

ЗАДАНИЕ

Задача 1. (маx 20 баллов)

Площадь административного здания 1600 м². Ежемесячные расходы на оплату коммунальных платежей составляют 60 руб. за 1 м², в том числе 40 руб./м² – расходы на отопление; расходы на охрану составляют 160 тыс. руб. в месяц, годовая стоимость услуг управляющей компании установлена в размере 2 тыс. руб., отчисления в ремонтный фонд составляют 15 руб./м² в месяц, расходы на налоги и арендную плату за землю составляют 400 тыс. руб. в год.

Определите годовые операционные расходы по содержанию и обслуживанию.

Как изменятся операционные расходы, если после установки узла автоматического регулирования теплоснабжения здания расходы на отопление сократятся на 20%.

Задача 2. (маx 20 баллов)

Правление Товарищества собственников жилья (ТСЖ) готовит предложения к собранию собственников о переходе с внутренней системы управления домом к внешней и об отказе от содержания постоянного обслуживающего персонала (сантехника, электрика, дворника), работающего на условиях неполной занятости, и заключении договора с управляющей компанией на обслуживание по вызову. Зарботная плата сантехника в ТСЖ составляет 10000 рублей в месяц. Зарботная плата электрика составляет 12000 рублей в месяц. Зарплата дворника – 8000 рублей в месяц. От зарплаты технического персонала выплачиваются страховые взносы в размере 30,2 %. Дом был введен в эксплуатацию пять лет назад. Управляющая компания предлагает следующие тарифы на услуги (табл. 1.3.1.-1). Количество обращений по различным поводам за предыдущий год по дому представлено в таблице 1.3.1.-2. Обосновать целесообразность заключения договора с управляющей компанией.

Таблица 1.3.1.-1. Тарифы на услуги, предоставляемые управляющей компании для обслуживания жилых домов со сроком службы не более 10 лет

№ п/п	Наименование услуги	Тарифы на услуги, руб.
1.	Услуги сантехника	
	- установка оборудования	2100
	- устранение протечек	1400
	- устранение засора	1900

№ п/п	Наименование услуги	Тарифы на услуги, руб.
2.	Услуги электрика	
	- установка оборудования	1550
	- устранение неисправностей	1600
	- замена счетчиков	1800
3.	Услуги дворника	
	- в летний период времени (апрель – октябрь), руб. в месяц	10000
	- в зимний период времени (ноябрь-март), руб. в месяц	12000

Таблица 1.3.1.-2. Количество обращений членов ТСЖ к обслуживающему персоналу в год

№ п/п	Наименование услуги	Количество обращений
1.	Услуги сантехника	
	- установка оборудования	35
	- устранение протечек	12
	- устранение засора	15
2.	Услуги электрика	
	- установка оборудования	22
	- устранение неисправностей	26
	- замена счетчиков	22

Задача 3. (маx 20 баллов)

В рамках реализации инвестиционного проекта прогнозируются расходы и доходы, представленные в таблице. Необходимо используя инструментарий оценки эффективности инвестиционных проектов определить целесообразность реализации проекта для инвестора по критерию Чистого дисконтированного дохода (ЧДД). Расчетная величина годовой ставки дисконтирования принята в размере 12%.

	2023	2024	2025	2026
Расходы	10 млн. руб.	15 млн. руб.	21 млн. руб.	6 млн. руб.
Доходы	-	5 млн. руб.	32 млн. руб.	42 млн. руб.

Задача 4. (маx 20 баллов)

В рамках реализации инвестиционного проекта прогнозируются расходы и доходы, представленные в таблице. Необходимо используя инструментарий оценки эффективности инвестиционных проектов определить целесообразность реализации проекта для инвестора по критерию Индекса доходности дисконтированных инвестиций (ИДДИ). Расчетная величина годовой ставки дисконтирования принята в размере 15%.

	2023	2024	2025	2026
Расходы	12 млн. руб.	16 млн. руб.	23 млн. руб.	4 млн. руб.
Доходы	-	5 млн. руб.	34 млн. руб.	42 млн. руб.

Задание 5. (маx 20 баллов)

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

Строительство традиционно является одной из ключевых отраслей для российской экономики. Стабильность развития строительства в стране позволяет нивелировать негативные последствия экономического кризиса, а следовательно поддержание и развитие этой отрасли сегодня крайне важно.

31 октября 2022 года Распоряжением Правительства РФ была утверждена Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года, где отмечено что стратегическими целями являются:

- обеспечение доступности приобретения, строительства или аренды жилья не менее чем двум третям (67%) граждан страны;
- ввод более 1 млрд. кв. метров жилья (за период 2021 - 2030 годов), в том числе многоквартирных домов не менее 550 млн. кв. метров, индивидуальных жилых домов не менее 450 млн.кв.метров, и формирование основы для дальнейшего развития жилищного строительства.

Для обеспечения строительства в 2021-2030 годах 1 млрд. кв. метров жилья необходимо около 86 трлн. рублей. Планируется достижение национальной цели по увеличению объема жилищного строительства не менее чем до 120 млн. кв. метров в год.

В настоящее время осуществляется реализация ряда жилищных программ, которые позволяют отдельным категориям граждан улучшать свои жилищные условия на приемлемых условиях. В частности, продлена масштабная программа социальной ипотеки, программа обеспечения жильем молодых семей и молодых

специалистов в сельской местности и другие. Помимо прочего, ситуация в жилищном строительстве принципиальным образом зависит от доступности ипотечных кредитов.

В целом сегодня по статистике Минстроя России ситуация с реализацией квартир в новостройках выглядит следующим образом:

- всего жилой площади – 96 699 тыс.кв.м.;
- продажи открыты на 71 648 тыс.кв.м.;
- проданная площадь – 30 318 тыс.кв.м. (31%);
- не проданная площадь – 41 330 тыс.кв.м. (43%);
- не открыты продажи на 25 051 тыс.кв.м. (26%);
- объем привлеченных в строительство средств - 4 391 327 млн руб.;
- стоимость одного кв. метра (по данным проектных деклараций) - 144 841 руб.

В Москве объем строительства составляет 16 084 тыс.кв.м., из них:

- продано – 39%;
 - не продано – 46%;
 - не выставлено на продажу – 15%.
- Ставка рефинансирования – 7,5%.

ПРОБЛЕМА

В последние несколько месяцев произошел отток части населения из страны, в результате чего на вторичном рынке жилья появилось много предложений с хорошим дисконтом. В связи с этим квартиры в новостройках стали терять свою привлекательность. Также в целом произошло снижение спроса на недвижимость. Экономический кризис, усугубляемый санкциями и, следовательно, более высокой инфляцией, побуждает население больше экономить.

Сегодня наблюдается снижение темпов продаж в новостройках и соответственно финансирования, а также рост себестоимости проектов из-за удорожания стройматериалов и роста доли постоянных расходов. Это может повлечь за собой снижение показателя рентабельности проектов.

ЗАДАЧА

1. Разработать предложения для развития строительной отрасли, которые позволят увеличить объемы жилищного строительства.
2. Разработать рекомендации для застройщика в рамках пессимистического сценария для повышения продаж недвижимости.
3. Какие финансовые инструменты, по вашему мнению, целесообразно задействовать застройщику и почему?



Заключительный этап
11 марта 2023

ДАННЫЕ ПО ЗАСТРОЙЩИКУ

Застройщик ЛСР (в Москве на январь 2023 года):

- всего жилой площади – 514 тыс.кв.м.;
- продажи открыты на 466 тыс.кв.м.;
- продано 122 тыс.кв.м. (24%);
- не продано – 344 тыс.кв.м. (67%);
- продажи не открыты на 48 тыс.кв.м. (9%);
- стоимость 1 кв.м. - 359 958 руб.;
- объем привлеченных средств - 43 989 млн руб.