

Стратегия работы с инвестором

Автор Вера Подкорытова
Школа ЛИК ПРО

Домашнее задание

- o Майя Кудайкулова
- o Ямищево. Прекрасный таунхаус в охраняемом коттеджном поселке. Каменный дом, внешне отштукатурен и покрашен, площадью 235 кв.м. без отделки. У дома кровля - металлочерепица, окна - пластиковые стеклопакеты. Участок 2,6 сотки (по факту 4 сотки) свободной планировки - можно смело делать различные пристройки к таунхаусу по фасаду и задней части. Участок не огорожен. ИЖС. Коммуникации: электричество - 8 кВт, газ по границе (оплачен), водоснабжение центральное, канализация центральная, заведены в дом. Дорога к поселку проходит через лесопарковую зону. Въезд через шлагбаум. Круглогодичный подъезд (дороги чистятся зимой). Освещенные улицы. На территории поселка есть магазин, детская и спортивные площадки. Круглосуточно дежурят все коммунальные службы. Вся инфраструктура пос. Зайцево в 2 км. Возможно подключение блока информационных систем: прямой московский номер, оптоволоконный интернет, ТВ антенна. Очень тихое и спокойное место. Великолепно подходит для загородной семейной жизни.

o

Малахитовая шкатулка

- 0 Реальный проект – идея – Вера Борисенкова
- 0 Проект «Малахитовая Шкатулка»
- 0 Суть проекта: строительство и развитие комплекса, включающего в себя ТРЦ, гостиницу, этнодворы
- 0 На базе ТРЦ – город мастеров и постоянно действующая ярмарка

Малахитовая шкатулка

Месторасположение будущего комплекса:

- o Пермский край,
- o 45 км от Перми,
- o 20 км от аэропорта Савино (Пермь)
- o 14 км от круглогодичного бальнеологического комплекса Усть-Качка (2000 мест)

Малахитовая шкатулка

Основная идея проекта:

- 0 Пример комплекса «Этномир» в МО – по Калужской трассе
- 0 Миссия проекта – развитие культурных ценностей, увеличение ценности каждой народности в рамках богатого российского культурного достояния, взаимообмен культурными ценностями

Финансовые исходные данные

- 0 Земельный участок – 4,2 Га (320 на 130) – стоимость 6,5 млн. рублей (нужно выкупать)
- 0 Назначение земли позволяет строительство и эксплуатацию ТРЦ и этнодворов
- 0 Стоимость строительства 20 000 руб./м (материалы не указаны)
- 0 Стоимость продажи коммерческой недвижимости – от 50 000 руб./м
- 0 Стоимость аренды ком. недвижимости – от 500 руб/м
- 0 Необходимо построить: 6 этнодомов (павильоны $50*50 = 2500$ м кв , по 3 этажа каждый.
- 0 Итого 7500 м кв – 1 павильон) плюс гостиница (данные про гостиницу не представлены)
- 0 Срок окупаемости – 5 лет (расчеты не предоставлены)

Слабые стороны проекта

- 0 Отсутствует описание отрасли и ниши, в которой требуется финансирование
- 0 Отсутствует описание имеющихся ресурсов – ресурсы автора (девелопера) проекта
- 0 Отсутствует четкий план проекта. Это ИДЕЯ, но не ПРОЕКТ
- 0 Отсутствует четко прописанный план поэтапного финансирования
- 0 Отсутствует план получения прибыли инвестором – сроки суммы
- 0 Отсутствует само предложение для инвестора – какая схема сотрудничества предлагается
- 0 Отсутствует описание портрета КОНКРЕТНОГО клиента – кто и почему должен покупать (арендовать) там место

Сильные стороны проекта

- 0 Проект имеет культурную миссию!!!!
- 0 На этом нужно делать акцент
- 0 В данном проекте не используется сравнение прибыли с другими доходными инвестиционными инструментами
- 0 Это «умные, интеллектуальные» инвестиции

Пошаговый план превращения идеи в проект

Определение отрасли и описание ниши (показать, что в нише есть спрос)

2. Определить ресурсы автора проекта и его команды – навыки, знания (Ваш опыт работы с земельными участками, недвижимостью), строит. компании, кто будет продавать

3. Составить план поэтапной потребности в финансировании: выкуп (возможно аренда) земельного участка, разработка проекта в архитектурной компании, разработка строительной сметы (само строительство и обустройство территории), коммуникации (о них нет информации) – подключение???

Увеличение имеющихся мощностей???

Пошаговый план превращения идеи в проект

- Маркетинговый план: определение типов клиентов:

1 тип – первичные клиенты – покупатели и арендаторы площадей. Кто они?

2 тип - вторичные клиенты (именно будущим кол-вом вторичных клиентов Вы привлечете первичных)

продолжение

Составление схемы партнерских
взаимоотношений

(выбор 1 из 3 основных схем
взаимодействия с инвестором) и
проработка юридической базы по
выбранной схеме

продолжение

Распределение прибыли и дохода.

Определение видов прибыли.

Прибыль от продажи.

Доход от аренды.

Кто, когда и сколько получит

Где найти инвесторов на такой проект

1. Частные инвесторы (физ. лица) – не подойдут!!!!
2. Поиск финансирования на административном уровне Пермского края и Перми – изучить гос. программы
3. Фонды – культурные, исторические, этнографические – не обязательно российские, могут быть и зарубежные

Проект 2

- 0 Превращение заброшенного дома в мини отель стоимостью более 1 млн долларов



Исходные данные

- 0 6 км от Киева
- 0 Престижный район
- 0 Дом около 400 м – не введен в эксплуатацию
- 0 Коммуникации – есть но не подключены
- 0 Проблемы с собственником!!!!
- 0 Потенциал участка – 20 соток!!!!
- 0 Продажа – 50 000 долларов

Программа Как привлечь инвестора в ваш проект

- 0 8 уроков теории (таблицы, пошаговые инструкции чек листы к каждому из этапов)
- 0 8 уроков практики (разбор ваших вопросов и ваших идей, из которых вы хотите создать проекты)
- 0 Мастер группа – живое общение голосом (разбор всех вопросов)

Темы уроков

- 0 1. Показать нишу и что в этой нише есть деньги
- 0 2. Вы и ваша команда
- 0 3. Выгодность вашего проекта в сравнении с другими инвест инструментами
- 0 4. Состав проекта
- 0 5. Финансирование идеи
- 0 6. Финансирование объекта
- 0 7. Схемы сотрудничества с инвесторами. Прибыль. Виды прибыли. Распределение прибыли. Выход из сделки
- 0 8. Риски. Виды рисков. Анализ рисков. Способы их минимизации

Выгодных вам сделок!

