



**DEKARTA
PROPERTY**
GROUP OF COMPANIES

**Инвестиционные возможности
на рынке жилой недвижимости
в Риге**

**Dekarta Property
Group of Companies**

конференция
19 апреля 2013 г.

О нас ...



**DEKARTA
PROPERTY**
GROUP OF COMPANIES

Девелоперская компания Dekarta Property (Латвия)

- Создана в 2010 году, единственный акционер – фонд Dekarta Capital
- Фокусируется на рынке жилой недвижимости в центре Риги
- Председатель правления – Денис Ким
- Наш портфель – 44 000 м2 полезной площади:
 - Cesu 23, сдан в 2011 г.
 - Alauksta 9, сдан в 2012 г.
 - Elizabetes 4, в процессе реконструкции. Будет сдан в 2014 г.
 - Skarnu 11, в процессе строительства. Будет сдан в 2014 г.
 - Skolas 17, в процессе проектирования. Будет сдан в 2014 г.
 - Kalnciema 2, процессе проектирования. Будет сдан в 2014-2015 гг.

Инвестиционный фонд Dekarta Capital (Кипр)

- Фонд создан в 2008 году
- Активы под управлением более 50 млн.долл.
- Два управляющий партнера – Денис Ким, Александр Лядов
- Бизнесы в Латвии, России, Украине
 - Dekarta Property (LV)
 - Глобальный интернет-проект (UA) – exropromoter.com
 - Производство супер-конденсаторов (UA, LV) – yunasko.com
 - Бизнес по производству и дистрибуции электротехники (RUS) – dozer.com
 - Другие непубличные проекты

Три вопроса для инвестора



DEKARTA
PROPERTY
GROUP OF COMPANIES

Кто покупатель?

?

**Что предложить
покупателю?**

?

**Как обеспечить
эффективность
инвестиций?**

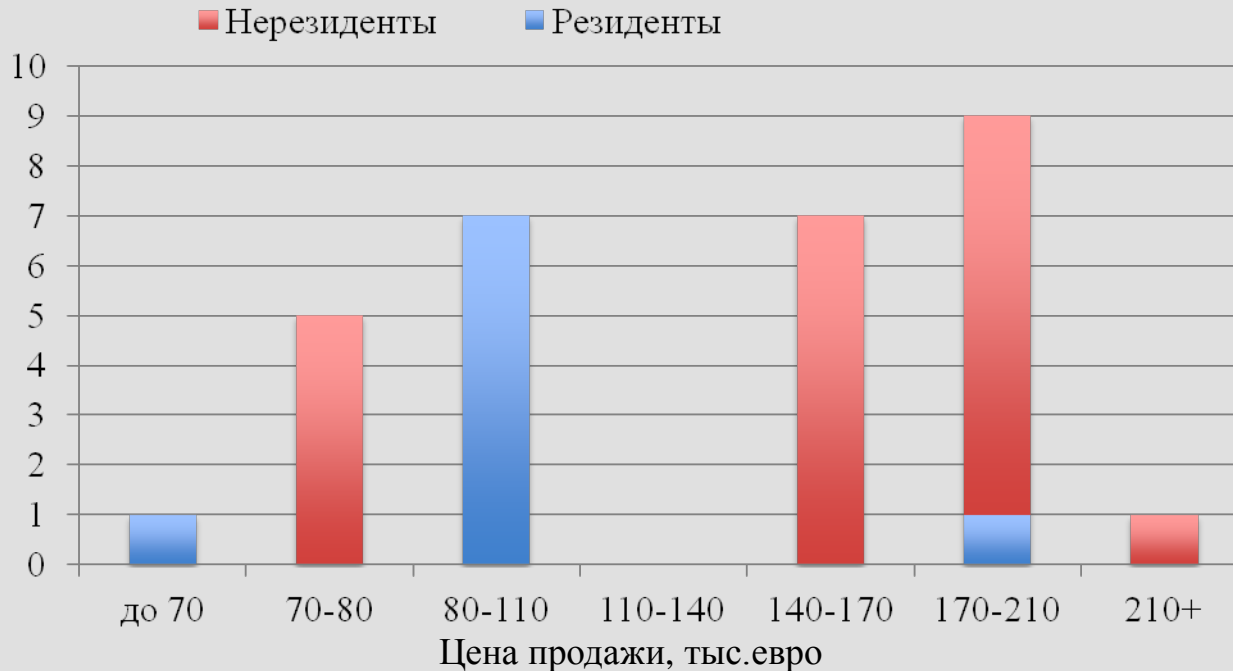
?

Тренды на рынке жилой недвижимости в центре Риги



DEKARTA
PROPERTY
GROUP OF COMPANIES

Продажи квартир на Cesu 23 и Alauksta 9 за последние 5 мес.



- Из 30 проданных квартир, 21 приобретена нерезидентами (70%)
- Нерезиденты склонны приобретать более просторные квартиры, дороже чем необходимо для получения вида на жительство
- Ориентация на нерезидентов позволяет сегодня получать большие объемы продаж и прибыль

Ключевые факторы, определяющие спрос на жилую недвижимость в Латвии среди нерезидентов



DEKARTA
PROPERTY
GROUP OF COMPANIES

Позитивные

- Самый низкий в Шенгенской зоне порог для получения вида на жительство
- Нестабильность политической ситуации в странах СНГ
- Желание инвестировать вне СНГ
- Возможность общаться на русском языке
- Привлекательная среда (безопасно, чисто, качественные продукты, логистика)



- Перечисленные позитивные факторы имеют долгосрочную перспективу (3-5 лет)
- Спрос со стороны нерезидентов из стран СНГ будет стабильно расти за счет популяризации Латвии через социальные связи

Негативные

- Слабое знание Латвии среди потенциальных покупателей
- Анти-PR со стороны политических сил в России

Три вопроса для инвестора



DEKARTA
PROPERTY
GROUP OF COMPANIES

Кто покупатель?

Нерезиденты

- Ориентация на нерезидентов позволяет получить большую прибыль
- Спрос со стороны нерезидентов является стабильным, при сохранении возможности получения вида на жительство

Что предложить покупателю?

?

Как обеспечить эффективность инвестиций?

?

Приоритеты покупателей-нерезидентов при выборе жилой недвижимости



DEKARTA
PROPERTY
GROUP OF COMPANIES

Более ценно



Менее ценно

- Возможность получения вида на жительство
- Качество готового жилья
- Место расположения
- Разумность планировок
- Инфраструктура вокруг места жительства

Спрос и возможность для инвестиций на рынке жилой недвижимости в Риге



**DEKARTA
PROPERTY**
GROUP OF COMPANIES



Что смотрят покупатели	Недорогие сделки с возможностью роста	Квартиры с адекватной ценой для получения вида на жительство или сдачи в аренду	Качественные квартиры с хорошей инфраструктурой
Возможности для инвестирования	Качественные новостройки и реновация	Качественные новостройки с хорошей инфраструктурой (паркинг, дворы и т.п.)	?
Ключевые преимущества	Стоимость	Качество Стоимость	Инфраструктура Качество Стоимость

Разумный подход к проектированию и строительству востребован в любое время
(контроль качества, контроль затрат, соответствие ожиданиям рынка)

Виды объектов для инвестирования



**DEKARTA
PROPERTY**
GROUP OF COMPANIES

Вид объекта (баллы)	Основные риски	ВНЖ	Качество	Место	Удобств о квартир	Инфраст- руктура
Вторичный рынок (2,5)		+/-	+/-	+	-	+/-
Отдельные здания под реновацию (3,5)	- сложно оценить бюджет	+/-	+	+	+/-	+/-
Недостроенные проекты (3,0)	- риск реализовать докризисные решения, не соответствующие рынку - высокая цена исправления проекта под новые требования рынка	+/-	+	+/-	+/-	+/-
Новые дома (4,0)	- риск реализовать докризисные решения, не соответствующие рынку	+	+	+/-	+	+/-
Новые жилые комплексы (4,5)	- высокий бюджет входа и строительства	+	+	+/-	+	+



- **Наиболее конкурентное предложение можно создать развивая новые жилые комплексы**
- **Строительство новых жилых комплексов ограничивается высоким порог входа и бюджетом строительства**
- **В любом случае необходимо качественно проработать позиционирование развиваемого объекта**

Существующие проблемы при реализации крупных жилищных проектов



DEKARTA
PROPERTY
GROUP OF COMPANIES

- Нужен большой бюджет
 - Высокий порог для входа в проекты, которые зачастую контролируются банками
 - Высокий бюджет на строительство комплекса
- Сложности в получении финансирования из типичных источников финансирования (банки, инвестиционные фонды)
 - Низкие лимиты кредитования, предлагаемые банками
 - Низкий уровень доверия к Латвии со стороны европейских инвестиционных институтов



Создание финансового
партнерства с
нерезидентами из СНГ

Три вопроса для инвестора



DEKARTA
PROPERTY
GROUP OF COMPANIES

Кто покупатель?

Нерезиденты

- Ориентация на нерезидентов позволяет получить большую прибыль
- Спрос со стороны нерезидентов является стабильным, при сохранении возможности получения вида на жительство

Что предложить покупателю?

Новые жилые комплексы

- Позволяют максимально реализовать потребности покупателей

**Как обеспечить
эффективность
инвестиций?**

?

Подходы к финансированию проекта

Приобретение

Строительство

Экспозиция

Способы оптимизации финансирования

- Ломбардные банковские кредиты
- Рассрочка от продавца проекта
- Банковское кредитование под строительство
- Разделение строительства по этапам
- Продажа квартир на этапе строительства
- Ломбардное кредитование под готовые квартиры

Влияние стратегии финансирования на доходность проекта



DEKARTA
PROPERTY
GROUP OF COMPANIES



Три вопроса для инвестора



**DEKARTA
PROPERTY**
GROUP OF COMPANIES

Кто покупатель?

Нерезиденты

- Ориентация на нерезидентов позволяет получить большую прибыль
- Спрос со стороны нерезидентов является стабильным, при сохранении возможности получения вида на жительство

Что предложить покупателю?

Новые жилые комплексы

- Позволяют максимально реализовать потребности покупателей по качеству, рациональности и инфраструктуре

Как обеспечить эффективность инвестиций?

Управлять маркетингом

- Выбор позиционирования проекта
- Обеспечение соответствия проекта выбранному позиционированию

Контролировать строительство

- Контроль качества
- Оптимизация расходов (тендеры, выбор материалов)


Реализовать оптимальную финансовую стратегию

- Управление ликвидностью
- Организация кредитов и займов

Основные задачи инвестора при реализации девелоперского проекта



DEKARTA
PROPERTY
GROUP OF COMPANIES

- Маркетинговая стратегия и продажи
 - Маркетинговое позиционирование
 - Требования к проекту и контроль их соблюдения
 - Организация продаж
 - Стратегия финансирования проекта и ее исполнение
 - Организация заемного финансирования
 - Управление ликвидностью
 - Оперативный контроль строительства
 - Выбор отделочных материалов
 - Контроль тендеров
 - Контроль качества выполненных работ
- 
- Для реализации успешных девелоперских проектов необходима команда профессионалов, которую невозможно содержать реализуя небольшие проекты
 - Либо, вовлечение инвестора в реализацию проектов на 100%