

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**Приобретение доходной недвижимости
В США, Южная Каролина, Мерреллс Инлет, Джоржтаун
(multifamily “Waterleaf at Murrells Inlet”)**

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА ПРОЕКТА



Nai Becar с нашими американскими партнерами предлагаем новый совместный проект «Waterleaf at Murrells Inlet» - девелопмент объекта multifamily класса А в «Морской столице» Южной Каролины, США.
Привлекаемый объем инвестиций: от \$0,5 млн. до \$4 млн. (до 47% от капитала инвесторов)
Планируемая доходность Инвесторов: IRR 22,7 %, ROI 256 % до выплаты вознаграждений и налогов.
Выход возможен в 3-м году. Целевой срок – 7-10 лет.

Почему инвестиция будет эффективной:

- Создание дополнительного актива для развития проекта - 19 акров участка для строительства Фазы II.
- В «конкурентной зоне» поселка **дефицит объектов multifamily.**
- Подтвержден National Council of Housing Market Analysts высокий спрос арендаторов на долгосрочный период - **95%** заполняемость (выше требования в **93%**).
- **Низкий уровень безработных** (3% против 6% по Южной Каролине) и **рост занятости и населения** – рядом с крупнейшими работодателями региона, транспортными и досуговыми центрами.
- Локация объекта рядом с океаном, лесной зоной и трассой Highway 17.
- Привлечение **77%** ипотеки по госпрограмме **FHA HUD** с привлекательными нерыночными условиями - после полной проверки команды девелопера и маркетинговой оценки объекта.
- Полное страхование рисков кредитования класса Премиум - отсутствие ответственности девелопера и инвесторов.



REAL PROPERTY RESEARCH GROUP
WASHINGTON/BALTIMORE ■ ATLANTA



КРАТКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Параметр	Значение
Тип Проекта	Девелопмент доходной недвижимости Фаза I
Название Проекта	Waterleaf at Murrells Inlet
Локация Проекта	США, Южная Каролина, Мерреллс Инлет, Джоржтаун
Период девелопмента Проекта	2016 -2017 гг.
Общий объем Проекта	41 акр / 240 юнита
Стоимость/инвестиции объекта	\$ 35 800 000
<i>Стоимость приобретения участка</i>	\$ 3 600 000 (10%)
<i>Строительство</i>	\$ 24 800 000 (70%)
<i>Оснащение и дизайн</i>	\$ 4 113 000 (11%)
<i>Финансовые расходы & вознаграждения</i>	\$ 3 287 000 (9%)
	\$ 35 800 000
<i>Ипотека</i>	\$ 27 300 000 (77%)
<i>Капитал инвесторов, в т.ч.</i>	\$ 8 500 000 (23%)
	\$ 35 800 000
Инвестиции американских партнеров	\$ 4 500 000 (53%)
Предлагаемые инвестиции	до \$ 4 000 000 (47%)
	\$ 8 500 000
Срок нахождения в Проекте	3-10 лет*
Цена продажи (на 7-й год)	\$ 52 037 137**
Чистая прибыль Инвесторов (за вычетом тела инвестиций и до налогов, вознаграждений)	\$ 21 743 292
IRR до налогов, вознаграждений, на 7 год	22,7%
ROI до налогов, вознаграждений, на 7 год	256%
Cash-on-Cash до налогов, вознаграждений	36,5%

Вознаграждения проекта будут определены позднее.

* Выход возможен с 3-го года

** Доход от продажи может быть увеличен в случае переноса ипотеки на покупателя и невыплаты \$1,1 млн. штрафных санкций.



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА (ФАЗА I)

- Площадь комплекса 22 749 кв.м.
- Площадь земельного участка 41 акр – Фаза I 22 акра, Фаза II – 19 акров.
- Количество юнитов – 240, 95% из них трехэтажные здания.
- Участок в лесном массиве, без существующих зданий.



Тип юнитов	Кол-во юнитов	Площадь (net) кв. м	Ставка аренды	Ставка аренды/ кв.м.
1 спальня	61	67	\$1 075	\$1,14
2 спальни	120	93	\$1 299	\$1,24
2 спальни с гаражом	12	99	\$1 259	\$1,13
3 спальни	47	111	\$1 399	\$1,13
Всего / в среднем	240	21 340	\$1 239	\$1,23

План комплекса



Инфраструктура комплекса:

- Бассейн с морской водой
- Фитнес-центр
- Открытая кухня
- Зона выгула собак с оборудованием
- Плантация, зона пешеходных прогулок
- Гаражи для а/м, автомойка
- Хранение велосипедов и каяков
- Бизнес-центр
- Игровая площадка, зона гольфа

РАСПОЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТА

ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

г. Джорджтаун, Мерреллс Инлет, штат Южная Каролина

- Мерреллс Инлет - одна из столиц гольфа и «Морская столица» штата.
- Развитая экономическая и туристическая инфраструктура - торговые и развлекательные услуги, гольф, крупными больницами
- Локация объекта в 27 км. от побережья Myrtle Beach, набережной Pawleys Island, Garden City и Surfside Beach. Рядом с транспортными артериями - шоссе Highway 17 (Ocean Highway) и Wesley Road.



Карта расположения объекта



Карты штата и города



Зоны развлечения



Уровень преступности



Показатели экономики г. Джорджтаун

+ 36 %
по сравнению с
2009 г.

Рост в 2015 г.
уровня занятости



20 %

Домов сдаются в
аренду.



> 61 %
работников

Вынуждены ездить
более 10 миль к
месту работы

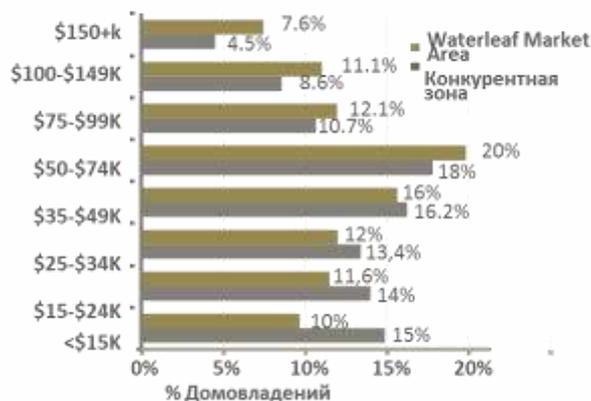
~ 72%



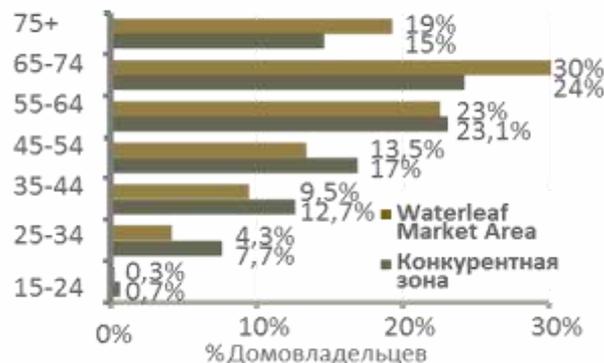
работников
предприятий
региона
проживают вне его

Показатели конкурентной зоны объекта

Средний уровень дохода **\$42-50K** в 2015 г.



Средний возраст домовладельцев **50-55 лет** в 2015 г.



Рост арендных домов

+ 46%
прогнозируется
к 2020 гг.

+ 31%
Факт 2010 - 2015 гг.

Рост населения

+ 9,5%
прогнозируется
к 2020 гг.

+ 8,4%
Факт 2010 - 2015 гг.

Конкурентная зона
объекта: г.Джорджтаун,
юг Хорри Каунти и южная
часть Мерتل-Бич

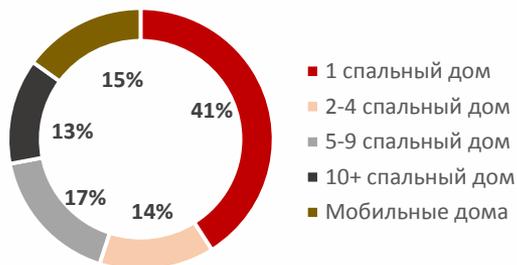
Источники данных: U.S. Census Bureau, OnTheMap, Esri, HUD State data System database, America Community Survey

РЫНОК И КОНКУРЕНТЫ ПРОЕКТА

Показатели рынка доходной недвижимости региона



Структура арендных домов



Основной спрос арендаторов на дома сектора «Multifamily» - более **55%**

Конкуренты объекта



Waterleaf @Murrells Inlet

Адрес объекта	Wachesaw Road
Кол-во юнитов	240
Год постройки	2017
SPF	\$1,24



Waterleaf at Palmetto Pointe

3854 Maypop Circle
216
2009/2015
\$1,11



Vinings at Carolina Bays

501 Hinson Drive
264
2016
\$1,06

- Повышенный спрос на арендные дома - предложение ограничено постройками 1998-1999 годов и не закрывает потребность в новых люксовых объектах multifamily. К 2017 году потребность вырастет на **22%**, к 2020 году до **31,5%**.
- В г. Джорджтаун **нет объектов multifamily класса A**. В конкурентной зоне в 14 милях - объект партнера проекта Waterleaf at Palmetto - девелопера Graycliff. В 2016 году в 12 милях будет построен новый объект multifamily.
- Целевой сегмент объекта к 2017 г. - **1 507** арендаторов с доходом \$42-90К, работающих в конкурентной зоне объекта.
- Проведенная по заказу ФНА оценка спроса **подтвердила потенциальную заполняемость объекта не ниже 95%** и непрерывный спрос на аренду юнитов такого класса multifamily.

Источники данных: U.S. Census Bureau, OnTheMap, Esri, HUD State data System database, America Community Survey

В проекте планируется девелопмент участка 22 акра (Фаза I). Участок 19 акров (Фаза II) -дополнительный актив проекта.

Пункт	Статус работ	Дата завершения
Разрешение г. Джорджтаун Planning Commission Conditional	Получено	12/17/2015
Разрешение USACE Jurisdictional Wetlands Determination Letter	Получено	12/21/2015
Получение одобрения ипотеки от HUD FDA	Получено	06/01/2016
Разрешение г. Джорджтаун Council Conditional Approval (240-юнитов)	Получено	1/12/2016
Разрешение Traffic Study	Получено	1/21/2016
Заключение контракта на покупку земельного участка	Получено	-
90% Проектной документ-и	В процессе	2/15/2016
Сметная документация	В процессе	3/15/2016
100% Проектной документ-и	В процессе	4/01/2016
Все разрешения	В процессе	4/15/2016
Получение ипотеки	N/A	6/30/2016
Начало девелопмента	N/A	7/01/2016



Финансирование HUD FHA 221 - государственная программа поддержки девелопмента жилой недвижимости. Предоставляет кредиты с защитой личной ответственности девелопера и инвесторов по возврату.

- Срок кредитования 40 лет.
- Выплата только процентов 14-20 месяцев.
- Процентная ставка - 4,5 %.
- Ипотечное страхование Премиум (MIP) + 0,65%.
- Штрафные санкции за досрочное погашение.
- Возможно передать кредит новому покупателю без штрафных санкций.

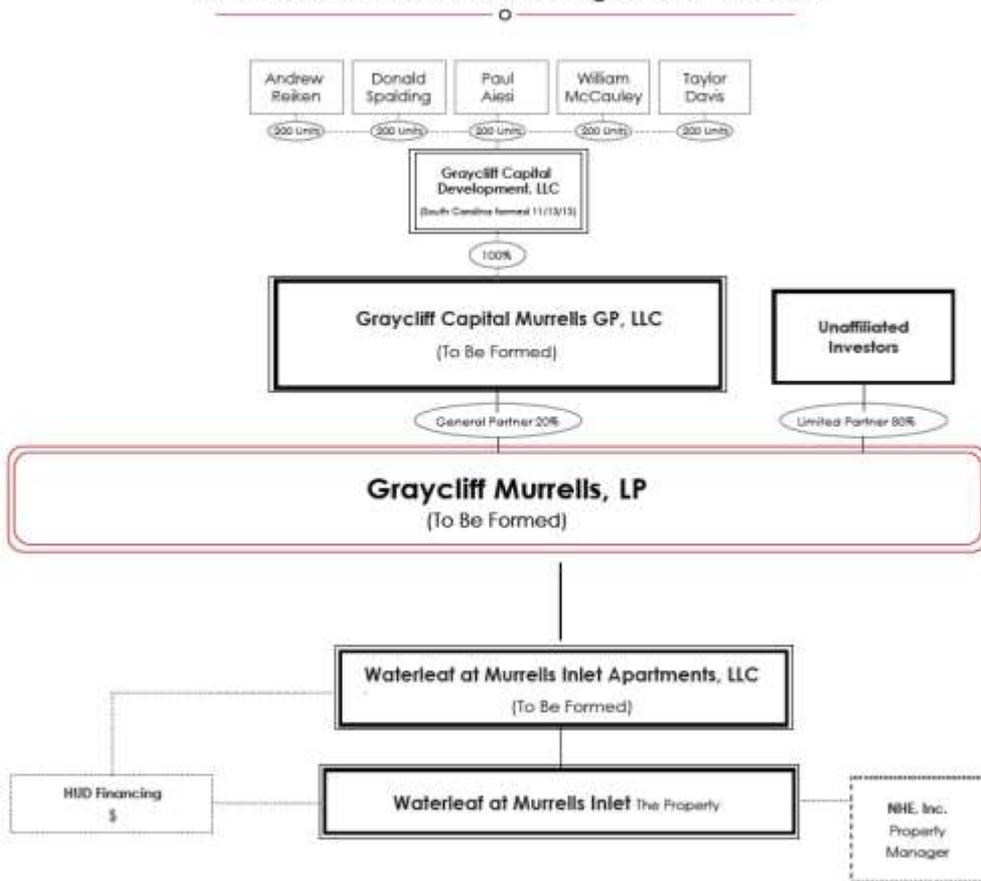
Общая площадь участка – 41 акр. для двух фаз проекта:

- В Фазу I будет застраиваться 22 акра
- В Фазу II – 19 акров, назначение не определено

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРОЕКТА

СТРУКТУРА ПРОЕКТА

Waterleaf at Murrells Inlet Organization Chart

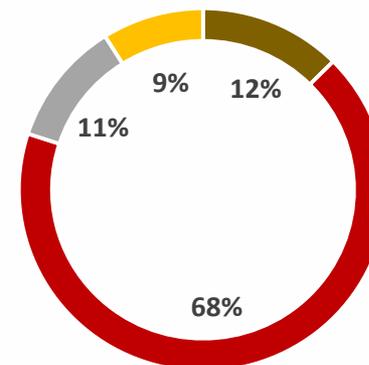


Структура долей и инвестиций



- Объем инвестиций \$ 35,8 млн:
- \$8,5 млн. - капитал инвесторов (20%)
 - \$28,9 млн. – ипотека (80%)

Структура расходов инвестиций



- Покупка земельного участка (12%)
- Стоимость строительства (68%)
- Финансовые расходы (9%)
- Профессиональные расходы и вознаграждения (11%)

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ПРОЕКТА и ИНВЕСТОРА

**ПРОДАЖА
ПРОЕКТА**
проект



ИНВЕСТИЦИИ ПРОЕКТА:

Всего: \$35 800 000
Капитал: \$ 8 500 000
Ипотека: \$ 28 900 000 (под 4,5%)

ПРОГНОЗНАЯ ЦЕНА продажи проекта:

\$52 млн.

ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ:

\$0,5 - 4 млн.

ДОЛЯ ИНВЕСТОРА в проекте:

6% - 47%

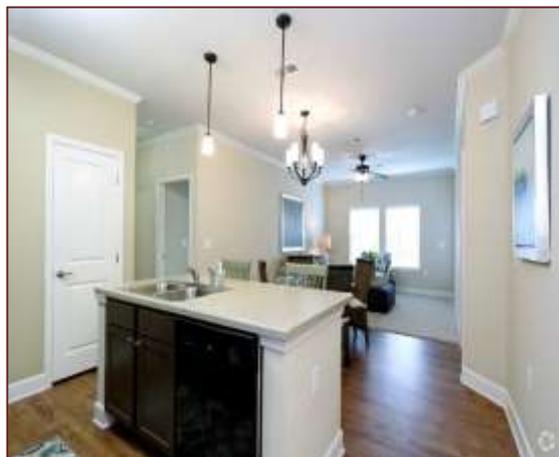
Показатели проекта до налогов и вознаграждений:

Общая доходность Проекта	36,5 %
IRR	22,7 %
ROI	256 %

	1 год девелпмт	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	Продажа	Всего доход
Выручка проекта		2 507 620	3 947 591	4 065 270	4 187 229	4 312 845	4 442 231	52 037 137	75 499 923
<i>Заполняемость</i>		99%	94%	94%	94%	94%	94%		
<i>Расходы проекта</i>		-1 208 658	-1 277 687	-1 310 199	-1 342 954	-1 376 528	-1 410 941		
Чистая операционная прибыль проекта		1 298 962	2 669 904	2 755 071	2 844 275	2 936 317	3 031 290		15 535 819
<i>Резерв</i>		300 000							
<i>Погашение ипотеки</i>		-1 460 674	-1 675 117	-1 675 117	-1 675 117	-1 675 117	-1 675 117		
Чистая прибыль проекта		138 289	994 786	1 079 954	1 169 157	1 261 200	1 356 172	24 243 734	30 243 292
<i>Cash-on-cash Return</i>		1,6%	11,7%	12,7%	13,8%	14,8%	16 %		

Примечание:

- Финальная структура вознаграждений инвесторов будет определена позднее.
- Доход проекта будет увеличен на \$1,1 млн при переводе ипотеки на покупателя (сумма невыплаченных штрафных санкций)



Партнеры Проекта

**Координирование и полное сопровождение проектов**

NAI Becar - одна из крупнейших российских компаний рынка недвижимости и инвестиций, представитель в России мировой сети NAI Global.

NAI Global – один из самых крупных провайдеров услуг на мировом рынке коммерческой недвижимости и единственная сетевая управляющая компания.

Девелопер (совместный проект - Waterside Greene)

Входит в группу компаний Graycliff Capital Partners - проверенного управляющего и стратегического инвестора multifamily юго-востока США. Обладает обширным опытом и мастерством в оценке недвижимости, управлении активами и обязательствами, структурировании сделок. С 2010 года Graycliff Capital более \$ 286 млн инвестиций в недвижимость, совместное управление 2-мя инвестиционными фондами: The CMBS Value fund (закрит в 2010 году) и Фонд стратегических возможностей CRE.

Управление активами

Компания является инвестором и управляющим с текущим портфелем свыше \$300 млн. Под управлением активы по всей Северной Америке. Специализируется на оптимизации инвестиционной стратегии, прогнозирование сценариев рынка в юго-западных, юго-восточных регионах США.

Управляющая компания

Компания является одним из лидеров в управлении разными типами жилой и коммерческой недвижимости по всей территории США - более 40 лет опыта. Предоставляет услуги координации девелопмента и финансирования (в том числе по программе HUD)

Управляющая компания (мониторинг развития проекта)

Под управлением \$ 1 млрд, более 15000 объектов недвижимости для институциональных инвесторов, кредитных организаций и частных инвестиционных групп. Представлена в 75 сообществах в 36 городах и 9 государствах.

Проект «PALMS AT SOUTHSHORE» в пригороде Хьюстона, штат Техас, США



ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- Площадь комплекса - 17 733 кв.м.
- Земельный участок - 3,97 га.
- Число апартаментов - 240 шт.
- Заполняемость - 92,4%
- Средняя ставка аренды - \$912,4 юнит/мес.

СРОКИ ПРОЕКТА:

- Приобретение Проекта в 2012 году .
- Улучшение Проекта (реновация) В 2012-2013 гг.
- Выход из Проекта в 2014 году.

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- В 2013 году Управляющая компания, обслуживающая Palms at Southshore, завоевала награду за работу над данным проектом.
- **Итоговая доходность – 30% при плановой доходности 17%.**



Группа компаний Бекар – одна из крупнейших российских компаний рынка недвижимости и инвестиций, представитель в России мировой сети NAI Global (400 офисов в 55 странах мира).

Мы имеем фронт-офисы в Москве и Санкт-Петербурге, а также представительства в нескольких городах России. За 23 года работы мы прошли сложный путь становления цивилизованного рынка недвижимости, приобрели огромный опыт в реализации крупномасштабных и сложных проектов. Мы также активно занимаемся собственными инвестиционными проектами в России, Великобритании и США.

Группа Компаний «БЕКАР»

NAIBecar

Вкладывая свои средства и средства Клиентов, мы сфокусированы на решении задачи стабильности и надежности.

Попробуйте вкус американских инвестиций –
инвестируйте вместе с нами!

Мы будем рады эффективному сотрудничеству.

На все вопросы по Проекту ответит:

Цюрюпа Ольга
Менеджер по управлению
активами
o.tsyuryupa@naibecar.com
Тел. +7 (495) 532 04 32