

Задача: создание финансовой модели для 4 вариантов возможного использования производственного помещения



Решение и Фишки: учет переменных и постоянных затрат в себестоимости

Результат:**4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости****4.3 составление финансового плана (в т.ч. оценка капитальных затрат и ожидаемых финансовых потоков) и оценка показателей экономической эффективности**

Концепция развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

Наименование	Ориентировочные затраты, руб.
Всего капитальные затраты	17 367 925
Затраты на коммуникации:	9 421 939
Водоснабжение, канализация	980 196
Система отопления	2 110 086
Электрификация помещений	391 658
Вентиляция и кондиционирование	440 000
Пожарная сигнализация	5 000 000
Система связи и интернет	200 000
Внутреннее и уличное освещение	300 000
Затраты на ремонт:	7 945 987

Табл. 4.3.2. Прогноз капитальных затрат на редевелопмент главного производственного корпуса. Расшифровку статей затрат см. в приложении б.

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.3 составление финансового плана (в т.ч. оценка капитальных затрат и ожидаемых финансовых потоков) и оценка показателей экономической эффективности

Концепция развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

Прогноз дохода от сдачи в аренду после редевелопмента	
Среднерыночная цена аренды 1.кв м в месяц офисной площади в Муроме, руб	439
Учет инфляции на 5% в 2014-2015 гг (по данным Минфина)	461
Общая площадь здания, кв. м.	4 745
Примерная полезная площадь здания под офисы (70% от общей), кв. м	3 322
% сдачи площадей в первый год после готовности объекта при цене в рынке	40%
% сдачи площадей во 2 и 3 года после готовности объекта при цене в рынке	70%
Объем продаж в месяц в первый год после готовности объекта, руб	583 280
Объем продаж в месяц во 2 и 3 года после готовности объекта при цене в рынке, руб	1 098 571
Объем продаж в месяц в 4й год после готовности объекта при цене в рынке (загрузка центра 100%), руб	1 772 451

Табл. 4.3.3. Прогноз дохода от сдачи в аренду офисов в главном производственном корпусе после редевелопмента

Расходы на коммунальные услуги в месяц, руб.	286 441
платежи за электроэнергию, норматив по г. Мурому 2.98 руб./кВт*час, потребление 400 кВт*час	209 792
платежи за водоснабжение, норматив по г. Мурому 11,56 руб./куб. м, водопотребление 7,922 м3 в час	16 118
платежи за водоотведение, норматив по г. Мурому 14.16 руб./м³	19 743
платежи за вывоз ТБО, норматив по г. Мурому 22 руб. 21 коп. за 1 куб. м, месячное потребление 40 куб.м.	888
платежи за газ, норматив по г. Мурому 3,99 руб за 1 куб. м, месячное потребление 10 000 куб.м.	39 900
Расходы на управление и эксплуатацию объекта в месяц, руб.	306 222

Табл. 4.3.4. Ежемесячные расходы на эксплуатацию офисного центра

Срок окупаемости проекта с учетом капитальных затрат, ежемесячного дохода и расхода, месяцев	43
Рентабельность инвестиций за 4 года работы, %	136%

Табл. 4.3.5. Показатели эффективности проекта (срок окупаемости и рентабельность инвестиций за 2 года)

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.3 составление финансового плана (в т.ч. оценка капитальных затрат и ожидаемых финансовых потоков) и оценка показателей экономической эффективности

Концепция развития складского корпуса в качестве магазина

Прогноз капитальных затрат на редевелопмент складского корпуса	
Наименование	Ориентировочные затраты, руб.
Всего капитальные затраты	2 236 359
Затраты на коммуникации:	1 503 167
Водоснабжение, канализация	205 922
Система отопления	165 593
Электрификация помещений	53 652
Вентиляция и кондиционирование	78 000
Пожарная сигнализация	1 000 000
Затраты на ремонт:	733 192

Табл.4.3.6. Прогноз капитальных затрат на редевелопмент складского корпуса.
Расшифровку статей затрат см. в приложении 6.

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.3 составление финансового плана (в т.ч. оценка капитальных затрат и ожидаемых финансовых потоков) и оценка показателей экономической эффективности

Концепция развития складского корпуса в качестве магазина

Прогноз дохода от сдачи в аренду после редевелопмента	
Среднерыночная цена аренды 1.кв м в месяц торговой площади в Муроме, руб	480
Учет инфляции на 5% в 2014-2015 гг (по данным Минфина)	504
Общая площадь здания, кв. м.	437,2
Примерная полезная площадь здания под магазин (90% от общей), кв. м	393
Арендные платежи в месяц после готовности объекта, руб	188 870

Табл. 4.2.7. Прогноз дохода от сдачи в аренду торгового помещения в складском корпусе после редевелопмента

Эксплуатационные расходы в месяц (себестоимость проекта), руб.	107 023
платежи за электроэнергию, норматив по г. Мурому 2.98 руб./кВт*час, потребление 30 кВт*час	26 820
платежи за водоснабжение, норматив по г. Мурому 11,56 руб/куб.м., водопотребление 7,922 м3 в час	16 118
платежи за водоотведение, норматив по г. Мурому 14.16 руб./м³	19 743
платежи за вывоз ТБО, норматив по г. Мурому 22 руб. 21 коп. за 1 куб. м, месячное потребление 200 куб.м.	4 442
платежи за газ, норматив по г. Мурому 3,99 руб за 1 куб. м, месячное потребление 10 000 куб.м.	39 900
Расходы на управление и эксплуатацию объекта в месяц, руб.	37 774

Табл. 4.2.8. Ежемесячные расходы на эксплуатацию торгового помещения

Срок окупаемости проекта с учетом капитальных затрат, ежемесячного дохода и расхода, месяцев	46
Рентабельность инвестиций за 4 года работы, %	107%

Табл. 4.2.9. Показатели эффективности проекта (срок окупаемости и рентабельность инвестиций за первый год)

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.4 SWOT-анализ концепции с учетом финансовых показателей

Концепция развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

S-Сильные стороны	W- Слабые стороны
удобный подъезд к комплексу, наличие открытой парковки	Необходимость достаточно дорогого ремонта и прокладки коммуникаций для соответствия требованиям
тихий район, обособленность от жилых зданий	Полезная площадь офисного центра на 30% меньше общей площади здания
целевое использование здания-памятника культуры под офисный центр	Необходимость в ежемесячных расходах на управление и эксплуатацию
наличие кабеля связи на территории объекта	
Срок окупаемости объекта меньше среднего срока окупаемости офисного центра «с нуля» (5-7 лет)	
O-Возможности	T-Угрозы
есть неудовлетворенный спрос на офисную недвижимость во Владимирской области	Наличие 6 из 9 офисных центров в микрорайоне ТЦ
цена аренды офисной недвижимости во Владимирской области растет	Нет определенности в наличии реального спроса со стороны конкретных организаций
2 автобусные остановки в шаговой доступности от объекта	Зависимость от увеличения тарифов на коммунальные услуги
Рост инфляции увеличит цены аренды офисов на 5% в год	

Табл. 4.4.1 SWOT-анализ концепции развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.4 SWOT-анализ концепции с учетом финансовых показателей

Концепция развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

Сильные стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
удобный подъезд, наличие открытой парковки	0,2	8	1,6
тихий район, обособленность от жилых зданий	0,1	8	0,8
целевое использование здания под офисный центр	0,3	8	2,4
наличие кабеля связи на территории объекта	0,1	10	1
срок окупаемости объекта меньше среднего срока окупаемости офисного центра "с нуля" (5-7 лет)	0,3	10	3
Итого:	1		8,8
Слабые стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Необходимость достаточного дорогого ремонта и прокладки коммуникаций для соответствия требованиям	0,5	7	3,5
Полезная площадь офисного центра на 30% меньше общей площади здания	0,2	9	1,8
Необходимость в ежемесячных расходах на управление и эксплуатацию	0,3	8	2,4
Итого:	1		7,7
Возможности			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
есть неудовлетворенный спрос на офисную недвижимость во Владимирской области	0,2	7	1,4
цена аренды офисной недвижимости во Владимирской области растет	0,3	9	2,7
2 автобусные остановки в шаговой доступности от объекта	0,3	7	2,1
Рост инфляции увеличит цены аренды офисов на 5% в год	0,2	8	1,6
Итого:	1		7,8
Угрозы			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Наличие 6 из 9 офисных центров в микрорайоне ТЦ	0,5	7	3,5
Нет определенности в наличии реального спроса со стороны конкретных организаций	0,3	8	2,4
Зависимость от увеличения тарифов на коммунальные услуги	0,2	8	1,6
Итого:	1		7,5

Табл. 4.4.1 SWOT-анализ концепции развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.4 SWOT-анализ концепции с учетом финансовых показателей

Концепция развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра



Табл. 4.4.1 SWOT-анализ концепции развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.4 SWOT-анализ концепции с учетом финансовых показателей

Концепция развития складского корпуса в качестве магазина

S- Сильные стороны объекта недвижимости	W- Слабые стороны объекта недвижимости
удобный подъезд к комплексу	неразвитая инженерная инфраструктура
наличие открытой парковки	дом 1902 года постройки
небольшая стоимость капитальных вложений по сравнению с главным корпусом	невозможность изменения фасада памятника культуры
востребованность объекта по данным кабинетного исследования	неопределенность размера доли общих коммунальных платежей для данного объекта
O- Возможности	T- Угрозы
Муром на 2 месте по обороту розничной торговли в области, рост оборота в 2012 к 2011 на 15%	наличие ТЦ «Мармелад» и ТЦ «Домашний» с продуктовыми супермаркетами в 3 кварталах от объекта
большой неудовлетворенный спрос на торговую недвижимость во Владимирской области	нет информации по распределению покупательских потоков жителей микрорайона
цена покупки торговой недвижимости самая высокая из всех сегментов рынка недвижимости в Муроме	низкая рентабельность проекта по сравнению с проектом офисного центра по главному производственному корпусу
цена аренды торговой недвижимости во Владимирской области растет	
развитая инфраструктура микрорайона многоэтажной застройки рядом с объектом	
2 автобусные остановки	
мало магазинов в шаговой доступности	
возможность использования главного корпуса как офисного центра или фитнес-центра	

Табл. 4.4.2 SWOT-анализ концепция развития складского корпуса в качестве магазина

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.4 SWOT-анализ концепции с учетом финансовых показателей

Концепция развития складского корпуса в качестве магазина

Сильные стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Высокая вероятность окупаемости проекта	0,4	6	2,4
Развитая инфраструктура микрорайона	0,4	8	3,2
Наличие парковки для покупателей на территории	0,2	7	1,4
Итого:	1		7
Слабые стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Расположение не на главной магистрали города	0,3	5	1,5
Низкая рентабельность проекта по сравнению с офисным центром	0,7	8	5,6
Итого:	1		7,1
Возможности			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Муром на 2 месте по обороту розничной торговли в области, рост оборота в 2012 к 2011 на 15%	0,2	6	1,2
Цена аренды торговой недвижимости во Владимирской области растет	0,3	6	1,8
Мало магазинов в шаговой доступности	0,3	9	2,7
Рост инфляции увеличит цены аренды офисов на 5% в год	0,2	8	1,6
Итого:	1		7,3
Угрозы			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
наличие ТЦ «Мармелад» и ТЦ «Домашний» с продуктовыми супермаркетами в 3 кварталах от объекта	0,4	6	2,4
нет информации по распределению покупательских потоков жителей микрорайона	0,3	7	2,1
Неопределенность доли затрат на коммунальные услуги на складское здание от общих затрат на коммунальные услуги	0,3	8	2,4
Итого:	1		6,9

Табл. 4.4.2 SWOT-анализ концепция развития складского корпуса в качестве магазина

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.4 SWOT-анализ концепции с учетом финансовых показателей

Концепция развития складского корпуса в качестве магазина

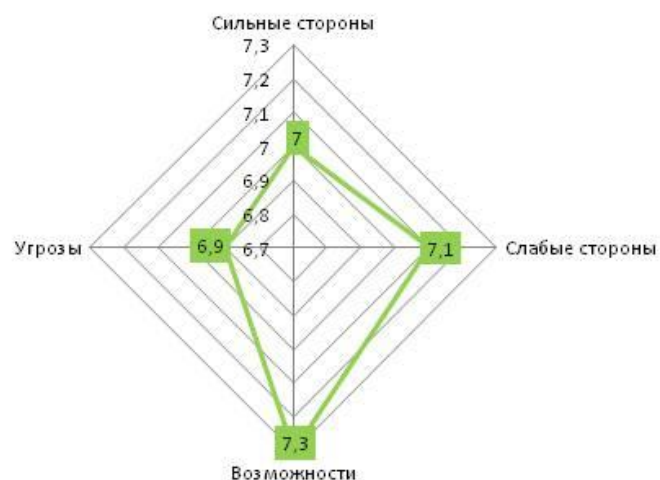


Табл. 4.4.2 SWOT-анализ концепция развития складского корпуса в качестве магазина

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.5. формирование выводов и рекомендаций, составление отчета по предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости.

Концепция развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

Краткая предварительная концепция редевелопмента главного производственного корпуса	
функциональное использование	Офисный центр класса D
архитектурные требования	Сохранение фасада как памятника культурного наследия регионального значения
потребительские требования	Более 50% офисных помещений площадью до 100 кв. м., цена не выше рыночной, наличие открытой парковки
инженерные и инвестиционные аспекты	Монтаж отопления, водоснабжения, канализации, электрификации, связи, полноценная внутренняя отделка помещений
юридические параметры	Согласование не требуется

Для уточнения решения о выборе варианта развития из предложенных рекомендуется:

1. Сделать качественную характеристику степени важности параметров SWOT-анализа вариантов развития объекта с помощью экспертов рынка и Заказчика
2. Получить данные о готовности компаний г.Мурома разместить свои офисы в исследуемом объекте для снижения угрозы незагрузки офисного центра

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.5. формирование выводов и рекомендаций, составление отчета по предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости.

Концепция развития складского корпуса в качестве магазина

Краткая предварительная концепция редевелопмента складского корпуса как магазина	
функциональное использование	Гастроном, продовольственный, промтоварный магазин, аптека
архитектурные требования	Сохранение фасада как памятника культурного наследия регионального значения
потребительские требования	Наличие потенциального покупательского потока(имеется)
инженерные и инвестиционные аспекты	Монтаж отопления, водоснабжения, канализации, электрификации, благоустроенность территории (крыльцо, наличие открытой парковки, уличное освещение)
юридические параметры	Согласование не требуется

Для уточнения решения о выборе варианта развития из предложенных рекомендуется:

1. Сделать качественную характеристику степени важности параметров SWOT-анализа вариантов развития объекта с помощью экспертов рынка и Заказчика
2. Получить данные о покупательских потоках жителей рассматриваемого микрорайона для снижения угрозы малого покупательского потока в магазин
3. Подобрать 2-3 возможных арендатора, уточнить их мнение по поводу объекта

Задача: создание финансовой модели для продукта инновации



Решение и Фишки: упрощенная структура ДДС.

Результат:

Упрощенная структура финансового плана. P&L													
		1-й год реализации проекта				2-й год реализации проекта				3-й год реализации проекта			
		1-й кварта л	2-й кварта л	3-й кварта л	4-й кварта л	1-й кварта л	2-й кварта л	3-й кварта л	4-й кварта л	1-й кварта л	2-й кварта л	3-й кварта л	4-й кварта л
ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ													
Курс рубля к доллару США, руб./\$													
Объем продаж, в натур.выражении						500,00	500,00	1000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00
Цена за единицу товара (услуги), \$						1580,00	1580,00	1580,00	1580,00	1580,00	1580,00	1580,00	1580,00
Стоимость сырья (материалов), \$/ед.						500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Объем потребления сырья (материалов), ед.						1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Ставка аренды помещений, \$/кв.м													
Арендуемая площадь, кв.м													
Ставки основных налогов, %													
налог на добавленную стоимость						18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%
налог на доходы физических лиц		13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%
единый социальный налог		26,00%	26,00%	26,00%	26,00%	26,00%	26,00%	26,00%	26,00%	26,00%	26,00%	26,00%	26,00%
налог на прибыль						24,00%	24,00%	24,00%	24,00%	24,00%	24,00%	24,00%	24,00%
ЗАТРАТЫ, \$		825862,0 7	770862,0 7	745862,0 7	800862,0 7	1732696, 90	1195796, 90	1195796, 90	1185176, 90	1278986, 90	1273086, 90	1273086, 90	1228086, 90
Зарплата персонала и приравненные к ней выплаты, всего		325862,0 7	325862,0 7	325862,0 7	325862,0 7	1086206, 90	1086206, 90	1086206, 90	1086206, 90	1086206, 90	1086206, 90	1086206, 90	1086206, 90
зарплата административного персонала и бэк-офис		225000,0 0	225000,0 0	225000,0 0	225000,0 0	150000,0 0	150000,0 0	150000,0 0	150000,0 0	150000,0 0	150000,0 0	150000,0 0	150000,0 0

	зарплата производственного персонала					600000,0 0	600000,0 0	600000,0 0	600000,0 0	600000,0 0	600000,0 0	600000,0 0	600000,0 0
	зарплата коммерческого персонала												
	бонусы, премии и проч. выплаты персоналу												
	сумма налога на доходы физических лиц	33620,69	33620,69	33620,69	33620,69	112068,9 7	112068,9 7	112068,9 7	112068,9 7	112068,9 7	112068,9 7	112068,9 7	112068,9 7
	сумма единого социального налога	67241,38	67241,38	67241,38	67241,38	224137,9 3	224137,9 3	224137,9 3	224137,9 3	224137,9 3	224137,9 3	224137,9 3	224137,9 3
	Производственные затраты, всего	375000,0 0	375000,0 0	375000,0 0	375000,0 0	189390,0 0	12390,00	12390,00	1770,00	1180,00	1180,00	1180,00	1180,00
	стоимость аренды помещений	0,00	0,00	0,00	0,00	10000,00	10000,00	10000,00	1000,00	500,00	500,00	500,00	500,00
	стоимость сырья (материалов)	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
	офисные и канцелярские расходы					150000,0 0							
	комплектующие	375000,0 0	375000,0 0	375000,0 0	375000,0 0								
	транспортные расходы												
	связь												
	текущий ремонт												
	прочие производственные затраты (указать, какие)												
	сумма налога на добавленную стоимость	0,00	0,00	0,00	0,00	28890,00	1890,00	1890,00	270,00	180,00	180,00	180,00	180,00
	Коммерческие расходы, всего	125000,0 0	70000,00	45000,00	100000,0 0	457100,0 0	97200,00	97200,00	97200,00	191600,0 0	185700,0 0	185700,0 0	140700,0 0
	расходы на рекламу					300000,0 0				75000,00	75000,00	75000,00	75000,00
	расходы на PR и promotion(интернет-сайт)					40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00
	маркетинговые и иные исследования рынка	25000,00	25000,00										
	расходы на дистрибуцию					50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	5000,00
	представительские расходы												
	патентные и сертификационные расходы	100000,0 0	45000,00	45000,00	100000,0 0	5000,00				5000,00			
	сумма налога на добавленную стоимость	0,00	0,00	0,00	0,00	62100,00	7200,00	7200,00	7200,00	21600,00	20700,00	20700,00	20700,00

	СТОИМОСТЬ												
ВЫРУЧКА, \$		0,00	0,00	0,00	0,00	932200,0 0	932200,0 0	1864400, 00	3728800, 00	3728800, 00	3728800, 00	3728800, 00	3728800, 00
	Объем продаж по основному виду деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	790000,0 0	790000,0 0	1580000, 00	3160000, 00	3160000, 00	3160000, 00	3160000, 00	3160000, 00
	Прочие поступления (указать, какие)												
	сумма налога на добавленную стоимость	0,00	0,00	0,00	0,00	142200,0 0	142200,0 0	284400,0 0	568800,0 0	568800,0 0	568800,0 0	568800,0 0	568800,0 0
ПРИБЫЛЬ (+) / УБЫТОК (-) ЗА ПЕРИОД (ДО НАЛОГОВ)		- 825862,0 7	- 770862,0 7	- 745862,0 7	- 800862,0 7	- 800496,9 0	- 263596,9 0	- 668603,1 0	- 2543623, 10	- 2449813, 10	- 2455713, 10	- 2455713, 10	- 2500713, 10
	То же накопленным итогом	- 825862,0 7	- #####	- #####	- #####	- #####	- #####	- #####	- 995315,8 6	- 1454497, 24	- 3910210, 34	- 6365923, 45	- 8866636, 55