РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

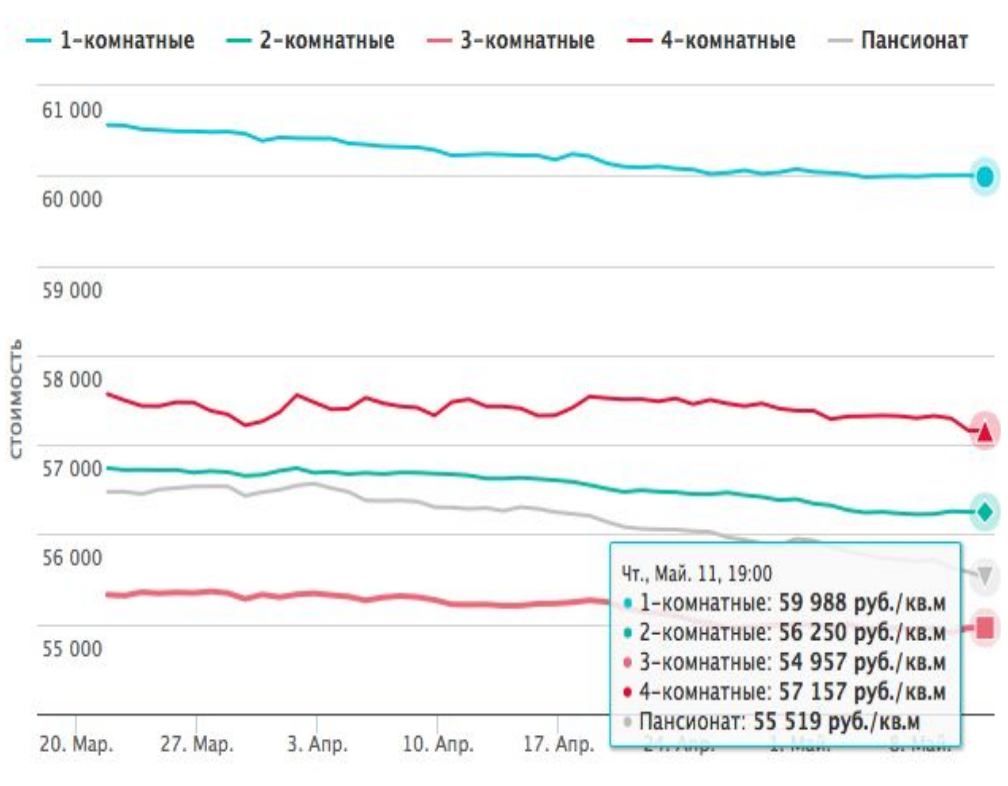
ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Концепция жилья, как конкурентное преимущество на рынке жилой недвижимости.

Слушатель: **Голубев Дмитрий Сергеевич MBA 27B**

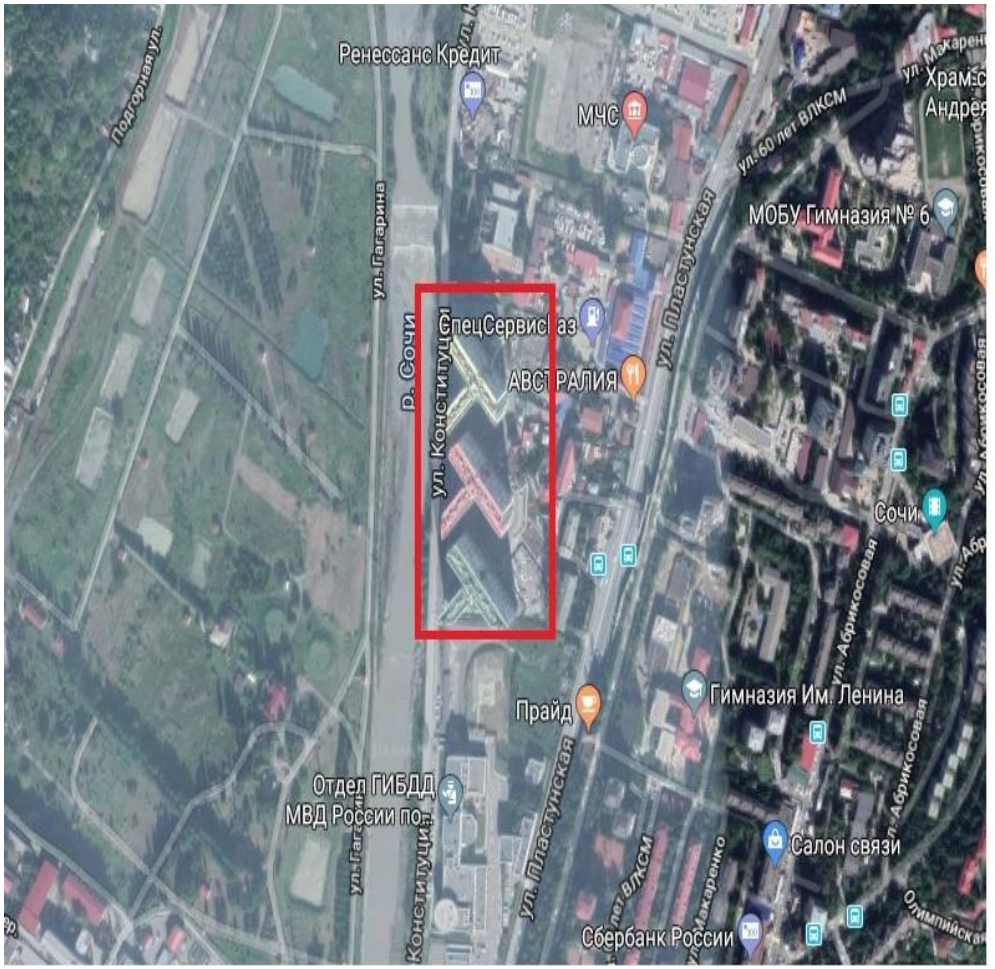
Москва, 2019

Рынок квартир в г. Сочи



Исходные данные: ЖК «Пример»

Разрешение на строительство	Март 2016 г.
Начало продаж	Апрель 2016 г.
Старт строительства	Декабрь 2016 г.
Акт ввода дома	2 квартал 2018 г.
Количество квартир	384 квартиры
Площадь квартир	20 558 кв.м.
Квартиры проданы в полном объеме до сдачи дома в эксплуатацию	
Квартиры без отделки	
Финансирование проекта с привлечением кредита	



Исходный расчет: ЖК «Пример»

Наименование показателя	Ед. изм.	Значение
Количество сделок	ед.	384
Цена кв.м.	Руб./кв.м.	66 057
Доход от продаж	Руб.	1 348 852 098
Инвестиции в строительство	Руб.	851 308 665

Показатель	Ед. изм.	Значение
Первоначальные инвестиции (до 2016 года)	Руб.	61 867 077
Ставка дисконтирования	%	15
NPV	Руб.	255 103 024
IRR	%	42,10

Результат реализации ЖК «Пример»

- Снижение цены на 5 %;
- Период продажи увеличен на три квартала;
- Рост инвестиций– 5%.

IRR на 54%

NPV на 67%

Первоначальные инвестиции (до 2016 года)	Руб.	61 867 077
Средняя стоимость кв.м.	Руб.	60 961
Ставка дисконтирования	%	15
Чистый денежный поток	Руб.	97 056 466
NPV	Руб.	82 584 400
Срок окупаемости	лет	1,25
Дисконтированный срок окупаемости	Руб.	1,28
IRR	%	19,47

Заселение ЖК «Пример»

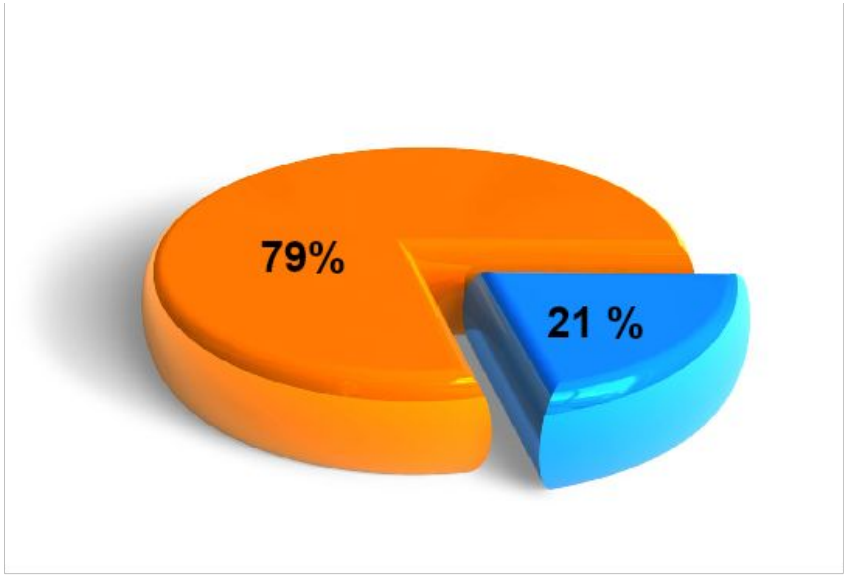
Задача:

- выяснить реальное количество проживающих в доме

Метод:

- сквозной анализ показаний приборов учета электроэнергии

Динамика заселения жильцов в дом (ЖК Пример) через год после ввода в эксплуатацию



79% Пустые квартиры

21% Заселенные квартиры

Группировка по целям владения недвижимостью

Группа	Подгруппы	Цели покупки
Собственного проживание	Молодая семья с ребенком или без	Улучшение жилищных условий
	Взрсослые дети или родители	Улучшение жилищных условий родителей, квартира для детей.
Инвестиции	Для перепродажи	Доход на разности цен покупки и продажи
	Для сдачи в аренду	Дохода от сдачи в аренду, компенсация ипотечных платежей
	Будущее проживание владельца или сдача в аренду	Защита свободных денежных средств от инфляции, будущее жилье.

Типовые концепции дизайна

Квартира для молодой семьи с ребенком или без

Квартира для сдачи в аренду

Схема реализации: первая целевая группа «Квартира для самостоятельного проживания»

Выбор квартиры
- Выбор квартиры на сайте

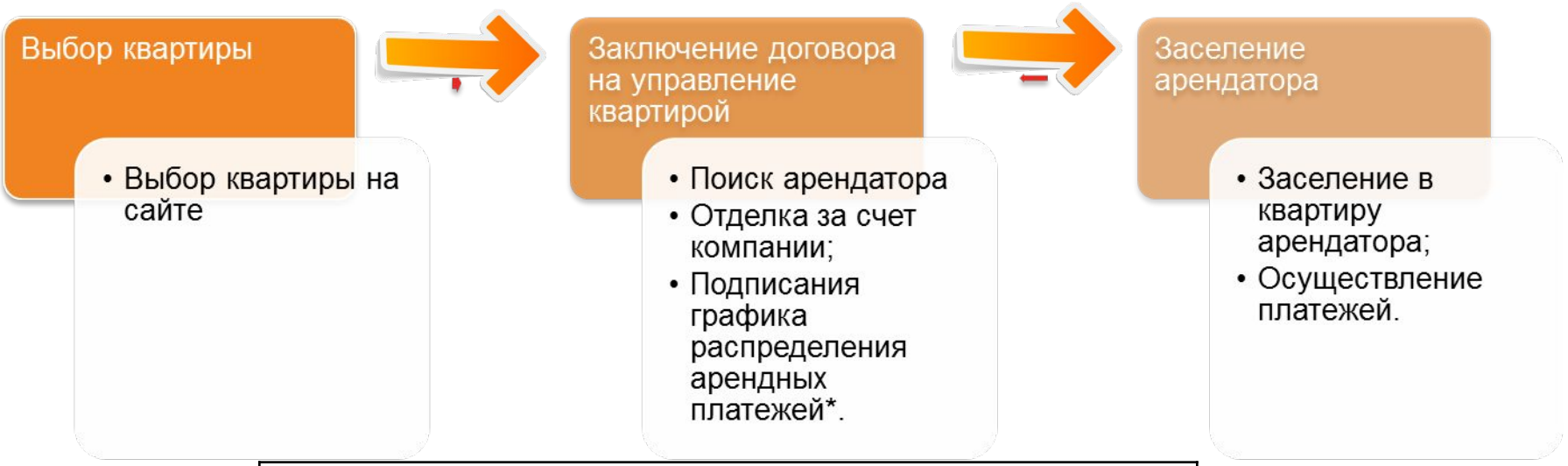
Выбор типа отделки основываясь на цель
- «Конструктор» базовой отделки

Заключение договора и оплата работ
- Заселение в квартиру сразу после ввода в эксплуатацию

проработка базового проекта выполняется по принципу Онлайн – конструктора ИКЕА

IKEA

Схема реализации: вторая целевая группа «Инвестиционная квартира»



Распределения графика арендных платежей		
Год	**Собственник**	**Компания**
1	0%	100%
2	20%	80%
3	50%	50%
4	60%	40%
5	90%	10%

Расчет концепции относительно базового сценария

- Квартир с отделкой 70%
- Стоимость квадратного метра продажи отделки среднерыночная уровня «комфорт» - 8400 руб./кв.м.;
- Себестоимость отделки – 5040 руб./кв.м.
- Средняя стоимость аренды квартиры 324,36 руб./кв.м. в месяц.

Ставка дисконтирования	%	15
Чистый дисконтированный денежный поток проекта (NPV)	Руб.	457 161 864
Срок окупаемости	лет	1,25
Дисконтированный срок окупаемости	Руб.	1,28
Внутренняя ставка доходности IRR	%	36,66

NPV на 82%

IRR на 47%

ПРОГНОЗ ВЛИЯНИЯ КОНЦЕПЦИИ

РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ИНСТИТУТ
ОТРАСЛЕВОГО
МЕНЕДЖМЕНТА

Спасибо за внимание!