Процесс создания первоначальной Финансовой модели девелоперского проекта

Содержание



1. Что такое предварительный анализ эффективности проекта и зачем его нужно делать?
2. Построение первоначальной фин. модели:

- Этапы построения
- Структура
- Варианты предварительных расчётов
- Финансовая модель для банка

3. Выводы. Анализ эффективности проекта на основании первоначальной фин. модели.

Что такое предварительный анализ эффективности проекта

Предварительный анализ эффективности проекта –
это система показателей эффективности проекта, с помощью которых принимается решение о дальнейшей работе с проектом.
Предварительный анализ основан на информации из первоначальной финансовой модели.
Т.е. финансовая модель – это инструмент для экономического анализа

Финансовая модель – это отображение в цифрах экономического состояния проекта

Предварительная финансовая модель – это вариант фин. модели с минимальным кол-ом обобщённых /усреднённых данных с небольшим количеством формул



Для чего нужен предварительный анализ эффективности проекта?

1) Вы уменьшаете вероятность допущения большой ошибки. Для Вас данный расчёт будет «маяком», который Вам поможет ориентироваться при внесении новых вводных данных.
2) Эффект «каша из топора». Заказчик становится более заинтересован, если видит результаты. Его заинтересованность часто нужна для налаживания взаимодействия внутри компании. Это позволяет оперативно получать необходимую информацию.
3) Позволяет сделать вывод о нецелесообразности дальнейшего расчёта. Это экономит время и деньги.

Знакомство с компанией и её особенностями

- Знакомство с Заказчиком. Определение миссии, цели и стратегии компании;
- Знакомство с организационной и финансовой структурой компании;
- Знакомство с управленческой отчётностью компании;
- Знакомство с другими проектами компании.

Построение первоначальной фин модели

Этапы построения первоначальной фин модели:

- Структура фин модели;
- Вертикаль с шаблонными данными (Вариант 1);
- Вертикаль с уточнёнными данными; (Вариант 2);
- Горизонталь; (Вариант 3);
- Горизонталь для налоговой и горизонталь для банка;
- Формирования листа «Результат расчёта». (Вариант 4)



Структура предварительной финансовой модели:

1) Исходные данные (СМР на м2 общей площади, продажная стоимость м2 полезной площади и др).
2) ТЭП (метраж участка, метраж общей площади, метраж полезной площади, кол-во квартир и др.);
3) Прогнозы;
4) Результат расчёта (Например: NPV, irr, срок окупаемости вложенных средств и др.)
5) Информация банка по ставке в зависимости от наполняемости счетов ЭСКРОУ.

Лист «ТЭП»

Наименование	Ед. измерения	Значение	Примечание
Общая площадь всего	м2	133 333	
Полезная площадь всего	м2	100 000	Первоначальные данные
Этажность	кол-во	4	Первоначальные данные
Коэффициент полезной площади		0,75	
Доля инвестора в % от "Полезная площадь всего"	%	8%	Первоначальные данные
Доля инвестора в м2	м2	8 000	
Наша доля в м2 полезной площади	м2	92 000	
Средний размер квартиры	м2	50	Согласовано на последнем совещании
Расчётное кол-во наших лотов	лот	1 840	Ориентировался на средний размер лота = 50 м2

Концепция	недорогое жильё	Согласовано на последнем совещании

Шаблонные данные

(Вариант 1)

Наименование	Ед. измерения	Значение	
Параметр "Доля себестоимости от суммы дохода с продаж"		0,75	
Цена продажная за м2	руб	140 000	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
СМР за м2 общей площади	руб	49 500	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
Сети, дороги и благоустройство	% от суммы СМР	15%	от 0% до 30% от суммы СМР
Риелторские	% от суммы продаж	5,0%	от 1,5% до 7% от суммы продаж
Маркетинг	на лот		
ПиР, а именно:	% от суммы "СМР"+ "Сети, дороги и благоустройст	3,0%	от 1% до 5% от суммы "СМР"+ "Сети, дороги и благоустройство"
Проектирование	на м2 общей площади		
Разрешительные	руб		
Проценты банку + другие платежи банку	% от суммы продаж	5%	От 4% до 15% от суммы продаж
Налоги	% от суммы продаж	5%	От 3% до 10% от суммы продаж
Непредвиденные	% от бюджета проекта	3%	
АХР и прочие	% от бюджета проекта	2,5%	лимит, согласованный с Банком

% от дохода	Наименование	Всего	на м2 полезной площади.	на м2 полезной площади без учёта инвесторских площадей
100%	Доход	12 880 000 000	128 800	140 000
80%	Расход, а именно:	10 281 000 000	102 810	111 750
0%	Земля		0	0
5%	Маркетинг+Риелторские, а именно:	644 000 000	6 440	7 000
2%	ПиР	227 700 000	2 277	2 475
0%	Подготовительные к СМР		0	0
51%	СМР	6 600 000 000	66 000	71 739
8%	Сети, дороги и благоустройство	990 000 000	9 900	10 761
5,0%	Проценты банку + другие платежи банку	644 000 000	6 440	7 000
5,0%	Налоги	644 000 000	6 440	7 000
2%	АХР и прочие	241 500 000	2 415	2 625
2%	Непредвиденные	289 800 000	2 898	3 150
20%	Прибыль	2 599 000 000	25 990	28 250
	Рентабельность продаж (прибыль/доход)	20%	20%	20%
	Рентабельность вложений (прибыль/себестоимость)	25%	25%	25%

Шаблонные данные с уточнениями

(Вариант 2)

Наименование	Ед. измерения	Значение	
Продолжительность проекта	мес	71	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
Продолжительность активной части СМР	мес	60	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
Параметр "Доля себестоимости от суммы дохода с продаж"		0,75	
Цена продажная за м2	руб	140 000	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
СМР за м2 общей площади	руб	49 500	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
Сети, дороги и благоустройство	% от суммы СМР	10%	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
Риелторские	% от суммы продаж	3,0%	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
Маркетинг	на лот	150 000	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
ПиР, а именно:			
Проектирование	общей площади	800	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече
Разрешительные	руб	100 000 000	
Проценты банку + другие платежи банку	% от суммы продаж	5%	
Налоги	% от суммы продаж	5%	
Непредвиденные	% от бюджета проекта	3%	
АХР и прочие	руб в месяц	1 000 000	Информацию согласовал с Заказчиком при последней встрече

% от дохода	Наименование	Всего	на м2 полезной площади.	на м2 полезной площади без учёта инвесторских площадей
100%	Доход	12 880 000 000	128 800	140 000
76%	Расход, а именно:	9 777 866 667	97 779	106 281
0%	Земля		0	0
5%	Маркетинг+Риелторские, а именно:	662 400 000	6 624	7 200
3%	Риелторские	386 400 000	3 864	4 200
2%	Маркетинг	276 000 000	2 760	3 000
2%	ПиР	206 666 667	2 067	2 246
0%	Подготовительные к СМР		0	0
51%	СМР	6 600 000 000	66 000	71 739
5%	Сети, дороги и благоустройство	660 000 000	6 600	7 174
5,0%	Проценты банку + другие платежи банку	644 000 000	6 440	7 000
5,0%	Налоги	644 000 000	6 440	7 000
1%	АХР и прочие	71 000 000	710	772
2%	Непредвиденные	289 800 000	2 898	3 150
24%	Прибыль	3 102 133 333	31 021	33 719
	Рентабельность продаж (прибыль/доход)	24%	24%	24%
	Рентабельность вложений (прибыль/себестоимость)	32%	32%	32%

Результат, основанный на данных «Горизонтали» с разбивкой на кварталы

(Вариант 3)

Наименование	Ед. измерения	Значение
Комиссия на открытие проектного финансирования	% от суммы кредита	1%
Комиссия на банковское обслуживание	% от суммы кредита	1%
Ставка налога на прибыль	% от суммы прибыли	25%

F счета эскроу	K ссуда	I % ставка по КД	I % ставка по КД
100	100	6,00	6,00
110	100	4,80	4,80
120	100	3,60	3,60
130	100	2,40	2,40
140	100	1,20	1,20
150	100	-	1,00
160	100	- 1,20	1,00

% от дохода	Наименование	Всего	на м2 полезной площади.	на м2 полезной площади без учёта инвесторских площадей
100%	Доход	**12 880 000 000**	**128 800**	**140 000**
77%	Расход, а именно:	**9 949 841 705**	**99 498**	**108 150**
0%	Земля	0	0	0
5%	Маркетинг+Риелторские, а именно:	662 400 000	6 624	7 200
2%	ПиР	206 666 667	2 067	2 246
0%	Подготовительные к СМР	0	0	0
51%	СМР	6 600 000 000	66 000	71 739
5%	Сети, дороги и благоустройство	660 000 000	6 600	7 174
2,5%	Проценты банку	321 597 647	3 216	3 496
0,6%	Комиссия за открытие проектного кредита	80 828 980	808	879
0,6%	Комиссия за банковское обслуживание	80 828 980	808	879
7,6%	Налоги	976 719 432	9 767	10 617
1%	АХР и прочие	71 000 000	710	772
2%	Непредвиденные	289 800 000	2 898	3 150
23%	Прибыль	**2 930 158 295**	**29 302**	**31 850**
	Рентабельность продаж (прибыль/доход)	23%	23%	23%
	Рентабельность вложений (прибыль/себестоимость)	29%	29%	29%

Фин модель для банка



Рассмотрим два сценария при построении фин модели:

1-ый сценарий – у нас очень хорошие показатели (рентабельность продаж, LLCR и т.д.), значения которых намного выше утверждённых Банком для отсечения при рассмотрении проектов для финансирования с помощью ЭСКРОУ.

2-ой сценарий - у нас показатели немного не дотягивают до утверждённых Банком для отсечения при рассмотрении проектов для финансирования с помощью ЭСКРОУ.

При 1-ом сценарии.

Стандартная тактика при 1-ом сценарии – это в фин модели для банка ориентироваться на максимально допустимые значения, которые разрешает банк и «надувать» их.

Например:

По факту риелторские и маркетинг могут быть 2,5%, но мы ставим 5%

По факту проектирование может у нас стоить 800 руб за м2, но мы ставим 1600 руб за м2



При 2-ом сценарии показатели немного не дотягивают до утверждённых Банком для отсечения при рассмотрении проектов для финансирования с помощью ЭСКРОУ.

- Если у нас фин модель с рентабельностью меньше 25% и LLCR меньше 1,25, то советую Банку сообщить это напрямую и с ним продумать как действовать.

Примеры возможных корректировок:

- А) Разделить большой проект на несколько малых проектов. Этот манёвр:

- *уменьшает цикл реализации проекта, а, соответственно, уменьшает сумму % по кредиту*

- *увеличивает долю вложений собственными силами не увеличивая саму сумму вклада Заказчика.*

- Б) Уменьшить сумму/долю по статье «Вхождения в проект»;

- В) Продажи после ввода в эксплуатацию показать с завышенным ценником.

Результат, основанный на данных «Горизонтали» с учётом корректировок в налогах и % по кредиту (Вариант 4)

% от дохода	Наименование	Всего	на м2 полезной площади.	на м2 полезной площади без учёта инвесторских площадей
100%	Доход	**12 880 000 000**	**128 800**	**140 000**
75%	Расход, а именно:	**9 617 122 273**	**96 171**	**104 534**
0%	Земля	0	0	0
5%	Маркетинг+Риелторские, а именно:	662 400 000	6 624	7 200
2%	ПиР	206 666 667	2 067	2 246
0%	Подготовительные к СМР	0	0	0
51%	СМР	6 600 000 000	66 000	71 739
5%	Сети, дороги и благоустройство	660 000 000	6 600	7 174
2,5%	Проценты банку	321 597 647	3 216	3 496
0,6%	Комиссия за открытие проектного кредита	80 828 980	808	879
0,6%	Комиссия за банковское обслуживание	80 828 980	808	879
5,0%	Налоги	644 000 000	6 440	7 000
1%	АХР и прочие	71 000 000	710	772
2%	Непредвиденные	289 800 000	2 898	3 150
25%	Прибыль	**3 262 877 727**	**32 629**	**35 466**
	Рентабельность продаж (прибыль/доход)	25%	25%	25%
	Рентабельность вложений (прибыль/себестоимость)	34%	34%	34%

Результат расчёта

Основные данные о проекте

Наименование	Ед. измерения	Значение
Доход	руб	12 880 000 000
Расход	руб	9 617 122 273
Прибыль (чистая)	руб	3 262 877 727
Рентабельность продаж	%	25%
Продолжительность проекта	мес	71
Сроки возврата инвестиций	мес	66

Структура капитала

Наименование	Ед. измерения	Значение	Доля
Собств.капитал	руб	366 245 614	4%
Банк	руб	8 541 904 888	96%
ИТОГО	руб	8 908 150 502	100%

Показатели эффективности

Наименование	Ед. измерения	Значение
Чистый денежный поток (CF) на весь период реализации проекта	руб	3 262 877 727
Чистый денежный поток (CF) на период кредитования	руб	3 347 325 881
Чистая приведённая стоимость (NPV) на весь период реализации проекта	руб	1 644 632 503
Чистая приведённая стоимость (NPV) на период кредитования	руб	1 907 892 508
Внутренняя норма доходности (IRR) на весь период реализации проекта	%	121%
Коэффициент покрытия долга денежными потоками (LLCR)		1,43
Период окупаемости (PP)	квартал	5
Дисконтируемый период окупаемости (DPP)	квартал	5

Показатели эффективности на собственный капитал

Наименование	Ед. измерения	Значение
Чистый денежный поток (CF)	руб	3 262 877 727
Чистая приведённая стоимость (NPV)	руб	881 121 655
Чистая прибыль за месяц	руб	45 956 024
Чистая прибыль за месяц с учётом стоимости денег	руб	12 410 164
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	45%
Индекс доходности (PI) *отношение дисконтируемых денежных потоков от инвестиций к сумме инвестиций (NPV/I). I - вложения*		2,41
Период окупаемости (PP)	квартал	22
Дисконтируемый период окупаемости (DPP)	квартал	22