



**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) – expropromoter.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?**

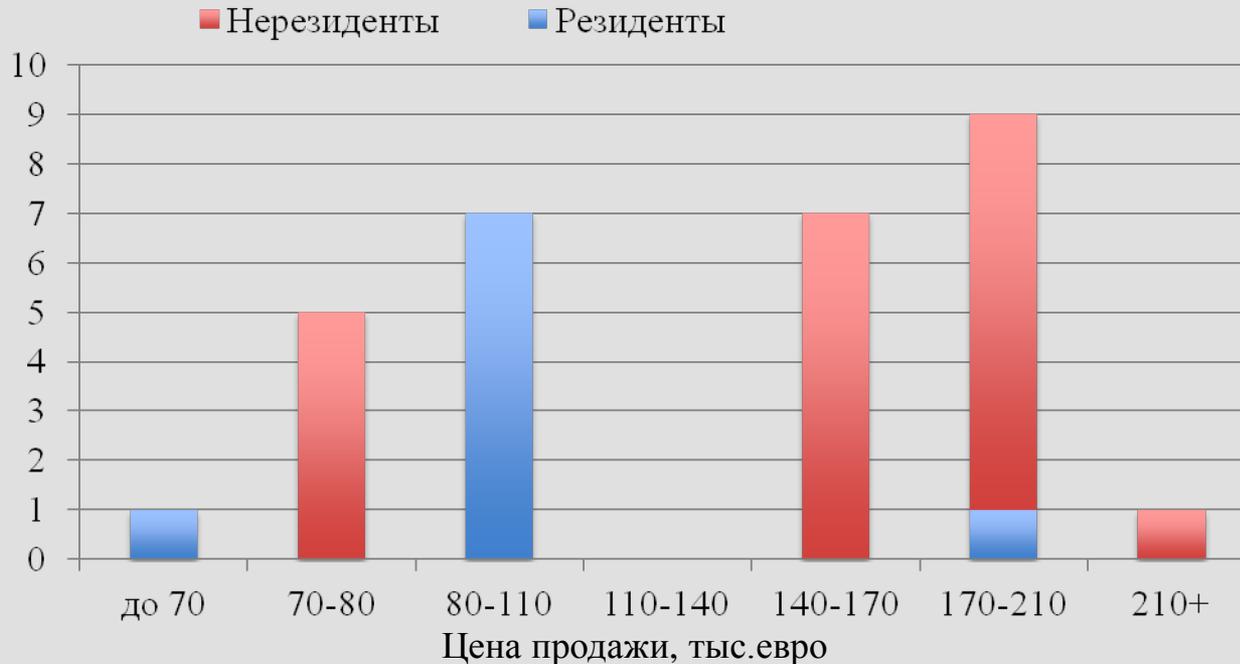
?

# 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

2010-2011

2012-2013

2014-2015

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



DEKARTA  
PROPERTY  
GROUP OF COMPANIES

## Приобретение

## Строительство

## Экспозиция

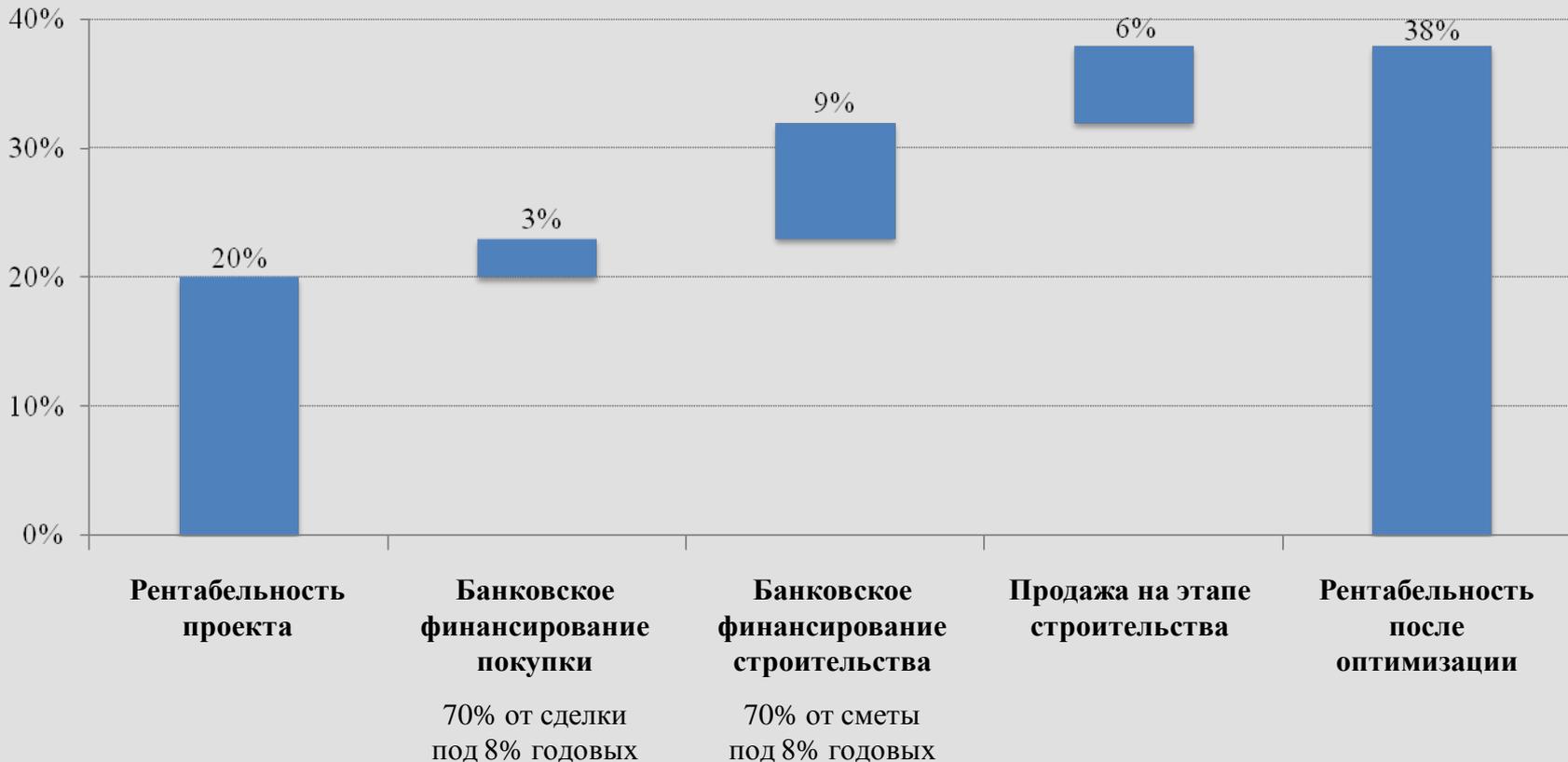
### Способы оптимизации финансирования

- 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%