Получение проектного финансирования в ходе реализации проекта



ОБО МНЕ

Бондаева Екатерина Аркадьевна

Проектное финансирование 214-ФЗ

8 лет в Сбербанке, 5 лет в РНКБ Банк (группа ВТБ). Более 6 лет — сделки по проектному финансированию 214-ФЗ.

8+5
лет в Сбербанке и РНКБ Банк (группа ВТБ)

6+
лет сделок по 214-ФЗ

КРТ
бридж, кредит под будущую прибыль, социальные проекты



Виды проектного финансирования

Предпроектный бридж

Финансирование начальной стадии до РНС (Затраты на проектирование, смена ВРИ)

Бридж

Финансирование на приобретение земли

Проектное финансирование

Основной источник финансирования проекта

Кредит под будущую прибыль

Финансирование под ожидаемые денежные потоки

Формирование расходов проекта

01

Земельный участок

Покупка / аренда / права аренды; покупка долей в УК; социальная нагрузка и благоустройство

02

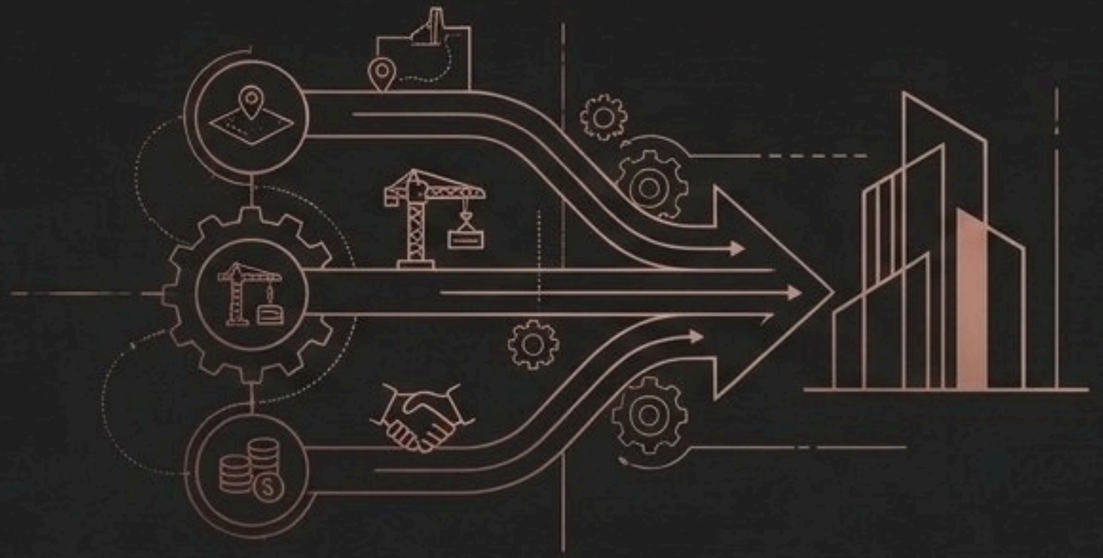
Строительство

Подготовительные работы; общестроительные и инженерные работы; проектирование и экспертиза; благоустройство; резерв

03

Коммерческие расходы

Комиссии агентам; маркетинг; реклама



ДОХОДНАЯ МОДЕЛЬ

Формирование доходной части

Класс и концепция жилья

Определяют позиционирование проекта и целевую аудиторию.

Анализ объектов-аналогов

Сравнение с конкурентами для обоснования цены и продукта.

Планируемая цена реализации

Ключевой параметр доходной модели.

Темпы продаж

Влияют на график поступлений и наполнение эскроу.

Местоположение и инфраструктура

Фактор спроса и цены реализации.

Видовые характеристики

Дополнительный фактор стоимости и привлекательности.

СТОИМОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ

01

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА

Ключевой параметр стоимости привлечённых средств

02

БАНКОВСКИЕ КОМИССИИ

Дополнительные платежи в пользу банка по сделке

03

ОБЪЁМ ПРИВЛЕЧЁННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Размер кредитной линии под проект

04

ГРАФИК ВЫБОРКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Порядок и сроки получения траншей

05

НАПОЛНЕНИЕ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ

Поступление средств дольщиков на счета эскроу

06

СИНХРОНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ И ФИНАНСИРОВАНИЯ

Согласование темпов продаж с графиком финансирования

Формирование собственного участия

01. **Займы инвесторов**

Привлечённые средства инвесторов в проект
Приалечённые средства инвесторов в проект

02. **Займы бенефициара**

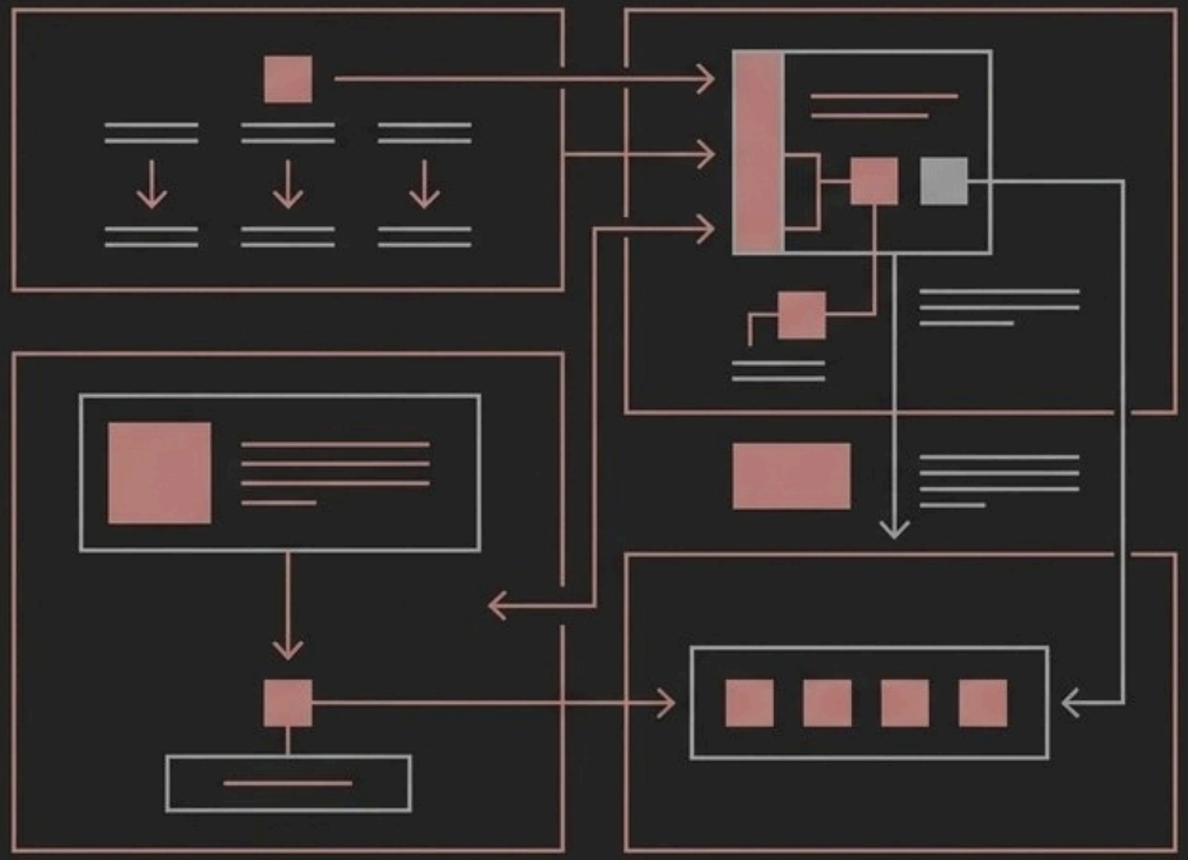
Займы бенефициара как источник собственного участия
Займы бенефициара как источник собственного участия

03. **Уставный капитал**

Уставный капитал — базовый источник собственного участия
Уставный капитал – источник собственного участия

04. **Важно: расходы — через юрлицо**

Документальное подтверждение источников финансирования; прозрачное движение денежных средств



анализ

Риски при выборе земельного участка

01
Конкуренты и плотность застройки

02
Технические условия и стоимость подключения

03
ЗОУИТ: водоохранные зоны, ЛЭП, приаэродромные территории

04
Вынос существующих сетей

05
Подъездные пути

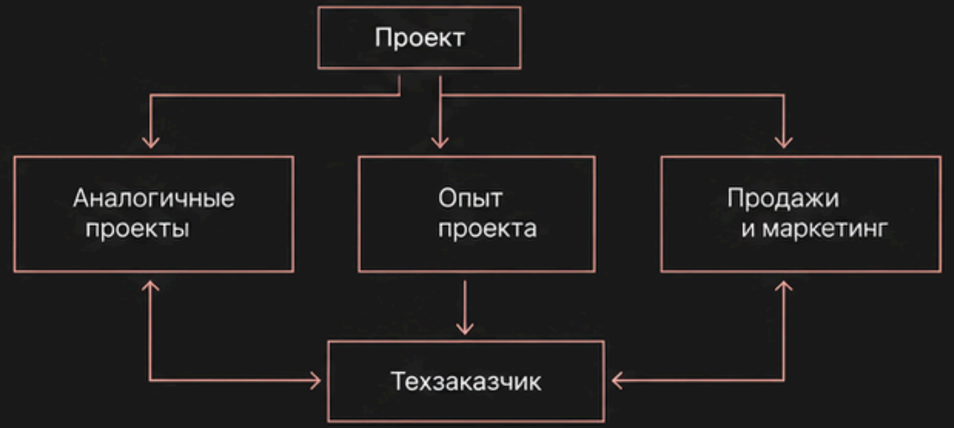
06
Дополнительные расходы и ограничения

01. | ОПЫТ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА

Требования к опыту участников проекта



Генподрядчик	Аналогичные проекты, СРО, ввод 3–5 лет.
Техзаказчик	Аналогичные проекты, СРО, ввод 3–5 лет.
Продажи и маркетинг	Опыт продаж аналогов.



ИТОГ

Формула успешного проекта

1

Земельный участок

- Покупка / аренда / права аренды;
- покупка долей в УК;
- социальная нагрузка и благоустройство

2

Расходы и бюджет

- Земельный участок;
- строительство;
- коммерческие расходы

3

Доходная модель

- Класс и концепция жилья;
- анализ объектов-аналогов;
- планируемая цена реализации;
- темпы продаж

4

Финансирование

- Процентная ставка;
- банковские комиссии;
- объем привлеченного финансирования;
- наполнение эскроу-счетов

Спасибо за внимание