

КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

**ИНВЕСТИЦИИ В  
КОММЕРЧЕСКУЮ  
НЕДВИЖИМОСТЬ: КАК  
ИНВЕСТИРОВАТЬ ВЫГОДНЕЕ**

Куликов Михаил Сергеевич  
ООО «РАН «Калинка»  
г. Нижний Новгород

# СОДЕРЖАНИЕ

- n Источники инвестиций в коммерческую недвижимость. Эффект финансового рычага
- n Ипотека как способ финансирования сделок с коммерческой недвижимостью. Российские реалии
- n Основные этапы работы с компанией-инвестором
- n Практический пример проведения предварительного финансового анализа компании - инвестора

## КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

# Источники инвестиций в коммерческую недвижимость

1. Кредитные средства;
2. чистая прибыль компании;
3. средства от продажи акций, облигаций, векселей;
4. средства от продажи имущества компании;
5. другие источники.



# Эффект финансового рычага

## ИНВЕСТОР 1 Компания «А»

Актив	Пассив
500.000€	СС = 500.000€
500.000€	500.000€

## ИНВЕСТОР 2 Компания «В»

Актив	Пассив
500.000€	СС = 250.000€ ЗС = 250.000€
500.000€	500.000€

Обе компании находятся в налоговой льготе.

Чистая прибыль в год обеих компаний равна 100.000€.

# Эффект финансового рычага

ИНВЕСТОР 1  
Компания «А»

Актив	Пассив
500.000€	СС = 500.000€
500.000€	500.000€

ИНВЕСТОР 2  
Компания «В»

Актив	Пассив
500.000€	СС = 250.000€ ЗС = 250.000€
500.000€	500.000€

Срок кредита: **5 лет**

Процентная ставка: **12%**

Аннуитетный платеж (в месяц): **3587€**

Рассчитаем рентабельность собственных средств компаний А и В по формуле:

$$R_{CC} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Проценты за кредит}}{\text{Собственные средства}}$$

# Эффект финансового рычага

ИНВЕСТОР 1  
Компания «А»

Актив	Пассив
500.000€	СС = 500.000€
500.000€	500.000€

ИНВЕСТОР 2  
Компания «В»

Актив	Пассив
500.000€	СС = 250.000€ ЗС = 250.000€
500.000€	500.000€

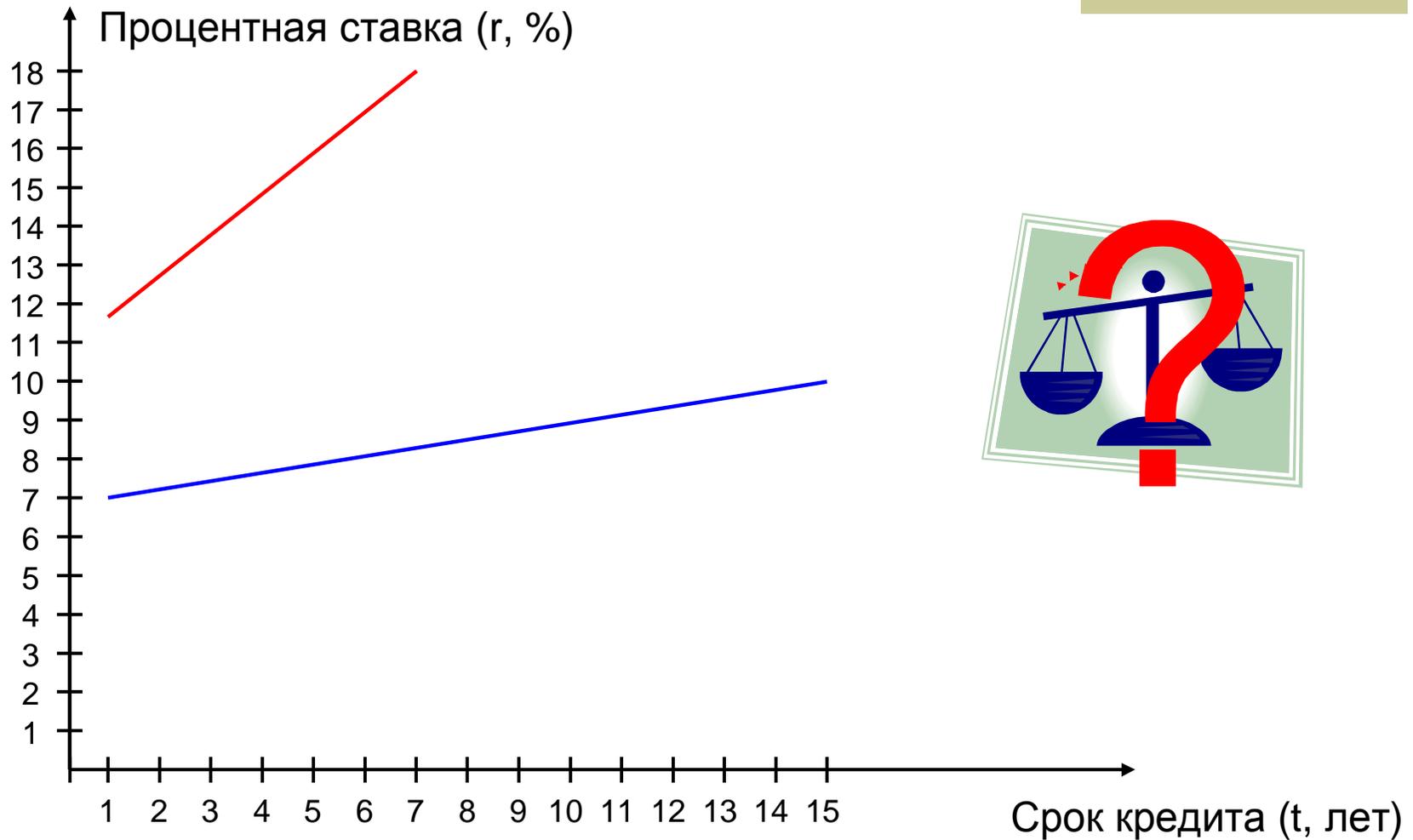
Рентабельность собственных средств компаний А и В:

$$R_{CC\_A} = \frac{100.000}{500.000} \times 100\% = 20\%$$

$$R_{CC\_B} = \frac{100.000 - 3587 \times 12}{250.000} \times 100\% = 22,78\%$$

# КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

## Ипотека как способ финансирования сделок с коммерческой недвижимостью. Российские реалии



## КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

### Ипотека как способ финансирования сделок с коммерческой недвижимостью. Российские реалии

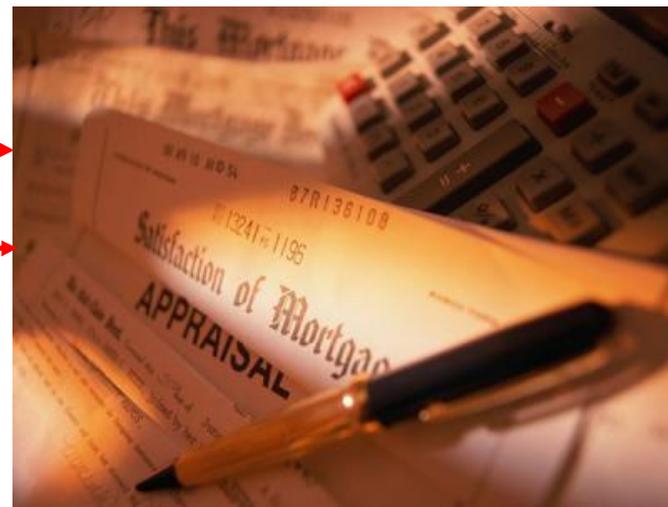
Также не останавливается в цене недвижимость. Причин тому несколько:

1. инфляция;
2. нехватка коммерческой недвижимости определенной категории;
3. нехватка жилья для населения;
4. другие причины.



# КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

Ипотека как способ финансирования сделок с коммерческой недвижимостью. Российские реалии



# КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

## Ипотека как способ финансирования сделок с коммерческой недвижимостью. Российские реалии

Наши клиенты – малый и средний бизнес.

Наши задачи:

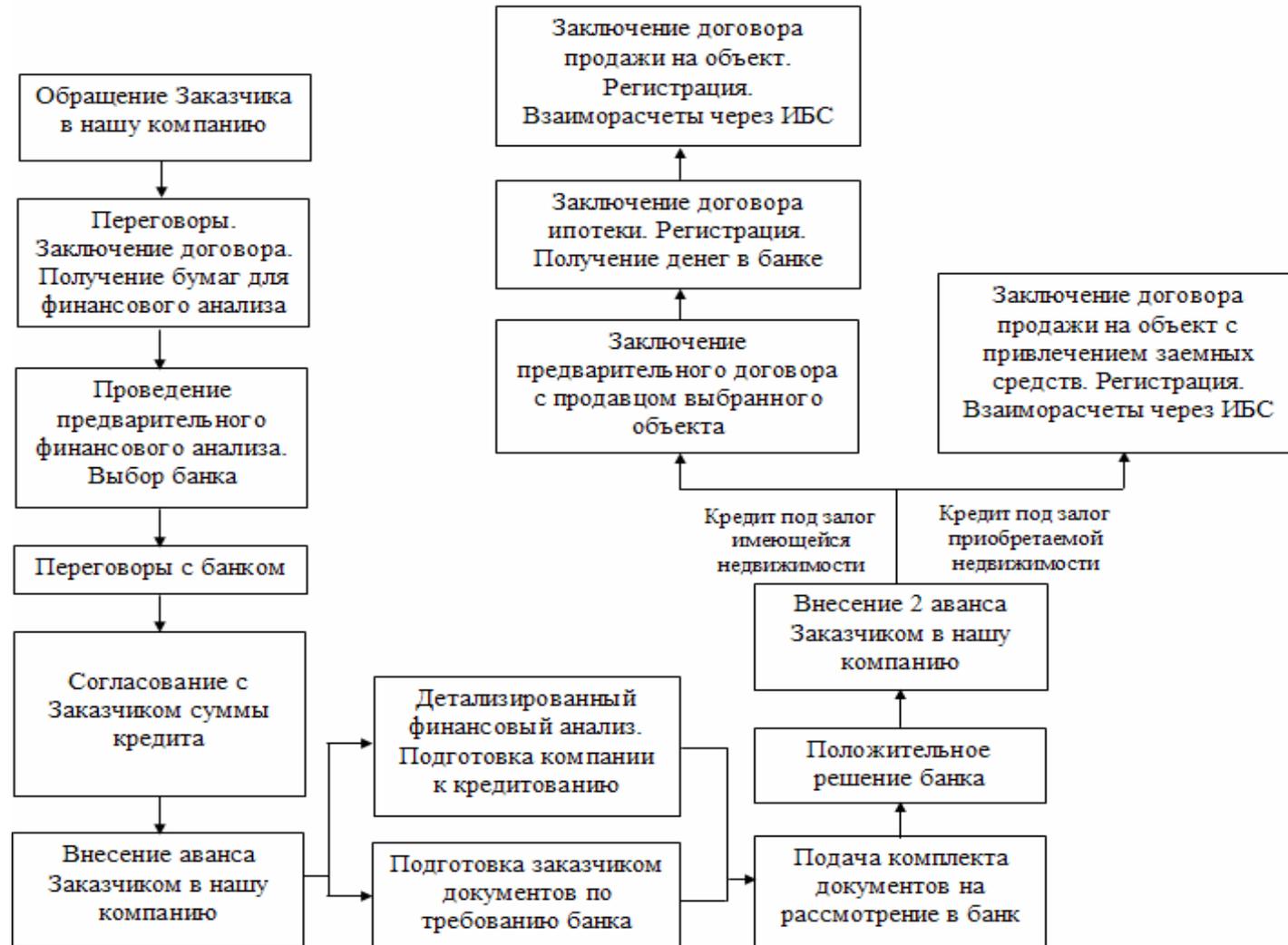
1. найти оптимальный баланс между собственными средствами его компании и заемными средствами, вкладываемыми в покупку объекта коммерческой недвижимости;

2. подобрать объект коммерческой недвижимости;

3. подготовить и проследить за процессом кредитования юридического лица, и провести сделку купли-продажи недвижимости.



# Основные этапы работы с компанией - инвестором



## КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

# Практический пример проведения предварительного финансового анализа

Примерно 2 года назад к нам обратился собственник среднего бизнеса, занимающийся продажей и установкой автомобильной техники, изъявивший желание приобрести пару помещений под магазины:



100 кв. м.

300.000€



80 кв. м.

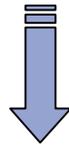
280.000€

## КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

### Практический пример проведения предварительного финансового анализа

#### Компания «А»

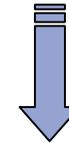
- n Отсутствие кредитной истории;
- n ЧА = 1.500.000€
- n ЧП в год = 300.000€



$$R_{CC\_A} = \frac{300.000}{1500.000} \times 100\% = 20\%$$

#### Компания «В»

- n Отсутствие кредитной истории;
- n ЧА = 2.300.000€
- n ЧП в год = 350.000€



$$R_{CC\_B} = \frac{350.000}{2300.000} \times 100\% = 15,21\%$$

Открытие двух новых магазинов требовало увеличения оборотных средств на 150.000€. Реализация идеи привела бы к увеличению чистой прибыли компании А на 45%, т.е. составила бы 435.000€ в год.

# Практический пример проведения предварительного финансового анализа

Стоял вопрос, каким образом финансировать сделку, достигнув максимального уровня дохода обеих компаний:

Было несколько вариантов. Среди них:

- n **Использовать собственные средства**, вынув их из компании В, - продав недвижимость. При этом  $R_{CC\_B}$  уменьшится на 1,5%.
- n **Использовать заемный капитал**. Для компании было доступным взять кредит под 14,5% годовых на 7 лет с аннуитетным платежом 13883€ в месяц, или 166.596€ в год.

## КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

### Практический пример проведения предварительного финансового анализа

Вариант 1

$$R_{CC\_A} = \frac{300.000}{1500.000} \times 100\% = 20\% \Rightarrow R_{CC\_A} = \frac{435.000}{2230.000} \times 100\% = 19,5\%$$

$$R_{CC\_B} = \frac{350.000}{2300.000} \times 100\% = 15,21\% \Rightarrow R_{CC\_B} = 13,71\%$$

$$\text{ЧП}_{A+B} = 435.000\text{€} + 215.247\text{€} = 650.247\text{€}$$

ПРОТИВ

начальных 650.000€

Наблюдаем положительный финансовый результат, выраженный в увеличении годовой чистой прибыли обеих компаний на 247€

## КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

### Практический пример проведения предварительного финансового анализа

Вариант 2

$$R_{CC\_A} = \frac{300.000}{1500.000} \times 100\% = 20\% \Rightarrow R_{CC\_A} = \frac{435.000 - 166.596}{1.500.000} \times 100\% = 17,89\%$$

$$R_{CC\_B} = 15,21\%$$

$$\text{ЧП}_{A+B} = 268.404\text{€} + 350.000\text{€} = 618.404\text{€}$$

ПРОТИВ

начальных 650.000€

Наблюдаем отрицательный финансовый результат, выраженный в уменьшении годовой чистой прибыли обеих компаний на 31.596€

## КАЛИНКА. НИЖНИЙ НОВГОРОД

### Практический пример проведения предварительного финансового анализа

Будущая стоимость объектов через 7 лет:

$$FV = 580000\text{€} \cdot (1 + 0.25)^7 = 2.766.000\text{€}$$

Выигрыш за 7 лет:

$$2.766.000\text{€} - 580.000\text{€} - (730.000\text{€} - 580.000\text{€}) \cdot 1,25^7 - (31596 + 247) \cdot 7 = 1.248.000\text{€}$$

Приведенная стоимость:

$$PV = \frac{1.248.000\text{€}}{(1 + 0.11)^7} = 601.100\text{€}$$

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ**

# Координаты

---

**Куликов Михаил Сергеевич**

**+7-920-293-47-83**

**e-mail: [m.kulikov@inbox.ru](mailto:m.kulikov@inbox.ru)**

ООО «Русское Агентство Недвижимости «Калинка»

603000, г. Н. Новгород, ул. Новая, д. 59