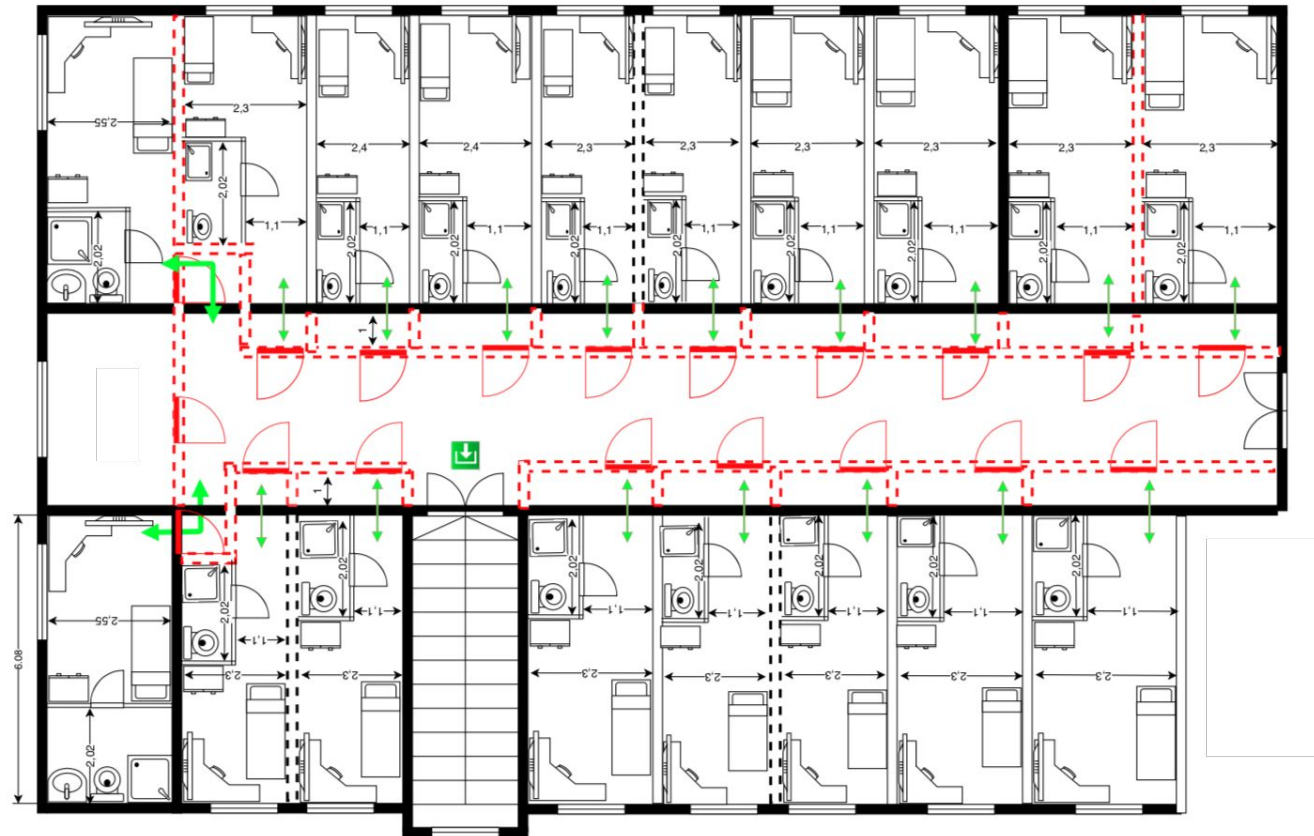


Проект по созданию апарт-отеля из
коммерческой площади с прогнозируемой
доходностью от 38,5% годовых для
инвестора

О здании

- ▲ Здание 1952 года постройки
- ▲ Класс объекта: В
- ▲ Не попадает под реновацию
- ▲ Имеет отдельный вход
- ▲ Остальная часть здания используется в качестве общежития.
- ▲ 10 минут до метро





Пример того, как может быть сделана планировка на данном объекте

Что
сейчас? _____



Что планируем
сделать? _____



Что проверили

- Риск сноса
- Риск реновации
- Юридическая проверка
- Рыночная стоимость
- Спрос на покупку апартаментов в этой локации
- Спрос на аренду в этом районе
- Есть 2 стратегии реализации данного объекта (для нивелирования рисков)



Апартаменты	
Площадь помещения	950 м2
Полезная площадь	700 м2
Площадь 1 апартамента (с антресолью)	20 м2
Количество студий	42
Стоимость объекта	28 млн
Расходы на ремонт, электричество, раскадастрирование и прочее.	26 млн
Суммарно расходы	54 млн
Стоимость м2 в районе	190.000 руб
Стоимость м2 у нас	140.000 - 160.000 руб
Суммарно выручка от	118 млн
Срок реализации проекта	12 мес

Стратегия А

Покупка помещения, разделение на апарт-студии по 20 м2 с антресолью, подведение дополнительной мощности электричества, раскадастрирование, продажа каждого апартамента в отдельности.

Прогнозируемая доходность проекта после налогов 103% годовых

Офисы	
Площадь помещения	950 м2
Полезная площадь	700 м2
Площадь 1 офиса	16,5 м2
Количество офисов	42
Стоимость объекта	28 млн
Расходы на ремонт, раскадастрирование и прочее.	5 млн
Суммарно расходы	33 млн
Стоимость м2 в районе (небольшие площади)	110.000 руб
Стоимость м2 у нас (минимально)	90.000 руб
Суммарно выручка	63 млн
Срок реализации проекта	6 - 12 мес

Стратегия Б

Покупка помещения, разделениена мелкие офисы по 16,5 м2, незначительные инвестиции в ремонт, раскадастрирование, продажа как отдельных офисов

Прогнозируемая доходность проекта после налогов 77-155% годовых



Кейс: Склад 4000м², Куркино

Куплен октябрь 2017 года – 47,3 млн. руб

Доп. вложения – 8,3 млн. руб. (Из арендного потока)

Продан июль 2019 года – 90 млн. руб

Арендный поток на старте – 567 тыс за 45% склада

Арендный поток на финише – 1,35 млн за 95% склада

Арендный доход за 22 месяца – 11% (19%) годовых

Доход от продажи +85% или 46% годовых

Доход с учётом аренды +106% или 59% годовых





Кейс: Доходная квартира в Королеве

Куплен декабрь 2018 года: 3,3 млн. руб

Ипотека: 3 млн. руб

Мес. платеж по ипотеке, в мес: 32 тыс. руб.

Доп. Вложения (ремонт): 2 млн. руб.

Итого личные вложения: 2,3 млн руб

Арендный поток в мес (долгосрок): - 68 тыс руб

Чистый денежный поток, в мес: - 36 тыс. руб

Рентабельность: 19% годовых



Риски:

1. Возможны технические сложности с раскадастрированием помещения и продажей как апартаменты

Решение: Создание апарт – отеля как доходной недвижимости и продажа целиком. При средней аренде 32 000 рублей с 42 студий, мы получаем 1 344 000 рублей или 1 000 000 за вычетом всех налогов и расходов или 12 000 000 рублей в год. При вложении 51 000 000 рублей в проект и ремонт - это 4,25 года окупаемости или 23,5% годовых.

Данный проект можно продать за 7,5 года окупаемости или 90 000 000 рублей. Доходность при продаже за год составит 55,5 % годовых.

2. Сложности с использованием объекта, как апарт – отель и в раскадастрировании.

Решение: Сдача / продажа объекта, как офисы. При аренде 12 000 рублей за офис, мы получаем 700 000 рублей в месяц или 500 000 рублей за вычетом всех налогов и расходов. При вложении 33 000 0000 рублей в проект и ремонт – это 5,5 лет окупаемости или 18,2 % годовых. Доходность при продаже за 6-12 месяцев составит 23,3-46,6 % годовых.

Форматы участия

Участие в доле ООО как со инвестор

Прибыль от реализации данной доли объекта делим 50/50 (при доходности проекта менее 20% годовых, вся прибыль достается инвестору)

Предоставление займа на покупку объекта

Берем деньги под 20% годовых с залогом другой недвижимости в собственности

Для покупки данного объекта создаётся новая ООО, куда добавляются как учредители участники проекта, а также составляется понятийный/учредительный договор по распределению ответственности и прибыли по объекту.

Команда



Андрей Любунь

Опыт в недвижимости – 7 лет

Личный капитал 35 млн +



Самвел Ананикян

Строительная компания – 5 лет

Личный капитал 70 млн +



Ян Полевой

Юридическая компания – 7 лет

Количество офисов в собственности – более 20

Личный капитал 70 млн +



Александр Заец

Владелец 3-ех доходных апартаментов

Личный капитал 5 млн +

Спасибо!

Контакты:

Александр Заец

+7 9164701942

Whatsapp

