может возобновить интерес компаний к офисам в ЦДР и способствовать обратной миграции арендаторов к центру города.

Следующие по востребованности офисные помещения расположены в бизнес-центрах на западе столицы (13%) и на юго-западе (8%).



Некоторые изменения коснулись внутренней структуры спроса: доля компаний сферы добычи и распределения ресурсов, которые традиционно входили в тройку лидеров по объему транзакций, снизилась за 2015 г. с 23% до 5%.

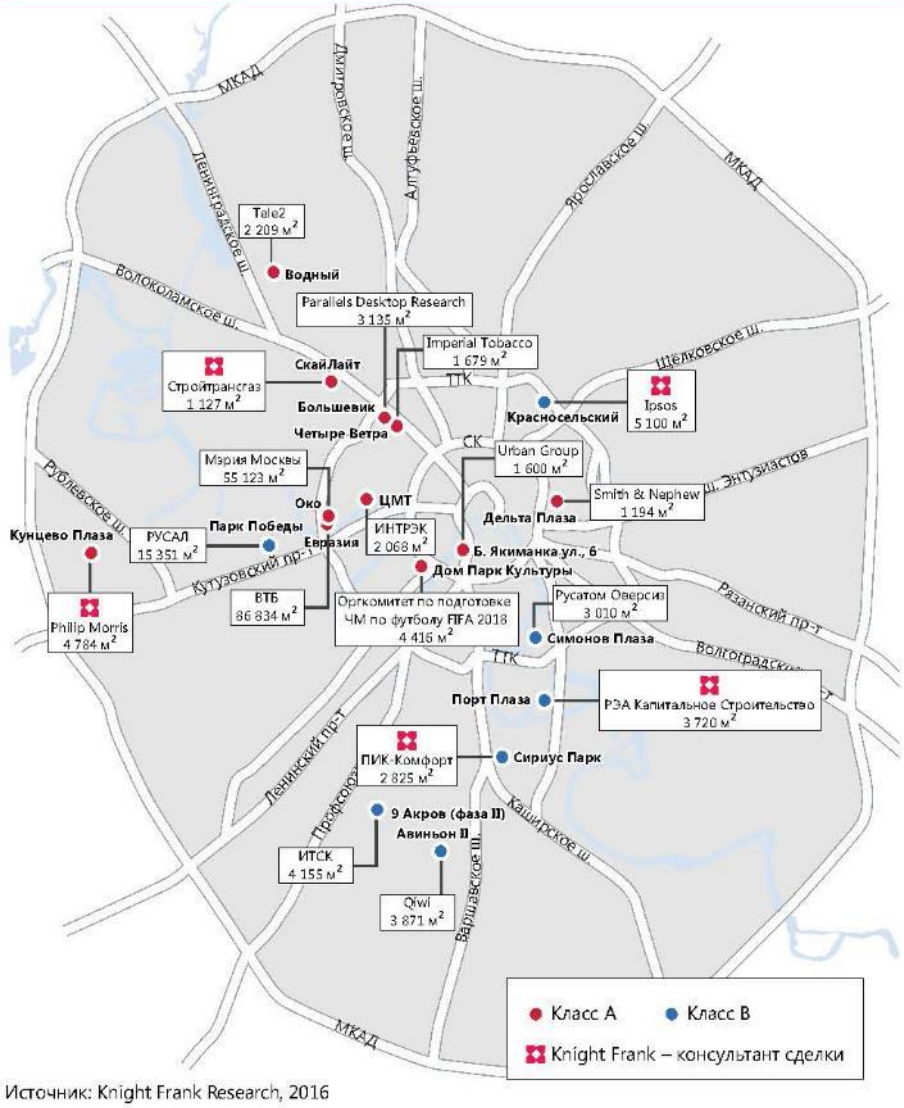
Самый большой объем спроса на аренду офисных помещений был предъявлен компаниями секторов «Обрабатывающая промышленность» и

«Профессиональные услуги»: на них пришлось 24% и 16% всех реализованных площадей соответственно.

Торговые компании и компании, задействованные в сфере «ИТ и телекоммуникаций», сформировали по 9% в совокупном объеме спроса, что в целом соответствует распределению 2014 г.

Примечательно появление государственных и некоммерческих организаций в структуре сделок: ранее на них приходилось не более 1%, тогда как в 2015 г. их доля выросла до 10%.

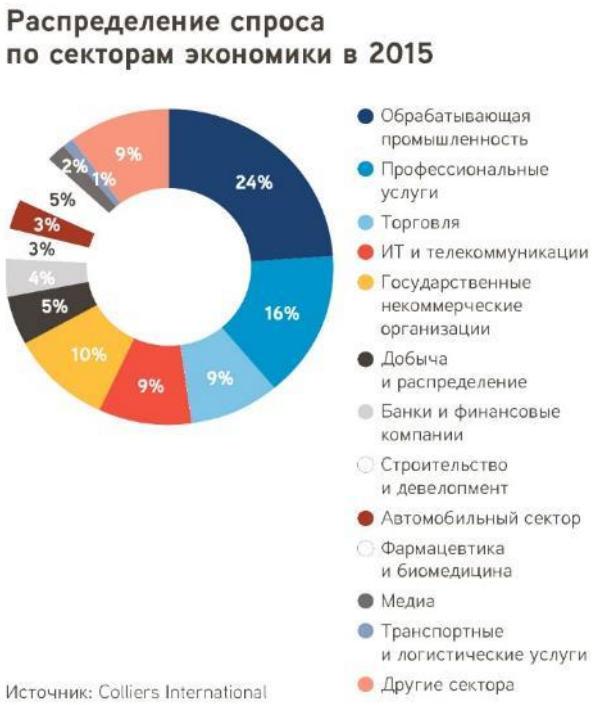
Ключевые сделки по аренде и продаже офисных площадей в Москве в I полугодии 2016 г.



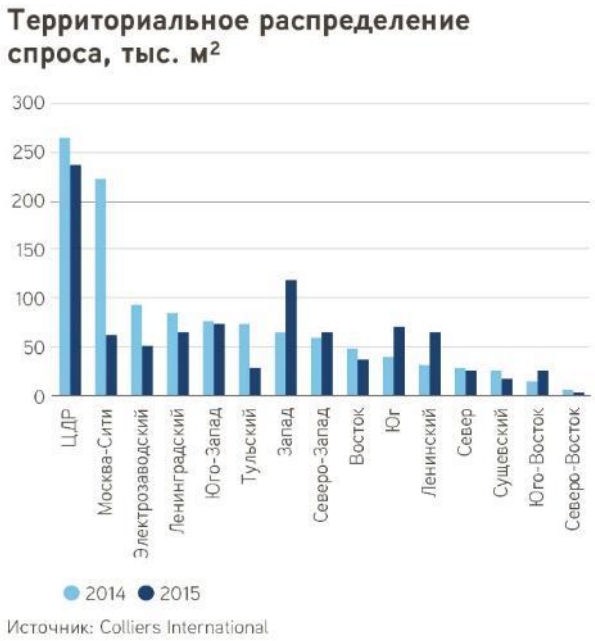
Источник: Knight Frank Research, 2016

Вакантные помещения

Общий объем свободного предложения насчитывает 2,4 млн м², что соответствует уровню вакантности в 13,9%.

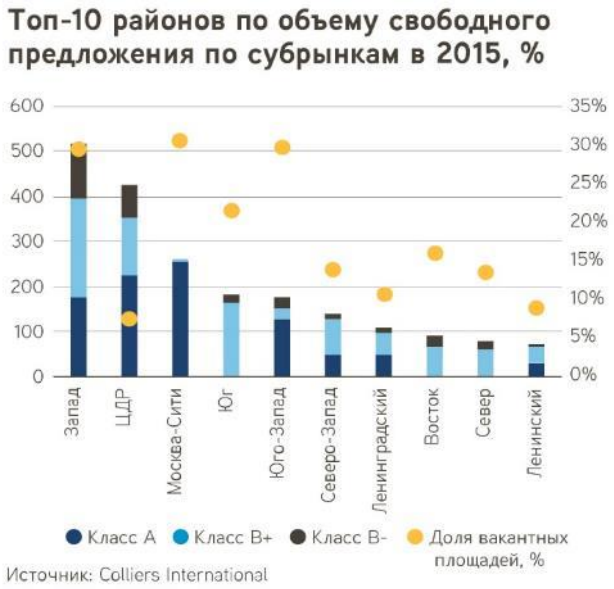


Значительная часть объектов, вышедших на рынок в 2015 г., к моменту ввода оказалась частично реализована — средний уровень вакантности введенных объектов составил 40%. Кроме того, годовой объем ввода приблизился к минимальному значению за десятилетний период, что во многом повлияло на сохранение баланса спроса и предложения в сторону превышения первого показателя.



Годовое снижение доли свободных помещений по рынку составило 0,3 п. п. — с 14,2% до 13,9%.

Наибольшая доля свободных помещений наблюдается в офисных зданиях класса А, где показатель составил 25,3%. Доля свободных помещений в офисах сегмента В снизилась до 10,5% (при этом в зданиях класса В+ она равна 12,3%, а в офисах класса В- — 7,6%).



Большой объем свободных помещений в абсолютном выражении сохраняется в ЦДР, но относительный показатель является самым низким (7%).

Наибольшее количество квадратных метров предлагается на западном направлении, где доля незанятых площадей одна из самых высоких в Москве — 29%.

Самый высокий уровень вакантности (31%) по-прежнему в ММДЦ «Москва-Сити», однако на протяжении года здесь наблюдался сравнительно активный спрос, за счет этого уровень свободного предложения снизился (43% — в 2014 г.).

За пределами сформировавшихся зон деловой активности наибольшая доля свободных площадей сохраняется на юго-западном направлении (30%).

Ставки аренды

В 2015 г. снижение запрашиваемых ставок аренды достигло максимальных исторических значений.

За 2015 г. средняя приведенная ставка аренды в долларах США упала в классе А на 36%, в классе В — на 40%. К концу IV квартала средний уровень запрашиваемой

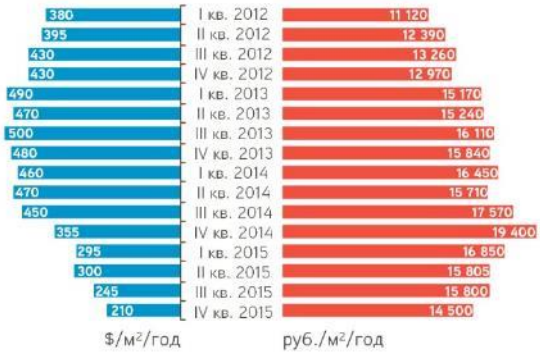
приведенной стоимости аренды для офиса класса А составил $410/м²/год, для помещения класса В — $210/м²/год.

Девальвация рубля и валютные колебания оказали серьезное влияние на рынок офисной недвижимости с точки зрения формирования коммерческих условий. Многие собственники переключились с долларовых ставок аренды на рублевые.

Динамика приведенной базовой ставки аренды, класс А

Источник: Colliers International

Динамика приведенной базовой ставки аренды, класс В



Источник: Colliers International

Так, к концу года в классе А 45% предложений стали экспонироваться по рублевым ставкам, в классе В+ доля рублевых запрашиваемых ставок составила 83%.

Стоит также отметить, что порядка 85-90% собственников, предлагающих помещения за доллары, готовы фиксировать валютный коридор по внутреннему курсу минимум на 1-2 года.

Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды офисных помещений класса А, номинированная в рублях, снизилась за 2015 г. на 7% и составила 28 000 руб./м²/год, для класса В ставка аренды снизилась на 25% — до 14 500 руб./м²/год.

В значительной степени претерпели изменения и дополнительные коммерческие условия. Это коснулось не только арендных каникул, которые

увеличились минимум до 6 месяцев, но и уровня индексации, зафиксировавшейся на уровне 8-10%, что ниже официальной рублевой инфляции. Появилось нововведение: в договоре прописывают возможность пересмотра ставки аренды через 2-3 года и возможность расторгнуть договор, в случае если не удается достичь взаимовыгодного уровня ставки.

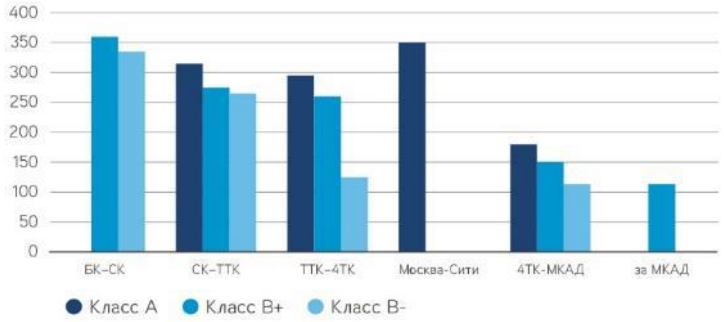
Длительность самих договоров перестала оказывать влияние на размер ставки аренды, а собственники зачастую сами были заинтересованы в краткосрочных договорах.

Динамика запрашиваемой базовой ставки аренды, номинированной в долларах, $/м²/год

Источник: Colliers International

Вариативность средневзвешенной ставки аренды в большинстве случаев имеет прямо пропорциональную связь с колебаниями курса национальной валюты.

Распределение запрашиваемых цен продаж по удаленности от центра Москвы в 2015, тыс. руб./м²



Источник: Colliers International

В связи с тем, что на рынке рублевые ставки формируют большую часть предложения, размер приведенной стоимости аренды в долларах существенно

снизился именно вслед за падением курса рубля. При этом запрашиваемая базовая ставка, номинированная в долларах, за год снизилась лишь на 3% в классе А и на 8% в классе В.

Цены продаж

Сегмент продаж офисной недвижимости в 2015 г. значительно переформатировался: цены в подавляющем числе объектов перешли в рублевое выражение, а период заключения сделок существенно увеличился.

Собственники скорректировали запрашиваемые цены в рублевом выражении незначительно (в пределах 5%), но при этом реальные сделки заключались с существенным дисконтом от заявленных рублевых цен.

В бизнес-центрах класса А средняя по рынку цена продажи к концу 2015 г. составила 275 000 руб./м², в комплексах класса В+/- средние цены варьируются в диапазоне 120 000-160 000 руб./ м².

В качественных офисах, расположенных в центре города, помещения предлагаются в среднем по 315 000 руб./м².

В более удаленных от ЦДР районах основную долю предложения формируют здания класса В, где запрашиваемая средняя цена составляет 180 000 руб./м² для класса В+ и 150 000 руб./м² – для класса В-.

Наиболее качественные объекты, находящиеся в кольцевой зоне между условным четвертым транспортным кольцом и МКАД, предлагаются сегодня в среднем по 170 000 руб./м² в классе А и 115 000-130 000 руб./м² в классе В+/В-.

Запрашиваемая стоимость продажи в башнях ММДЦ «Москва-Сити» сохранилась на уровне начала года — 245 000-450 000 руб./м².

Офисные площади в «Москва-Сити» в 2015

ТИП ЗДАНИЯ	КОЛИЧЕСТВО ЗДАНИЙ	ПЛОЩАДЬ, М²
Введено в эксплуатацию	11	855 100
Класс А	8	738 300
Класс В+	3	116 800
В стадии строительства	4	466 200
Класс А	3	365 200
Класс В+	1	101 000
Всего	15	1 321 300

Источник: Colliers International

Топ-5 проектов, заявленных к вводу в эксплуатацию до конца 2016*

#	НАЗВАНИЕ	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР	ПЛОЩАДЬ, М²
1	IQ-квартал	A	CiTer Invest B.V., Hals Development	123 000
2	Башня Федерация «Восток»	A	AEON Development	62 700
3	«Неополис»	A	A-Store Estates	48 850
4	G10, I фаза	A	«КомСтрин»	36 570
5	«Оазис»	B+	Группа БИН	33 000

*объекты под соответствующими номерами обозначены на карте на стр. 10
Источник: Colliers International

Объемы ввода площадей и спрос

Источник: Colliers International

Уровень вакантных площадей, ставки аренды, основные здания, ожидаемые к вводу до конца 2016

КЛАСС	ВАКАНТНОСТЬ	СТАВКА
1-14 ЦДР		
A	14%	$604**
B+	5%	$402**
B-	4%	$269**
15 МОСКВА-СИТИ		
A	37%	$434*
B+	4%	$440**
B-		
16a-16c ЛЕНИНГРАДСКИЙ		
A	14%	$401*
B+	9%	$317*
B-	7%	$135*
17 СУЩЕВСКИЙ		
A	21%	$297*
B+	11%	$147*
B-	4%	$238**
18 ЭЛЕКТРОЗАВОДСКИЙ		
A	40%	$359*
B+	12%	$202**
B-	3%	$149**
19a-19b ТУЛЬСКИЙ		
A	0%	
B+	6%	$229*
B-	11%	$179**
20a-20b ЛЕНИНСКИЙ		
A	38%	$426*
B+	5%	$307**
B-	7%	$183*
СЕВЕР		
A		
B+	20%	$154*
B-	7%	$68*
СЕВЕРО-ВОСТОК		
A		
B+	15%	$248**
B-	0%	
СЕВЕРО-ЗАПАД		
A	21%	$196*
B+	15%	$151*
B-	3%	$116**
ЗАПАД		
A	47%	$280*
B+	28%	$225*
B-	19%	$147**
ВОСТОК		
A		
B+	26%	$159*
B-	7%	$111**
ЮГ		
A		
B+	25%	$146*
B-	10%	$278**
ЮГО-ВОСТОК		
A	50%	$292*
B+	15%	$172*
B-	3%	$72*
ЮГО-ЗАПАД		
A	49%	$236*
B+	10%	$183*
B-	41%	$193**

1, 5, 9 – ПРЕМИАЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ

* - предложения преимущественно в состоянии «под отделку»

** - предложения преимущественно в состоянии «с отделкой»

Тенденции и прогнозы

Прогнозы относительно объемов ввода в 2015 г. подтвердились. В середине года стало известно о корректировке планов ряда девелоперов и переносе сроков ввода объектов на 2016 г.

Так, около 8% объектов, запланированных к вводу до конца 2015 г., было заморожено, 40% — перенесено на более поздние периоды, при этом некоторые из них — до появления платёжеспособного клиента с реальными потребностями в офисных помещениях. Реализация новых проектов и вовсе не рассматривается в текущих условиях финансирования. Также стали известны примеры редевелопмента офисных объектов в апартаменты, что в условиях перенасыщенности рынка представляется привлекательным вариантом с точки зрения рентабельности. Высокая стоимость и низкая доступность финансирования замедлят темпы ввода офисных площадей в ближайшие годы. В результате в 2016 г. мы ожидаем вывода на рынок не более 500 тыс. м², в то время как в 2017 г. ввод новых офисных площадей зафиксируется на уровне 400 тыс. м².

В 2016 г. не ожидается сохранения положительной динамики спроса, учитывая, что снижение активности арендаторов обусловлено не столько ценообразованием, сколько платежеспособностью потенциальных арендаторов. А в условиях текущей девальвации рубля и падения цены на нефть компа- нии все больше несут избыточные расходы. В связи с серьезным ослаблением платежеспособности арендаторов дальнейшая динамика снижения спроса сохранится. Падение объема поглощения может составить, по нашим оценкам, 30-40% — до 600 тыс. м2. Дальнейшая динамика спроса будет определяться темпами роста экономики страны.

Низкий ввод новых объектов, ожидаемый в 2016 г., будет способствовать восстановлению баланса рынка. По нашим оценкам, общая доля вакантных площадей на рынке Москвы по итогам года составит около 13,5-14,0%. Снижение базовых ставок аренды в 2016 г. не превысит 10%.

3.2.2. Обзор торговой недвижимости г. Москва

Общее предложение качественных торговых площадей в Москве и городах-спутниках на конец I полугодия 2016 г. составило 6 275 тыс. м², 87% из которых приходится на классические торговые центры.

Торговые центры, открытые в I полугодии 2016			
НАЗВАНИЕ	АДРЕС	GLA, М²	ДЕВЕЛОПЕР
«Ривьера»	Автозаводская ул., 18	100 000	«Ривьера»
«Восточный Ветер»	Балашиха, мкрн. 1 Мая	15 000	ГК «Мортон»
«Акварель Южная»	Кировоградская ул., 9, к. 1	7 600	Imagine Estate
«Новый»	Реутов, Юбилейный пр-т, 57	7 000	«Центрстрой»

Источник: Colliers International

Обеспеченность торговыми площадями жителей Московского региона достигла 452 м² на 1 000 человек, что в 2,7 раза выше среднероссийского показателя, но по-прежнему оставляет потенциал для нового девелопмента профессиональных торговых объектов в регионе.

Основные индикаторы рынка в I полугодии 2016	
ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Общее предложение площадей современных торговых объектов, тыс. м² (GLA)*	6 275
Общее предложение торговых площадей, тыс. м² (GLA)	5 452
Общая площадь ТЦ, открытых в I полугодии 2016, тыс. м² (GLA)	129,6
Количество ТЦ, открытых в I полугодии 2016	4
Уровень вакантности, %	8,5
Обеспеченность торговыми площадями жителей Москвы с городами-спутниками, м² GLA/тыс. человек	452

Источник: Colliers International

*Включая специализированные ТЦ

По итогам I полугодия 2016 г. ключевым событием на рынке торговой недвижимости Московского региона стал ввод ТРЦ «Ривьера».

В первый месяц работы ТРЦ количество работающих арендаторов было достаточно низким – 36 магазинов, или 31% торговых площадей, включая якорей, что, однако, сопоставимо со средней заполняемостью торговых центров, открывавшихся в 2015 г.

Всего же за первые два квартала 2016 г. было введено четыре профессиональных ТЦ общей торговой площадью 129,6 тыс. м².

В I полугодии на рынок Московского региона также вышел необычный формат торгового объекта – Box City, реализованный компанией Crocus Group. Он представляет собой торговый центр из судовых контейнеров, арендаторами которого станут дизайнерские магазины одежды, а также предприятия общепита. Планируется, что проект будет носить сезонный характер.

Источник: Colliers International

Новая Москва

В 2016 г. исполнилось 5 лет с момента расширения административных границ города Москвы за счет присоединения территорий Московской области, расположенных на юго-западном направлении. Помимо того, что территория Москвы увеличилась почти в 2,4 раза, рынок торговой недвижимости города формально прирос в общей сложности на более чем 900 тыс. м² торговых площадей. При этом больше половины общего предложения торговых площадей на территории Новой Москвы не классические торговые центры, а торговые объекты рыночного типа, крупнейшими из которых являются «Славянский Стан» и оптово-розничный агрокластер «Фуд-Сити».

По оценкам, на долю качественных классических торговых центров в Новой Москве приходится не более 26% общего объема торговых площадей, 62% из которых составляет ТРЦ «МЕГА Теплый Стан».

Особенностью присоединенных к городу территорий является их низкая урбанизированность (на 148 тыс. «новых» гектарах проживает менее 250 тыс. человек),

что сдерживает планы девелоперов по реализации крупных ТЦ. В результате большая часть существующих торговых объектов сосредоточена вблизи МКАД на Киевском и Калужском шоссе, что позволяет им работать и на жителей Москвы.

Рынок торговой недвижимости Новой Москвы сформирован преимущественно небольшими локальными ТЦ, расположенными в населенных пунктах, либо отдельно стоящими гипермаркетами вдоль трасс. Кроме того, на территории Новой Москвы действует несколько специализированных торговых центров – аутлет Vnukovo Outlet Village, мебельный центр в составе бизнес-парка «Румянцево», агрокластер «Фуд-Сити».

Крупнейшие торговые комплексы Новой Москвы, без учета отдельно стоящих гипермаркетов

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	GLA, м²	ДЕВЕЛОПЕР
«Славянский Стан»	Мосрентген, мкрн «Славянский мир»	300 000	ГК «Славянский мир»
«Фуд-Сити»	Сосенское, п. Мамыри, Калужское ш., 22 км, 10	242 500	«Киевская Площадь»
«МЕГА Теплый Стан»	Сосенское, Калужское ш., 21 км	155 000	IKEA
«Румянцево»	Московский, 22 км, Киевское ш., 4	50 000	«Румянцево»
«РИО Румянцево»	Киевское ш., 23 км, 8, стр.1	45 300	ГК «Ташир»
Vnukovo Outlet Village	Московский, дер. Лапшинка, вл. 8, к. 1	26 900	«Диона»
«Акварель»	Щербинка, Железнодорожная ул., 44	10 000	IM Company

Источник: Colliers International

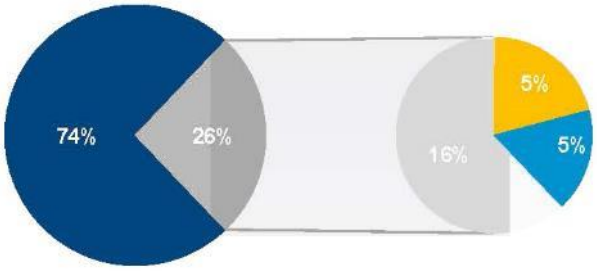
Рынок качественной торговой недвижимости в Новой Москве в настоящее время находится на начальном этапе развития. Однако данные территории являются одним из приоритетных направлений развития Москвы, в том числе за счет жилищного строительства. Так, по данным Департамента развития новых территорий города Москвы, до конца 2016 г. в Троицком и Новомосковском административных округах планируется ввод порядка 2 млн м² жилья, что приведет к увеличению постоянного населения на 110 тыс. человек и потребует параллельного развития качественной инфраструктуры, в том числе торговой.

Помимо локальных торговых центров и помещений стрит-ритейл на первых этажах домов строящихся жилых комплексов, Новая Москва, по оценкам аналитиков, имеет потенциал для реализации нескольких новых качественных ТЦ, которые позволят жителям совершать ежедневные покупки и проводить досуг без необходимости регулярных поездок в Москву.

Уже сейчас на территории Новой Москвы заявлено несколько ТРЦ совокупной площадью порядка 370 тыс. м², в числе которых такие масштабные проекты, как ТРЦ Sky Mall и ТРЦ «Саларьево Молл».

Наиболее успешным, считают специалисты, станет проект, которому удастся выйти на рынок первым и при этом предложить аудитории концепцию, качественно сопоставимую с лучшими ТРЦ в границах МКАД.

Структура действующих торговых площадей в Новой Москве, %



- Непрофессиональные ТЦ
- Профессиональные* ТЦ
- ТЦ суперрегионального формата (GLA >75 000 м²)
- ТЦ окружного формата (GLA 20 000 – 50 000 м²)
- ТЦ районного формата (GLA <20 000 м²)

**Профессиональный ТЦ – торговый центр, обладающий совокупностью следующих характеристик: продуманная коммерческая и архитектурная концепция; эффективные планировочные решения; бóльшая часть арендаторов представлена сетевыми торговыми операторами; объект управляется профессиональной управляющей компанией.*

Источник: Colliers International

Спрос

Знаковые торговые центры Москвы, открытые в последние несколько лет с высокой долей вакантных помещений, постепенно заполняются арендаторами. Кроме того, отмечается и некоторая ротация арендаторов в топовых торговых центрах, давно функционирующих на рынке.

Лидерами I полугодия среди московских ТРЦ (открытых до 2016 г.) по количеству открытий новых магазинов стали ТРЦ «Авиапарк», Columbus, «Мозаика», «Zеленопарк», «Европейский» и «Афимолл Сити» – совокупно в данных проектах за 6 месяцев открылось 80 новых арендаторов общей торговой площадью более 55 тыс. м².

Около трети открытых площадей (32%) пришлось на ТРЦ «Авиапарк», в том числе за счет открытия таких крупных арендаторов, как Kidzania, KIABI, Gloria Jeans и «Леонардо»; 26% площадей было открыто в ТРЦ «Zеленопарк», запустившем во II квартале fashion plaza – галерею операторов одежды и обуви, в состав которой в том числе вошли fashion-якоря Zara, H&M и Reserved.

Основную долю площадей в новых открытиях формируют fashion-операторы (59%), при этом второе место заняли операторы развлечений с показателем в 18% – главную роль в этом сыграло открытие Kidzania площадью 10 000 м². в ТРЦ «Авиапарк». При этом с точки зрения количества открытий первое место также занимают fashion-операторы (54 магазина), а вот на втором месте находятся предприятия общепита (12 новых точек).

Ключевые открытия магазинов в московских ТРЦ*, в I полугодии 2016

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР	БРЕНД	ПРОФИЛЬ	ПЛОЩАДЬ, М²
«Авиапарк»	Kidzania	Развлечения	10 000
«Zеленопарк»	Inditex (Zara, Zara Home, Bershka, Stradivarius, Pull&Bear, Massimo Dutti, Oysho)	Fashion	6 590
«Европейский»	Podium Market	Fashion	4 350
Columbus	Koton	Fashion	4 150
«Авиапарк»	KIABI	Fashion	3 500
«Zеленопарк»	LPP Group (Reserved, Cropp, House, Mohito, Sinsay)	Fashion	3 315
«Zеленопарк»	H&M	Fashion	2 450
«Мозаика»	Домовой	Товары для дома	1 900
«Европейский»	Victoria's Secret	Fashion	1 700
«Авиапарк»	Gloria Jeans	Fashion	1 500
«Европейский»	Леонардо	Товары для хобби	1 150
«МЕГА Теплый Стан»	Uniqlo	Fashion	1 100

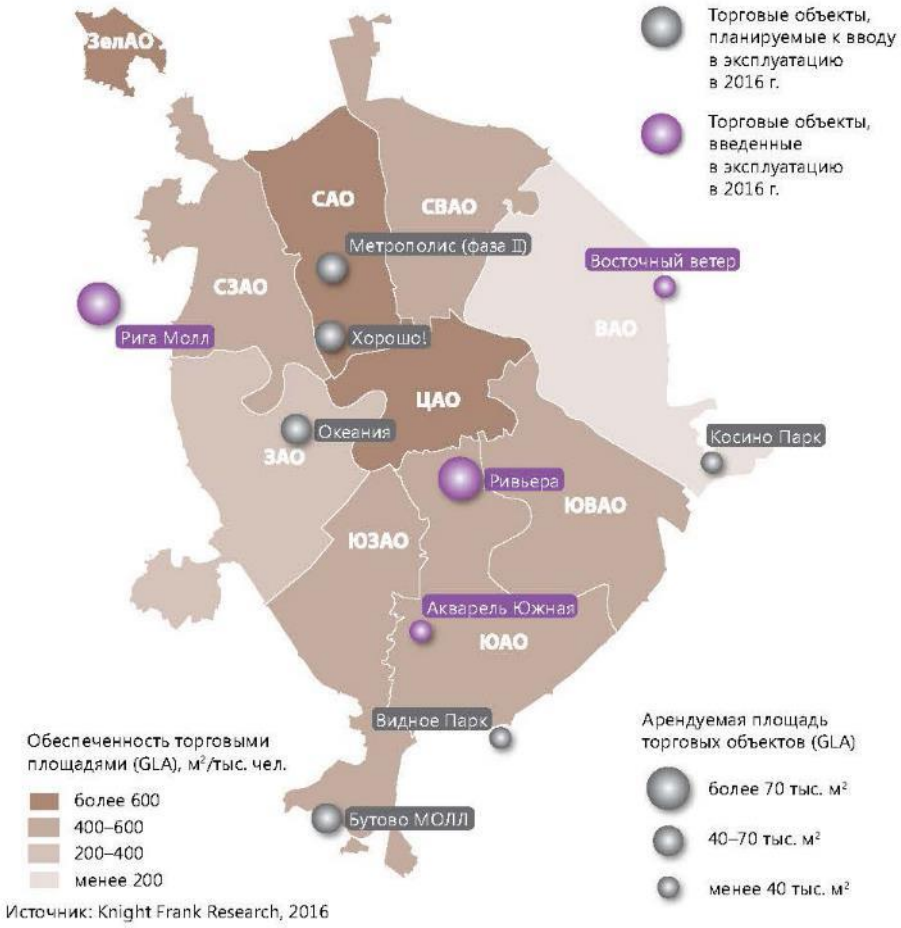
* В торговых центрах, открытых до 2016 г.

Источник: Colliers International, данные торговых центров

Что касается выходов новых международных брендов, то в московских торговых центрах в I полугодии 2016 г. открылись первые монобрендовые магазины таких сетей, как Victoria's Secret («Европейский»), Newby London («Афимолл Сити»), Barbour («ГУМ»), Armani Exchange («Авиапарк», «МЕГА Теплый Стан», «МЕГА Химки», Avenue South-West), Kiko Milano («Охотный ряд»), Holika Holika и Lion of Porches («Авиапарк»), Urban Decay («Атриум»), Loriblu в формате дисконт (Vnukovo Outlet Village).

Кроме того, во II квартале свои планы по выходу на российский рынок озвучили такие международные бренды, как сеть израильских кофеен фиксированной цены Cofix и канадская сетевая кофейня Press Café, а также австрийский бренд декоративного освещения Eglo, планирующий открытие первых монобрендовых бутиков в России.

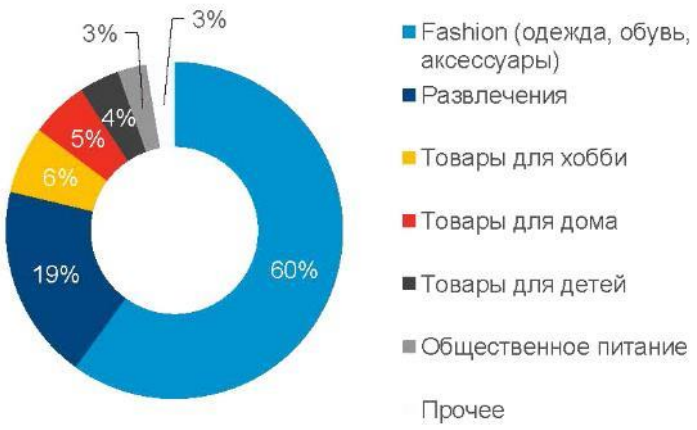
Торговые центры, открывшиеся в I полугодии 2016 г. и планируемые к открытию в 2016 г.



Источник: Knight Frank Research, 2016

Несмотря на большое число новых международных игроков на российском рынке, развитие «новичков» в последние полтора года, в отличие от предыдущих лет, носит скорее избирательный характер: если раньше международные операторы были готовы открывать больше магазинов, то сейчас речь идет в основном о двух-трех точках и преимущественно в Москве.

Структура площадей магазинов, открытых в I полугодии 2016, по профилям, % *



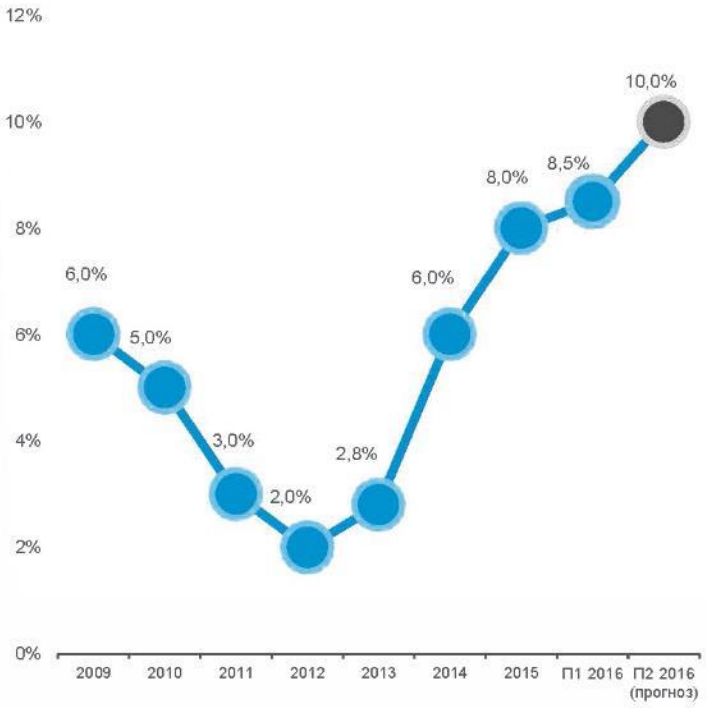
* На основе выборки торговых центров, открытых до 2016 г.

Источник: Colliers International

Вакантность

По итогам I полугодия 2016 г. уровень вакантности в торговых центрах Москвы, рассчитанный на основе фактически открытых магазинов, возрос незначительно.

Динамика показателя среднегодовой вакантности в торговых центрах Москвы



Источник: Colliers International

Прирост вакантных площадей, сформированный за счет ввода ТРЦ «Ривьера», был компенсирован активным открытием в течение первой половины 2016 г. арендаторов в таких ТРЦ, как «Авиапарк», Columbus, «Афимолл Сити», «Zеленопарк» и другие.

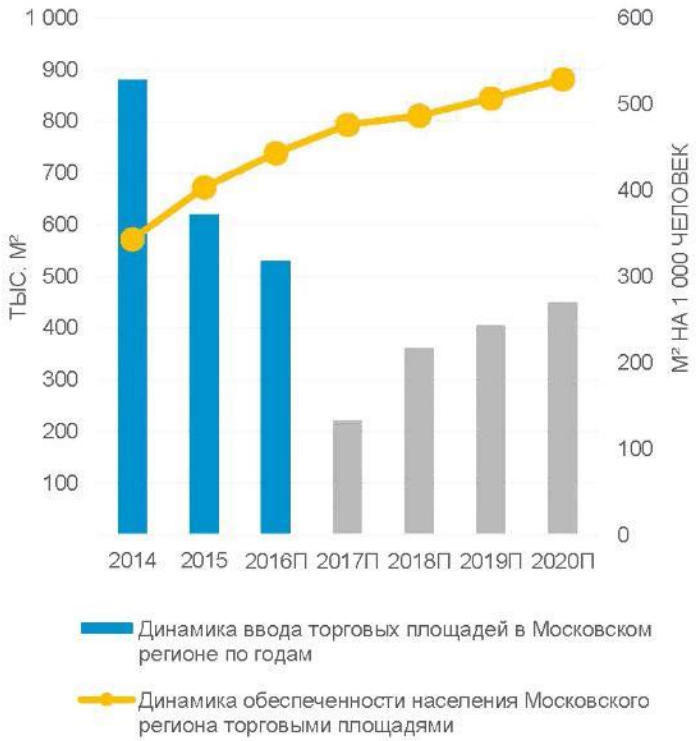
По расчетам, основанным на информации о подписанных арендаторах и арендаторах, ведущих отделку помещений в торговых центрах, заявленных к вводу до конца 2016 г., рост вакантности во II полугодии не превысит 1,5–2%. Таким образом, уровень среднегодовой вакантности составит порядка 10–11%, с учетом сохранения тенденции активного заполнения уже действующих торговых центров Москвы.

Тенденции и прогнозы

По прогнозам, во II полугодии 2016 г. на рынок торговой недвижимости Московского региона выйдет еще порядка 425 тыс. м2 качественных торговых площадей.

Плавного восстановления рынка девелопмента торговой недвижимости в Московском регионе следует ожидать не ранее 2018 г.

Прогноз ввода торговых площадей и динамика обеспеченности торговыми площадями до 2020



Источник: оценка Colliers International, данные девелоперов

Развитие московского рынка торговой недвижимости сохранит тенденции последних полутора лет, а именно уход от стратегии активного развития к стратегии разумного и взвешенного ведения бизнеса как для девелоперов, так и для ритейлеров.

В условиях сокращающегося потребительского спроса, труднодоступного банковского финансирования и ограниченного объема иностранных инвестиций, на рынок будут выходить преимущественно высококачественные объекты.

Кроме того, постепенное улучшение экономической ситуации даст новый толчок для выхода новых брендов на российских рынок и развития уже присутствующих сетевых ритейлеров.

4 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

4.1. Общий Календарный план

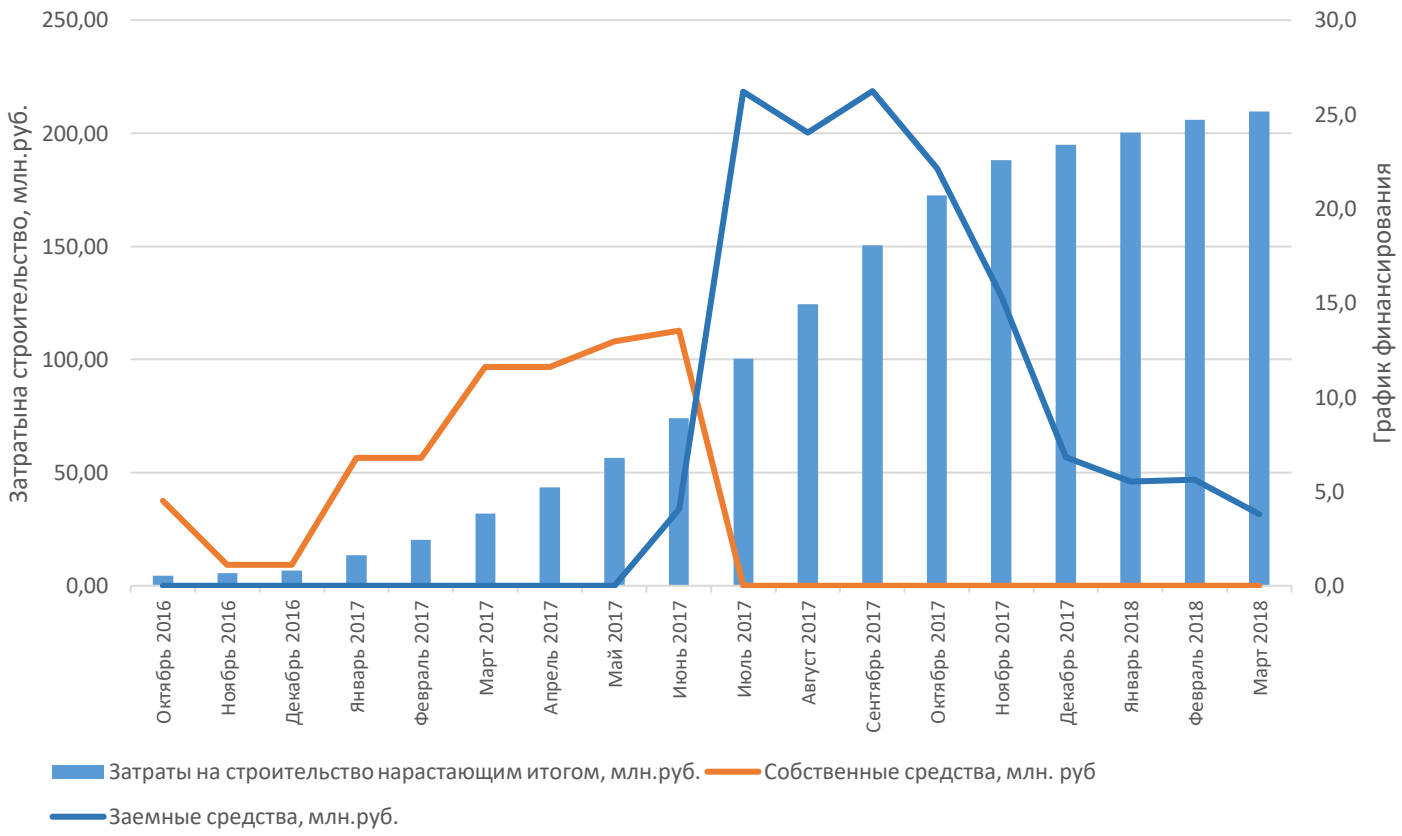
Тыс.руб.

Наименование затрат	окт.16	ноя.16	дек.16	янв.17	фев.17	мар.17	апр.17	май.17	июн.17	июл.17	авг.17	сен.17	окт.17	ноя.17	дек.17	янв.18	фев.18	мар.18	всего
Общестроительные и работы по наружным коммуникациям																			
Разборка строения с вывозом мусора																			
Шпунтовое ограждение, закрепление грунтов котлована																			
Ж/б работы (свайное поле, ростверки, монолитный конструктив)																			
Электрообеспечение здания (ТУ)																			
Водоснабжение и канализация (прокладка внешних сетей)																			
Ливневые воды (прокладка внешних сетей)																			
Теплоснабжение (прокладка внешних сетей)																			
Телефония																			
Отделочные работы и благоустройство территории																			
Ориентировочное количество оконных блоков ПВХ по комплексу																			
Установка металлических дверных блоков																			
Установка дверей главного входа																			
Выравнивающая стяжка полов																			
Монтаж электроосветительных приборов																			
Плиточные полы										3250	3250	3250	3250						13000

Наименование затрат	окт.16	ноя.16	дек.16	янв.17	фев.17	мар.17	апр.17	май.17	июн.17	июл.17	авг.17	сен.17	окт.17	ноя.17	дек.17	янв.18	фев.18	мар.18	всего
Облицовка наружных стен пеноблоками																			
Устройство подшивных потолков(остальных помещений)																			
Штукатурка и окраска фасада																			
Штукатурка цоколя																			
Устройство утепленной мягкой кровли																			
Благоустройство территории																			
Ограждение территории																			
Внутренние инженерные системы																			
Грузопассажирские лифты(монтаж, наладка)																			
Трубная разводка под отопление и установка радиаторов																			
Устройство внутренней системы пожаротушения и пожарной сигнализации																			
Водоснабжение и канализация																			
Охранная сигнализация																			
Заземление																			
Вентиляция																			
ВСЕГО:																			

ИТОГО: ххх ххх ххх руб

4.2. Графики затрат на строительства и финансирования, руб.



5 ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Ценообразование

В ценообразовании планируется придерживаться ценовых тенденций на рынке недвижимости Города Москва.

Цены на начало проекта

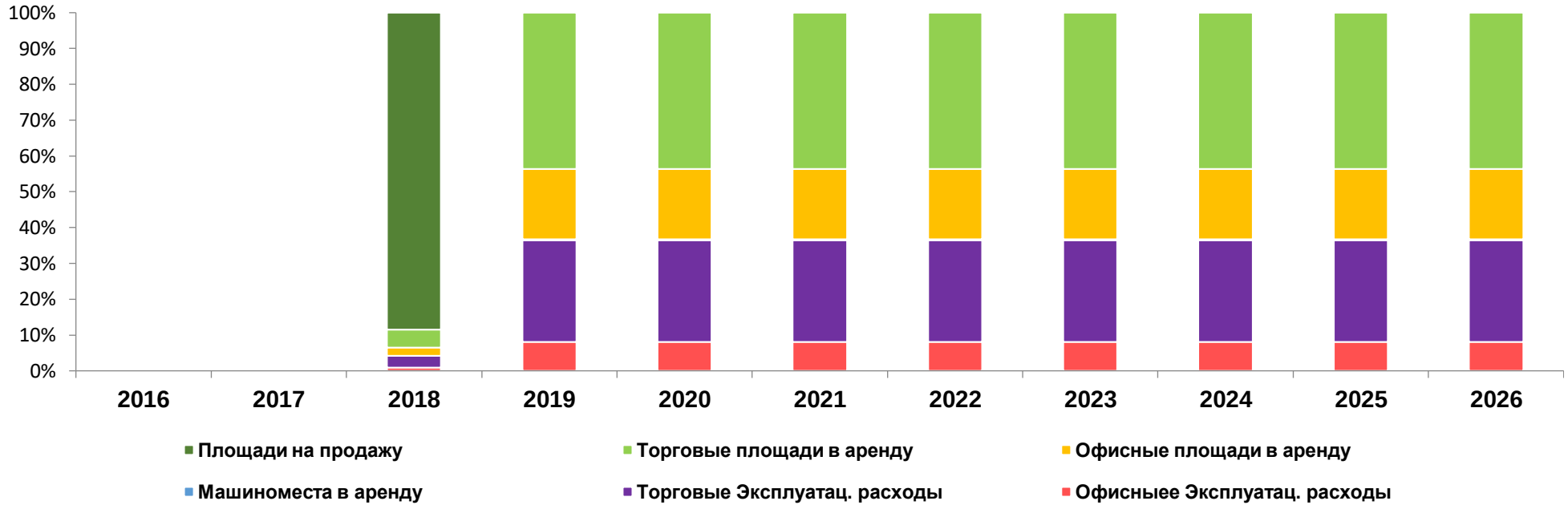
Цены (без НДС)	USD/кв.м./год	руб/кв.м./год
Продажа		
Торговые площади в аренду		
Офисные площади в аренду		
Машиноместа в аренду		
Торговые эксплуатационные расходы		
Офисные эксплуатацыонные расходы		

Цена продажи площадей в многофункциональном торгово-офисном деловом центре согласована с покупателем.

5.2. График продаж, в натуральных ед.

Наименование	Ед.изм	апр.18	май.18	июн.18	июл.18	авг.18	сен.18	окт.18	ноя.18	дек.18	2019 и далее
Площади на продажу	кв.м.										
Торговые площади в аренду	кв.м.										
Офисные площади в аренду	кв.м.										
Машиноместа в аренду	ед.										
Торговые Эксплуатац. расходы	кв.м.										
Офисныее Эксплуатац. расходы	кв.м.										

5.2. Валовая прибыль по продуктам



6 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА Финансирование проекта планируется за счет собственных и заемных средств.

ОБЩИЙ ОБЪЕМ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ млн. рублей,

ОБЩИЙ ОБЪЕМ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ млн. рублей,

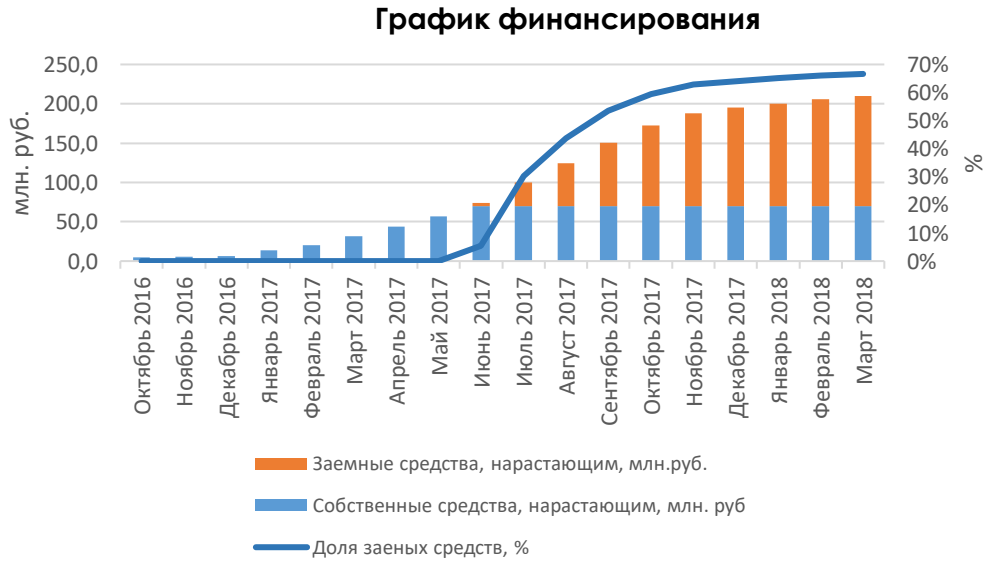
Собственные средства формируются за счет аванса полученного от покупателя (со-инвестора) площадей в строящимся комплексе . Для корректного расчета налогов в финансовой модели аванс учитывается как беспроцентный заем с датой погашения на момент продажи.

6.1. Займы

Название	Сумма (руб.)	Срок	Ставка, %
Инвестиционный кредит	0	12 мес.	15,00

Выплаты % в инвестиционной фазе за счет собственных средств.

Погашение кредита и выплата процентов планируется за счет выручки от продажи части площадей и арендной платы.



7 ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

7.1. Отчет о движении денежных средств (Cash flow), тыс. руб

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (ПРЯМОЙ)	окт.16	ноя.16	дек.16	янв.17	фев.17	мар.17	апр.17	май.17	июн.17	июл.17
Операционная деятельность										
Поступления:										
Поступления от покупателей и заказчиков										
Выплаты:										
Себестоимость										
Постоянные расходы (коммерческие и административные)										
Выплата налогов										
Зарплата персонала										
Чистый денежный поток от операционной деятельности										
Инвестиционная деятельность										
Капитальные вложения										
Прочие инвестиционные выплаты										
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности										
Финансовая деятельность										
Увеличение прочего собственного капитала										
Уменьшение прочего собственного капитала										
Привлечение кредитов										
Возврат кредитов										
Выплата процентов										
Чистый денежный поток от финансовой деятельности										
Денежные средства на начало периода										
Чистый денежный поток										
Денежные средства на конец периода										

7.2. Отчет о прибылях-убытках, тыс. руб.

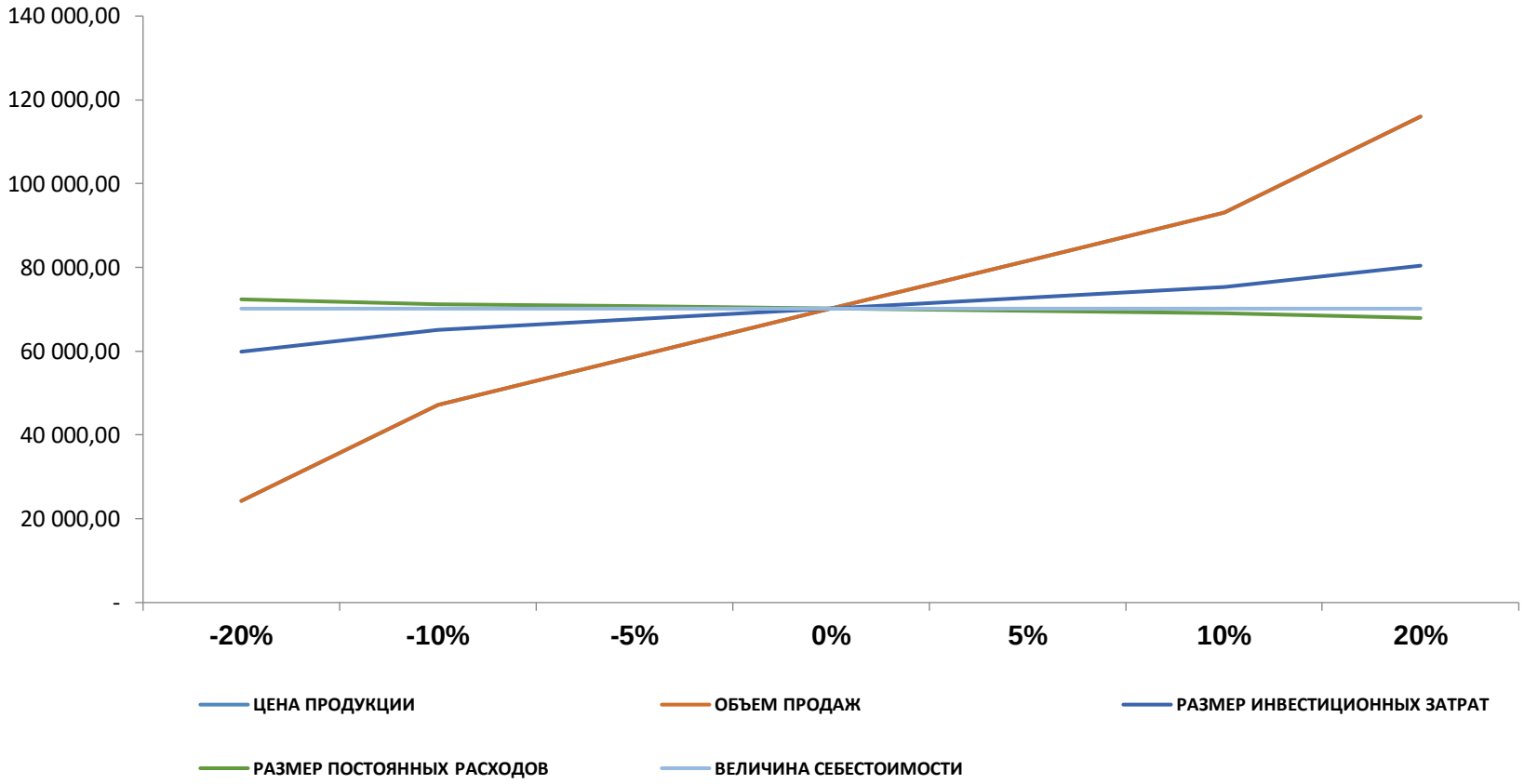
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Выручка										
Валовая прибыль										
Амортизация										
Зарплата персонала										
Налог на имущество										
Земельный налог										
Другие налоговые выплаты										
Постоянные расходы (коммерческие и административные)										
Операционная прибыль (EBIT)										
Операционная рентабельность										
Прочие расходы										
Проценты по кредитам										
Прибыль до налога										
Налог на прибыль										
Чистая прибыль (убыток)										
Рентабельность по чистой прибыли										
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)										
Справочно:										
EBITDA										

7.2. Баланс, тыс. руб.

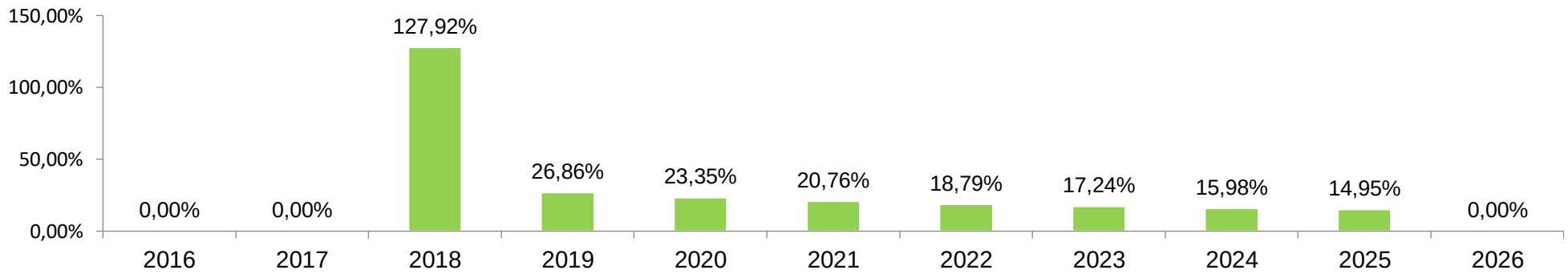
БАЛАНС	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Активы										
Внеоборотные активы:										
Основные средства										
Земля										
Незавершенные инвестиции (строительство)										
Текущие (оборотные) активы:										
Дебиторская задолженность										
Денежные средства										
НДС по приобретенным ценностям										
ИТОГО АКТИВЫ										
Собственный капитал и обязательства										
Собственный капитал:										
Уставный капитал										
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)										
Добавочный капитал										
Долгосрочные обязательства:										
Долгосрочные займы										
Краткосрочные обязательства:										
Краткосрочные займы										
Кредиторская задолженность										
Задолженность по налогам										
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										

АНАЛИЗ ПРОЕКТА

8.1. Анализ чувствительности NPV



8.1. Рентабельность инвестиций ROI



9 ПРИЛОЖЕНИЯ

Разработка бизнес-плана бизнес-центра

В короткие сроки мы выполним все необходимые работы по разработке бизнес-плана, ТЭО любого Вашего проекта:

- строительство торгово-развлекательного центра;

- строительство бизнес-центра;

- строительство детского центра;

- строительство жилого многоквартирного (многоэтажного) дома, жилого комплекса,

микрорайона

- строительство коттеджного поселка;

- строительство производственного комплекса, завода

- реконструкция объектов ЖКХ

- реализации иного инвестиционного проекта.

Мы имеем 20-ти летний опыт в подготовке бизнес-планов в различных отраслях. Мы подготовим понятный бизнес-план с реальными финансовыми моделями (Excel или Project Expert), и яркой презентацией в полном соответствии с Вашими требованиями, и пожеланиями инвесторов или банков. В соответствии с российскими и международными стандартами (UNIDO, TACIS).

Смоделируем варианты реализации проекта, оценим риски.

Мы выполняем работу на высоком уровне в короткие сроки.

Примеры бизнес-планов, ТЭО девелоперских проектов Вы можете скачать на нашем сайте https://teo.ru/project.htm

По вопросам разработки бизнес-плана торгового центра, пожалуйста, пишите на нашу почту teo@teo.ru