

Проект Промприлад

Бізнес-план

/коротка версія/



PROMPRYLAD
RENOVATION

11 січня 2018



1. Основні положення

Проект Промприлад

Загальна інформація про проект

Промприлад – це проект у сфері імпакт-інвестицій з фокусом на ревіталізацію колишньої промислової зони у м. Івано-Франківську. Проект спрямований на сприяння регіональному соціально-економічному розвитку у чотирьох ключових сферах: нова економіка, урбаністика, сучасне мистецтво та неформальна освіта.

Ініціатором Проекту виступила платформа «Тепле Місто», благодійний фонд, створений для реалізації соціальних проектів у Івано-Франківську. Проект охоплює реновацію заводських будівель та їх подальшу оренду третіми особами, а також використання залишкового простору для соціальних та благодійних цілей. Задля реалізації інвестиційного Проекту платформа має на меті залучити кошти від компаній, індивідуальних інвесторів, міжнародних фінансових установ та різноманітних національних і міжнародних ГО. Кошти, залучені від інвесторів та донорів, будуть використані для придбання заводу Промприлад та реновації об'єкту.

Серед засновників Проекту різноманітні неприбуткові організації та фундації, наприклад «Тепле Місто», Інша Освіта, РАСТ Україна, MitOst та LvBS. Партнерами Проекту Промприлад є Міжнародний фонд «Відродження», Королівство Швеція, Фонд імені Роберта Боша тощо.

До команди Проекту входять Юрій Філюк (виконавчий директор), Олександр Токмиленко (операційний директор), Максим Немеш (директор з розвитку), Галина Гривнак (головний бухгалтер), Тетяна Василик (координаторка зв'язків з партнерами).

Місце розташування об'єкта та околиці

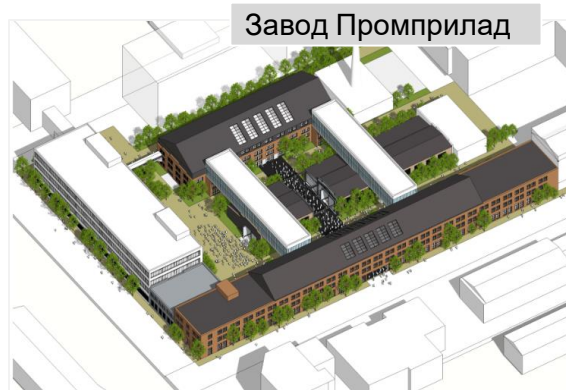
Колішній завод розташований у центральній частині Івано-Франківська на вул. Академіка Сахарова, 23. Місце розташування об'єкта є сприятливим завдяки безпосередній близькості до центру міста та хорошій пішохідній та транспортній доступності території. Іншим чинником на користь Проекту є хороша видимість та упізнаваність Промприладу завдяки розташуванню фасаду на перехресті вулиць Сахарова і Мельника.

Загальна площа існуючих заводських приміщень складає 28 792 кв. м. Завод розташований на орендованій земельній ділянці загальною площею 1,86 га.

Концепція проекту

Промприлад – це екосистема нового формату, яка включає поєднання різних елементів, таких як неформальна освіта, урбаністичні проекти, сучасне мистецтво та нова економіка. Усі ці елементи можна розділити на шість функціональних областей: живи, працюй, грай, їж, купляй та твори.

Офісне використання (функція «працюй») займає найбільшу частку загальної площі Проекту – прибл. 46%. Культура, R&D, використання для експериментів та дозвілля складають разом прибл. 35% від загальної площі у Проекті (функції «грай», «їж», «твори»). Концепція Проекту також передбачає будівництво готелю, хостелу та апартаментів з обслуговуванням, які разом становлять бл. 12% загальної площі району розвитку.



Загальна площа Проекту Промприлад після реновації

37 871 кв. м

GBA (загальна площа, з урахуванням будівництва нових офісних приміщень)

Загальна площа Проекту під оренду (GLB) складає 31 094 кв. м

1. Основні положення

Проект Промприлад

Аналіз чутливості орендних ставок та операційних витрат: Сценарій 1

Індекс орендних ставок та росту операційних витрат	ЧПВ	ВНД	Річний дохід	Період окупності Проекту
-1,5%	\$1 005 681	10,7%	4,9%	13,7 років
0%	\$285 918	13,7%	6,3%	12,9 років
1,5%	\$1 710 080	16,7%	7,8%	12,1 років
3,0%	\$3 278 589	19,7%	9,2%	11,4 років
4,5%	\$5 004 103	22,7%	10,6%	10,8 років

Аналіз чутливості орендних ставок та операційних витрат: Сценарій 2

Індекс орендних ставок та росту операційних витрат	ЧПВ	ВНД	Річний дохід	Період окупності Проекту
-1,5%	\$761 469	11,2%	5,6%	13,2 років
0%	\$325 890	13,9%	7,0%	12,4 років
1,5%	\$1 523 683	16,7%	8,4%	11,7 років
3,0%	\$2 841 674	19,5%	9,8%	11,1 років
4,5%	\$4 290 347	22,2%	11,2%	10,5 років

Наведені нижче таблиці показують результати аналізу чутливості щодо можливих коливань прогнозованих орендних ставок та динаміки зростання операційних витрат.

Детальний аналіз чутливості представлений у Розділі 7 цього Звіту.

Архітектурна концепція Промприладу була спроектована компанією FORMA Architects. Детальний архітектурний план представлений у Розділі 4 цього Звіту.

Фінансовий аналіз

За дорученням клієнта ми розглянули два сценарії забудови:

- Сценарій 1 включає зведення двох нових офісних будівель.
- Сценарій 2 не передбачає нових будівель на ділянці.

Ключові припущення та обмеження аналізу

- Загальний обсяг інвестицій включає витрати на придбання Заводу. Бюджет будівництва та розрахункові витрати на придбання були надані нам Клієнтом.
- Реновація приміщень з соціальними функціями (\$2 270 000) покриватиметься за рахунок грантів та пожертв.
- Загальний обсяг інвестицій включає кошти у розмірі прибл. \$800 000, які вже виділені на реновацію пілотного проекту Промприлад.
- Концепція Проекту передбачає, що 20% операційного прибутку Проекту спрямовуються на соціальні ініціативи. Основні результати фінансового аналізу наведені нижче.

Аналіз чутливості

Аналіз чутливості здійснювався за вхідними даними, які є вразливими до ринкових коливань і можуть суттєво вплинути на кінцеві результати фінансового аналізу.

Ключові фактори аналізу чутливості:

- індекс орендних ставок та росту операційних витрат;
- ставка капіталізації;
- бюджет будівництва;
- ставки дисконтування для інвестиційного та операційного періодів.

GBA Проекту	Загальний обсяг інвестицій (з урахуванням придбання заводу)	Бюджет будівництва (з урахуванням ПДВ)	ЧПВ	ВНД	Період окупності Проекту
37 871	\$24 958 146	\$20 958 146	\$3 191 652	16,7%	12,1 years
Площа проекту після реновації, кв. м	Загальний обсяг інвестицій Проекту	Загальний бюджет будівництва Проекту	Чиста поточна вартість Проекту на час аналізу	Внутрішня норма дохідності Проекту на час аналізу	Період окупності Проекту для інвесторів складає 13,8 років
34 353	\$20 088 230	\$16 088 230	\$2 668 683	16,7%	11,7 years
Площа проекту після реновації, кв. м	Загальний обсяг інвестицій Проекту	Загальний бюджет будівництва Проекту	Чиста поточна вартість Проекту на час аналізу	Внутрішня норма дохідності Проекту на час аналізу	Період окупності Проекту для інвесторів складає 13,4 років

2. Огляд проекту

Ключові досягнення та партнери

Засновники та партнери проекту

«Тепле Місто»	✓ Група неприбуткових організацій. ✓ Співзасновник благодійного фонду Промприлад.Реновація;
Інша Освіта	✓ Неприбуткова організація. ✓ Співзасновник благодійного фонду Промприлад.Реновація;
PACT Україна	✓ Неприбуткова міжнародна організація з розвитку. ✓ Потенційний стратегічний партнер, член фонду Промприлад.Реновація;
MitOst	✓ Міжнародна волонтерська організація. ✓ Потенційний стратегічний партнер. ✓ Експерт з дослідження громадської думки;
LvBS	✓ Партнер проекту. ✓ Одна з провідних бізнес-шкіл України з курсами Executive MBA та магістерськими програмами;
Міжнародний фонд «Відродження»	✓ Міжнародний фонд; ✓ Партнер донорської програми; ✓ Сприяє відкритому, партисипаторному, плюралістичному суспільству в Україні, заснованому на демократичних цінностях.
CANactions	✓ Неприбуткова організація, освітня платформа; ✓ Забезпечує освітні програми, тренінги та воркшопи на умовах pro bono
Королівство Швеція	✓ Шведське агентство з питань міжнародної співпраці та розвитку; ✓ Ключова місія програми – зменшення рівня бідності у світі.
Роберт Бош	✓ Благодійний фонд. ✓ Надає підтримку різним соціальним проектам у всьому світі
Impact Hub Odessa	✓ Член глобальної мережі громадських центрів, бізнес-інкубаторів та лабораторій інновацій; ✓ Забезпечує експертизу у сегменті коворкінгу.
23 Ресторани	✓ Приватний бізнес (товариство з обмеженою відповідальністю); ✓ Мережа ресторанів.

Ключові досягнення засновників проекту

Коаліція п'яти потужних організацій («Тепле Місто», Інша Освіта, PACT Україна, MitOst, LvBS) ґрунтується на спільних цінностях, а також на поєднанні їх окремих історій успіху та компетенцій.

Засновники проекту успішно створили ресторан Urban Space 100: 100 засновників рівною мірою фінансували відкриття Urban Space 100.

Успішний досвід Urban Space 100 є практичним доказом того, що конструктивне об'єднання місцевого самоврядування, бізнесу та громадянського суспільства гарантує сильний синергетичний та стабільний, економічно збалансований результат. Цей кейс перетворився на модель, яка зараз поширюється по всій Україні у формі соціальної франшизи. На даний час у Києві відкривається Urban Space 500 у співпраці з ГО «Інша Освіта».

50 місцевих бізнес-асоціацій надають регулярну інституційну підтримку громадянському суспільству в Івано-Франківську та різноманітним міським програмам, неформальній освіті, сучасному мистецтву та незалежним ЗМІ.

2. Огляд проекту

Втілення проекту - поточний етап

Етап I

- ✓ Розробка бачення та загальної концепції Проекту (за допомогою хакатону з професіоналами у різних сферах).
- ✓ Огляд передових міжнародних практик – успішних проектів з ревіталізації в усьому світі.
- ✓ Створення переліку потенційних партнерів.
- ✓ Розробка дорожньої карти Проекту.

Етап II

- ✓ Вивчення економічного потенціалу Івано-Франківської області.
- ✓ Моделювання ефективної екосистеми проекту (включає потенційні функції та зацікавлені сторони).
- ✓ Базовий план (SRI international).
- ✓ Дослідження та розробка двох архітектурних концепцій (Zotov&Co та FORMA Architects).
- ✓ Попередній план III поверху Пілотного Проекту (Zotov&Co).
- ✓ Розробка правової моделі спільного інвестування (Moris Group).
- ✓ Аналіз стейкхолдерів (Школа системних змін).
- ✓ Маркетинг, брендинг та комунікація (Aimbalance).
- ✓ Антропологічне дослідження (Г'араж Ген', Krolikowski Art).
- ✓ Дослідження мистецького середовища та визначення концепції галереї (Інша Освіта, Art Management).
- ✓ Дослідження громадської думки (Actors of Urban Change, MitOst).
- ✓ Дослідження соціального впливу у формі окупності соціальних інвестицій (РАСТ Україна).

Завершені етапи

Етап

Запуск Пілотного Проекту (2 368 кв. м) – реновація та початок експлуатації пілотного поверху на Заводі.

Поточний етап

Етап IV

- ✓ Запуск кампанії з краудінвестингу. 2018-надалі – купівля Заводу.
- ✓ Реновація Заводу.
- ✓ Втілення за моделлю спільного інвестування.
- ✓ Купівля Заводу і поступове здійснення реконструкції приміщень і території.
- ✓ Запуск нових відремонтованих приміщень та введення нових функцій і гравців.
- ✓ Втілення Проекту за моделлю спільного інвестування (фінансується місцевими жителями, компаніями, українськими і міжнародними фондами та інвесторами).

3. Огляд території

Фізичні характеристики та правовий статус¹

Опис заводу Промприлад

Ресурс: Клієнтська база, Moris Group

Тип нерухомості	Майновий комплекс
Власник	ПАТ «Івано-Франківський завод «Промприлад»
Документи, надані Клієнтом	Звіт про правовий аудит від Moris Group
Загальна площа будівель на ділянці, кв. м	28,792.1
Земельна ділянка, га	1,86
Кадастровий номер	2610100000:06:003:0227
Правовий статус земельної ділянки	Право постійного користування, надане колишньою радянською владою
Комунальні послуги	Доступ до електрики, газу, води (умови доступу не оформлені офіційно)

Основні факти про нерухомість

- ▶ Промприлад - це завод з виробництва газових лічильників, який наразі працює на 10% своєї потужності.
- ▶ Загальна площа земельної ділянки складає 1,86 га. Промприлад має право постійного землекористування.
- ▶ Станом на 12 квітня 2017 року 82,38% акцій ПАТ «Промприлад» контролюється Kinto Investment Group та пов'язаними компаніями.
- ▶ Згідно з наданою нам інформацією, Клієнт має намір придбати акції заводу «Промприлад» у його поточного власника - компанії Kinto.

Правова інформація

- ▶ Правовий аудит, проведений Moris Group, визначив ряд юридичних ризиків, пов'язаних з нерухомістю: Протягом усього часу існування окремі будівлі продавалися різним власникам, і тому весь комплекс був поділений на ряд об'єктів нерухомості з кількома власниками та декількома земельними ділянками. Деякі дії були здійснені без дотримання належної процедури, а деякі документи щодо права власності відсутні. Крім того, деякі будівлі були зруйновані в різний час, а також немає прав власності на комунальну інфраструктуру.
- ▶ На даний момент, частка власності Промприладу у майновому комплексі складає 9622/10000.
- ▶ Відповідно до рекомендацій, наданих Moris Group (юридичним консультантом), правовстановлюючі документи та плани будівництва повинні бути оформлені до початку транзакції.

Завод «Промприлад»



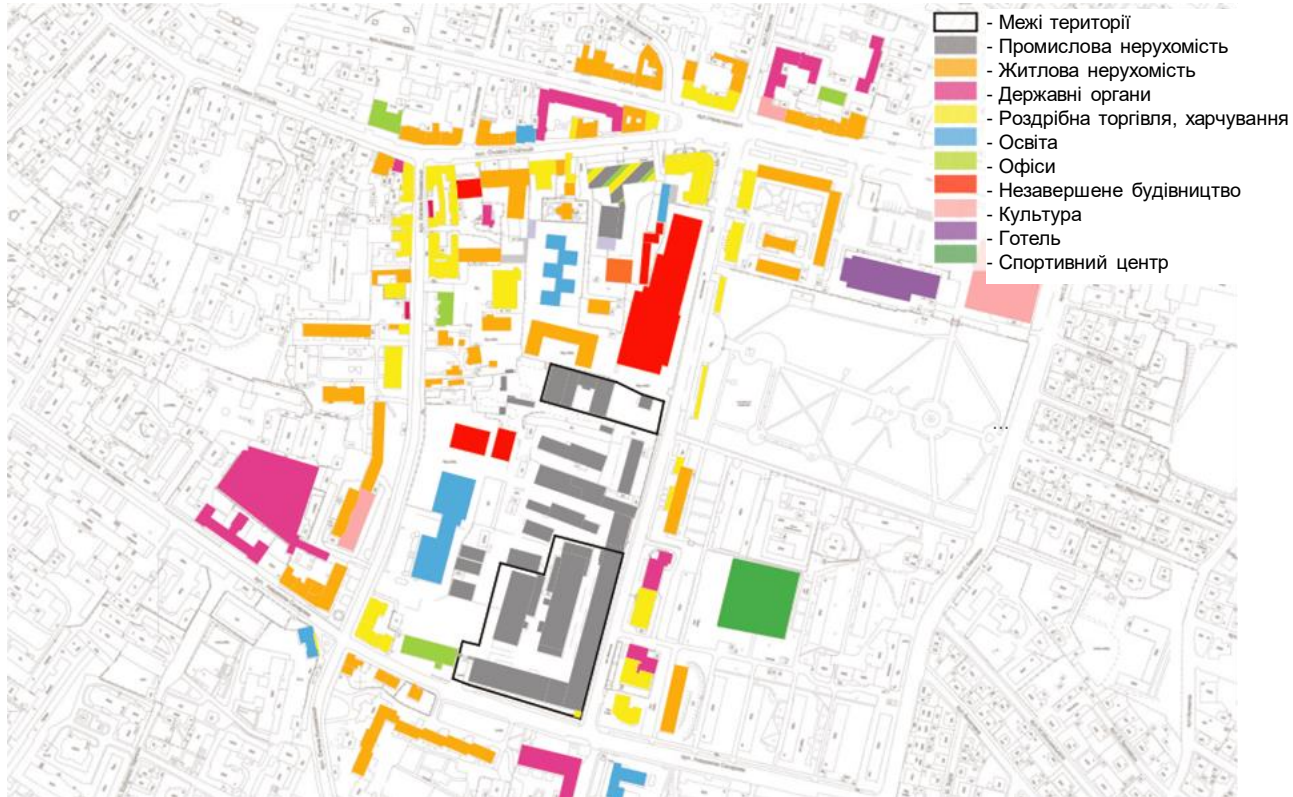
Будівлі на ділянці

ID будівлі	Загальна площа, кв. м
Будівля 5	8 401
Будівля 1	9 989,7
Будівля 2	3 820
Будівля 7	4 830,1
Будівля 22	966
Будівля 21	668,9
Електрична підстанція	116,4
Загальна площа	28 792,1

¹ Подана тут інформація надана Клієнтом.

3. Аналіз території

Місце розташування об'єкта та околиці



3. Огляд території SWOT-аналіз

Сильні сторони

- ▶ Розташування поблизу основних джерел попиту (близькість до центральної частини міста).
- ▶ Хороша видимість та впізнаваність завдяки розташуванню фасаду на перехресті вулиць Сахарова і Мельника.
- ▶ До об'єкта можна легко дістатися як на громадському, так і на приватному транспорті.

Можливості

- ▶ Загальна площа території дозволяє розвиток успішного масштабного інноваційного проекту з усією необхідною інфраструктурою на території.
- ▶ Новий вигляд Промприладу зробить великий внесок у розвиток району.

Слабкі сторони

- ▶ Юридичні ризики через складну структуру власності будівель на ділянці.
- ▶ Будинки та споруди, розташовані на ділянці об'єкта, є фізично застарілими і у поганому технічному стані.
- ▶ Право на земельну ділянку було видане радянською владою і ще офіційно не оформлене.
- ▶ На території немає місць для паркування.

Загрози

- ▶ Будь-який ремонт або будівництво має бути схвалене різними державними органами.
- ▶ Невідомий технічний стан комунальних мереж та відсутні права власності на них.

4. Огляд концепції проекту

Опис проекту¹

Бекграунд Проекту

Промприлад.Реновація є інноваційним центром на території ревіталізованого заводу у Івано-Франківську, зосередженим на чотирьох областях: розвиток нової економіки, урбаністика, сучасне мистецтво та неформальна освіта. Проект спрямований на реалізацію потенціалу міста та регіону, стимулювання підприємництва та економіки і створення діючої моделі для інших міст.

Протягом п'яти років проект залучить понад 700 млн грн інвестицій від індивідуальних інвесторів та організацій, щоб поетапно звести шість будівель та парк. Проект включатиме офісні простори, лабораторії, майстерні, виставковий та розважальний центри, готель та хостел, фермерський ринок, ресторани та багато іншого. Крім того, третина площі буде здана в оренду громадським, культурним та соціальними ініціативам, чие бачення співпадає з Проектом, за меншою ставкою.

Стейкхолдери

Структура стейкхолдерів з чотирьох секторів (місцева влада, креативні бізнеси, ГО та ЗМІ) повинна функціонувати як згуртована команда та єдина екосистема. Основна філософія Промприладу полягає в активній участі місцевої спільноти, самоменеджменту стейкхолдерів та партисипаторному управлінні.

Розбивка території Проекту за функцією

Живи	Працюй	Грай	Їж	Купуй	Твори
Готель Апартаменти Хостел	Офіс Пілотний Промприлад	Дитячий центр Арт центр Фітнес центр Музей Промприладу Концертний зал Виставковий зал Кінотеатр	Броварня Ресторан Тераса Пивоварня Кисла	Роздрібна торгівля Ринок	Fab-Lab ФудХаб Грядки Ресайклінг центр ВелоХаб R&D центр

У Проекті будуть задіяні чотири групи учасників:

1. Оператори Проекту:

Основні партнери – це група партнерів проекту, які повністю погоджуються з іміджем і цінностями Проекту і беруть активну участь у його реалізації, поділяючи власність над ним, а також всі обов'язки та ризики.

Стейкхолдери – це основа з потужних, амбітних і самодостатніх гравців з конкретними діловими або соціальними функціями, які будуть регулярно працювати на території Промприладу і відіграватимуть свою синергетичну роль у загальній екосистемі.

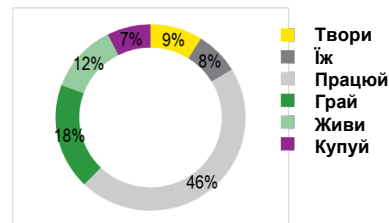
2. Інвестори Проекту

Фонди та спонсори – установи та приватні особи, які надаватимуть невідшкодовувану фінансову підтримку або імпакт-інвестиції на початковому етапі для підтримки місії Проекту. Імпакт-інвестори – група гравців, яка може долучатися до Проекту додатково, залежно від результатів фундаментальних досліджень на другому етапі Проекту.

3. Бенефіціари та співтворці Проекту

Громада – головний учасник, бенефіціар та співтворець проекту, що бере участь у спільному створенні простору з вільним доступом до Промприладу. Сусіди – організації та діячі, які знаходяться географічно близько до території Промприладу, проінформовані про проект і зацікавлені у вступі у відповідні економічні і споживчі синергії з ним.

Уряд – прихильники реалізації проекту, що надають необхідні затвердження та дозволи.



Ресурс: Клієнтська база

¹ Подана тут інформація надана Клієнтом

4. Огляд концепції Проекту

Архітектурний план будівель на території



Загальна площа проекту (GBA): 37 871 кв.м

Архітектурний план (GBA, кв. м)

A

Готель	1 623	Апартаменти	800
Роздрібна торгівля	1 349	Ресторан	796
Ринок	1 469	Їжа	473
Фітнес центр	1 267	Грядки	661
Офіс	2 426	Тераса	633

B

Пілотний Промприлад	1 974	Офіс Mezzanine, IV поверх	404
Броварня	901	Дитячий центр	434
Офіс, I поверх	698	Арт центр	819
Офіс II, IV поверх	3 912	Пілотний Промприлад (тераса)	394
Офіс Mezzanine, II поверх	404		

C

Fab-Lab	784	Пивоварня Кисла	512
Центр для відвідувачів	191	R&D центр	1 279
Музей Промприладу	239	Хостел, фаза 1	1 039
Ресайклінг центр	111	Хостел, фаза 2	1 039
ВелоХаб	57	Офіс	3 643

D

Концертний зал	960	Кінотеатр*	1 575
Виставковий зал	1 486		

E

Офіс*	1 770
-------	-------

F

Офіс*	1 749
-------	-------

4. Огляд концепції Проекту

Маркетингова концепція проекту ¹

1. Дослідження, мозкові штурми, стратегічні сесії

2. Брендинг, відкриття сторінки на Facebook, деталізована презентація проекту

3. Пілотний запуск, прес-конференція для місцевих ЗМІ

4. Запуск кампанії з краудінвестингу

- ✓ Прес-конференція для місцевих ЗМІ
- ✓ Запуск офіційного веб-сайту для просування Проекту
- ✓ Запуск промо-відео
- ✓ Активна співпраця зі ЗМІ
- ✓ Активна позиція у соцмережах
- ✓ Висвітлення у медіа позитивної динаміки кількості інвесторів, нових партнерів та фінансування
- ✓ План заходів на наступний рік, коли буде представлено Проект
- ✓ Моніторинг відгуків та зворотного зв'язку від аудиторії.
- ✓ Аналіз ринку для виявлення потенційної цільової аудиторії, розробка стратегій та інструментів звернення до ЦА. Аналіз ринку виконуватиметься у співпраці з Ольгою Бученко (партнером у Швеції) та директором з маркетингу Проекту.

Політика зовнішніх зв'язків

Відповідальною за зовнішні комунікації, відповідно до прийнятої стратегії, є команда менеджерів.

Адміністрація проекту Промприлад.Реновація затверджує комунікаційну стратегію та передає її команді менеджерів. Крім того, адміністрація проекту Промприлад.Реновація може спілкуватися напряду через офіційні заяви або втручатися у разі необхідності.

Однак, для цього потрібне схвалення усіма партнерами проекту або на загальних зборах.

Члени адміністрації Промприладу не можуть спілкуватися окремо від імені Проекту.

¹ Подана тут інформація надана Клієнтом

4. Огляд концепції Проекту

Плановий обсяг інвестицій та графік будівництва ¹



Планові витрати на будівництво (з урахуванням ПДВ)

\$913 432

2018
Пілотний
Промприлад
(пілотний поверх
та тераса)

2019
Fab Lab
(Будівля С)

\$366 684

2020
Будівля В
Пілотний
Промприлад
(фаза 2)

\$2 678 412

2021
Будівля С
Будівля D_1

\$4 672 813

2022
Будівля А
Будівля D
Будівля D_2
Будівля Е*
Будівля F*

\$12 136 955

2023
Будівля Е*
Будівля F*

\$2 459 155



Заплановані
витрати на
придбання

\$1 000 000

2018
Придбання ПАТ “Промприлад”
(перший платіж)

\$3 000 000

2019
Придбання ПАТ “Промприлад”
(другий платіж)

Загальний обсяг інвестицій Проекту: \$24 958 146

Загальний бюджет будівництва Проекту: \$20 958 146**

* Будівництво двох нових офісних будівель (Е та F) є необов'язковим, і Клієнт має намір продовжувати розробку за системою build-to-suit.

** Близько \$2 270 000 загального бюджету будівництва фінансуватиметься напряму грантами.

¹Подана тут інформація надана Клієнтом

5. Управління Проектом та реалізація

Команда Проекту



Юрій Філюк
Виконавчий директор



Ігор Маркуц
Директор з виробництва



Яна Бойцова
Директорка з комунікацій



Олександр Токмиленко
Операційний директор



Катерина Борисенко
Директорка з маркетингу



Роман Ганжа
Директор з архітектурно-будівельного нагляду



Галина Гривняк
Головний бухгалтер



Максим Немеш
Директор з розвитку

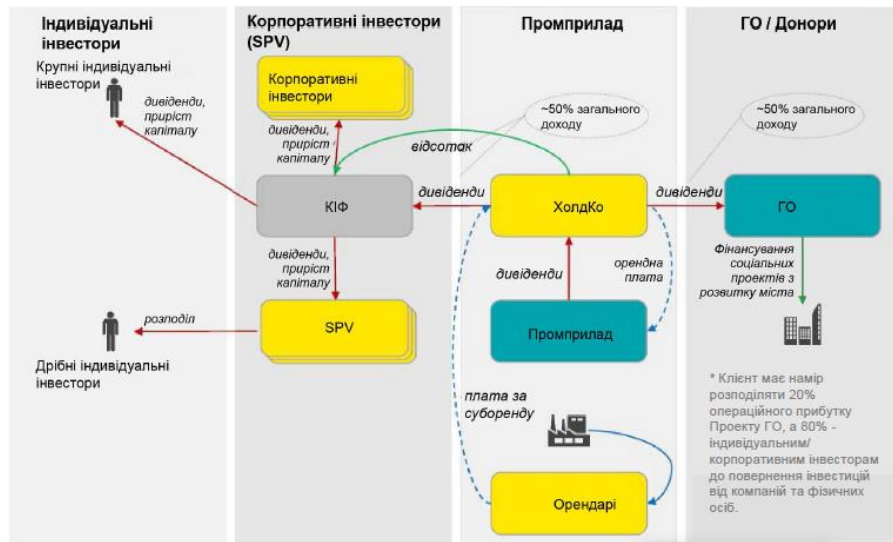


Тетяна Василюк
Координаторка зв'язків з партнерами

5. Управління Проектом та реалізація

Попередня організаційна структура

Організаційна структура



Промприлад

- Власник заводу як бази для розвитку інвестиційного Проєкту.
- Здає Завод в оренду ХолдКо і використовує доходи від оренди для обслуговування та реновації Заводу.

ГО

- ГО керує інвестиційним проєктом, контролює 50% акцій Промприладу через ХолдКо, відповідає перед зацікавленими сторонами за успіх Проєкту та досягнення його цілей;
- ГО фінансує соціальні та благодійні заходи, в тому числі на базі ревіталізованого заводу, завдяки внескам від донорів та прибутку від Проєкту.

SPV (компанії спеціального призначення)

- Проміжні компанії, іноземні та/або українські, які функціонують як інструмент для залучення дрібних індивідуальних інвесторів.
- Іноземні SPV дозволяють залучати інвестиції через рахунки в іноземних банках, платформи онлайн-платежів або через криптоактиви (біткоїни тощо), таким чином зменшуючи тягар з дотримання законодавства в Україні.
- Українські SPV можуть підходити індивідуальним інвесторам, які бажають інвестувати в Україну та дотримуватись відповідного законодавства.
- SPV можуть використовувати кошти, отримані від індивідуальних інвесторів, для придбання акцій у КІФ, і отримувати доходи від Проєкту за рахунок дивідендів та прибутку від акцій КІФ.

Корпоративний інвестиційний фонд

- КІФ служить інструментом залучення корпоративних та індивідуальних інвесторів до інвестиційного Проєкту.
- КІФ є акціонером ХолдКо.
- КІФ отримує прибуток від інвестиційного Проєкту у вигляді відсотків і дивідендів від ХолдКо, а також розподіляє доходи інвесторам.
- Права КІФ на акції ХолдКо обмежуються акціонерною угодою з ГО.

ХолдКо

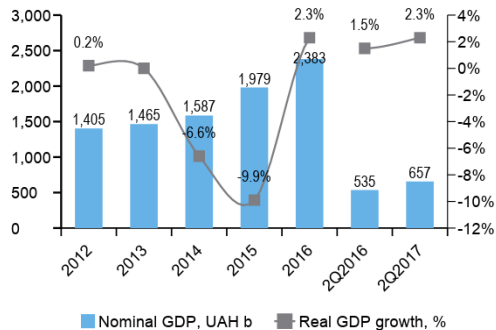
- Компанія-посередник між ГО (володіє 50% ХолдКо), КІФ (володіє 50% ХолдКо) і Промприладом.
- Викупляє $\geq 82\%$ акцій Промприладу, використовуючи позику від КІФ.
- Всі інвестиції в інвестиційний Проєкт спрямовуються через КІФ до ХолдКо.
- Є головним суб'єктом діяльності Проєкту: отримує фінансування від КІФ, орендує Завод у Промприладу (за помірно низькою ціною), інвестує у реновацію Заводу, потім надає його в суборенду третім особам за ринковою ціною, таким чином отримуючи та розподіляючи прибуток.
- Як довгостроковий орендодавець, ХолдКо може безпосередньо інвестувати у реновацію Заводу.

Ресурс: Клієнтська база

6. Аналіз ринку

Огляд макроекономіки України

Зростання реального ВВП в Україні



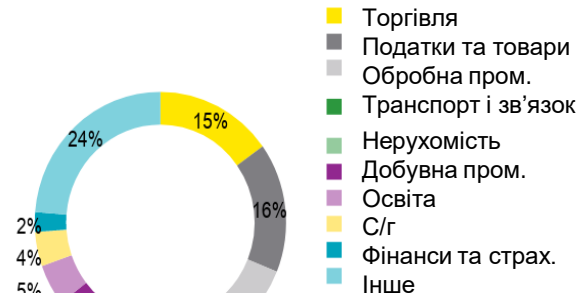
Ключові фактори

- У II кварталі 2017 року зростання реального ВВП було зумовлене збільшенням обсягів торгівлі, податків та продукції, виробничого та транспортного сегментів.
- Різке зниження у фінансовому та страховому секторах у 2015-2016 роках (-27,7% та -15,7% відповідно) було зумовлене банкрутством кількох українських банків та посиленням регуляторної політики.

Структура ВВП у II Кв. 2017 року

Джерело: Державна служба статистики України.

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2Q 2016	2Q 2017
Торгівля	0,7%	0,2%	-13,9%	-16,8%	4,0%	6,7%	3,8%
Податки та товари	-1,1%	-3,8%	-5,6%	-8,9%	2,0%	3,6%	3,1%
Обробна промисловість	-2,3%	-9,9%	-8,6%	-13,7%	3,6%	4,0%	4,2%
Транспорт і зв'язок	-6,3%	0,4%	-10,0%	-1,4%	3,0%	2,5%	4,1%
Нерухомість	6,0%	6,7%	-1,9%	-8,4%	4,2%	6,3%	5,7%
Добувна промисловість	0,2%	-3,1%	-15,4%	-14,3%	-1,0%	-3,6%	-5,7%
Освіта	5,5%	1,6%	-2,9%	-2,2%	-4,8%	-4,4%	-3,9%
Сільське господарство	-4,0%	13,0%	2,3%	-4,7%	6,0%	0,6%	-2,9%
Фінансова діяльність та страхування	1,9%	7,8%	-1,8%	-27,7%	-15,7%	-22,8%	0,7%
Інше	1,0%	1,8%	6,2%	-3,8%	1,0%	7,2%	-5,3%
Зростання реального ВВП, %	0,2%	0,0%	-6,6%	-9,9%	2,3%	1,5%	2,3%



Джерело: Національний банк України.

6. Аналіз ринку

Огляд макроекономіки України

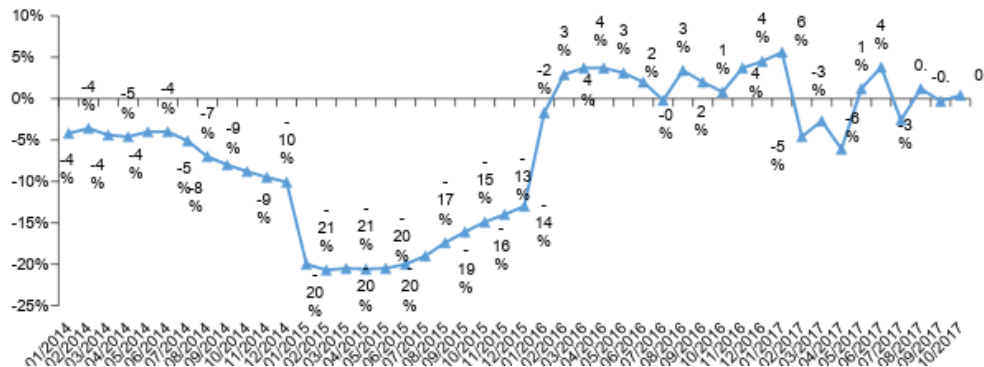
Прямі іноземні інвестиції

- ▶ У III Кв. 2017 року загальний обсяг ПІІ склав 39,7 млрд дол.
- ▶ Найбільша частка ПІІ надходить з Кіпру: більше 10 млрд дол.
- ▶ Частка Російської Федерації в ПІІ значною мірою зумовлена завершенням програм рекапіталізації банків, затверджених НБУ.

Промислове виробництво

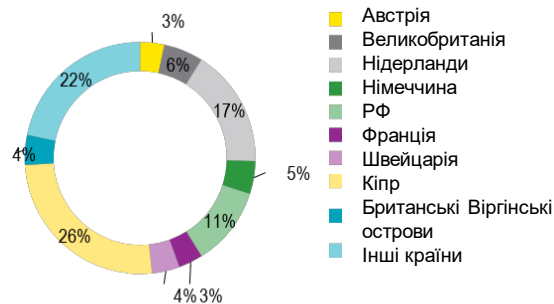
- ▶ Протягом останніх років промислове виробництво в Україні було дуже нестабільним через економічні коливання.
- ▶ З кінця 2016 року промислове виробництво показало загальну позитивну динаміку зростання.

Промислове виробництво, за роками



Джерело: Національний банк України.

Amount of FDI in Q3 2017



Джерело: Державна служба статистики України.

6. Аналіз ринку

Огляд макроекономіки України

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018F	2019F	2020F	2021F	2022F
ВВП, % зміни	0,0	-6,6	-9,8	2,3	2,1	1,3	2,4	1,8	2,2	2,5
Курс обміну грн до дол. США (сер.)	7,99	11,89	21,85	25,55	26,45	28,07	30,15	30,98	31,95	32,45
Споживчі ціни (сер.)	0,3	12,1	48,7	13,9	14,5	11,1	8,3	7,9	7,3	6,7
Особистий наявний дохід (грн, млрд)	1 153,6	1 219,1	1 458,0	1 565,4	1 738,2	2 082,0	2 575,1	2 989,0	3 314,8	3 626,9
Безробіття (міл.)	1,5	1,8	1,7	1,7	1,6	1,5	1,4	1,3	1,2	1,0
Загальний зовнішній борг (млрд дол. США)	149,1	129,0	121,3	118,0	125,8	126,4	129,1	135,2	141,0	148,1

Джерело: Державна служба статистики України, Oxford Economics, BMI Research.

Висновок

У 2017 році українські макроекономічні показники показали позитивні ознаки відновлення: рівень інфляції знизився, промислове виробництво почало відновлюватися, реальні доходи населення почали збільшуватися, а загальний зовнішній борг був частково реструктуризований.

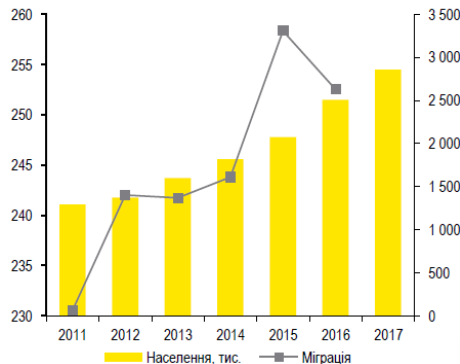
Тим не менше, українська економіка все ще сильно залежить від фінансової допомоги міжнародних партнерів для підтримки макроекономічної стабільності.

6. Аналіз ринку

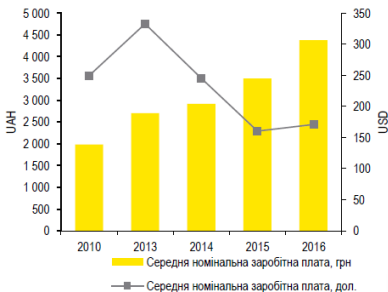
Огляд м. Івано-Франківськ

Джерело: Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

Населення та міграція у Івано-Франківську



Середня заробітна плата у Івано-Франківську



Демографічні зміни

- ▶ Починаючи з 2011 року, населення Івано-Франківська демонструвало стабільний приріст: від 241 тис. осіб у 2011 р. до 254,5 тис. осіб у 2017 р.
- ▶ Як природний приріст населення, так і позитивні показники міграційних змін сприяли стабільному приросту населення.
- ▶ Середній вік населення у 2017 р. становив 38,2 років: 36,3 для чоловіків і 39,8 для жінок.
- ▶ Відповідно, цей приріст населення означає, що Івано-Франківськ є привабливим місцем для життя та роботи.

Заробітна плата і трудові ресурси

- ▶ У вітчизняній валюті середня заробітна плата в Івано-Франківську зростала щорічно з 2010 р., досягнувши найвищої позначки у 4 371 грн у 2016 р.
- ▶ Натомість, починаючи з 2013 р. (коли відбулася економічна та валютна криза), середня заробітна плата у доларах США різко знизилася: зарплата зменшилась з 333\$ у 2013 р. до 171\$ у 2016 р.
- ▶ У порівнянні з економікою інших європейських країн, середня заробітна плата обсягом 171\$ є дуже низькою, що зумовлює більшу привабливість трудових ресурсів для міжнародних компаній. З іншого боку, кількість штатних працівників зменшилася з 73 тис. у 2013 р. до 69,8 тис. у 2016 р.: це дає підстави вважати, що працівники можуть бути не готові працювати за таку низьку заробітну плату і шукатимуть роботу в іншому місці.

Населення та міграція

254,5 тис

Населення у січні 2017 р.

4 371 грн

Середня номінальна заробітна плата у 2016 р.

69,8 тис

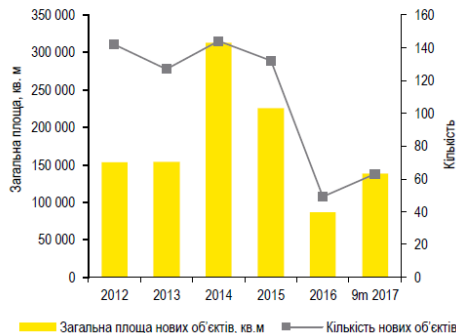
Кількість штатних працівників

Джерело: Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

6. Аналіз ринку

Огляд м. Івано-Франківськ

Нові житлові будинки у Івано-Франківську



Основні тенденції розвитку нового житла

- ▶ Новий ринок житла був досить нестабільним: у 2014-2016 рр загальна площа зданих в експлуатацію протягом року нових житлових будинків знизилася з 313 тис. кв. м у 2014 р. до 86 тис. кв. м у 2016 р.
- ▶ Проте є хороші ознаки відновлення ринку житла: у січні-вересні 2017 року було збудовано та введено в експлуатацію 63 нові об'єкти нерухомості.

Нове житло у Івано-Франківську

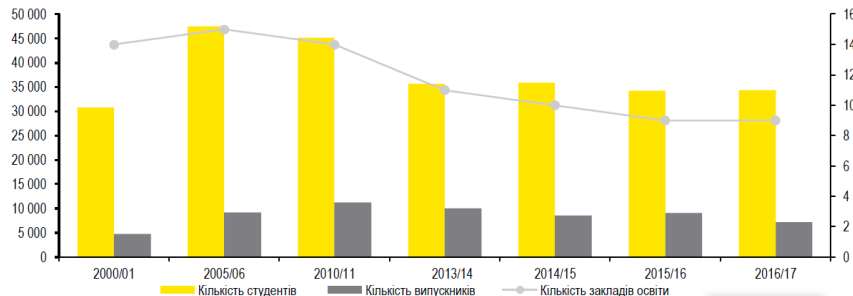
917 207 кв. м

Загальна площа нових житлових будинків, зданих в межах міста з 2013 р.

Загальна площа житла в Івано-Франківську становить 5,87 млн кв. м

Джерело: Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

Вища освіта у Івано-Франківську



Основні тенденції розвитку вищої освіти

- ▶ У 2016/2017 році зареєстровано близько 35 тис. студентів і 7 тис. випускників. Близько 40% студентів обирають соціальні та економічні науки, а також ІТ та програмування.
- ▶ Національний університет нафти і газу є єдиним університетом в країні з такою спеціалізацією, відповідно випускники технічних спеціальностей затребувані роботодавцями у цих секторах.
- ▶ Через очікування низької заробітної плати та близькість кордонів з ЄС, багато нових випускників вирішують працювати на теренах Європи.

Джерело: Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

Джерело: Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

6. Аналіз ринку

Офісний ринок

Основні показники пропозиції

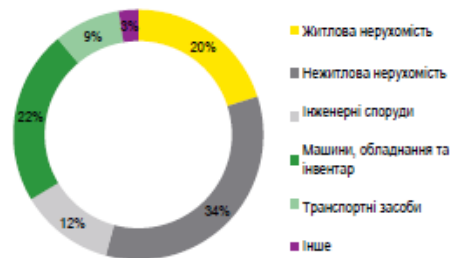
10к кв.м

Загальний обсяг якісних офісних приміщень (спекулятивна пропозиція, за винятком зайнятих власником приміщень, GLA)

156 грн

Середня ставка оренди за кв. м на місяць

Структура капітальних вкладень у 2016 році у Івано-Франківську



Джерело: KPMG, Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

Основні факти про пропозицію на офісному ринку

- ▶ За даними місцевих агентств нерухомості, загальна офісна пропозиція (спекулятивна) в Івано-Франківську складає близько 10 тис. кв. м.
- ▶ Є кілька невеликих офісних приміщень, які були розроблені як бізнес-центри.
- ▶ Типові приміщення під оренду (найбільш затребувані), що надаються в офісних центрах, коливаються в межах 20-150 кв. м.
- ▶ Рівень незайнятості офісних приміщень складає близько 5-10%.
- ▶ Середні ставки оренди становлять від 120 до 200 грн, за вирахуванням операційних витрат та комунальних платежів.
- ▶ Решта офісних пропозицій представлені як відремонтовані приміщення на перших поверхах житлової нерухомості, розташовані в межах міського центру, таким чином, часто без відповідної інфраструктури.

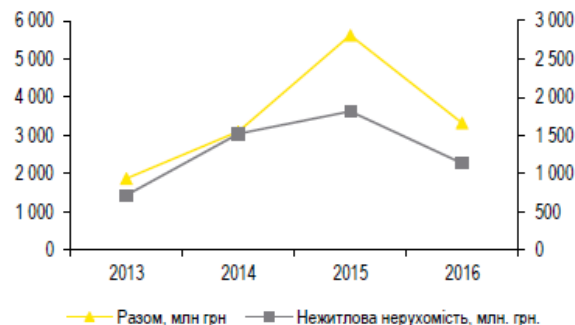
Основні тенденції розвитку офісного ринку

- ▶ Наразі у Івано-Франківську немає професійних бізнес-центрів.
- ▶ У 2017 році було відкрито 3 нові офісні об'єкти.
- ▶ Більшість нових об'єктів мають як торговельні, так і офісні приміщення.
- ▶ Кілька сучасних офісних проектів перебувають на стадії будівництва, запланованого на середньострокову перспективу.
- ▶ Розробники офісів шукають проекти з розробки офісу у форматі built-to-suit.
- ▶ Беручи до уваги відносно стійкі економічні засади у Івано-Франківську, для ринку офісної нерухомості можна прогнозувати розширення в коротко- та середньостроковій перспективі.

Капітальні інвестиції за видами активів

- ▶ У 2016 р. капітальні вкладення у нежитлові приміщення в Івано-Франківську становили 1,13 млрд грн, що нижче, ніж у попередньому році.
- ▶ Проте частка нежитлових об'єктів у загальному обсязі капітальних інвестицій у 2016 р. становить 34,1%, що перевищує показник 2015 року (32,3%).
- ▶ Загальна економічна ситуація в регіоні означає, що компанії стають більш впевненими в інвестуванні у активи комерційної нерухомості.

Капітальні інвестиції у Івано-Франківську



Джерело: Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

6. Аналіз ринку

Офісний ринок

Цільова аудиторія

- ▶ Протягом останніх кількох років попит на офісні приміщення збільшився в західній частині України, включно з Івано-Франківськом.
- ▶ Як Івано-Франківськ, так і Львів мають позитивну репутацію у іноземних інвесторів, що пов'язане з великою кількістю молодих випускників та нижчою оцінкою ризику у Західній Україні.
- ▶ Найбільша частка попиту на офісні приміщення в Івано-Франківську забезпечується торгівельним сектором та ІТ-аутсорсингом.
- ▶ Основними рушіями попиту на високоякісні офісні приміщення будуть компанії, що мають відношення до ІТ-сектора: деякі члени Львівського ІТ-кластеру вже висловили зацікавленість у розширенні своїх офісів у Івано-Франківську.

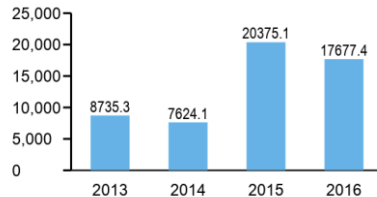
Розвиток офісного сегменту

- ▶ Наразі в Івано-Франківську немає професійних бізнес-центрів.
- ▶ Враховуючи посилення активності ІТ-сектору в місті, можна розраховувати на попит на нові, добре сплановані офісні приміщення з відповідною інфраструктурою, комунікаціями, енергоефективністю, функціями проведення конференцій та подій тощо.

ІТ-сектор у Івано-Франківську

- ▶ По аналогії з досвідом львівського ІТ-кластеру, в Івано-Франківську сформувався свій ІТ-кластер, що сприяє розвитку ІТ-індустрії міста.
- ▶ SoftServe та ELEKS, дві великі ІТ-компанії (обидві входять до ТОП-100 ІТ-аутсорсингових компаній у світі) вже створили дочірні компанії у Івано-Франківську, і вони планують розширити свою діяльність ще більше.
- ▶ З точки зору фінансових результатів, ІТ-сектор є одним з найбільш стабільних сегментів у місті, показуючи позитивні показники операційного прибутку за останні п'ять років.
- ▶ Разом із підвищенням попитом на якісні офісні приміщення, працівники в ІТ-секторі потребуватимуть відповідної соціальної інфраструктури: кафе та фуд-кортів, фітнес-центри, транспортні зв'язки, проживання, заклади освіти тощо.

Операційний прибуток ІТ-компаній, тис. грн



Джерело: Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

ІТ у регіоні

900+

Розробників у Івано-Франківську

1 600+

Випускників-спеціалістів щороку

197

Приватних компаній, що працюють у сфері ІТ

Джерело: Івано-Франківський ІТ кластер, Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

6. Аналіз ринку

Готельний ринок

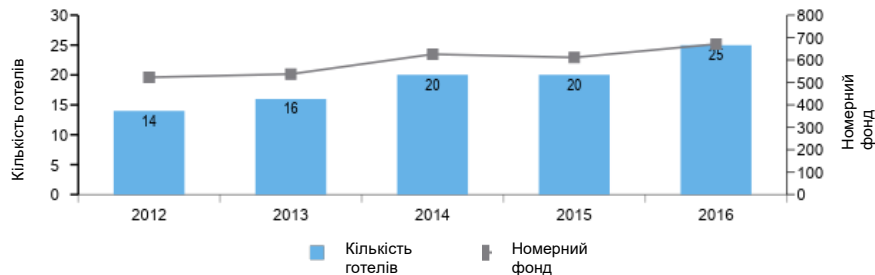
Характеристика наявної пропозиції

- ▶ Більшість готелів пропонують сніданок, місця для паркування та ресторан на території готелю. Натомість тільки 8 готелів пропонують функцію проведення конференції на території, і тільки один готель має СПА.
- ▶ За розміром, 3 готелі в Івано-Франківську мають понад 30 номерів, а решта пропозиції представлена невеликими готелями з фондом від 8 до 25 номерів.
- ▶ Географічно більшість готелів розкидані по місту і в центрі міста, деякі готелі розташовані вздовж кільцевої дороги Н09 і Н18.

Поточна пропозиція на готельному ринку

- ▶ Протягом останніх років пропозиція на готельному ринку Івано-Франківська збільшилася з 16 готелів у 2013 р. до 25 готелів на початку 2017 р.
- ▶ За статистичними даними, наданими Головним управлінням статистики в Івано-Франківській області, в Івано-Франківську налічується 25 готелів із загальним обсягом 671 номерів.
- ▶ Відповідно до офіційної статистики, 6 готелів мають середню категорію (3*), а решта пропозиції складається з бюджетних готелів, які не мають категорії.

Кількість готелів і загальний обсяг номерного фонду в Івано-Франківську



Джерело: Головне управління статистики в Івано-Франківській області.

Готельний ринок в Івано-Франківську

25 готелів

Тільки три з них з номерним фондом понад 30 номерів.

671 номер

Загальний номерний фонд на готельному ринку Івано-Франківська

€255-880

Грн за добу, базові тарифи за стандартні двомісні номери

6. Аналіз ринку

Готельний ринок

Поточний попит на готельному ринку

- ▶ Як видно, з 2014 р. зростає як потік гостей, так і загальна кількість проведених ночей в Івано-Франківську.
- ▶ У 2016 р. кількість проведених ночей та кількість гостей у готелях та хостелах Івано-Франківська збільшилася відповідно на 27,5% та 17,1% за рік відповідно.
- ▶ За даними 2016 року, 90% гостей готелю були громадянами України, і лише 10% – іноземними громадянами.
- ▶ Варто зауважити, що Івано-Франківськ розташований за 100 км від Буковелю (найбільшого гірськолижного курорту європейського класу в Україні), і у місті також буває значна кількість транзитних туристів з інших регіонів країни.
- ▶ Беручи до уваги постійний приріст гостьових потоків до Івано-Франківська, можна очікувати зростання попиту на високоякісне житло.
- ▶ У порівнянні з іншими подібними містами, Івано-Франківськ має більшу кількість готелів (за винятком Львова) завдяки туристичному потенціалу міста.
- ▶ Враховуючи постійний приріст потоку гостей до Івано-Франківська в поєднанні з відсутністю якісних приміщень на місцевому ринку, попит на високоякісне житло не задовольняється.

Попит на готельному ринку Івано-Франківська

72 651 гість

Проживав в готелях Івано-Франківська у 2016 році

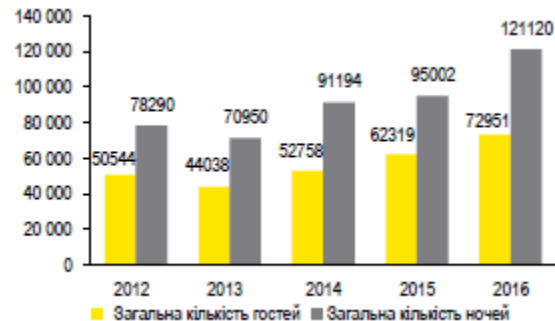
Разом у 2016 році в готелях Івано-Франківська гості перебували 120 820 ночей.

Середня завантаженість

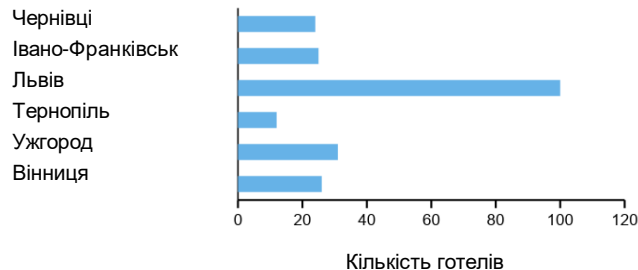
55%

Варіюючи в межах 40%-70%, залежно від розміру нерухомості, місцезнаходження та розташування

Потік гостей і кількість проведених ночей у готелях і хостелах Івано-Франківська



Кількість готелів у подібних містах



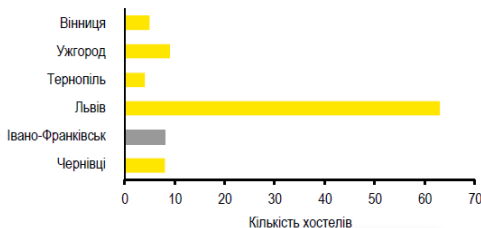
6. Аналіз ринку

Ринок хостелів

Ринок хостелів у містах регіону

- ▶ У порівнянні з подібними сусідніми містами, Івано-Франківськ має одну з найнижчих кількостей хостелів: у Львові налічується 63 хостели, в Ужгороді – 9, у Чернівцях – 8.
- ▶ Крім того, Івано-Франківськ розташований за 100 км від Буковелю (найбільшого гірськолижного курорту європейського класу в Україні), отже, є велика кількість транзитних туристів, які можуть провести 1-2 дні в Івано-Франківську та відвідати місцеві туристичні пам'ятки, відповідно, є попит на житло.
- ▶ За розміром та населенням Івано-Франківськ схожий на Ужгород та Чернівці, а враховуючи високу кількість транзитних туристів до Буковеля, пропозиція на ринку хостелів є відносно слабкою.

Кількість хостелів у подібних містах



Джерело: booking.com.

Поточна пропозиція на ринку хостелів

- ▶ Наразі в Івано-Франківську налічується 8 хостелів, але тільки 1-2 з них можуть бути кваліфіковані як хостели.
- ▶ Згідно зі статистичними даними, наданими Управлінням статистики у Івано-Франківській області, в наявності є тільки 1 хостел з 8 номерами та 20 спальними місцями.
- ▶ Більшість хостелів представлені у вигляді житлових апартаментів з додатковими ліжками, без будь-якого спеціального ремонту, тому якість житла є відносно низькою.
- ▶ 6 з 8 хостелів мають до трьох кімнат, більшість з них не пропонує сніданок, прання, рушники тощо.
- ▶ В цілому, поточна пропозиція на ринку хостелів практично відсутня, і існує ринкова можливість для нових якісних приміщень зайняти відповідну нішу.

Ринок хостелів у Івано-Франківську

8 хостелів

Лише два з них мають більше трьох кімнат

146 спальних місць

Загальна кількість спальних місць у Івано-Франківську

140 грн

Середня вартість проживання у 6-місному загальному номері

6. Аналіз ринку

Аналіз ринку: SWOT-аналіз

Сильні сторони

- ▶ Обмежена кількість нових пропозицій, а також запланованих в короткостроковій перспективі пропозицій на Івано-Франківському офісному ринку.
- ▶ Низька пропозиція на ринку сучасних якісних бізнес-центрів.
- ▶ Обмежена кількість якісних готелів середнього сегменту та хостелів.
- ▶ Позитивна тенденція щодо кількості відвідувачів готелів та хостелів.
- ▶ У Івано-Франківську зростає кількість заходів та фестивалів.
- ▶ Поступове відновлення макроекономічних показників в Україні.
- ▶ Подібні проекти довели свою успішність в усьому світі.

Можливості

- ▶ Можливість досягти високих показників ефективності забезпечила інноваційний проект змішаного використання та чудові характеристики розташування.
- ▶ Потенційні переваги синергії в багатофункціональному комплексі з різними функціями на території.
- ▶ Очікується створення додаткового попиту завдяки розвитку IT-сектору в Івано-Франківську.
- ▶ У короткостроковій перспективі поточна конкуренція на ринках офісних приміщень, готелів та хостелів залишається низькою.

Слабкі сторони

- ▶ Низька середня заробітна плата та зменшення кількості штатних працівників у Івано-Франківську.
- ▶ Низькі орендні ставки у офісному сегменті в Івано-Франківську в порівнянні з іншими великими містами.
- ▶ Обмежена спроможність ринку поглинати нові пропозиції в сегменті комерційної нерухомості.

Загрози

- ▶ Макроекономічні коливання, які можуть призвести до зниження тенденцій попиту та показників ефективності.
- ▶ Можливе запровадження більш жорстких регуляторних актів (наприклад, підвищення податків), які можуть уповільнити розвиток бізнесу в IT-секторі в Україні.
- ▶ Продовження трудової міграції недавніх випускників, фахівців і кваліфікованих робітників у великі міста України та за кордон.
- ▶ Посилення конкуренції у сегменті з виходом на ринок нових готелів і бізнес-центрів у довгостроковій перспективі.

7. Фінансовий аналіз.

Ключові припущення та обмеження

Приміщення в оренду: прогнозування продуктивності

Завантаженість

Припущення щодо можливої завантаженості та динаміки її зростання з часом враховують поточні ринкові умови та прогнози щодо його подальшого функціонування, терміни реалізації Проекту, масштаби кожної функції в рамках Проекту та очікувану динаміку попиту в конкретному сегменті. Ми також врахували попереднє висловлення зацікавленості потенційних орендарів, яке було надано Клієнтом, під час нашого аналізу.

Орендні ставки

Згідно з концепцією Проекту, в приміщеннях для оренди перебуватимуть два типи орендарів (за так званою функцією): комерційний та соціальний. Останні виграють від знижених орендних ставок, хоча вони сприятимуть загальному складу орендарів і, згідно з очікуваннями, відіграватимуть важливу роль в екосистемі Проекту.

Крім того, ми припускаємо, що ставки відшкодування орендної плати та операційних витрат продовжуватимуть показувати помірне зростання протягом прогнозного періоду (відповідно до реального зростання ВВП).

Відшкодування операційних витрат

Поточні ставки відшкодування операційних витрат, що спостерігаються в комерційній нерухомості з аналогічними характеристиками якості та розташування, становлять \$1,5-2/кв. м/місяць. Для нашого аналізу ми передбачали, що ставка відшкодування операційних витрат у базовому році (2018 р.) становить \$1,75/кв. м/місяць. Припущення щодо динаміки зростання завантаженості та базових орендних ставок оренди наведені в таблиці нижче.

У нашому аналізі ми розглянули два сценарії розвитку:

1. Реновація існуючих заводських будівель і нове будівництво.
2. Реконструкція існуючих заводських будівель

Фінансовий аналіз, наведений далі в цьому розділі, залежить від наступних припущень та обмежень:

- ✓ ООбсяг розвитку проекту (загальний обсяг GBA) надано Клієнтом. Ми оцінили придатні для оренди площі (GLA) для певних функцій на основі нашого досвіду в сегменті комерційної нерухомості.
- ✓ Для цілей інвестиційного аналізу всі оцінки операційних доходів і витрат, бюджету розвитку, виручки від продажу відображаються з вирахуванням ПДВ. Бюджет розвитку включає витрати на придбання заводу.
- ✓ Клієнт надав нам бюджет розвитку та орієнтовні витрати на придбання.
- ✓ Припущення, що використовуються в моделі (досяжні орендні ставки, середні добові ставки, вакансії, операційні витрати і т.д., а також прогнозовані тенденції), ґрунтуються на даних клієнта та наявних ринкових даних, макроекономічних прогнозах міжнародних агентств та знаннях ринку спеціалістів.
- ✓ Прогнози динаміки завантаженості відображають очікувані результати Проекту на конкурентному ринку, що залежить від розвитку авторитетним розробником та ефективного маркетингу.
- ✓ Згідно з інформацією, наданою Клієнтом, капітальні витрати на об'єкти з соціальними функціями (\$ 2 270 000) повинні покриватися грантами.

Основні припущення моделі такі:

- ▶ Загальний період прогнозування – 2018-2025 рр (8 років)
- ▶ Дата початку періоду прогнозування – 1 січня 2018 р.
- ▶ Крок прогнозування – 1 рік
- ▶ Період перед- /будівництва:
- ▶ Сценарій 1 – 2018-2023 рр (6 років)
- ▶ Сценарій 2 – 2018-2022 рр (5 років)
- ▶ Валюта моделі - долар США

7. Фінансовий аналіз

Приміщення в оренду: прогнозування продуктивності

Прогнозування завантаженості: приміщення в оренду

Функція	Будівля	Використання	Площа під оренду (GLA, кв. м)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Пілотний Промприлад	В	Змішане використання	1 427,30	97%	97%	97%	0%	0%	0%	0%	0%
Fab-Lab	С	Твори	783,85	0%	97%	97%	0%	50%	97%	97%	97%
Броварня	В	Їж	901,35	0%	0%	97%	97%	97%	97%	97%	97%
Офіс (I поверх)	В	Працюю	697,51	0%	0%	50%	70%	97%	97%	97%	97%
Офіс (II поверх)	В	Працюю	1 794	0%	70%	97%	97%	97%	97%	97%	97%
Офіс (IV поверх)	В	Працюю	1 837	0%	70%	97%	97%	97%	97%	97%	97%
Офіс Mezzanine (II поверх)	В	Працюю	404,46	0%	0%	50%	70%	97%	97%	97%	97%
Офіс Mezzanine (IV поверх)	В	Працюю	404,46	0%	0%	50%	70%	97%	97%	97%	97%
Дитячий центр	В	Грай	433,59	0%	0%	97%	97%	97%	97%	97%	97%
Арт центр	В	Грай	766,46	0%	0%	97%	97%	97%	97%	97%	97%
Пілотний Промприлад (фаза 2)	В	Працюю	2 156.52	0%	0%	0%	50%	70%	97%	97%	97%
Пілотний Промприлад (фаза 2) Тераса	В	Працюю	393,68	0%	50%	58%	58%	58%	58%	58%	58%
Роздрібна торгівля	А	Купляй	1 208,62	0%	0%	0%	0%	0%	70%	97%	97%
Ринок	А	Купляй	1 348,94	0%	0%	0%	0%	0%	60%	80%	97%
Фітнес центр	А	Грай	1 267,00	0%	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%
Офіс	А	Працюю	2 057,31	0%	0%	0%	0%	0%	50%	70%	97%
Ресторан	А	Їж	795,53	0%	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%
ФудХаб	А	Твори	472,75	0%	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%
Грядки	А	Твори	661,35	0%	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%
Тераса	А	Їж	633,23	0%	0%	0%	0%	0%	58%	58%	58%

7. Фінансовий аналіз

Приміщення в оренду: прогнозування продуктивності

Прогнозування завантаженості: приміщення в оренду

Функція		ID будівлі	Використання	Площа під оренду (GLA, кв. м)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Центр відвідувачів	для	C	Грай	190,62	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%	97%
		C	Твори	111,33	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%	97%
ВелоХаб		C	Твори	56,66	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%	97%
Пивоварня Кисла		C	Їж	512,46	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%	97%
R&D центр		C	Твори	1 279,49	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%	97%
Офіс		C	Працой	2 695,53	0%	0%	0%	0%	50%	70%	97%	97%
Кінотеатр		D_2	Грай	1 575,00	0%	0%	0%	0%	0%	97%	97%	97%
Офіс		E	Працой	1 585,48	0%	0%	0%	0%	0%	0%	97%	97%
Офіс		F	Працой	1 566,91	0%	0%	0%	0%	0%	0%	97%	97%

7. Фінансовий аналіз

Приміщення в оренду: прогнозування продуктивності

Орендні ставки у базовому році (2018)

Будівля	ID будівлі	Функція	Тип функції	Базова ставка, дол. США / кв. м / місяць, triple net
Роздрібна торгівля	A	Купляй	Комерційна	15
Ринок	A	Купляй	Комерційна	10
Фітнес центр	A	Грай	Комерційна	6
Офіс	A	Працой	Комерційна	8
Ресторан	A	Їж	Комерційна	10
ФудХаб	A	Твори	Соціальна	6
Грядки	A	Твори	Комерційна	6
Тераса	A	Їж	Соціальна	2
Пілотний Промприлад	B	Змішане використання	Комерційна	2
Броварня	B	Їж	Комерційна	10
Офіс (I поверх)	B	Працой	Комерційна	8
Офіс (II поверх)	B	Працой	Комерційна	1.4
Офіс (IV поверх)	B	Працой	Комерційна	3.6
Офіс Mezzanine (II поверх)	B	Працой	Комерційна	8
Офіс Mezzanine (IV поверх)	B	Працой	Комерційна	8
Дитячий центр	B	Грай	Комерційна	5
Арт центр	B	Грай	Соціальна	2
Пілотний Промприлад (фаза 2)	B	Працой	Комерційна	5
Пілотний Промприлад (фаза 2) тераса	B	Працой	Комерційна	2
Fab-Lab	C	Твори	Соціальна	2
Центр для відвідувачів	C	Грай	Соціальна	5

Джерело: дані від Клієнта та ринкові дані.

Будівля	ID будівлі	Функції	Тип функції	Базова ставка, дол. США / кв. м / місяць, triple net
Музей Промприладу	C	Грай	Соціальна	-
Ресайклінг центр	C	Твори	Соціальна	5
ВелоХаб	C	Твори	Комерційна	10
Пивоварня Кисла	C	Їж	Комерційна	10
R&D центр	C	Твори	Соціальна	6
Офіс	C	Працой	Комерційна	8
Кінотеатр	D_2	Грай	Комерційна	6
Офіс	E	Працой	Комерційна	13
Офіс	F	Працой	Комерційна	13

Джерело: дані від Клієнта та ринкові дані.

7. Фінансовий аналіз

Прогнози доходів концертного залу та виставкового залу

Концертний зал

Дохід концертного залу розраховувався відповідно до припущенням Клієнта, що його передадуть в оренду професійному оператору. Фіксована ставка оренди оцінюється в \$10 000 на місяць.

Виставковий зал

Дохід виставкового залу оцінювався на підставі припущення Клієнта про проведення 3 заходів на місяць у перший рік роботи з поступовим підвищенням до 7 на місяць. Орендна ставка за захід передбачається у розмірі \$2 000.

Прогнози доходів концертного залу та виставкового залу

		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Концертний зал										
Завантаженість	%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00%
Орендна ставка	дол. США/міс.	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Дохід	дол. США	-	-	-	-	-	120 000	120 000	120 000	-
Виставковий зал										
Завантаженість	%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	42,86%	71,43%	100,00%	100,00%	0,00%
Кількість заходів на місяць		-	-	-	-	3	5	7	7	-
Орендна ставка	дол. США/міс	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Дохід	дол. США	-	-	-	-	72 000	120 000	168 000	168 000	-

Джерело: дані Клієнта

7. Фінансовий аналіз

Приміщення в оренду: прогнозування чистого операційного доходу.

Прогнозування чистого операційного доходу

Чистий операційний дохід для комерційної нерухомості дорівнює загальному доходу, отриманому від конкретної нерухомості, за вирахуванням експлуатаційних витрат, податку на нерухомість та земельних податків. Загальний операційний дохід включає як доходи від оренди, так і інші доходи від операційної діяльності нерухомості.

Щоб отримати чистий операційний дохід, з загального операційного доходу вираховують експлуатаційні витрати, податки на нерухомість та земельні податки. До операційних витрат відносяться такі витрати, як ремонт і утримання нерухомості, прибирання, страхування і резерви для заміни (резервний капітал) до сплати відсотків і податку на прибуток.

Ми припустили, що всі способи використання в рамках Проекту (за винятком використання готелю та хостелу) буде керуватися одним оператором.

Розрахунок чистого операційного доходу офісів і роздрібної торгівлі

Потенційний валовий дохід (ПВД)

Джерелом доходу від роздрібної торгівлі та офісних приміщень є оренда приміщення. Потенційний валовий дохід від таких видів нерухомого майна визначається на підставі припущення про повне використання всього приміщення під оренду без урахування втрат від несплати орендної плати, відшкодування операційних та інших витрат.

Дійсний операційний дохід

Дійсний операційний дохід визначається як різниця між потенційним валовим доходом і незайнятістю приміщень та іншими втратами.

Відшкодовувані операційні витрати

Згідно з ринковою практикою орендарі повинні відшкодовувати операційні витрати (ОРЕХ), які зазвичай включають наступні пункти:

- ▶ витрати на утримання;
- ▶ комунальні послуги;
- ▶ обслуговування майна та обладнання;
- ▶ поточний ремонт;
- ▶ прибирання загальної території;
- ▶ видалення снігу та відходів;
- ▶ управлінські послуги;
- ▶ безпека;
- ▶ інші послуги, пов'язані з експлуатацією об'єкта нерухомості.

Загальний операційний дохід

Валовий операційний дохід відображає суму всіх операційних доходів від експлуатації нерухомого майна, включно з відшкодуванням витрат на експлуатацію (обслуговування) орендарями.

Фактичні операційні витрати

Ми припускаємо, що операційні витрати будуть оплачуватися орендарями. Проте експлуатаційні витрати на незайняті приміщення несе і оплачує орендодавець. На додаток до цього, за дорученням Клієнта ми врахували наступні витрати, пов'язані з загальним управлінням і впровадженням Проекту в модель:

- ▶ маркетинг проекту:
 - залучення інвестицій (1% від вартості інвестицій);
 - залучення орендарів (до 5% від доходів Проекту протягом першого року);
 - команда з маркетингу проекту (фіксована сума у розмірі \$ 12 000 на рік);
- ▶ адміністративні витрати (фіксована сума у розмірі \$ 30 000 на рік);
- ▶ непередбачені витрати (3% від операційних витрат).

Резерви для заміни

Сума, виділена на заміну обладнання офісного та торгового центру, а також капітальний ремонт і технічне обслуговування, становить 2% від потенційного валового доходу від оренди.

7. Фінансовий аналіз

Прогнозування грошового потоку в готелі

Ми проаналізували середні показники ефективності в існуючих готелях середнього класу у порівнюваних місцях. У нашому аналізі ми припускаємо, що завантаженість у проєктованому готелі буде дещо нижчою за середню ринкову завантаженість у перші роки роботи. Очікується, що знадобиться три роки, щоб нерухомість завоювала свою частку на ринку і досягла стабільної завантаженості на 60% у 2026 р.

У базовий рік (2018) досяжний середній дохід з номера за добу (ADR) для запропонованого готелю оцінювався у \$30. Відповідно до прогнозного економічного зростання в Україні, ми припускали, що після здачі об'єкта у 2023 р. досяжний середній дохід складе \$32,3.

Доходи типового діючого готелю формуються з таких джерел: номери; продавання їжі та напоїв; інші підпорядковані відділи. Доходи від номерів розраховувалися за припущенням, що доступні 44 номери. Ми оцінювали рівень завантаження та середній дохід номерів за добу за перші 3 роки роботи (припущення описані вище).

Витрати на номери пов'язані з продажем та утриманням номерів та інших громадських приміщень готелю. Основними статтями витрат (за міжнародною класифікацією витрат) є заробітна плата, оклад та премії працівникам, які безпосередньо займаються обслуговуванням номерів. Частка таких витрат становить до 15% від доходу номерів.

Доходи F&B (їжа і напої) зазвичай складаються з доходів ресторану і бару готелю, а також доходів від банкетів та сніданків у номер. За оцінками, доходи від їжі та напоїв становлять близько 30% загального доходу.

7. Фінансовий аналіз

Звіт про фінансові результати готелю

Звіт про фінансові результати готелю

Стаття	2023		2024		2025	
Дохід						
Номери	\$ 233 554,62	68,0%	\$ 264 116,79	68,0%	\$ 294 077,84	68,0%
Їжа і напої	\$ 103 038,80	30,0%	\$ 116 522,11	30,0%	\$ 129 740,22	30,0%
Інші підпорядковані відділи	\$ 6 869,25	2,0%	\$ 7 768,14	2,0%	\$ 8 649,35	2,0%
Загальний дохід	\$ 343 462,67	100,0%	\$ 388 407,04	100,0%	\$ 432 467,41	100,0%
Витрати підрозділів						
Номери	\$ 35 033,19	15,0%	\$ 39 617,52	15,0%	\$ 44 111,68	15,0%
Їжа і напої	\$ 51 519,40	50,0%	\$ 58 261,06	50,0%	\$ 64 870,11	50,0%
Інші підпорядковані підрозділи	\$ 3 434,63	50,0%	\$ 3 884,07	50,0%	\$ 4 324,67	50,0%
Разом витрати підрозділів	\$ 89 987,22	26,2%	\$ 101 762,64	26,2%	\$ 113 306,46	26,2%
Разом дохід підрозділів	\$ 253 475,45	73,8%	\$ 286 644,39	73,8%	\$ 319 160,95	73,8%
Нерозподілені операційні витрати						
Адміністративні та загальні	\$ 41 215,52	12,0%	\$ 38 840,70	10,0%	\$ 43 246,74	10,0%
Продажі і маркетинг	\$ 20 607,76	6,0%	\$ 17 478,32	5,0%	\$ 19 461,03	5,0%
Експлуатація та обслуговування майна	\$ 13 738,51	4,0%	\$ 15 536,28	4,0%	\$ 17 298,70	4,0%
Комунальні послуги	\$ 30 911,64	9,0%	\$ 34 956,63	9,0%	\$ 38 922,07	9,0%
Разом нерозподілені витрати	\$ 106 473,43	31,0%	\$ 106 811,94	27,5%	\$ 118 928,54	27,5%
Валовий операційний дохід (ВОД)	\$ 147,002.02	42,8%	\$ 179,832.46	46,3%	\$ 200 232,41	46,3%
Дохід перед фіксованими витратами	\$ 147,002.02	42,8%	\$ 179,832.46	46,3%	\$ 200 232,41	46,3%

7. Фінансовий аналіз

Звіт про фінансові результати готелю

Звіт про фінансові результати готелю (продовження)

Стаття	2023			2024			2025		
Фіксовані витрати									
Страхування	\$	1 373,85	0,4%	\$	1 553,63	0,4%	\$	1 729,87	0,4%
Податок на нерухомість	\$	2 925,69	0,9%	\$	3 071,97	0,8%	\$	3 225,57	0,8%
Разом фіксовані витрати	\$	4 299,54	1,3%	\$	4 625,60	1,2%	\$	4 955,44	1,2%
Чистий операційний дохід/EBITDA	\$	142 702,49	41,6%	\$	175 206,86	45,1%	\$	195 276,97	45,2%
Резерви для заміни									
Резерв для заміни (FF&E)	\$	10 303,88	3,0%	\$	11 652,21	3,0%	\$	12 974,02	3,0%
Резерв для капітальних витрат	\$	10 303,88	3,0%	\$	11 652,21	3,0%	\$	12 974,02	3,0%
Разом резерви для заміни	\$	20 607,76	6,0%	\$	23 304,42	6,0%	\$	25 948,04	6,0%
Чистий операційний дохід	\$	122 094,73	35,6%	\$	151 902,44	39,1%	\$	169 328,93	39,2%

7. Фінансовий аналіз

Прогнозування грошового потоку у хостелі

Ми проаналізували середні показники ефективності існуючих хостелів у порівнюваних містах регіону. Враховуючи масштаб нерухомості (16 приватних номерів, 144 ліжка у гуртожитках), у нашому аналізі ми припускаємо, що завантаженість у гуртожитках буде дещо нижчою, ніж у приватних номерах. Як і в готелі, очікується, що хостелу знадобиться три роки, щоб досягти стабільної завантаженості у 2025 р.

У базовому році (2018) досяжний середній дохід (ADR) для приватних кімнат оцінювалася в \$25, ABR – у \$8. Відповідно до прогнозованого зростання економіки України, ми припустили, що при здачі нерухомості у 2022 р. досяжний середній дохід за добу в приватних номерах складе \$26,5, а дохід спального місця у гуртожитках досягне \$8,5.

Прогнозування грошового потоку у хостелі

З метою оцінки рівня доходів та витрат у пропонованому хостелі ми проаналізували наявні дані про гуртожитки, які можна порівняти. Доходи типового діючого гуртожитку формуються з наступних джерел:

- ▶ приватні номери та гуртожитки;
- ▶ продавання їжі та напоїв;
- ▶ інші підпорядковані відділи.

Доходи від номерів розраховувалися за припущенням, що є 16 приватних номерів і 144 спальних місця в гуртожитках. Ми оцінювали рівні завантаження та середні доходи з номера та спального ліжка за добу протягом перших 4 років роботи (припущення описані вище).

Витрати на номери пов'язані з продажем та утриманням номерів та інших громадських приміщень хостелу. Основними статтями витрат (за міжнародною класифікацією витрат) є заробітна плата, оклад та премії працівникам, які безпосередньо займаються обслуговуванням номерів. Частка таких витрат становить до 15% від доходу номерів.

Доходи F&B (їжа і напої) зазвичай складаються з доходів бару та сніданку.

За оцінками, доходи від їжі та напоїв становлять близько 15% загального доходу.

Прогнозування ADR, ABR та завантаженості хостелу

Стаття	2022	2023	2024	2025
Приватні номери				
Середній дохід з номера за добу (ADR)	\$26,53	\$26,93	\$27,33	\$27,74
Завантаженість	40,0%	50,0%	60,0%	70,0%
Гуртожитки				
Середній дохід зі спального місця за добу (ADR)	\$8,49	\$8,62	\$8,75	\$8,88
Завантаженість спальних місць	30,0%	40,0%	45,0%	50,0%

7. Фінансовий аналіз

Звіт про фінансові результати хостелу

Звіт про фінансові результати готелю

Стаття	2022		2023		2024		2025	
Дохід								
Нічліг	\$ 195 860,68	83,0%	\$ 259 819,68	83,0%	\$ 303 494,20	83,0%	\$ 346 736,40	83,0%
Їжа і напої	\$ 35 396,51	15,0%	\$ 46 955,36	15,0%	\$ 54 848,35	15,0%	\$ 62 663,21	15,0%
Інші підпорядковані відділи	\$ 4 719,53	2,0%	\$ 6 260,72	2,0%	\$ 7 313,11	2,0%	\$ 8 355,09	2,0%
Загальний дохід	\$ 235 976,72	100,0%	\$ 313 035,76	100,0%	\$ 365 655,66	100%	\$ 417 754,70	100%
Витрати підрозділів								
Нічліг	\$ 29 379,10	15,0%	\$ 38 972,95	15,0%	\$ 45 524,13	15,0%	\$ 52 010,46	15,0%
Їжа і напої	\$ 17 698,25	50,0%	\$ 23 477,68	50,0%	\$ 27 424,17	50,0%	\$ 31 331,60	50,0%
Інші підпорядковані відділи	\$ 2 359,77	50,0%	\$ 3 130,36	50,0%	\$ 3 656,56	50,0%	\$ 4 177,55	50,0%
Разом витрати підрозділів	\$ 49 437,12	21,0%	\$ 65 580,99	21,0%	\$ 76 604,86	21,0%	\$ 87 519,61	21,0%
Разом дохід підрозділів	\$ 186 539,60	79,1%	\$ 247 454,77	79,1%	\$ 289 050,80	79,1%	\$ 330 235,09	79,1%
Нерозподілені операційні витрати								
Адміністративні та загальні	\$ 35 396,51	15,0%	\$ 37 564,29	12,0%	\$ 43 878,68	12,0%	\$ 50 130,56	12,0%
Продажі і маркетинг	\$ 18 878,14	8,0%	\$ 18 782,15	6,0%	\$ 21 939,34	6,0%	\$ 25 065,28	6,0%
Експлуатація та обслуговування майна	\$ 9 439,07	4,0%	\$ 12 521,43	4,0%	\$ 14 626,23	4,0%	\$ 16 710,19	4,0%
Комунальні послуги	\$ 21 237,90	9,0%	\$ 28 173,22	9,0%	\$ 32 909,01	9,0%	\$ 37 597,92	9,0%
Разом нерозподілені витрати	\$ 84 951,62	36,0%	\$ 97 041,09	31,0%	\$ 113 353,25	31,0%	\$ 129 503,96	31,0%
Валовий операційний дохід (ВОД)	\$ 101 587,98	43,1%	\$ 150 413,68	48,1%	\$ 175 697,54	48,1%	\$ 200 731,14	48,1%
Дохід перед фіксованими витратами	\$ 101 587,98	43,1%	\$ 150 413,68	48,1%	\$ 175 697,54	48,1%	\$ 200 731,14	48,1%

7. Фінансовий аналіз

Звіт про фінансові результати хостелу

Звіт про фінансові результати готелю, продовження

Стаття	2022			2023			2024			2025		
Фіксовані витрати												
Страхування	\$	943,91	0,4%	\$	1 252,14	0.4%	\$	1 462,62	0,4%	\$	1 671,02	0,4%
Податок на нерухомість	\$	3 600,85	1,5%	\$	3 744,98	1.2%	\$	3 932,23	1,1%	\$	4 128,84	1,0%
Разом фіксовані витрати	\$	4 544,76	1,9%	\$	4 997,12	1.6%	\$	5 394,85	1,5%	\$	5 799,86	1,4%
Чистий операційний дохід/EBITDA	\$	97 043,22	41,1%	\$	145 416,56	46.5%	\$	170 302,69	46,6%	\$	194 931,28	46,7%
Резерви для заміни												
Резерв для заміни (FF&E)	\$	7 079,30	3,0%	\$	9 391,07	3.0%	\$	10 969,67	3,0%	\$	12 532,64	3,0%
Резерв для капітальних витрат	\$	7 079,30	3,0%	\$	9 391,07	3.0%	\$	10 969,67	3,0%	\$	12 532,64	3,0%
Разом резерви для заміни	\$	14 158,60	6,0%	\$	18 782,15	6.0%	\$	21 939,34	6,0%	\$	25 065,28	6,0%
Чистий операційний дохід	\$	82 884,62	35,1%	\$	126 634,42	40.5%	\$	148 363,35	40,6%	\$	169 866,00	40,7%

7. Фінансовий аналіз

Показники фінансової ефективності Проекту

Чистий операційний дохід за
поппрогнозний рік роботи:

\$3,2 млн

Сценарій 1

\$2,7 млн

Сценарій 2

Terminal value of the Project:

\$30,2 млн

Сценарій 1

\$25,3 млн

Сценарій 2

Вартість майна в кінці прогнозованого
періоду

ЧПВ Проекту:

\$1,7 млн

Сценарій 1

\$1,5 млн

Сценарій 2

Чиста поточна вартість Проекту на
початок інвестиційного періоду (2018 р.

ВНД Проекту:

\$16,7%

Сценарій 1

\$16,7%

Сценарій2

Термін окупності:

12,1 р.

Сценарій 1

11,7 р.

Сценарій 2

Кінцева вартість Проекту

Для визначення привабливості інвестицій доходу проекту порівнюються з витратами. На додаток до доходів, одержаних від втілення Проекту, необхідно визначити кінцеву вартість Проекту (вартість, за яку цей Проект може бути потенційно проданий на відкритому ринку).

Ставка капіталізації була визначена на рівні 12%. Отже, кінцева вартість майбутнього Проекту (якщо майно буде продано наприкінці прогнозованого періоду) оцінюється у \$30,2 млн для сценарію 1 і \$25,3 млн для сценарію 2. Брокерський гонорар за продаж, згідно з поточною ринковою практикою, було прийнято на рівні 0,5% від вартості активу, враховуючи обсяг угоди.

Двома компонентами цього методу є доходи від діяльності Проекту та доходи від реалізації цього активу за ринковою ціною наприкінці прогнозованого періоду.

Для оцінки економічної ефективності Проекту, ми визначали доходи та витрати кожного року прогнозованого періоду (до застосування податку на прибуток). На основі оцінки грошових потоків ми розраховували чисту поточну вартість Проекту з окремим аналізом інвестиційних витрат та доходів. Поточна вартість грошових потоків (включно з інвестиційними витратами та прогнозованими операційними доходами) визначається шляхом застосування ставки дисконтування.

Розрахунки ставок дисконтування

Розмір ставки дисконтування відображає вартість грошей у часі, що визначається з урахуванням потенційних ризиків, пов'язаних з операціями на ринку нерухомості, інфляцією та можливістю альтернативних варіантів інвестування.

Інвестуючи в нерухомість, інвестор ризикує не отримати прибуток у майбутньому і, отже, має право вимагати відповідну премію за ризик. Ця премія за ризик виражається як додатковий відсоток до ставки доходу, яку він отримав би за інвестування іншим шляхом (наприклад, поклавши гроші на депозит в банку або купивши надійні облигації).

Ця ставка повинна бути достатньою, щоб стимулювати інвестора до придбання прав на майбутні потоки прибутків, з огляду на альтернативні варіанти інвестицій та ризики, пов'язані з інвестуванням у вказану нерухомість.

Дисконтований грошовий потік для операційного та інвестиційного періодів

Позитивні грошові потоки, які виникають після завершення будівництва та запуску Проекту, дисконтуються до початку інвестиційного періоду з використанням двох ставок: для інвестиційного періоду та для операційного періоду.

Ставка дисконтування для інвестиційного періоду була визначена на рівні 17,28% і застосована до нашого аналізу для врахування ризиків, пов'язаних з інвестуванням у сегмент нерухомості.

Протягом операційного періоду застосовувалася ставка дисконту 14,78%. Цей показник відображає рівень ризиків, пов'язаних з операційною діяльністю Проекту та розміщенням нерухомості.

Чиста приведена вартість на початок інвестиційного періоду була розрахована на рівні \$1,7 млн для сценарію 1 та \$1,5 млн для сценарію 2.

Внутрішня норма дохідності (ВНД) – це ставка дисконтування, за якої поточна вартість майбутніх грошових потоків дорівнює нулю. Внутрішня норма дохідності відображає прибутковість майбутніх інвестицій. Для інвесторів з необхідною нормою дохідності, яка є меншою або дорівнює ВНД проекту, запропонований проект є привабливим для інвестицій.

Внутрішня норма дохідності Проекту становить близько 16,7% для обох сценаріїв. Згідно з нашим аналізом, у випадку успішної реалізації Проекту термін окупності становить 12,1 року для сценарію 1 та 11,7 років для сценарію 2.

Розрахунки грошових потоків, включно зі звітом про фінансові результати, розрахунковими витратами на будівництво та розрахунками ЧПВ на початок інвестиційного періоду, представлені у файлі MS Excel, що супроводжує цей Звіт.

7. Фінансовий аналіз

Аналіз чутливості: Сценарій 1

Аналіз чутливості бюджету будівництва

Бюджет будівництва, без ПДВ	% зміни	ЧПВ	ВНД
\$19 211 634	10%	\$711 078	14,4%
\$18 338 378	5%	\$1 222 762	15,5%
\$17 465 122	0%	\$1 710 080	16,7%
\$16 591 866	-5%	\$2 197 398	17,8%
\$15 718 610	-10%	\$2 660 350	19,0%

Аналіз чутливості ставки капіталізації

Ставка капіталізації	ЧПВ
10,0%	\$3 630 205
11,0%	\$2 582 864
12,0%	\$1 710 080
13,0%	\$971 570
14,0%	\$338 562

Аналіз чутливості орендних ставок та операційних витрат

Індекс орендних ставок та росту операційних витрат	ЧПВ	ВНД
-1,5%	(\$1 005 681)	10,7%
0%	\$285 918	13,7%
1,5%	\$1 710 080	16,7%
3,0%	\$3 278 589	19,7%
4,5%	\$5 004 103	22,7%

Аналіз чутливості здійснювався за вхідними даними, які є вразливими до ринкових коливань і можуть суттєво вплинути на кінцеві результати фінансового аналізу.

Ключовими факторами аналізу чутливості є:

- ▶ Індекс орендних ставок та росту операційних витрат
- ▶ Ставка капіталізації
- ▶ Бюджет будівництва
- ▶ Ставки дисконтування для інвестиційного та операційного періодів

Наведені нижче таблиці демонструють дані, які були змінені в аналізі чутливості, та їхній вплив на кінцеві результати (на основі вхідних даних сценарію 1).

Аналіз чутливості ставки дисконтування для інвестиційного періоду

Ставка дисконтування для інвестиційного періоду	ЧВП
15,3%	\$1 118 348
16,3%	\$1 420 238
17,3%	\$1 710 080
18,3%	\$1 988 476
19,3%	\$2 255 997

Аналіз чутливості ставки дисконтування для операційного періоду

Ставка дисконтування для операційного періоду	ЧВП
12,8%	\$3 530 857
13,8%	\$2 586 796
14,8%	\$1 710 080
15,8%	\$895 375
16,8%	\$137 812

7. Фінансовий аналіз

Аналіз чутливості: Сценарій 2

Аналіз чутливості бюджету будівництва

Бюджет будівництва, без ПДВ	% зміни	ЧВП	ВНД
\$14 747 545	10%	\$524 681	14,8%
\$14 077 202	5%	\$1 036 365	15,7%
\$13 406 859	0%	\$1 523 683	16,7%
\$12 736 516	-5%	\$2 011 001	17,7%
\$12 066 173	-10%	\$2 473 953	18,7%

Ставка дисконтування для інвестиційного періоду

Ставка капіталізації	ЧВП
10,0%	\$3 129 185
11,0%	\$2 253 457
12,0%	\$1 523 683
13,0%	\$906 182
14,0%	\$376 896

Наведені нижче таблиці демонструють дані, які були змінені в аналізі чутливості, та їхній вплив на кінцеві результати (на основі вхідних даних сценарію 2).

Аналіз чутливості ставки дисконтування для операційного періоду

Ставка дисконтування для інвестиційного періоду	ЧВП
15,3%	\$1 014 693
16,3%	\$1 274 228
17,3%	\$1 523 683
18,3%	\$1 763 555
19,3%	\$1 994 311

Аналіз чутливості ставки дисконтування для операційного періоду

Ставка дисконтування для операційного періоду	ЧВП
12,8%	\$3 141 058
13,8%	\$2 302 862
14,8%	\$1 523 683
15,8%	\$798 889
16,8%	\$124 249

Аналіз чутливості орендних ставок та операційних витрат

Індекс орендних ставок та росту операційних витрат	ЧВП	ВНД
-1,5%	(\$761 469)	11,2%
0%	\$325 890	13,9%
1,5%	\$1 523 683	16,7%
3,0%	\$2 841 674	19,5%
4,5%	\$4 290 347	22,2%

8. Стратегічний аналіз

SWOT-аналіз

Сильні сторони

- ▶ Подібні проекти ревіталізації довели свою успішність в усьому світі. Сильна група стратегічних партнерів з досвідом роботи у різних галузях.
- ▶ Велика площа території може вмістити різні функції, які можуть залучити ширшу аудиторію.
- ▶ Розташування у центральній частині міста з хорошим транспортним доступом і розміщенням фасаду однозначно сприяє тому, щоб зробити проект більшим і залучити більше відвідувачів і корпоративних клієнтів.
- ▶ Низька конкуренція в сегментах готелів високої якості і хостелів.
- ▶ Відсутність сильної конкуренції у сегменті ринку коворкінгів.
- ▶ Успішний запуск пілотного Проекту.

Можливості

- ▶ Існує хороший шанс реалізувати масштабний проект шляхом досягнення конкурентної переваги у вигляді широкого спектру об'єктів інфраструктури на території та позитивного громадського іміджу.
- ▶ Можливість стати одним з перших масштабних українських проектів ревіталізації за моделлю спільного інвестування, відповідно, можна залучитись підтримкою міжнародних донорських організацій.
- ▶ Залучати великі іноземні компанії як партнерів/резидентів.

Слабкі сторони

- ▶ Проект вимагає великих капітальних витрат у абсолютному виразі для реновації та ревіталізації нерухомості та придбання заводу.
- ▶ Низька прибутковість і відносно довгий період окупності у поєднанні з необхідною часткою ГО в розподілі прибутку можуть перешкодити внескам від інвесторів, які шукають більш високих прибутків.
- ▶ Відсутність власних фінансових ресурсів для реалізації проекту.
- ▶ Відсутність місця для паркування на території може бути проблемою для потенційних відвідувачів.

Загрози

- ▶ Ряд юридичних ризиків щодо структури інвестиційної схеми, що пов'язуються з недосконалістю законодавства та нормативних актів.
- ▶ Модель спільної інвестування може зайняти більш тривалий період часу для залучення необхідного фінансування, отже, може призвести до значних затримок у Проекті.
- ▶ Будівельні ризики, пов'язані із затримкою початково запланованих етапів або поганою якістю виконання.
- ▶ Економічні ризики внаслідок макроекономічної та політичної ситуації в Україні (наприклад, висока інфляція, зміни в податковій базі тощо).

8. Стратегічний аналіз Ризики Проекту

Ідентифікація ризиків Проекту

Втілення будь-якого інвестиційного проекту завжди супроводжується певним набором ризиків. Враховуючи те, що проект ревіталізації Промприладу є масштабним і унікальним для Івано-Франківського ринку нерухомості, його реалізація буде також супроводжуватися рядом потенційних ризиків. Серед них виділено дві основні групи: ризики, пов'язані з середовищем реалізації проекту; ризики, пов'язані з реалізацією проекту.

До першої групи належать економічні та політичні ризики. Ризики, пов'язані з реалізацією проекту, включають будівельні та ринкові ризики.

Ризики	Опис	Ймовірність
Економічні ризики	Цей тип ризику пов'язаний із загальною економічною ситуацією в Україні та Івано-Франківській області, макроекономічним, інвестиційним та демографічним кліматом. Основні економічні ризики включають зниження економічного зростання, ризики інфляції, коливання обмінного курсу, зниження промислового виробництва, еміграцію кваліфікованих трудових ресурсів, скорочення туристичних потоків тощо.	Середній
Політичні ризики	Ризики, пов'язані з частими змінами правових норм, коригуваннями/змінами у податковій системі, запровадженням різноманітних обов'язкових платежів, а також можливим переглядом рішень про виділення земельних ділянок, їх перенесення до іншого зонування або накладення додаткових зобов'язань на власника землі. Такі ризики відносно важко передбачити.	Середній
Фінансові/ інвестиційні ризики	- Ризики, пов'язані з відсутністю власних матеріальних ресурсів для реалізації Проекту, а також можливість набуття та подальшого обслуговування боргу. Щоб уникнути нестачі власних ресурсів, є можливість залучити додаткових фінансових партнерів до Проекту, створити резервні фонди або мати альтернативні джерела фінансування. - Ризики, пов'язані з труднощами залучення додаткових / -інвесторів; можливі перешкоди у отриманні фінансування від донорів, співфінансування певних компонентів проекту тощо.	Високий
Будівельні ризики	Будівельні ризики включають ризик затримки етапів схвалення проекту, ризик затримки строків будівництва, низьку якість будівельних робіт, ризик перевитрати коштів підрядниками тощо.	Середній
Ринкові ризики	- Низький попит на окремі види нерухомості внаслідок поганого ринкового середовища, пріоритетів потенційних покупців/орендарів. - Мінімізація або уникнення ринкових ризиків залежить від ретельності аналізу ринку нерухомості, на основі якого можна визначити основні ринкові тенденції та прогнози подальшого розвитку. Зміни в ринковому середовищі можуть вимагати внесення змін до концепції в процесі розвитку.	Середній
Приховані ризики	Промприлад – перший проект масштабного та багатофункціонального розвитку подібного формату в Івано-Франківську. Впровадження проекту за підтримки муніципальних органів влади є значною перевагою, оскільки допоможе уникнути численних проблем та труднощів у процесі планування та одержання різноманітних документів для будівництва. Однак, ми припускаємо наявність деяких прихованих ризиків і перешкод, які неможливо виявити на початковому етапі реалізації проекту.	Низький



