



Название **бизнес-проекта**

Продукт операций на рынке жилья «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**»

Описание бизнес идеи, проекта, продукта

Предполагается создание компании, управляющей средствами инвесторов, специализирующейся на рынке **жилой недвижимости**. Средства инвесторов предполагается инвестировать в *приобретение готовых квартир* на вторичном рынке Москвы и Московской области и/или в строительство малоэтажных многоквартирных домов в Московской области. Предполагается продавать приобретенные и/или построенные **квартиры в рассрочку** по программе «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» как альтернатива ипотеке.

Суть программы «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**»:

1. клиент подбирает себе квартиру на вторичном рынке или в строящемся доме у партнеров программы, с ним заключается предварительный договор
2. компания инвестора приобретает квартиру на вторичном рынке (после оценки квартиры и платежеспособности клиента) или финансирует строительство квартиры в малоэтажном многоквартирном жилом доме (в случае со строительством с клиента берется аванс по предварительному договору - аналог первоначального взноса по ипотеке)
3. после регистрации права собственности на квартиру на компанию инвестора с клиентом заключается договор купли-продажи **квартиры с рассрочкой** платежа, в соответствии с которым клиент ежемесячно платит не меньше определенной суммы. Квартира страхуется за счет клиента. Право собственности на квартиру переходит к клиенту только после полного выкупа квартиры.

Доход управляющей компании будет состоять из агентских платежей компании инвестора в виде части ежемесячных платежей клиентов. Возможен также вариант вхождения управляющей компании в капитал компании инвестора в качестве миноритарного акционера/учредителя с долей менее 10%.

Цель **бизнес-проекта**

С одной стороны – вывод на **рынок жилья** новой востребованной услуги, облегчающей приобретение **жилья** для целевой аудитории (востребованность подтверждена), с другой – вывод на **рынок недвижимости** нового *инвестиционного продукта*, характеризующегося низким риском и хорошей доходностью.

Краткое описание рынка и возможностей

Рынок жилья Московского региона активно восстанавливается после кризиса. Количество сделок уже сопоставимо с докризисным уровнем, при этом цены растут умеренно. Потребность в *жилье* – одна из базовых потребностей. При этом в Московском регионе, с учетом миграции из других регионов, эта потребность остается неудовлетворенной. Ее удовлетворению мешают, прежде всего, малые объемы строительства, что делает цены высокими. Из-за этого для значительной части лиц, нуждающихся в *жилье*, потенциально востребованной является рассрочка платежа

.

В классическом варианте такая рассрочка предоставляется за счет ипотечного кредитования. Востребованность такой возможности подтверждается тем, что после пятикратного кризисного провала объем ипотечного кредитования в Московском регионе активно восстанавливается. За январь-июнь 2010 г. в Московском регионе было выдано ипотечных кредитов на 16 млрд. руб. При этом ипотека является услугой, доступной не для всех потенциальных потребителей, даже имеющих возможность ее оплачивать. К заемщикам предъявляется ряд требований, которые отсекают значительную часть потенциальных потребителей. На обслуживании именно этой категории клиентов планируется построить бизнес.

Описание проблемы

Приобретение квартиры за счет собственных средств недоступно для большинства населения России, в том числе для значительной части жителей Московского региона.

Традиционным решением проблемы является ипотека. Однако у нее есть свои минусы:

1. ипотека предполагает достаточно высокий официально подтвержденный доход, что в условиях «серых» зарплат во многих компаниях не всегда возможно. Кроме того, это требование в значительной степени отсекает от ипотеки мелких частных предпринимателей, «фрилансеров» и другие категории, представители которых могут иметь довольно высокий доход, но не могут его официально подтвердить или не работают по «трудоустройству»

2. ипотека предполагает значительный первоначальный взнос, накопить его, особенно если человек живет в арендуемой квартире, для многих (особенно для живущих в Москве недавно) довольно трудно.

Краткое описание решения

Продукт «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» позволяет приобрести **квартиру в рассрочку** лицам, по тем или иным причинам, не имеющим возможность взять ипотечный кредит в банке.

Согласно программе «

АРЕНДА С ВЫКУПОМ

» не требуется первоначального взноса и справок о доходах. При этом клиент может сразу заселиться в квартиру.

Следует отметить, что продукт «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» дороже ипотеки в крупных ипотечных банках. Однако, поскольку целевая аудитория – те, кому банки, скорее всего, отказали или откажут, такая переплата для части из них является приемлемой.

Преимущества **бизнес-проекта** и рыночные возможности

Преимущество программы «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» для клиента – отсутствие необходимости предоставления справок о доходах, необязательность первоначального взноса.

Преимущества программы «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» для инвестора – минимальный риск (собственность на квартиры остается за инвестором), средняя гарантированная доходность.

Краткий обзор технологии

Проект «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» - финансовая инновация операций на **рынке жилой недвижимости**

Возможные аналоги, конкуренты, конкурентные технологии или существующие решения, направленные на ту же задачу

Продукт «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» является альтернативой ипотечному кредитованию. При этом программа не конкурирует с крупнейшими ипотечными банками напрямую, она ориентирована на категорию клиентов, которые не могут взять ипотечный кредит.

Еще одним аналогом продукта «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» является один из продуктов «исламского банкинга» - «иджара». Это практически точный аналог предлагаемого продукта. При этом «исламский банкинг» не развит в России, даже в регионах с преимущественно исламским населением. В связи с этим «иджара» может рассматриваться по отношению к продукту не только в качестве конкурента, но, в перспективе, и как возможность привлечения средств инвесторов-мусульман, желающих соблюсти каноны ислама при инвестировании.

Бизнес-модель

Проект «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» предполагает 2 варианта инвестирования средств инвесторов:

При инвестировании в готовое *жилье на вторичном рынке*:

а. управляющая компания находит клиентов и оценивает их надежность

б. клиент программы выбирает квартиру, управляющая компания ее оценивает, с клиентом заключается предварительный договор

в. управляющая компания от имени компании инвестора приобретает квартиру

г. после регистрации права собственности на квартиру на компанию инвестора управляющая компания (агент) заключает с клиентом договор купли-продажи **квартиры с рассрочкой**

платежа. Стоимость квартиры в договоре указывается с учетом повышающего коэффициента, что нивелирует риск неполучения ожидаемой доходности в случае досрочного

выкупа квартиры

клиентом

д. в соответствии с условиями договора клиент осуществляет ежемесячные платежи, которые складываются из «выкупной» и «арендной» суммы. Сумма ежемесячного платежа не может быть меньше суммы двух этих цифр. Сумма, превышающая минимальный платеж, засчитывается в счет **«выкупа» квартиры**

е. после полного **выкупа квартиры** право собственности на нее переходит к клиенту (покупателю)

ж. в случае расторжения договора с клиентом по причине нарушения условия договора, квартира (являющаяся собственностью компании инвестора) может быть продана на рынке или вновь использована в программе «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**». При этом клиенту возвращается та часть платежей, которую он уплатил в счет «выкупа», за вычетом штрафа за досрочное расторжение. Для этого из средств, которые клиенты уплачивают в счет **выкупа**

квартиры

создается резервный фонд, в который перечисляется 25% «выкупных» платежей и который размещается на депозите в банке

При инвестировании в *строительство малоэтажных домов*:

а. с клиентами программы «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» заключаются предварительные договора на *приобретение квартир* в малоэтажных домах. В рамках предварительного договора клиент оплачивает 10% стоимости будущей квартиры

б. компания инвестора заключает с застройщиком договор долевого участия в строительстве малоэтажного дома по 214-ФЗ. Договор заключается на весь дом (рассчитан на 6-12 квартир, в зависимости от количества комнат в квартирах, которое может изменяться под запросы клиентов). Застройщик заключает договор по цене, равной 75% от цены, по которой продает эти квартиры в розницу на этапе строительства, либо на условиях софинансирования и раздела прибыли (инвестор финансирует только непосредственно строительные работы, что составляет 40% продажной стоимости жилья, впоследствии квартиры оформляются на компанию инвестора и она рассчитывается с застройщиком в *рассрочку*, перечисляя ему часть платежей клиентов)

в. после ввода дома в эксплуатацию компания инвестора получает свидетельство о собственности на все квартиры в доме

г. далее схема работает аналогично варианту с готовым жильем

На всех этапах проекта управляющая компания сопровождает его: осуществляет подбор клиентов, заключение и регистрацию договоров, отслеживание платежей клиентов, в случае расторжения договора – претензионная работа с клиентами, их выселение и подбор новых клиентов на квартиру по программе «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» или ее реализация на рынке.

Предварительный прогноз продаж - кратко

Для проверки востребованности программы «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» был запущен сайт программы, на котором клиенты могли ознакомиться с ней и подать заявку на *приобретение квартиры*

. С подавшими заявку производилось личное общение, разъяснялась суть программы, этапы сделки, платежи по программе, высылались на рассмотрение типовые договора.

В результате за 6 месяцев собран пул клиентов, готовых приобрести квартиру по программе «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» на общую сумму 370 млн. руб. (на середину сентября 2010 г.), то есть в среднем на 60 млн. руб. в месяц. Предполагается, что реально можно будет заключить договора примерно с половиной этого пула (часть лиц

могло решить свои вопросы за этот период, часть будет отсеяно в ходе анализа их платежеспособности). Исходя из показанной динамики при минимуме рекламы и реально не запущенной услуге в 1-й год проекта сможем дополнительно привлечь клиентов еще минимум на 300 млн. руб. в год, а в дальнейшем выйти на уровень 450-500 млн. руб. Для сравнения: объем выданных ипотечных кредитов в Москве за 1 полугодие 2010 г. составил 13 млрд. руб., то есть программа «

АРЕНДА С ВЫКУПОМ

» претендует на объем рынка, примерно соответствующий 1% рынка ипотеки.

Таким образом, при инвестировании средств в *приобретение готовых квартир* на вторичном рынке и в строительство малоэтажных домов в пропорции 50/50, для выхода на планируемые объемы требуется инвестирование ежегодно 200 млн. руб. На эти средства может быть приобретено готовых квартир на 100 млн. руб. и построено квартир на 390 млн. руб.

Стратегия развития

Стратегия развития проекта предполагает 2 этапа:

1. Создание управляющей компании и привлечение в управление средств стартовых инвесторов в проект « **АРЕНДА С ВЫКУПОМ** ». Цель этапа – запуск программы « **АРЕНДА С ВЫКУПОМ** », демонстрация привлекательности инвестиционного продукта для инвесторов. В качестве стартовых инвесторов рассматриваются, прежде всего, частные инвесторы. Стартовому инвестору предоставляется контрольный пакет управляющей компании.

2. Привлечение в управление средств сторонних инвесторов – частных и институциональных, в том числе средств негосударственных пенсионных фондов. Дальнейшее расширение программы « **АРЕНДА С ВЫКУПОМ** », повышение ее доступности.

Риски проекта

Описание рисков

Основным риском в данном проекте видится риск неплатежей со стороны клиентов. Для нивелирования этого риска предусмотрено несколько мер.

Во-первых, согласно заключаемому с клиентом договору право собственности на квартиру переходит к клиенту только после полного **выкупа им квартиры**. То есть до полного выкупа собственником квартиры остается структура инвестора, и он, как собственник, может в любой момент выселить неплательщика из квартиры и распорядиться освободившейся квартирой по своему усмотрению - просто продать ее или вновь использовать в проекте «

АРЕНДА С ВЫКУПОМ

». В связи с этим риск потери инвестированных средств сведен к минимуму и возможен только в случае снижения номинальных цен на квартиры на длительный период, что с учетом уже произошедшей коррекции и сохраняющейся инфляции, маловероятно.

Таким образом, неплатежи со стороны клиентов практически не могут привести к потере инвестированных средств, но могут снизить доходность инвестора. Для нивелирования этого риска предусмотрены 2 основные меры:

1. в договоре с клиентом предусмотрен штраф за досрочное расторжение договора по инициативе или по вине клиента в размере 5% от стоимости квартиры по договору
2. структура инвестора создает резервный фонд в размере 25% от «выкупных» платежей на возможные выплаты по расторгаемым договорам

Анализ влияние расторжения договоров на доходность для инвесторов. При анализе сделано допущение, что одновременно может быть расторгнуто до 40% договоров, при этом освободившиеся квартиры вновь сдаются по программе «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**», причем на поиск новых арендаторов уходит 6 месяцев. Получены следующие результаты: при расторжении не более 25% договоров доходность для инвестора не снижается, при расторжении до 40% договоров доходность для инвестора снижается максимум на 2 процентных пункта, при этом вероятность одновременного расторжения 40% договоров крайне мала.

Еще одним риском, который не приведет к потере инвестированных средств, но может снизить доходность инвестиций, является риск досрочного **выкупа квартиры** клиентом.

Доходность проекта особенно чувствительна к данному риску в первые несколько лет. Для нивелирования этого риска в договоре с клиентом указывается стоимость квартиры с учетом повышающего коэффициента относительно той стоимости, по которой квартира была приобретена структурой инвестора. Этот коэффициент равен 1,27. Таким образом, клиенту становится невыгоден досрочный

выкуп квартиры

в первые пару лет, а если клиент на него все-таки решится - инвестор не потеряет в доходности.

SWOT-анализ

Сильные стороны:

Слабые стороны:

- проект сфокусирован на узкой группе потенциальных потребителей, для которой в настоящее время нет альтернативных вариантов приобретения жилья
- для инвесторов проект характеризуется низким риском (значительно ниже рисков инвестиций в недвижимость)
- стоимость услуги для клиентов превышает стоимость ипотечных программ крупных банков
- инвестиции в проект характеризуются низкой ликвидностью

Возможности:

Угрозы:

- сохраняющаяся неудовлетворенная потребность в аренде жилья
- постоянный приток в Московский регион мигрантов из других областей России, нуждающихся в жилье
- постоянный рост средств пенсионных резервов и пенсионных накоплений и либерализация правил их использования
- узкий круг инвестиционных возможностей для частных инвесторов с капиталом от нескольких миллионов рублей
- прекращение бума роста цен на жилую недвижимость и связанное с этим снижение привлекательности инвестиций в недвижимость

- возможное снижение требований банков к заемщикам при ипотечном кредитовании до минимума
- планы государства по увеличению заимствований на внутреннем рынке, что может отвлекать ресурсы от других направлений

Финансовые показатели проекта

Финансовые показатели проекта рассматриваются для трех сценариев:

1. для средств инвесторов, вложенных в приобретение или строительство квартир
2. для средств, инвестированных в управляющую компанию (УК)
3. сводные показатели по проекту для инвестора

IRR проекта (внутренняя норма доходности), %

приобретение или строительство квартир

инвестирование в УК

сводные показатели

при приобретении только готовых квартир

55,53

16,39

при инвестировании только в строительство

20,86

86,39

25,11

при инвестировании в соотношении 50/50

17,96

77,39

21,57

NPV (чистая приведенная стоимость), млн. руб.

приобретение или строительство квартир

инвестирование в УК

сводные показатели

при приобретении только готовых квартир

1,9

49,6

30,4

при инвестировании только в строительство

100,8

176,5

204,6

при инвестировании в соотношении 50/50

51,4

114,3

118,4

Срок окупаемости (РВ), лет

приобретение или строительство квартир

инвестирование в УК

сводные показатели

при приобретении только готовых квартир

6,5

3,75

6,25

при инвестировании только в строительство

5,25

2,5

4,75

при инвестировании в соотношении 50/50

5,75

2,75

5,25

DR (ставка дисконтирования NPV) и ее краткое обоснование

Ставка дисконтирования DR = 16%

Ставка дисконтирования получена методом кумулятивного построения. В качестве безрисковой ставки принята максимальная ставка по депозитам в банке из ТОП-20 – 9% (МДМ-Банк). Премия за низкую ликвидность – 4%. Премия за риск, связанный с возможностью досрочного расторжения договоров – 1%.

Объем и структура требуемых инвестиций

Инвестиции в приобретение и/или строительство квартир – 200 млн. руб.

Инвестиции в управляющую компанию – 5 млн. руб.

Предложение инвестору

Цели инвестиций

Запуск программы «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**», демонстрация работоспособности схемы и ее привлекательности для инвесторов с целью привлечения дополнительных средств инвесторов в управление в дальнейшем.

Структура владения до инвестиций

Компания не создана

Структура владения после инвестиций

Предполагается создать 2 компании:

1. компанию, на которую будут приобретаться квартиры, и в которую будут направлены основные инвестиции (инвестор может использовать уже существующую принадлежащую ему компанию). Доля инвестора – 100%. Инвестиции в квартиры возможны также через ЗПИФ недвижимости
2. Управляющую Компанию с долей инвестора до 60%

Основные условия Сделки (акции/доли/долг)

Инвестор создает компанию (принадлежащую ему на 100%), в которую переводит средства для приобретения и/или строительства квартир. Средства могут быть перечислены в форме вклада в уставный капитал или займа.

Инвестор и инициатор проекта совместно регистрируют компанию, которая будет выступать в качестве Управляющей.

Инвестиционные транши

График инвестиций в компанию инвестора, которая станет собственником квартир, будет зависеть от выбранной стратегии инвестирования: в готовые квартиры, строительство или их сочетание. Инвестиции в готовые квартиры возможны поэтапно, по мере привлечения клиентов. Инвестиции в строительство будут осуществляться в соответствии с согласованным со строительной компанией графиком.

Инвестиции в Управляющую Компанию возможны ежемесячно, так как эти средства будут направляться на покрытие дефицита денежных средств до выхода компании на самоокупаемость.

Условия к исполнению по траншам

При инвестировании в готовые квартиры условием каждого последующего транша может быть подписание и подача на регистрацию документов по определенному пулу квартир.

При инвестировании в недвижимость каждый последующий транш обусловлен исполнением предыдущего этапа строительства.

Выход из **бизнес-проекта**

Стратегия выхода Инвесторов

Выход из инвестиций в квартиры возможен через продажу компании, владеющей этими квартирами. В случае инвестирования через ЗПИФ недвижимости – продажа паев (ПИФ можно создать в одной из крупных розничных УК).

Выход из инвестиций в Управляющую Компанию возможен через [МВО](#) (инициатор выкупит долю инвестора) или через продажу доли игроку рынка коллективных инвестиций.

Планируемый срок выхода

Для инвестиций в Управляющую Компанию – 5 лет

Для инвестиций в квартиры – в любое время через продажу проектной компании или паев ЗПИФН

Предполагаемая цена выхода

Для инвестиций в Управляющую Компанию - 60 млн. руб.

Мультипликатор при выходе (x)

Для инвестиций в Управляющую Компанию - 12

Описание команды проекта

Краткая информация об опыте и компетенции ключевых участников Проекта

Инициатор и руководитель проекта имеет четырехлетний опыт работы в инвестиционной компании в сфере инвестиций в недвижимость. До этого работал в коммерческом банке в кредитном отделе, работа с юридическими лицами

Программы мотивации ключевых участников и сотрудников проекта

Для инициатора и руководителя проекта материальным фактором мотивации будет его доля в проекте, и, соответственно, дивиденды. Для других членов команды (менеджеров и юриста) возможно поквартальное премирование после выхода Управляющей

Компании на прибыль. Ключевые показатели (KPI) - соблюдение графиков платежей клиентами, отсутствие расторжений договоров, соблюдение планового графика выплат инвесторам.

ТЭП *бизнес-проекта* «**АРЕНДА С ВЫКУПОМ**» - новый продукт операций на рынке жилья см. в разделе ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ по [ссылке](#)