

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРОДАЖ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НОВОГО ЖК



На основании открытых статистических данных проекта
«ДЕКАРТ.онлайн – Аналитика рынка новостроек»

Целеполагание экспертиз Нового ЖК

(ключевые вопросы типичных технических заданий Заказчика)

- 1. Оценить объемы продаж конкурентов** в кв.м. и в рублях, и сделать сравнительные оценки с конкурентами, при стоимости 00 000 рублей за 1 кв.м
- 2. Установить максимально возможную цену** продажи в рублях за 1 кв.м. **для достижения выручки >30 млн.** рублей в месяц
- 3. Оценить период реализации** всего объема предложений нового ЖК **для максимальной цены продаж** при обеспечении выручки ≥ 30 млн. рублей в месяц
- 4. Определить коридоры положения цен в период строительства**
- 5. Сопоставить экономические модели** использования земельного участка под **различные форматы** застройки



Конкуренты и аналоги Нового ЖК

(на основании согласованного отбора)

	Название ЖК / МР	Всего Квартир, шт.	Общ. S Квартир, кв.м.	Сред. S Квартиры, кв.м.	Цена за Метр, руб.	Цена Квартиры, руб.	Всего Остатки, шт.	Продажи, шт.	Продаж / Месяц	Аналог	Конкурент
1	ЯДРИНЦЕВСКИЙ КВАРТАЛ	84	14 998	101,9	125 046	12 744 665	81	3	1,0	+	А
2	FLORA&FAUNA ЖК	36	4 138	115,0	80 214	9 222 222	28	8	2,7	+	Б
3	РИМСКИЙ КВАРТАЛ ЖК	293	23 708	81,7	102 628	8 388 637	233	60	10,0		А
4	ЭТАЛОН ЖК	93	9 275	101,4	79 843	8 097 688	42	51	3,6		В
5	ДОЖДЬ ЖК	231	15 925	69,6	109 653	7 632 886	183	48	1,2		В
6	ЭТАЛОН	131	9 685	68,6	106 036	7 272 506	36	95	3,1	+	В
7	БУЛЬВАРНЫЙ ПЕРЕУЛОК ЖК	79	5 390	70,9	96 463	6 840 506	78	1	0,1	+	Б
8	ПОТАНИНСКАЯ - 2	83	7 287	79,8	79 587	6 350 876	48	35	3,8	+	А
9	НА САДОВОЙ ЖК	92	5 668	67,7	83 746	5 669 490	80	12	2,9		А
10	ЗАЕЛЬЦОВСКИЙ ЖК	437	30 449	68,5	81 394	5 573 402	255	182	10,7		В
11	ОНЕГИН ЖД	60	4 277	74,5	74 467	5 548 000	11	49	4,5		В
12	КЛАРУС ПАРК ЖК	143	9 927	72,7	71 471	5 197 520	-	143	6,0		В
13	ФЛОТИЛИЯ ЖК	407	23 602	59,0	82 222	4 853 194	27	380	22,4	+	А
14	ОАЗИС ЖК	220	15 620	73,4	65 316	4 796 712	88	132	3,8		Б
15	ДОМ НА МЕТРО ПОКРЫШКИНА	180	9 760	54,7	79 893	4 370 358	14	166	5,4		В
16	НОВЫЙ ЖК	400	23 300	58,3	75 000	4 368 750	400				
17	ОГНИ СИБИРИ ЖК	702	30 084	56,2	77 151	4 338 928	500	202	10,1		Б
18	ГРИНАРТ ЖК	270	14 030	55,5	77 824	4 318 634	69	201	25,1		В
19	КОНКУРЕНТ	166	10 166	61,2	67 756	4 149 518	156	10	10,0		А
20	УЮТ 3D ЖК	265	27 856	57,0	70 871	4 038 604	89	176	4,8		В
21	ПИФАГОР ЖК	510	18 759	50,3	76 184	3 832 386	91	419	24,6		А
22	КРАСЕН ХАУС	128	6 661	52,0	70 729	3 680 535	116	12	12,0	+	А
23	СОСНОВЫЙ БОР ЖК	179	9 262	50,3	68 017	3 418 480	164	15	5,0		Б
24	ДОМ НА БЕРЕЗОВОЙ РОЩЕ	276	13 643	49,0	66 600	3 263 688	238	38	19		А
25	КАЛИНИНСКИЙ ЖК	40	1 545	39,8	71 700	2 850 075	1	39	2,2		В
	Общий итог:	5 504	345 015	62,5	81 491	5 090 436	3 028	2 476	177,0		



Проект квартирографии Нового ЖК

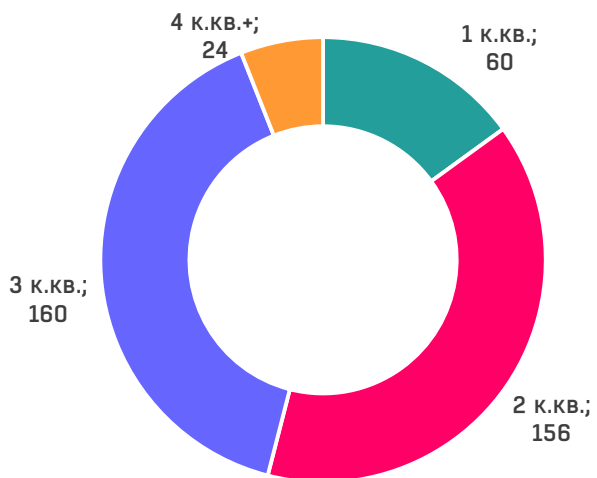
(на основании предоставленных данных и расчетных корректировок)

Тип	Площадь	Квартирография			
		доля	квартир	площадь	доля
1 к.кв.	40,0	15%	60	2 400	10%
2 к.кв.					
3 к.кв.					
4 к.кв.+					
ИТОГО:	58,3		400	23 300	

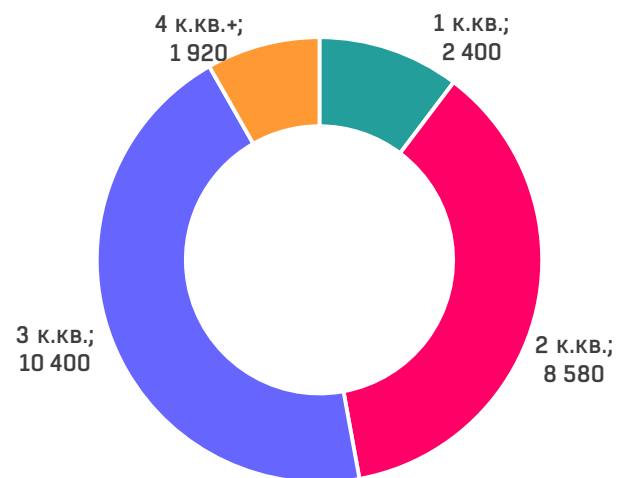
Продажи			
цена кв.м.	цена сделки	месяцев	шт./мес
65	3 000	36	2
	4 369		11

Доли в структуре						
1К	2С	2К	3С	3К	4С	4К
15%						
	0	0				
			0	0		
					0	0

Доли в количестве квартир

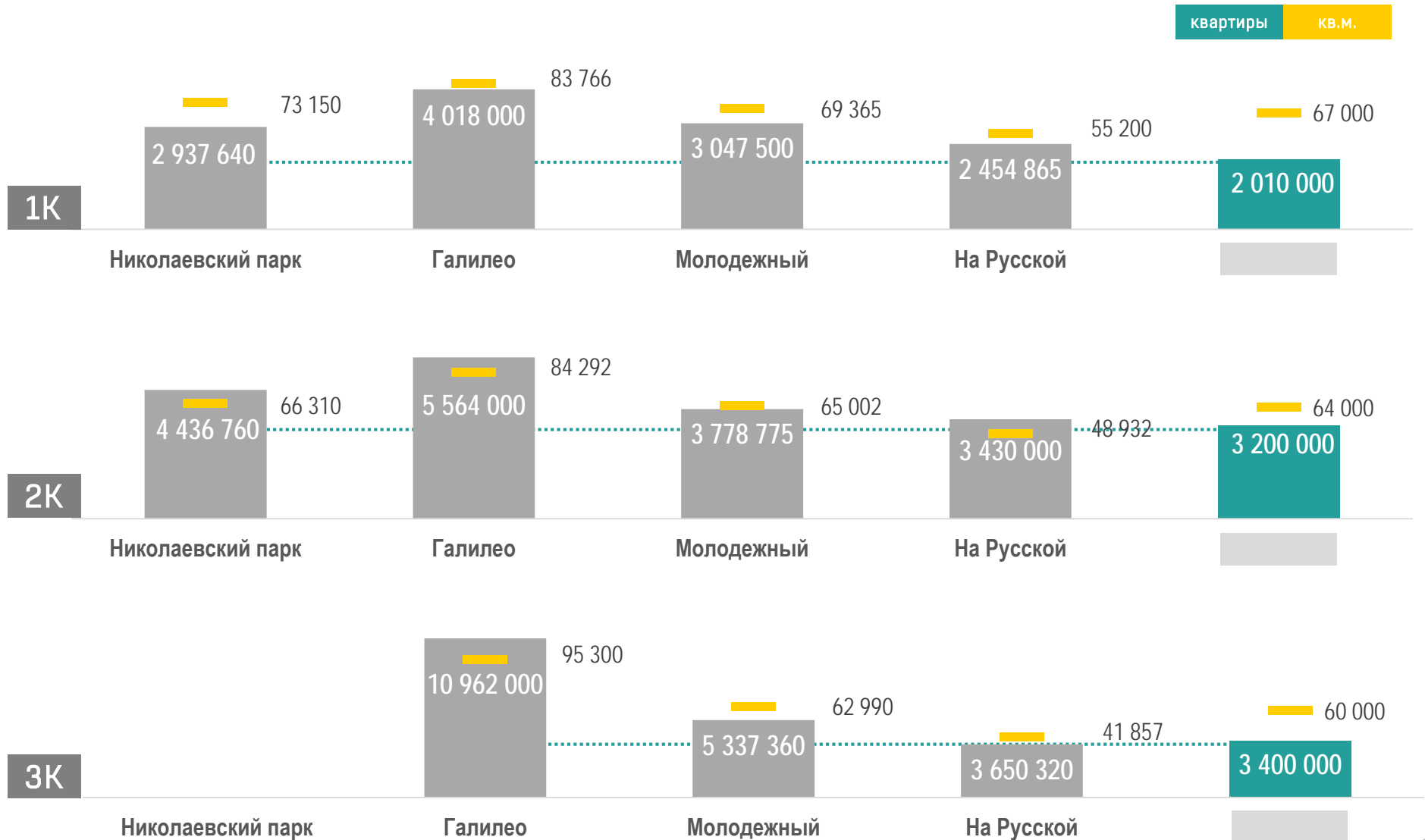


Доли в площадях квартир



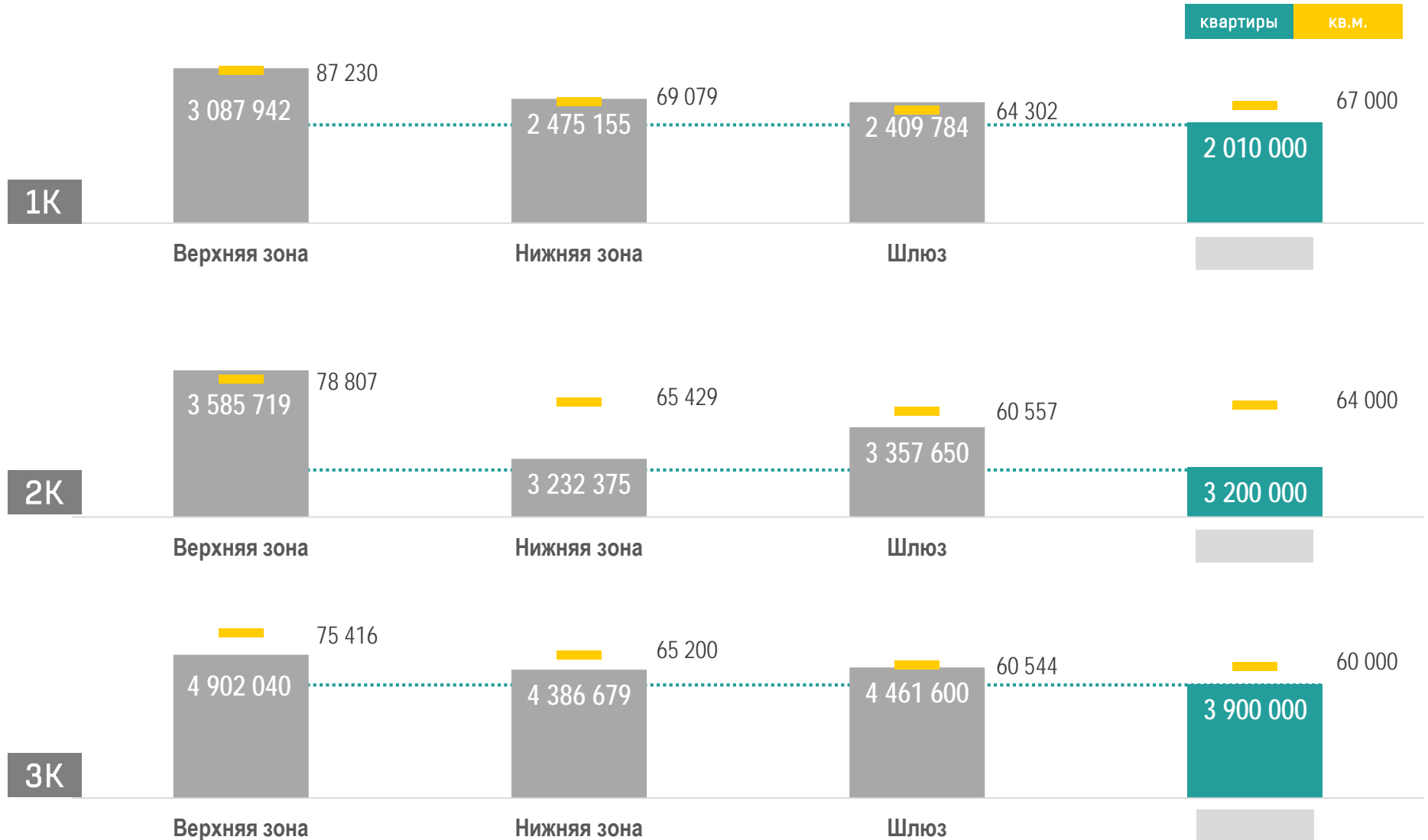
Проект квартирографии Нового ЖК в ценах

(Рейтинги цены стоимости квартиры и цены 1 кв.м. в сопоставлении со НОВОСТРОЙКАМИ)



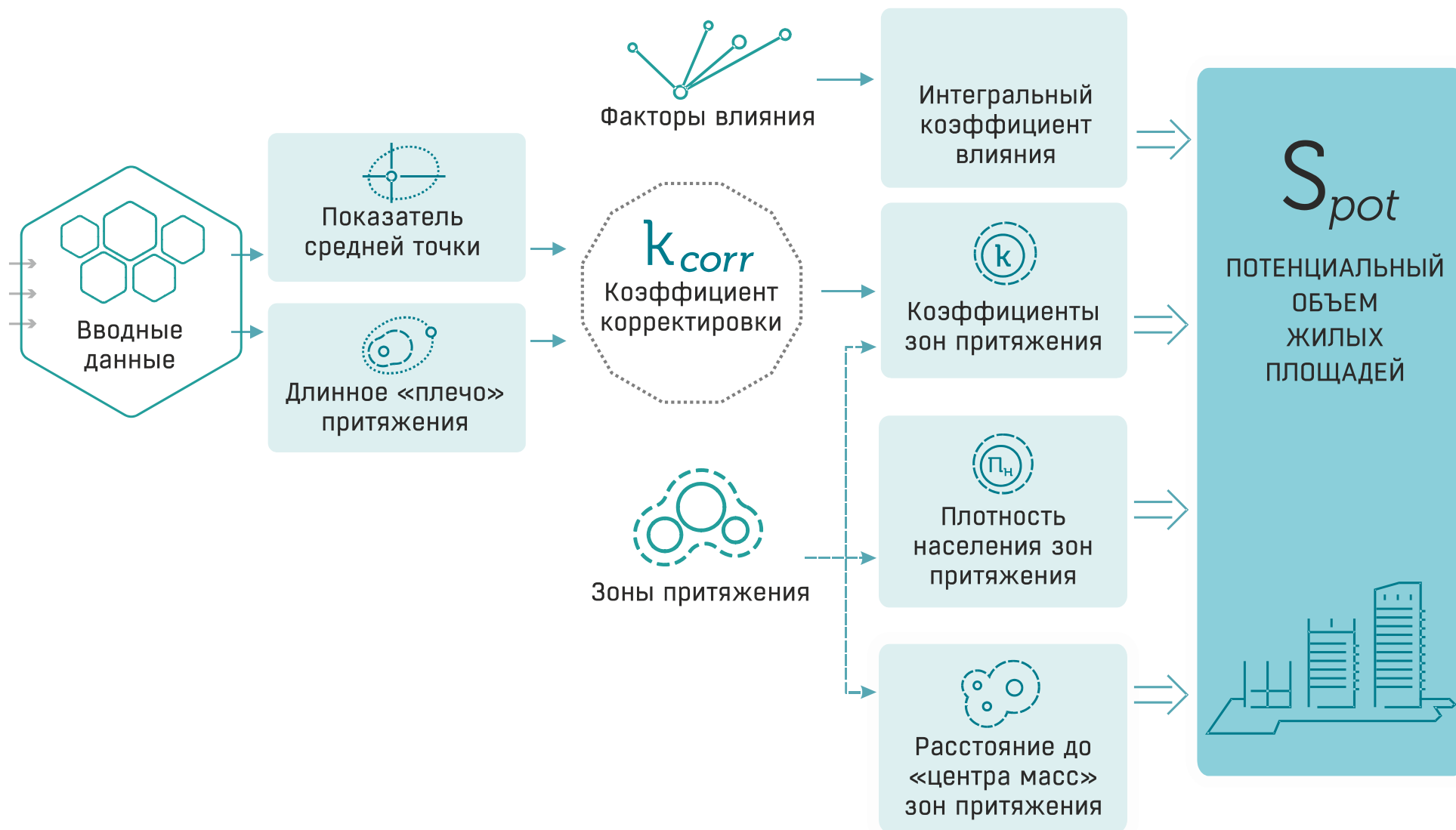
Проект квартирографии Нового ЖК в ценах

(Рейтинги цены стоимости квартиры и цены 1 кв.м. в сопоставлении со ВТОРИЧКОЙ)



Алгоритм оценки потенциала продаж Нового ЖК для цены 00 000

(на основании экспертных расчетов аналитиков «ЁЛКА девелопмент»)

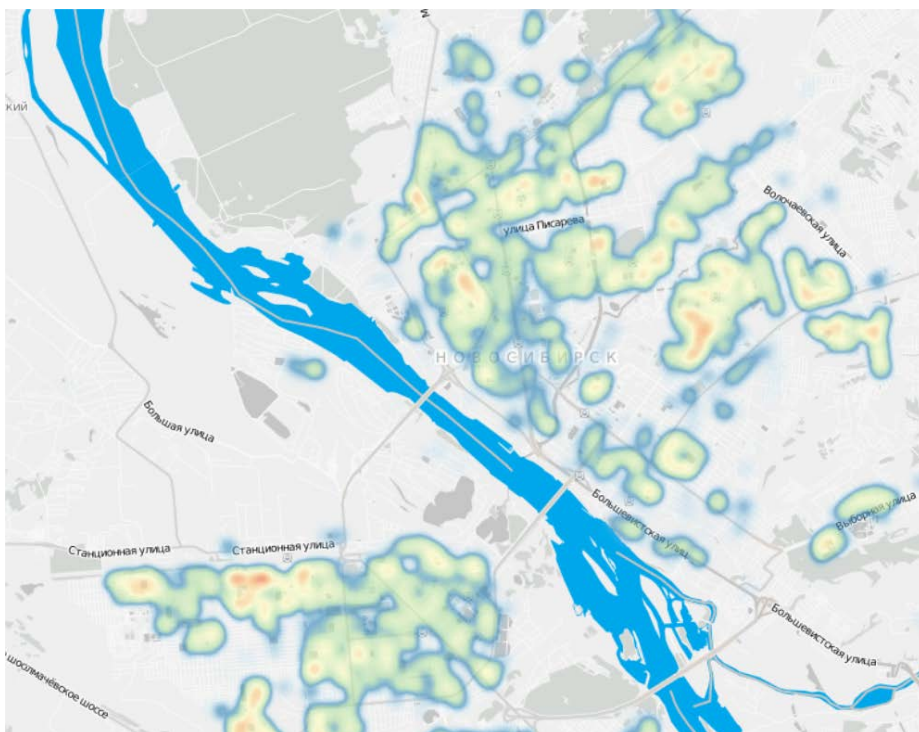


Оценки качества локации Нового ЖК для цены 00 000

(на основании экспертных оценок и массивов данных «ДЕКАРТ.онлайн»)

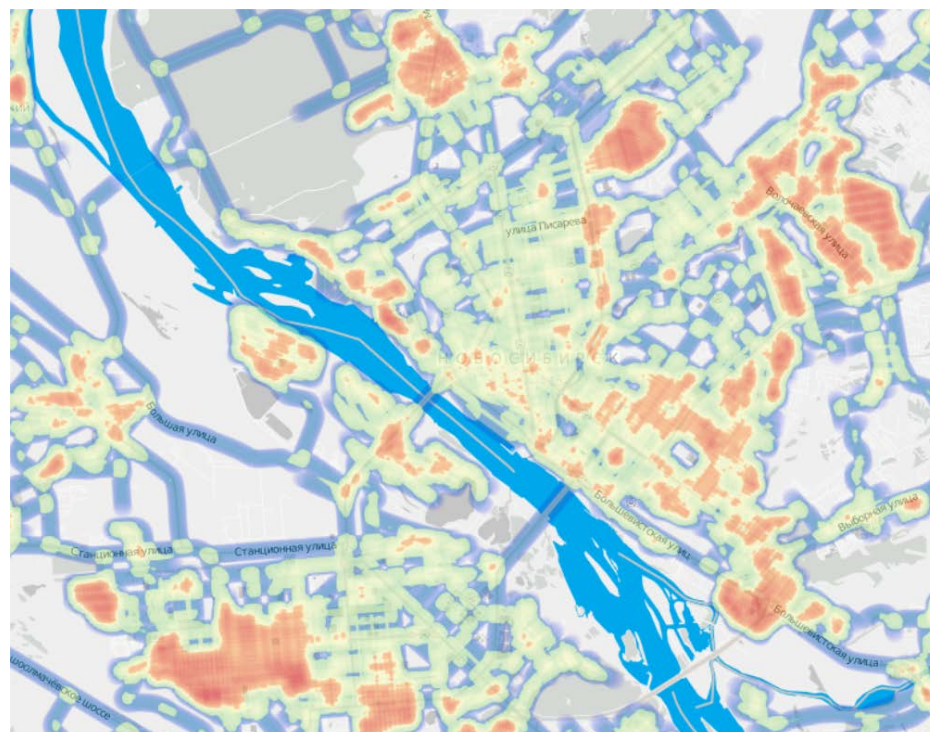
Плотность населения

Температурная метакарта уточняющая веса отдельных локаций при определении «центров масс» территорий и их «гравитационные взаимодействия»



Качество дорожной сети

Температурная метакарта позволяющая рассчитывать показатель качества территорий, для более точного учета в Форме «Зоны притяжения»



Потенциал продаж Нового ЖК для цены 00 000

(на основании экспертных расчетов аналитиков «ЁЛКА девелопмент»)

Наименование	Показатель
Предполагаемая ценовая категория жилья, руб. кв. м.	45 000
Объем проектируемых жилых площадей всего, кв. м	23 300
Количество человек для проживания	917
Потенциал на 2 года	32 777
Потенциал всего:	32 777
Объем застройки	23 300
Средняя площадь квартиры, кв. м	48,3
Всего квартир, шт	400
Срок продаж объема застройки, год. мес.	2 год 9 мес.
Предполагаемый темп продаж, кв./мес	19
Средневзвешенная стоимость квартиры, руб.	4 368 750
Предполагаемый объем продаж в месяц, кв. м	1 110
Предполагаемый объем продаж в месяц, руб	83 214 286



Позиция 1-комнатных квартир Нового ЖК

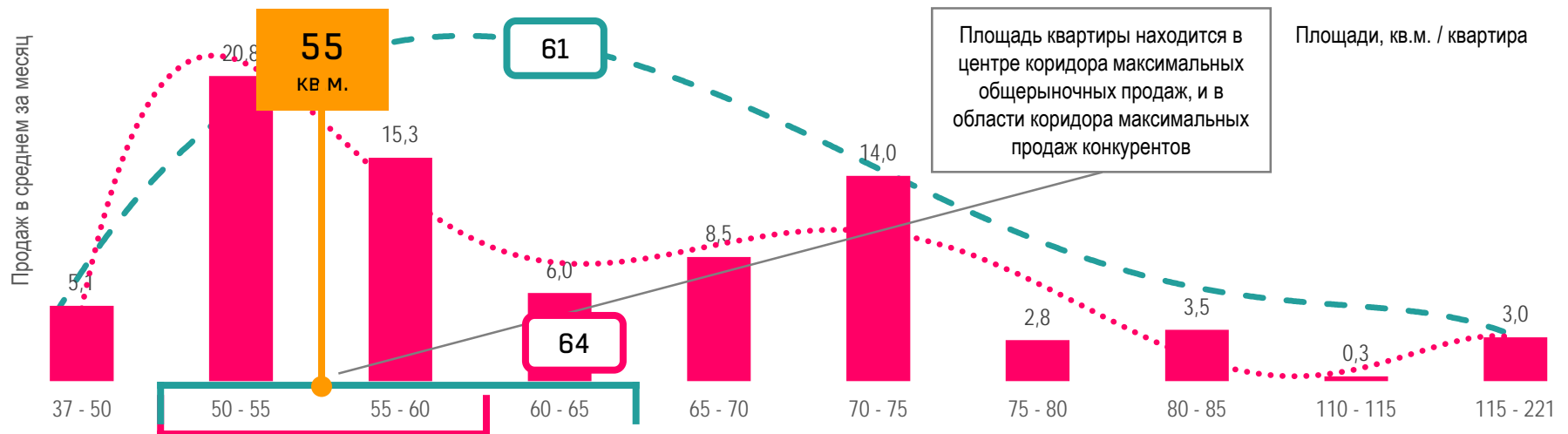
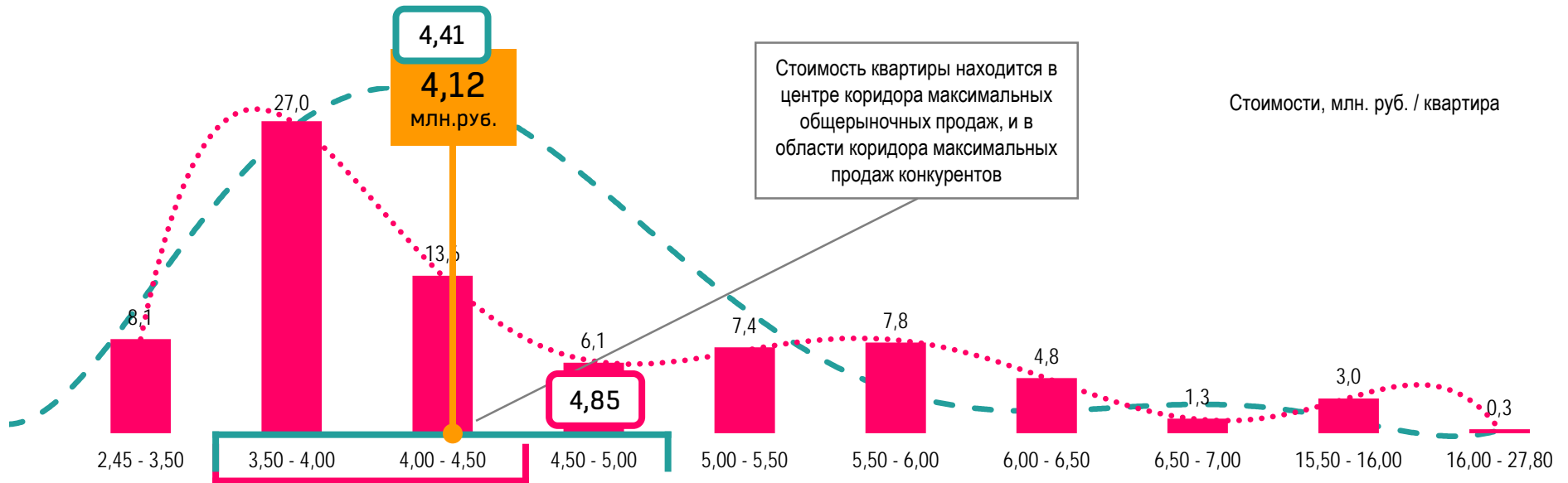
(сопоставление параметров предложений Нового ЖК с конкурентами)

	Название ЖК и МР	Средн., руб. / Кварт	Средн. кв.м. / Кварт.	Средн., руб. / кв.м.	Продажи в месяц, шт.	
1	ЯДРИНЦЕВСКИЙ КВАРТАЛ	10 624 373	96	110 822	2,3	
2	БУЛЬВАРНЫЙ ПЕРЕУЛОК ЖК	4 267 500	47	89 845	1,2	
3	ЭТАЛОН	4 264 062	48	88 083	5,8	
4	РИМСКИЙ КВАРТАЛ ЖК	4 093 796	44	92 694	6,2	
5	ДОЖДЬ ЖК	3 981 904	40	98 783	0,5	
6	НА САДОВОЙ ЖК	3 684 364	44	83 742	1,3	
7	КЛАРУС ПАРК ЖК	3 652 035	49	75 055	2,5	
8	ОНЕГИН ЖД	3 564 792	49	73 406	1,4	
9	ОАЗИС ЖК	3 496 504	48	73 396	5,8	
10	ФЛОТИЛИЯ ЖК	3 429 050	45	76 673	10,9	
11	ПОТАНИНСКАЯ - 2	3 210 122	39	83 271	2,1	
12	ДОМ НА МЕТРО ПОКРЫШКИНА	3 181 259	41	77 627	3,9	
13	ОГНИ СИБИРИ ЖК	3 149 817	39	81 336	5,0	
14	НОВЫЙ ЖК	3 000 000	40	75 000		
15	ЗАЕЛЬЦОВСКИЙ ЖК	2 934 298	38	77 711	8,1	
16	ЭТАЛОН ЖК	2 874 130	38	76 247	2,1	
17	СОСНОВЫЙ БОР ЖК	2 817 220	40	70 477	4,0	
18	КРАСЕН ХАУС	2 748 640	37	74 047	6,0	
19	ГРИНАРТ ЖК	2 576 812	37	69 482	7,0	
20	КОНКУРЕТ	2 510 000	36	68 795	3,0	
21	УЮТ 3D ЖК	2 458 853	37	66 780	2,7	
22	ДОМ НА БЕРЕЗОВОЙ РОЩЕ	2 367 088	37	63 140	2,0	
23	ПИФАГОР ЖК	2 261 726	32	70 653	13,3	
24	КАЛИНИНСКИЙ ЖК	2 126 750	27	77 982	7,7	
		3 189 379	41	78 732	104,6	



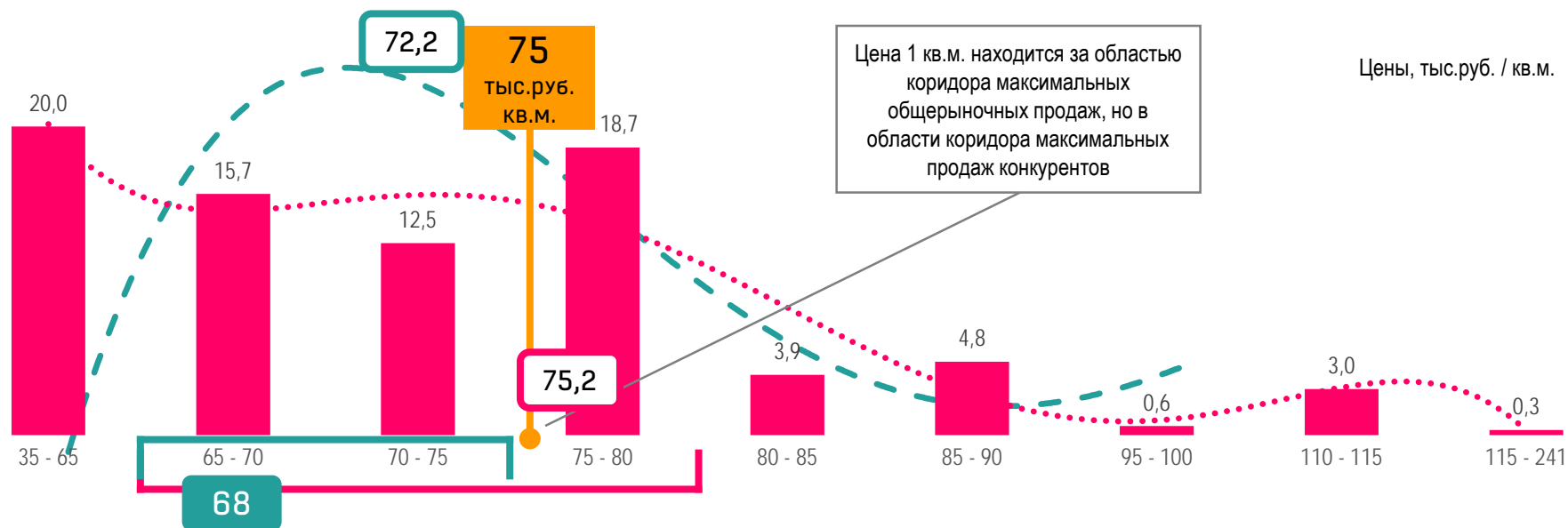
Позиция 2-комнатных квартир Нового ЖК

[сопоставление предложений Нового ЖК с конкурентами и рынком]



Позиция 2-комнатных квартир Нового ЖК

[сопоставление предложений Нового ЖК с конкурентами и рынком]



Цена 75 тыс.руб./кв.м. оценивается как объективно комфортная, поскольку практически повторяет средневзвешенную цену конкурентов (75,2), и не сильно отрывается от общерыночных средневзвешенных цен (72,2).

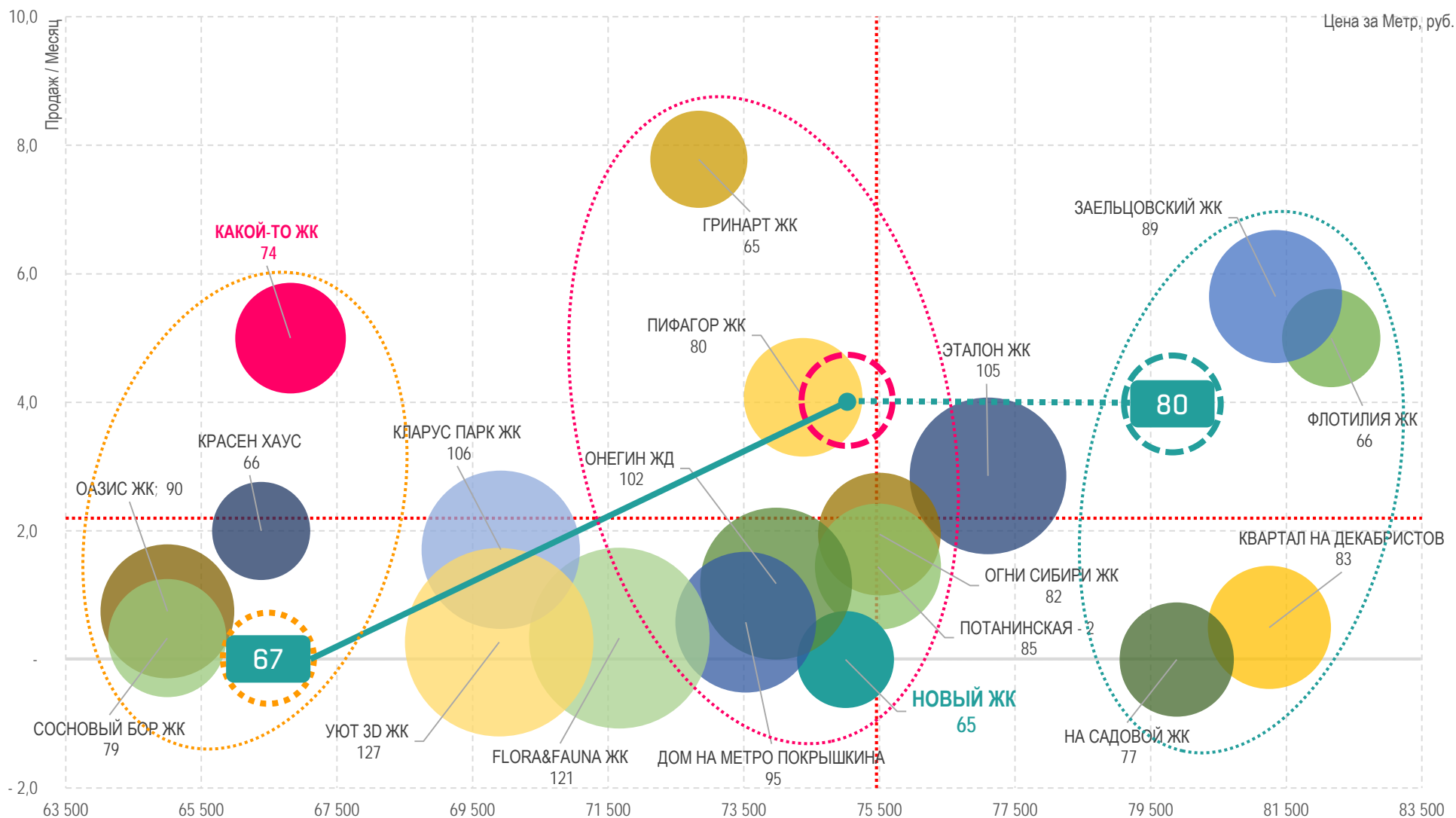
Рекомендованная цена старта продаж, имеющая объективные оценки по гарантированному количеству сделок, и находящаяся в начальных значениях обоих коридоров – 68 тыс.руб./кв.м.

Рекомендованная цена финальной стадии продаж, выходящая за максимальные значения общерыночного коридора, но находящаяся в рамках коридора конкурентов – 80 тыс.руб./кв.м.



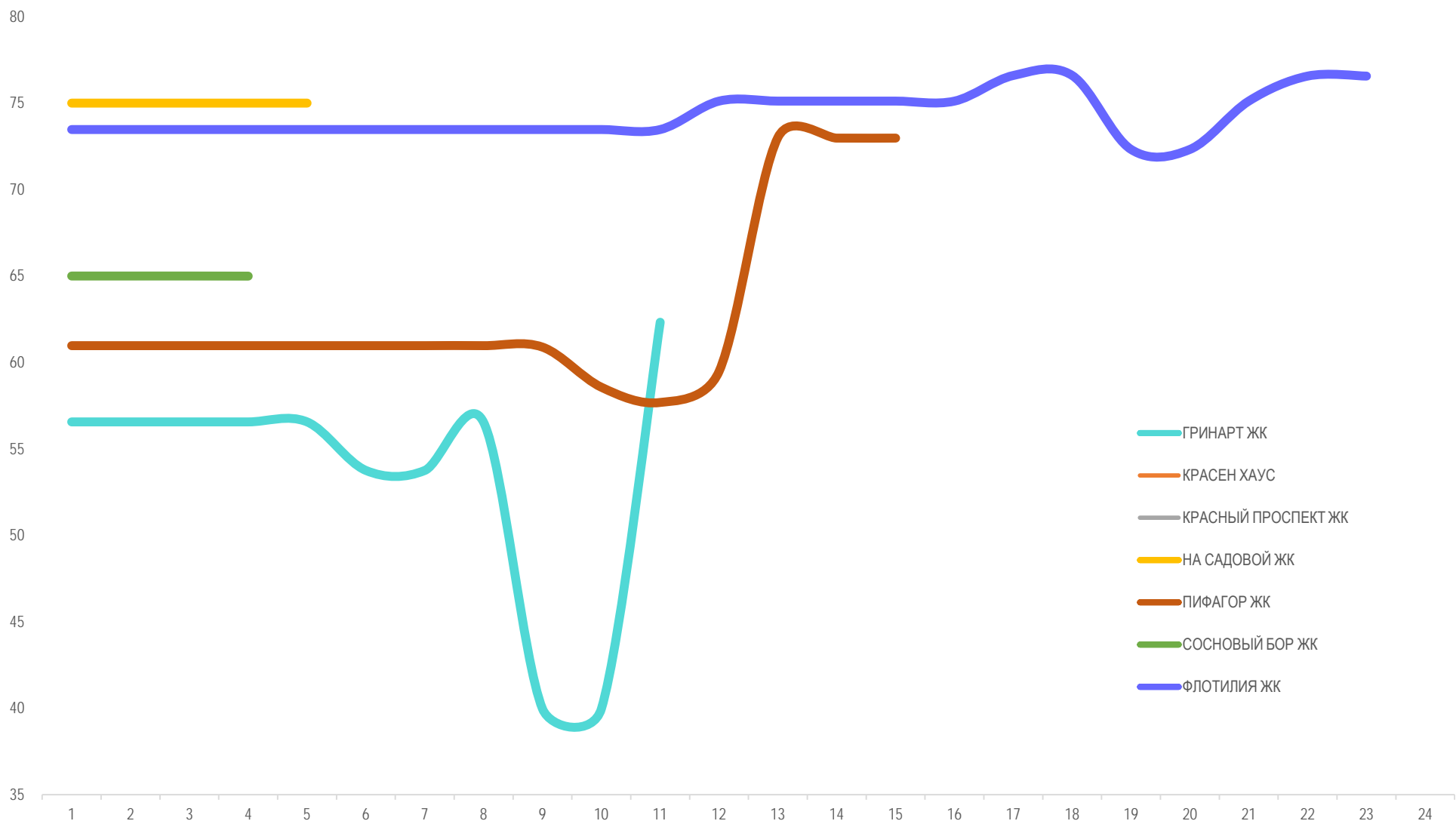
Позиция 3-комнатных квартир Нового ЖК

(сопоставление параметров предложений Нового ЖК с конкурентами)



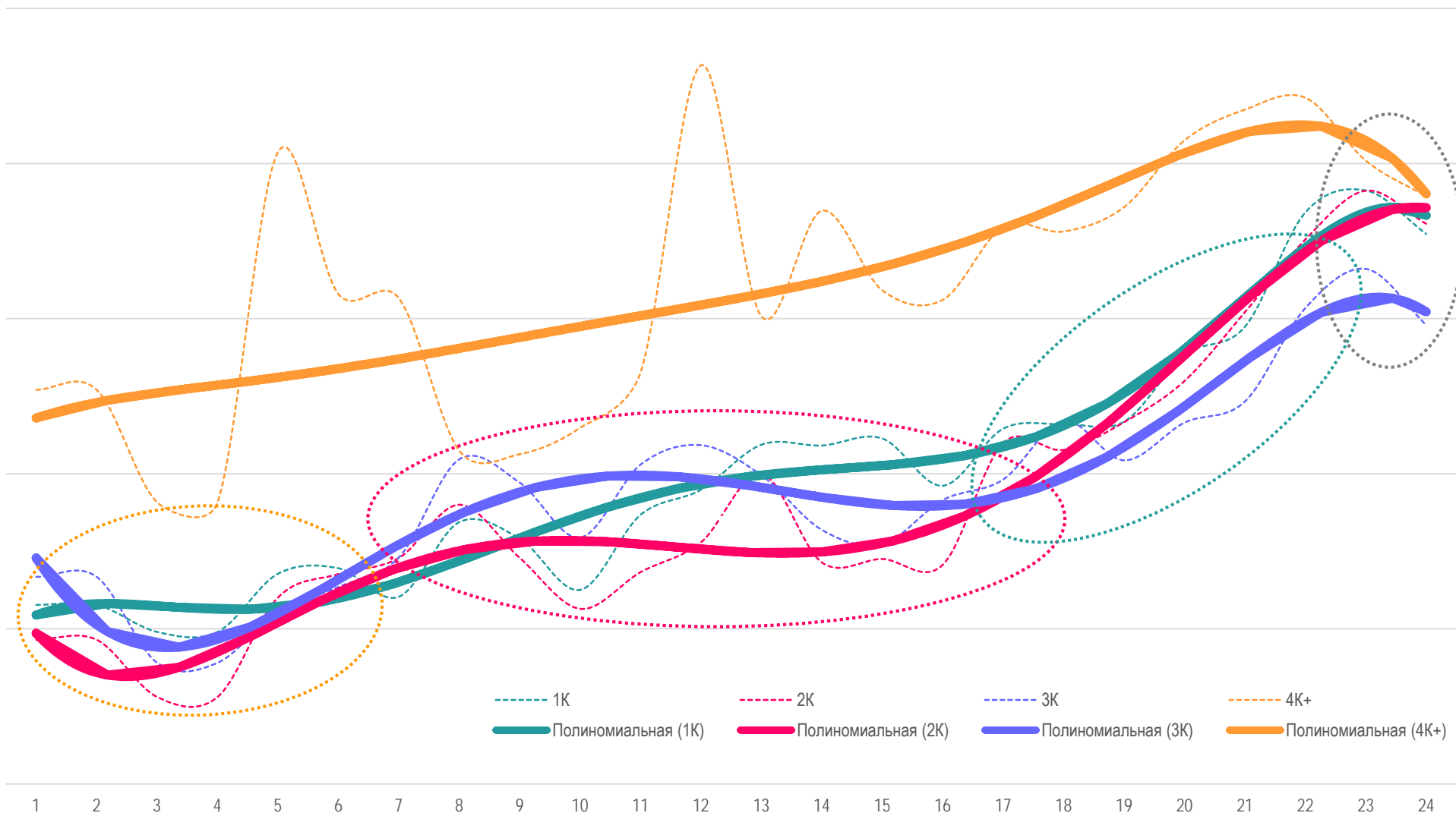
Динамика цен 3-комнатных квартир среди конкурентов

(средневзвешенные цены по месяцам для площадей 65-80 кв.м., по цене 65-85 тыс. рублей за 1 кв.м.)



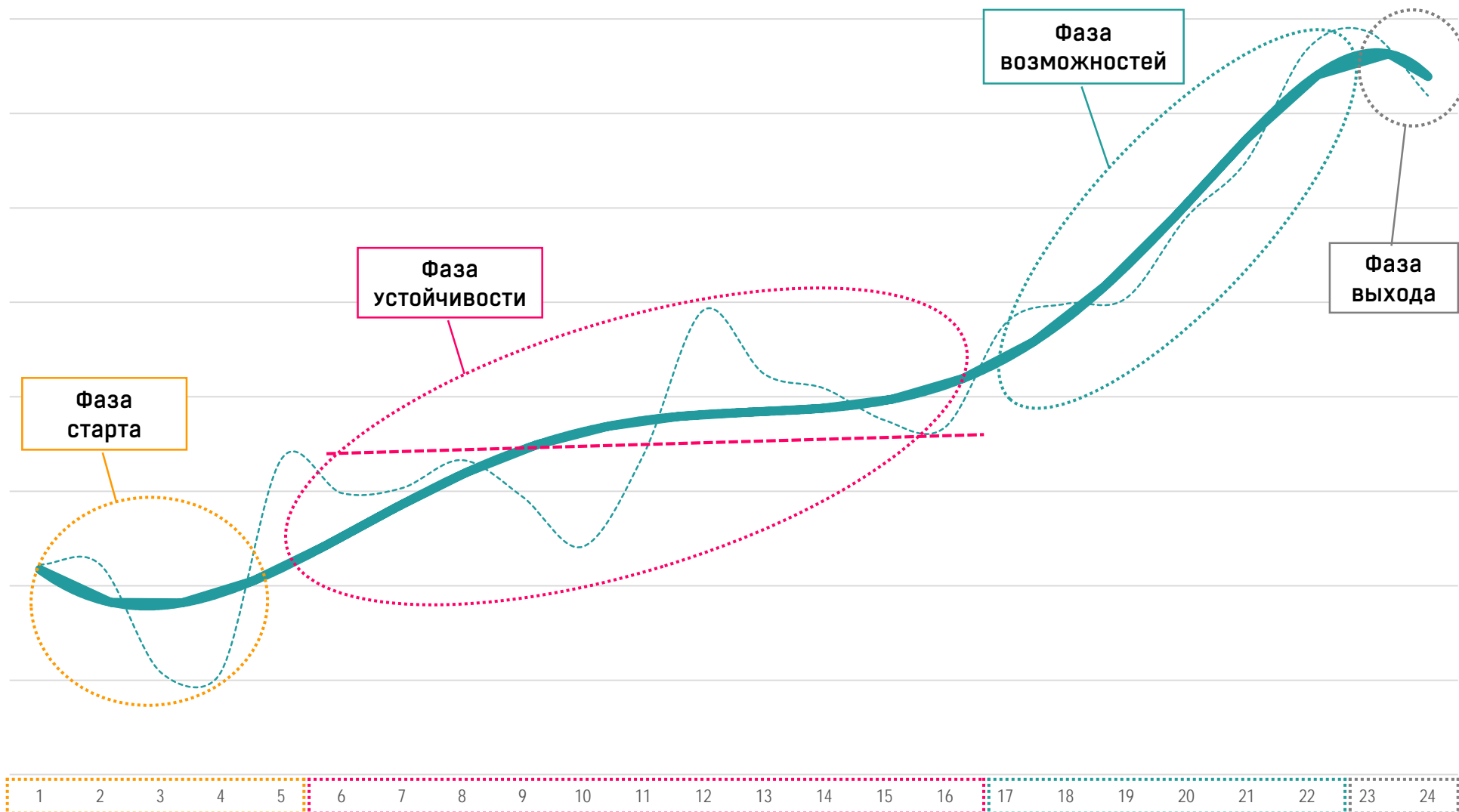
Динамика цен конкурентов Нового ЖК

(тренды колебаний по типологиям квартир, на основании данных ДЕКАРТ.онлайн)



Динамика цен конкурентов Нового ЖК

(средние цены всех предложений, на основании данных ДЕКАРТ.онлайн)



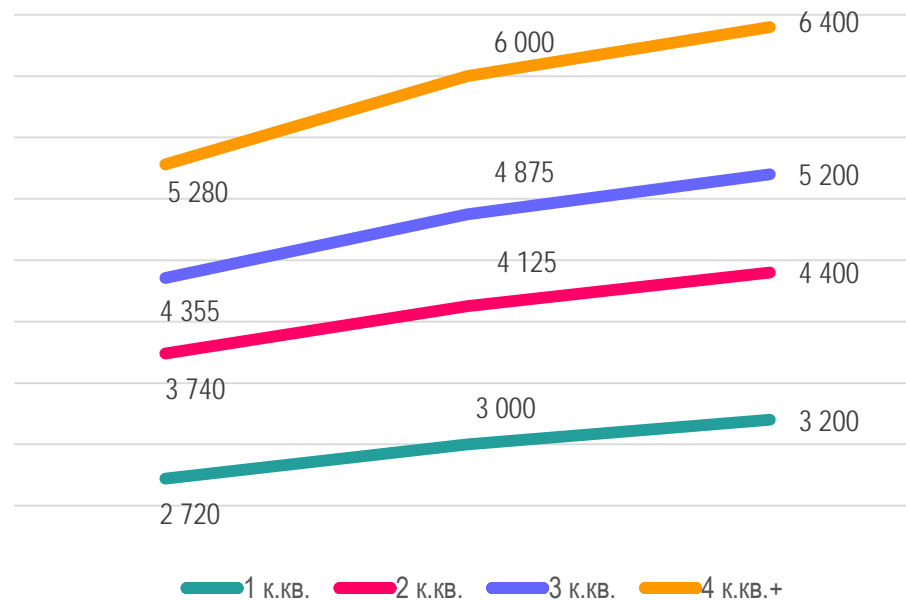
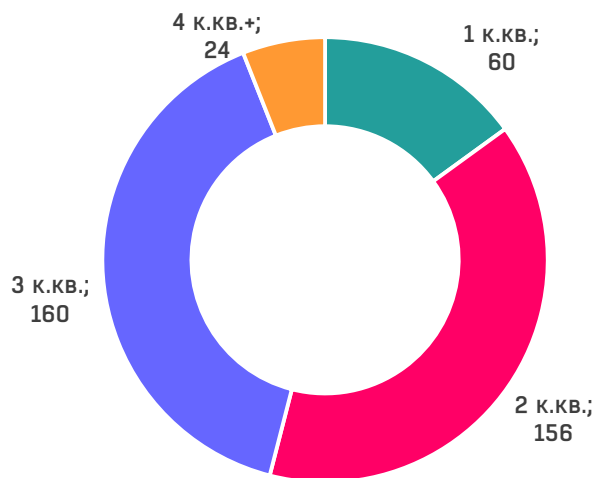
Рекомендуемые цены для квартирографии Нового ЖК

(на основании данных о продажах и экспертных оценок)

Тип	Площадь	Квартирография			
		доля	квартир	площадь	доля
1 к.кв.	40,0	15%	60	2 400	10%
2 к.кв.					
3 к.кв.					
4 к.кв.+					
ИТОГО:	58,3		400	23 300	

Фаза старта		Фаза устойчивости		Фаза возможностей	
кв.м.	квартира	кв.м.	квартира	кв.м.	квартира
68	2 720	75	3 000	80	3 200
	3 925		4 369		4 660

Доли в количестве квартир



Предметный расчет доходности модели

(финансовое моделирование на основании данных о продажах и экспертных оценок)

	КВАДРАТНЫЙ МЕТР			КВАРТИРА			
	Себестоимость	Цена продажи	Доход	Количество	Площадь	Цена продажи	Доход
	руб.	руб.	руб.	шт.	кв.м.	руб.	руб.
1К	46 000	67 000	21 000	000	00	0 000 000	000 000
2К	45 000	64 000	19 000	000	00	0 000 000	000 000
3К	44 000	60 000	16 000	000	00	0 000 000	0 000 000
	44 818	63 137		000			000,0 млн.

Совокупные показатели экономики развития земельных участков

	Доход, руб.
Доход от продаж жилых площадей	000 000 000
Доход от продажи земельного участка	00 000 000
Доход от проекта	000 000 000



Оценка инвестиционной эффективности моделей

(финансовое моделирование на основании данных о продажах и экспертных оценок)

Таблица 38. Комплексная прогнозная экономика проекта.

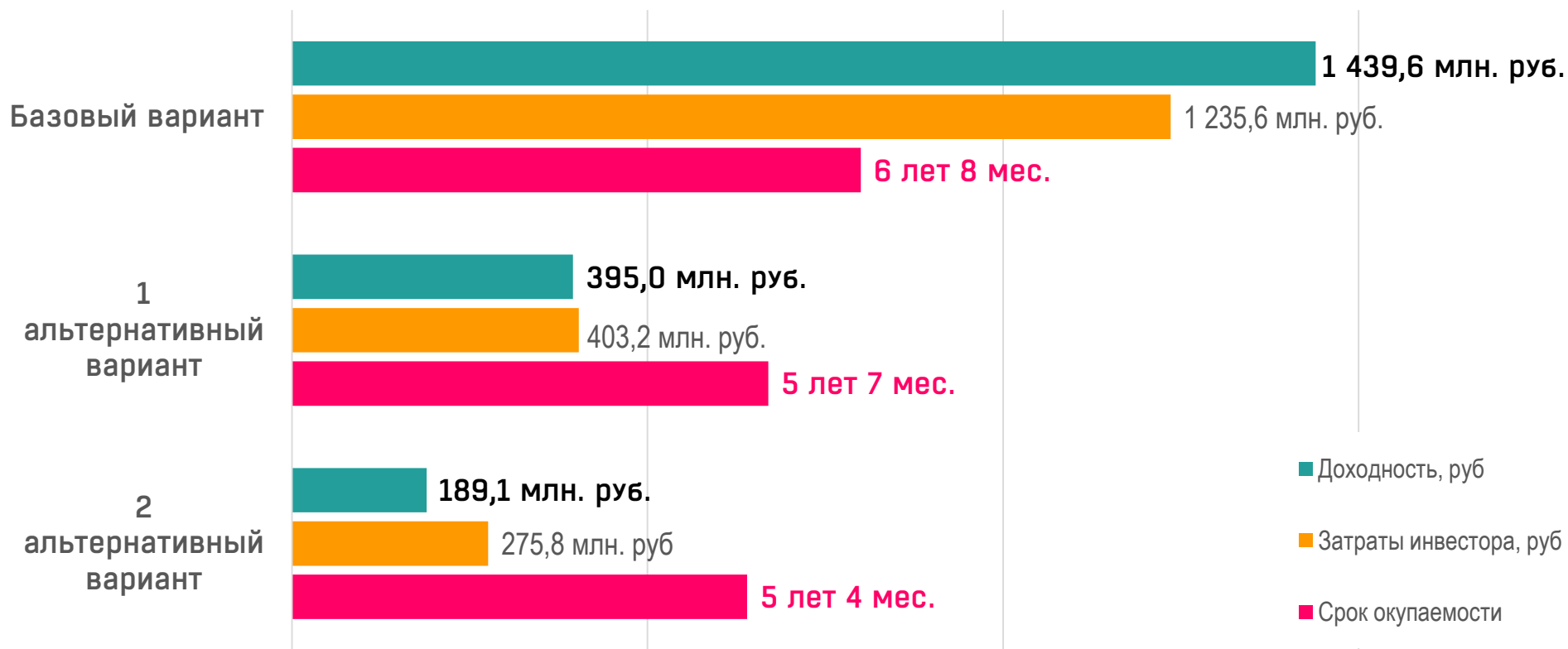
ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ	Инвестиционная фаза				Возврат собственных средств						руб.
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
	2017 г	2018 г	2019 г	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г	2024 г	2025 г	2026 г	Итого:
Доходы от проекта				100 080 000	907 371 667	907 371 667	907 371 667	943 371 667	907 371 667	907 371 667	3 765 566 667
Доходы от спортивного комплекса				100 080 000	100 080 000	100 080 000	100 080 000	100 080 000	100 080 000	100 080 000	500 400 000
Доходы от жилого комплекса				0	807 291 667	807 291 667	807 291 667	843 291 667	807 291 667	807 291 667	3 265 166 667
Расходы по проекту				527 749 000	522 124 000	535 999 000	493 249 000	491 561 500	486 499 000	51 624 000	2 570 682 500
Расходы по спортивному комплексу				51 624 000	51 624 000	51 624 000	51 624 000	51 624 000	51 624 000	51 624 000	258 120 000
Расходы по жилому комплексу				476 125 000	470 500 000	484 375 000	441 625 000	439 937 500	434 875 000	0	2 312 562 500
NOI (Чистый операционный доход)				-427 669 000	385 247 667	371 372 667	414 122 667	451 810 167	420 872 667	855 747 667	1 194 884 167
NOI (Чистый операционный доход) с дисконтом											540 504 915
Собственные средства акционера с дисконтом	54 000 000	210 000 000	426 950 000	488 335 000	56 325 000						1 235 610 000
Собственные средства акционера	54 000 000	210 000 000	401 750 000	440 125 000							1 105 875 000
Кредит банка				200 000 000							200 000 000
Аренда ЗУ	54 000 000	54 000 000	54 000 000								
Выкуп ЗУ				164 000 000							
Затраты на строительство объекта		210 000 000	401 750 000	476 125 000	470 500 000	484 375 000	441 625 000	439 937 500	434 875 000	-	3 359 187 500
проценты по кредиту 12%		-	-	24 000 000	24 000 000	-	-	-	-	-	48 000 000
Остаток денежных средств после уплаты %% банку				-	361 247 667	371 372 667	414 122 667	451 810 167	420 872 667	855 747 667	
Погашение кредита					200 000 000	-	-	-	-	-	200 000 000
Возврат средств собственника				-	161 247 667	371 372 667	414 122 667	288 867 000	-	-	1 235 610 000
Чистый остаток денежных средств нарастающим итогом				-	-	-	-	162 943 167	583 815 833	1 439 563 500	1 439 563 500
Ставка дисконтирования				12,0%							

Как видно из таблицы, срок окупаемости проекта составляет 6 лет 8 мес.



Сопоставление инвестиционной эффективности моделей

(финансовое моделирование на основании данных о продажах и экспертных оценок)



С точки зрения доходности, как главного показателя проекта, самым приемлемым вариантом будет являться **Базовый вариант** – строительство спортивного комплекса с ледовой ареной, 25 метровым бассейном и фитнес-центром и строительство малоэтажного жилого комплекса.

Его **доходность в 3,6 раза выше** доходности первого альтернативного варианта (строительство СК и продажа ЗУ) и **в 7,6 выше** доходности второго альтернативного варианта (строятся коттеджи).





ДеКарт

АНАЛИТИКА РЫНКА НОВОСТРОЕК

УВЕРЕНЫ В СВОЕМ ПРОЕКТЕ?

ПРИНИМАЙТЕ ПРАВИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

