

Инвестиционное предложение

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

EXECUTIVE SUMMARY:

1. Обзор проекта Проект предполагает строительство многоквартирного жилого дома с коммерческими площадями в стратегически выгодной локации города Сан-Педро-де-Алькантара (муниципалитет Марбелья). Участок расположен на пересечении улиц Pablo Ruiz Picasso и Jorge Guillén, в пешей доступности от моря, бульвара и ключевой инфраструктуры (супермаркеты, элитные гольф-поля, автосалоны люкс-брендов).

2. Технические характеристики застройки Общая площадь застройки составляет **26 300 м²**, распределенных следующим образом:

- **Жилой фонд (1-3 этажи):** 10 000 м² (около 80–100 квартир).
- **Коммерческая недвижимость (0 этаж):** 4 000 м².
- **Паркинг (2 уровня):** 7 000 м² (на 200 машиномест).
- **Кладовые и террасы:** около 3 300 м².

3. Финансовые показатели (Целевой сценарий)

- **Общий объем инвестиций (CAPEX + OPEX):** 43 468 570 €.
- **Прогнозная выручка:** 54 200 000 €.
- **Чистая прибыль (после учета коммерческих расходов):** 7 371 030 €.
- **Рентабельность инвестиций (ROI):** ~17.0% в целевом сценарии (до 59.2% в сценарии Super Upside).

4. Анализ конкурентной среды Рынок Сан-Педро демонстрирует высокий спрос и широкий диапазон цен:

- **Масс-маркет:** 3 200 – 5 400 €/м².
- **Премиум/Пентхаусы:** до 9 200 €/м². Проект планируется позиционировать в сегментах «Оптимум» или «Премиум» с целевой ценой продажи жилья **3 800 – 5 300 €/м²**.

5. Структура управления и реализации Реализация проекта возлагается на «Службу заказчика» (El Promotor), которая обеспечит полный цикл управления:

- Юридическое сопровождение и оформление земли (Due Diligence).

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

- Проектирование и получение строительной лицензии (Licencia de Obra).
- Контроль строительства (включая технадзор и тендеры).
- Маркетинг и продажи через сеть брокеров (комиссия 5% + НДС).

6. Ключевые выводы и рекомендации

- **Защита капитала:** Даже в консервативном сценарии ROI превышает 20% (до вычета маркетинга), что делает проект привлекательным для банковского финансирования.
- **Оптимизация:** Существует потенциал снижения затрат за счет переговоров по цене земли (целевой ориентир 6–7 млн € вместо 9 млн €).
- **Риски:** Проект зависит от сроков получения административных лицензий в мэрии и рыночных колебаний в регионе Коста-дель-Соль.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

ОБЗОР

Предложенный участок находится в одном из самых развитых городов.

Сан-Педро-де-Алькантара (San Pedro de Alcántara) — это очаровательный городок в составе муниципалитета Марбелья, который удачно сочетает в себе атмосферу традиционной Испании с инфраструктурой класса люкс. В отличие от шумного Пуэрто-Бануса, Сан-Педро предлагает более спокойный, но не менее престижный образ жизни.

Локация: Расположен в 10 км к западу от центра Марбельи и в 5 минутах от Пуэрто-Бануса.

Инфраструктура: Город разделен на две части современным подземным туннелем, над которым разбит живописный пешеходный бульвар (Boulevard de San Pedro) с футуристичным мостом.

Пляжи: Район **Linda Vista** и набережная Сан-Педро славятся своими широкими пляжами и отличными «чирингитос» (пляжными ресторанами), такими как *Bora Bora* или *La Pesquera*.

Данный участок находится выше самого города, но со всей инфраструктурой, включая в пешей доступности наличие сетевых супермаркетов Mercadona, Aldi, Dia

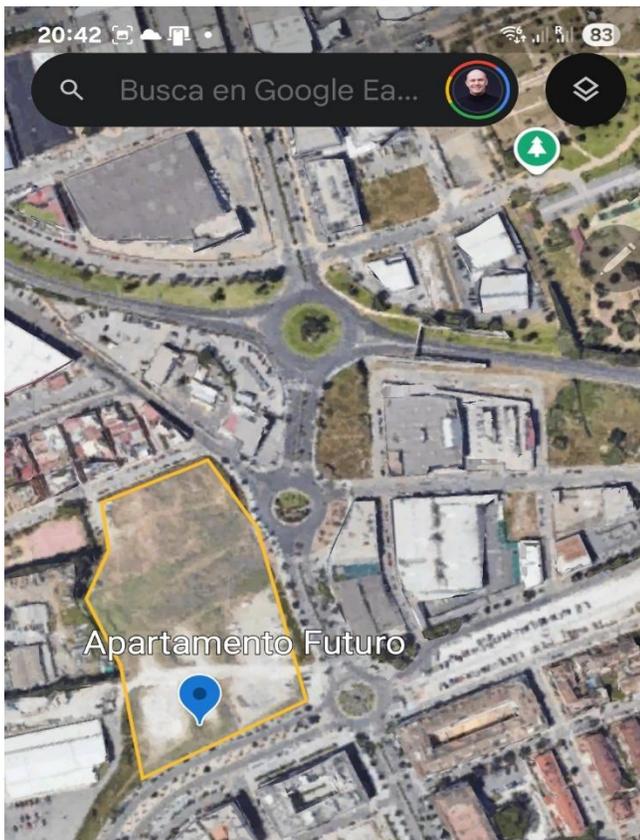
Престижные гольф-поля

Сан-Педро окружен «Гольф-долиной» (Golf Valley), и несколько топовых клубов находятся в непосредственной близости:

1. **Real Club de Golf Guadalmina:** Один из старейших и самых престижных клубов побережья. Имеет два поля по 18 лунок: Южное (South) идет прямо вдоль моря, что считается большой редкостью и роскошью.
2. **La Quinta Golf & Country Club:** Находится на границе Сан-Педро и Нуэва-Андалусии. Это 27 лунок, разделенных на три зоны, одна из которых (9 лунок) так и называется — *San Pedro*.
3. **Los Naranjos & Las Brisas:** Эти поля расположены в 5–7 минутах езды в сторону Нуэва-Андалусии и входят в число лучших в Европе.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро



Удаление от Марбелья – около 10 км.

4. **Atalaya Golf & Country Club:** Расположен чуть западнее, предлагает два отличных поля в окружении субтропических садов.

Автосалоны Ferrari: Официальный шоурум и сервисный центр Ferrari (C. de Salamanca) расположен прямо в Сан-Педро.

Bentley: Здесь находится единственный официальный дилер Bentley в этом регионе.

Range Rover / Land Rover: Огромный современный центр Jaguar Land Rover также базируется в Сан-Педро.

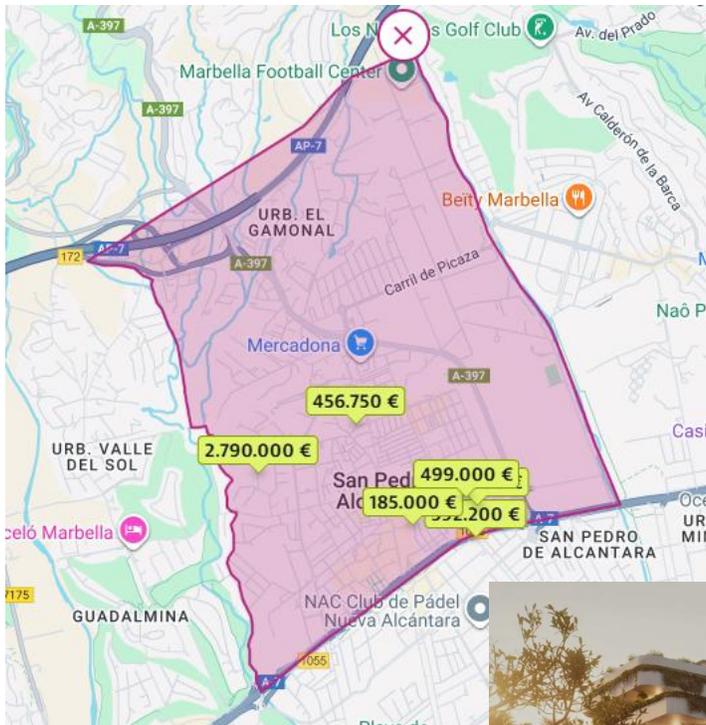
Другие бренды: В этом же районе представлены шоурумы Aston Martin и Jaguar.



ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

Анализ рынка в этом районе.



Prime Invest (Средний сегмент + Люкс)

В этом районе присутствует большой разброс, что характерно для больших комплексов.

- **Масс-маркет лоты:** От 4,150 до 5,400 € m² (например, 110 м² за 597к €).
- **Пентхаусы и Дуплексы:** Резкий скачок. 189 м² за 1.68 млн € — это уже 8,933 €/m², а дуплекс 320 м² — 9,228 €/m².
- **Вывод:** предлагают и входной билет, и ультра-люкс в одном флаконе.



2. Upper Home (Большие площади)



Этот конкурент делает ставку на огромные террасы и общую площадь.

- **Средняя цена:** Стабильно в районе 3,000\$ – 3,500 €/m² (если считать общую площадь с террасами).
- **Пример:** 211 м² за 625к € = 2,962 €/m².
- **Вывод:** Это наш прямой конкурент по "Базовому сценарию". Они продают "много метров за разумные деньги".

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

3. Armonía (Gowerla)



Самый интересный пример с точки зрения структуры продаж.

- **Базовые лоты:** Около **3,200 – 3,400 €/m²**.
- **Платный паркинг:** Они — единственные, кто в открытую выделил паркинг отдельно (**23,000\$ – 33,000 €**).
- **Вывод:** Это подтверждает нашу логику **Базового сценария** (цена метра ниже, но паркинг за доплату). Рынок это принимает.

4. Zinnia (Новый стандарт)



Тут мы видим очень агрессивный ценник за метр.

- **Маленькие лоты:** 65 м² за 592к € = **9,110 €/m²**!
- **Средние лоты:** 112 м² за 723к € = **6,462 €/m²**.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

- **Вывод:** Zinnia — это подтверждение нашего сценария **Super Upside**. Они доказывают, что в Сан-Педро можно продавать метры дороже **6,000 €**, если продукт "свежий" и брендированный.

Проект	Кол-во комнат	Площадь (м ²)	Цена (€)	Цена за м ² (€/м ²)	Паркинг
Prime Invest	2–3	103–155	436к – 640к	4 150 – 5 400	Включен
<i>(Luxury лоты)</i>	3–4	189–320	1.68М – 2.95М	8 930 – 9 220	Включен
Upper Home (Большие площади)	2–3	163–223	499к – 755к	2 960 – 3 400	Включен
<i>(Дуплексы)</i>	2–4	273–389	860к – 1.2М	3 080 – 3 150	Включен
Armonía (Gowerla)	2–3	142–184	456к – 648к	3 200 – 3 500	Платно (23к–25к)
<i>(Дуплексы)</i>	3	271–276	829к – 840к	3 040 – 3 060	Платно (23к–33к)
Zinnia	2	65	592к	9 110	Включен
<i>(Средние лоты)</i>	3	112–140	632к – 723к	4 515 – 6 460	Включен

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

Проект	Кол-во комнат	Площадь (м ²)	Цена (€)	Цена за м ² (€/м ²)	Паркинг
(Дуплексы)	3	124–138	1.25М – 1.46М	10 130 – 10 580	Включен

Расчет проекта

Участок находится на пересечении улиц **Pablo Ruiz Picasso** и **Jorge Gilien** - это стратегическое место: близость к бульвару, пешая доступность к морю и развитая инфраструктура делают его идеальным для жилого комплекса.

Вводные данные достаточно ограниченные и составляют в техническом задании построить условных 10 000 м² жилой площади на трех верхних уровнях с учетом первого (нулевого уровня) под коммерцию.

В испанской архитектурной практике коэффициент полезной площади к общей обычно составляет **0.8 – 0.85**.

Имеем 10 000,00 площади застройки (area construida) для жилой площади и 4000 м² для коммерческой недвижимости (3600 м² полезной площади). Кроме этого, для такого уровня домов обязателен паркинг и кладовки.

Для дома такого масштаба (примерно 80–100 квартир по 100 м²) по нормативам Марбельи потребуется минимум 1–2 парковочных места на квартиру плюс гостевые места и кладовые (*trasteros*).

- **Площадь одного уровня:** Обычно подземный этаж занимает почти всё пятно застройки (с учетом отступов).
- **Расчет на 1 машиноместо:** С учетом проездов и пандусов — это **30–35 м²** на автомобиль.
- **Прогноз:** Если мы ориентируемся на 100–120 мест на каждом уровне:
 - 1 уровень: ~3 500 м²
 - 2 уровня: ~3 500 м².

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

Итоговые показатели площади для финансовой модели

Для расчета себестоимости строительства (**PEM — Presupuesto de Ejecución Material**) вам нужно ориентироваться на общую площадь, с учетом кладовых:

Тип объекта	Полезная площадь (Útil)	Коэффициент / Добавка	Общая площадь (Construida)
0 этаж Коммерция (Locales)	3 600 м ²	+ 12% (стены, без коридоров)	4 000 м ²
1-3 этаж Жилой фонд	10 000 м ²	+20% (коридоры, стены)	12 000 м ²
Кладовые (Trasteros)	600 м ² (100 шт по 6 м ²)	+15% (стены, доступ)	~700 м ²
Паркинг (2 уровня)	200 мест	35 м ² на 1 место	7 000 м ²
ИТОГО застройка			23 700 м²

Исходя из этих данных получаем, что стоимость строительства будет.

Тип объекта	Общая площадь (Construida)	Цена за м ²	Итоговая стоимость
0 этаж: Коммерция	4 000 м ²	1 250 €	5 000 000 €
1-3 этаж: Жилой фонд	12 000 м ²	1 250 €	15 000 000 €

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

Тип объекта	Общая площадь (Construida)	Цена за м ²	Итоговая стоимость
Паркинг (2 уровня)	7 000 м ²	650 €	4 550 000 €
Кладовые	700 м ²	650 €	455 000 €
Террасы и кровли	2 600 м ²	650 €	1 690 000 €
Инфраструктура (Бассейн/Сад)	—	Фикс	1 000 000 €
ИТОГО	26 300 м²		27 695 000 €
Накладные затраты	5%		1 384 750 €
ВСЕОГО застройка (Hard Costs)	26 300 м²		29 079 750 €

Итоговый свод всех инвестиций (CAPEX + OPEX)

Мы пересчитали Soft Costs, так как они зависят от PEM (стоимости стройки)

Категория	Детализация	Сумма (€)
Земля и оформление	Покупка (9 млн) + налоги/нотариус (12%)	10 080 000
Hard Costs (Строительство)	Смета с террасами	29 079 750 €

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

Категория	Детализация	Сумма (€)
Soft Costs (около 60% оптимизация)	Архитекторы, Лицензия, ТН (база 16.6 млн)	2 251 320
Служба заказчика	ФОП (36 мес), офис (покупка), юристы	1 542 500
Страховки и контроль	Decenal (10 лет) + OCT	415 000
ИТОГО ИНВЕСТИЦИЙ	Полная стоимость проекта	43 468 570 €

СЦЕНАРНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Общие инвестиции (CAPEX + OPEX): 43 468 570 €

Параметр	БАЗОВЫЙ (Low Market)	ПОЗИТИВНЫЙ (Target)	SUPER UPSIDE
Цена жилья за м ²	3 350 €	3 800 €	5 300 €
Выручка: Жилье (10к м ²)	33 500 000 €	38 000 000 €	53 000 000 €
Выручка: Коммерция (3.6к м ²)	12 600 000 €	16 200 000 €	16 200 000 €
Доход от парковки (250 мест)	6 250 000 €	0 € (включено)	0 € (включено)
ОБЩАЯ ВЫРУЧКА	52 350 000 €	54 200 000 €	69 200 000 €

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

Параметр	БАЗОВЫЙ (Low Market)	ПОЗИТИВНЫЙ (Target)	SUPER UPSIDE
ИТОГО ЗАТРАТЫ	43 468 570 €	43 468 570 €	43 468 570 €
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	8 881 430 €	10 731 430 €	25 731 430 €
ROI (за цикл)	20.4%	24.7%	59.2%

В разрезе конкурентов имеем:

Параметр	Конкуренты (Среднее)	Наш БАЗОВЫЙ	Наш ПОЗИТИВНЫЙ	Наш SUPER UPSIDE
Цена за м2	3,500 – 5,500 €	3,350 €	3,800 €	5,300 €
Паркинг	Включен (кроме Armonía)	Отдельно (25к)	Включен	Включен
Площадь лотов	100 – 220 м2	100 – 140 м2	100 – 140 м2	100 – 140 м2
Статус	Рынок	Дискаунтер	Оптимум	Премиум

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

В этом проекте важным является создание Службы заказчика, она же, согласно законодательства Испании является *El Promotor*, со следующими функциями:

1. Юридическая и земельная функция (*Gestion de Suelo*)

- **Создание компании:** Организация компании, завод денег.
- **Оформление сделки:** Сопровождение покупки участка, проверка обременений и чистоты прав собственности (*Due Diligence*).
- **Взаимодействие с Реестром:** Регистрация акта покупки и в будущем акта окончания строительства (*Fin de Obra*) в Реестре собственности.
- **Декларация "Obra Nueva":** Оформление юридического статуса будущего здания как объекта недвижимости.

2. Техническое проектирование и лицензирование

- **Выбор и контроль архитекторов:** Постановка ТЗ для *GC Studio / MM360*, контроль соответствия проекта твоим бизнес-целям (чтобы не нарисовали лишних "коридоров").
- **Согласование проекта:** Получение *Licencia de Obra* (Строительная лицензия) в мэрии Сан-Педро.
- **Сетевое взаимодействие:** Получение технических условий на подключение воды (*Acosol*) и электричества (*Endesa*).
- **Технический контроль:** Найм и координация *Aparejador* (технадзора) и *OCT* (внешнего аудита для страховки).
- **Управление документооборотом:** В Испании проект не считается завершенным, пока на него не собрано 100% правильно оформленных бумаг. Любая ошибка в документах может заблокировать получение лицензии на заселение (**LPO**) на месяцы или даже годы.

3. Управление строительством (*Management*)

- **Разработка планов** реализации проектов, ППР на строительной площадке.
- **Тендеры и закупки:** поиск поставщиков, логистика "белых материалов" напрямую на стройку.
- **Контроль Aurora M&R:** Служба заказчика выступает "надсмотрщиком" над своим же генподрядчиком, следя за графиком работ и качеством.
- **Безопасность и здоровье:** Контроль соблюдения испанских норм охраны труда (*Seguridad y Salud*).

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

4. Финансовый и налоговый контроль

- **Оптимизация налогов:** Реализация твоей стратегии по расчету налогов от 60% сметы.
- **Учет и аудит:** Финансовое планирование, ежемесячная сверка затрат, оплата инвойсов поставщиков и расчет ФОП.
- **Взаимодействие с банками:** Если планируется проектное финансирование (Préstamo Promotor), Служба заказчика готовит отчеты для банка.

5. Коммерческая функция (Commercialization)

- **Маркетинговая стратегия:** Создание бренда объекта, работа с архитекторами по рендерам по визуализациям.
- **Управление продажами:** Работа с внешними агентствами недвижимости (Intermediarios), координация просмотров.
- **Юридическое закрытие продаж:** Подготовка договоров резерва, депозита (Arras) и сопровождение сделок у нотариуса при передаче ключей.

6. Послепродажное обслуживание (Post-venta)

- **Licencia de Primera Ocupación (LPO):** Самая важная финальная функция — получение лицензии на заселение, без которой нельзя жить в доме.
- **Устранение дефектов:** Работа с жалобами первых жильцов в течение гарантийного срока (1 год на отделку, 3 года на инженерку, 10 лет на конструктив).

Команда Службы Заказчика El Promotor и ее ФОП с учетом налогов

Позиция	Ставка (Gross/мес)	Итого за 36 мес.
СЕО Юридическая функция, Техническое проектирование и лицензирование, Финансовый и налоговый контроль, Коммерческая функция.	10 500 €	378 000 €

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

Позиция	Ставка (Gross/мес)	Итого за 36 мес.
СОО Управление строительством (Management) Послепродажное обслуживание (Post-venta)	9 000 €	324 000 €
Экономист Составление смет в испанской программе Presto, Тендерные процедуры, Контроль цен и Закупок, Составление Актов Выполненных Работ (La Certificación) и согласование с внешним Dirección Facultativa, Aparejador.	7 500 €	270 000 €
Технический надзор , он же Encargado согласно законодательства Испании осуществляет каждодневный контроль работ, графиков, отвечает за соблюдением норм охраны труда на стройке (Seguridad y Salud)	7 500 €	270 000 €
Администратор делопроизводство, документооборот, первичная бухгалтерия	4 500 €	162 000 €
Кладовщик контроль за складированием и оборотом белых материалов	3 750 €	112 500 €
ИТОГО ФОП:	42 750 €	1 542 500 €

Выводы CEO:

1. **Защита капитала:** Даже в самом консервативном (Базовом) сценарии мы перешагнули психологическую отметку в **20% ROI**. Это делает проект привлекательным для институциональных инвесторов и банков.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

2. **Целевой ориентир:** В Позитивном сценарии прибыль составляет **10,7 млн €**. Это означает, что проект полностью окупает покупку земли и все налоги на неё, оставляя чистый кеш сверху.
3. **Запас прочности:** Разница между затратами и выручкой в Super Upside составляет более **25 млн €**. Она может возникнуть при очень точной разработке концепции ЖК на самом предварительном этапе начала работы над проектом.
4. Также, критически важным есть – **цена земли**. В этом расчете она считается завышенной и можно торговаться до 6-7 млн евро.

Структура капитала (Final Stack):

- **Земля:** 10,08 млн € (23,2%)
- **Производство (Hard Costs):** 29,08 млн € (66,9%)
- **Интеллектуальный капитал и налоги (Softs):** 2,25 млн € (5,2%)
- **Управление (Служба заказчика):** 1,54 млн € (3,5%)
- **Страхование и аудит:** 0,52 млн € (1,2%)

Коммерческие затраты на продажи:

Это критически важный этап, так как в Испании, и особенно в Марбелье, рынок недвижимости сильно перегрет, и **агенты (Realtors/Brokers)** являются основным каналом продаж. Без их мотивации проект может «зависнуть».

Обычно эти расходы выделяются из общей выручки (Sales Marketing Costs), а не из строительного бюджета.

1. Проценты агентствам недвижимости (Comisiones de Venta)

На Коста-дель-Соль стандартные комиссии выше, чем в среднем по Европе.

- **Рыночная ставка: 5% + НДС (IVA)** от цены продажи объекта.
- **Мастер-агент (External Sales Office):** Иногда нанимают одну компанию, которая управляет всеми внешними агентами за **1%**, а те получают свои **5%**. Но в твоём случае эту функцию выполняет **Служба заказчика**.

2. Затраты на маркетинг (Marketing & Launch)

- **Брендинг и визуал:** Рендеры, сайт, логотип, видеоролики с дронов.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

- **Showroom / Офис продаж:** Оформление мобильного офиса (дизайн интерьера, макет здания, образцы материалов).
- **Digital:** Таргетированная реклама (Instagram, Google) на рынки Европы (Польша, Германия, Скандинавия, Британия).
- **Events:** Презентация для топовых агентств на террасе или в пляжном клубе (запуск продаж).

3. Итоговый расчет коммерческих расходов

Возьмем **Позитивный сценарий** (выручка **54.2 млн €**) как базу для расчета.

Статья расходов	% от выручки	Сумма (€)	Примечание
Комиссии агентов	5.0%	2 710 000	Прямая мотивация брокеров
Маркетинг и реклама	1.0%	542 000	Весь цикл до продажи последнего лота
Юр. сопровождение продаж	0.2%	108 400	Оформление договоров Arras/Escritura
ИТОГО коммерческие расходы	6.2%	3 360 400	

4. Влияние на чистую прибыль (Пересчет ROI)

Теперь вычтем эти расходы из нашей чистой прибыли в Позитивном сценарии:

- **Чистая прибыль до маркетинга:** 10,731,430 €
- **Расходы на продажи (6.2%):** – 3,360,400 €
- **ИТОГОВАЯ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ:** 7,371,030 €
- **Финальный ROI:** ~17.0% (на вложенные 43.46 млн €)

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

Стратегический инсайт CEO:

1. **Скрытый резерв в коммерции:** На **4 000 м² коммерческих площадей** комиссия агентов часто ниже (около **3%**), либо они сдаются в аренду и продаются как арендный бизнес с другой ставкой. Это может сэкономить около **300-400к €**.
2. **Прямые продажи:** Если Служба заказчика будет иметь сильного сейлз-менеджера, сможем закрыть часть сделок (например, 20%) напрямую через сайт или личные связи. Каждая такая сделка — это **+5%** к прибыли.
3. **Агрессивный старт:** В Марбелье часто практикуют «Pre-launch prices» для первых 5-10 квартир. Это позволяет быстро собрать кэш и показать банкам/инвестору динамику, даже если маржа на этих лотах будет чуть ниже. И получить банковское финансирование.
4. **Точно рассчитать статусы квартир** с тем, чтобы выйти на усредненный показатель между **Позитивный** сценарием и **SUPER UPSIDE**

РЕКОМЕНДАЦИИ до принятия решения:

В данном проекте критически важным является разработка концепции и опередление точных цен по разным видам квартир, наличие внутренних «фишек», полезных и те, что дают жилищному комплексу дополнительной стоимости и отличают его от конкурентов.

Для этого рекомендуется и считается нормой обратиться к местным агентствам недвижимости и маркетологам, специализирующихся на разработки таких концепций за получением информации о продажной стоимости недвижимости в этом районе и что рекомендуется сделать

В Испании огромное значение имеет наладить связь с местными архитекторами. Это, как правило частные, местные архитекторы, которые обладают максимальной информацией об участках земли и их ограничениях. Необходимо от них получить дополнительную информацию. Также, необходимо встретиться с главным архитектором в местной администрации для получения дополнительной информации.

С уважением,

CEO Avanta Development Iberia S.L.

Александр Павловский

DISCLAIMER / ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

1. Прогнозный характер данных (Forward-Looking Statements) Данный расчет (далее — «Модель») подготовлен исключительно в информационных целях и представляет собой предварительную оценку финансовых показателей проекта. Все цифры, касающиеся будущей выручки, операционных расходов (ОРЕХ) и капитальных вложений (CAPEX), являются прогнозами и основаны на текущих рыночных условиях, архитектурных набросках и экспертных оценках. Фактические результаты могут отличаться от представленных.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Строительства многоквартирного дома с коммерческой недвижимостью в Сан Педро

2. Рыночные риски (Market Risks) Оценка выручки базируется на анализе конкурентной среды (объекты Prime Invest, Armonía, Zinnia и др.) по состоянию на январь 2026 года. Изменения в экономике Испании, колебания процентных ставок, изменения в налоговом законодательстве Андалусии или резкие сдвиги в рыночном спросе на недвижимость в регионе Коста-дель-Соль могут повлиять на конечную цену реализации м².

3. Строительные и административные риски (Construction & Regulatory Risks) Расчеты затрат на строительство (Hard Costs) и гонораров (Soft Costs) предполагают использование внутренних ресурсов группы (Aurora M&R) и оптимизацию налоговой базы до уровня 60% от реальной сметы. Получение строительной лицензии (Licencia de Obra) и Лицензии на первое заселение (LPO) зависит от решений муниципалитета Сан-Педро-Алькантара, сроки и условия которых могут меняться. Точные расчеты в Испании делаются на основе спецификаций, которые готовятся архитекторами в программе Presto. На основе этих спецификаций el Promotor готовит сметы, - основа бюджета и последующих тендеров.

4. Отсутствие гарантий (No Guarantees) Представленные показатели доходности (ROI, чистая прибыль) не являются гарантированными. Инвестор должен провести собственный финансовый и юридический аудит (Due Diligence).