

ГЛАВА 15. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БУДУЩИХ ДОХОДОВ.

15.1. Виды договоров аренды и арендных платежей.

Метод капитализации дохода предполагает наличие достоверного прогноза ожидаемых доходов. Отправной точкой прогнозов можно считать текущий доход, который должен быть скорректирован с учетом ожидаемых изменений рыночных тенденций.

Основной источник информации для расчета текущего арендного дохода - существующие договоры аренды недвижимости, как оцениваемой, так и аналогичной на рассматриваемом сегменте рынка недвижимости.

Договор аренды - это документ, который передает права на использование собственности от владельца другому лицу на определенный срок в обмен на определенную плату. Анализ всех позиций договора аренды, которые могут влиять на арендную плату, позволяет выявить количество, качество и длительность получения арендного дохода от собственности.

По времени действия договоры аренды делятся на ежемесячные, краткосрочные (до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет).

Важнейшей характеристикой договора аренды является распределение эксплуатационных расходов между арендатором и арендодателем. При этом популярными являются два типа договоров аренды:

- валовая аренда, когда все расходы несет арендодатель;
- абсолютно чистая аренда, когда все расходы несет арендатор.

В случае, когда расходы по эксплуатации распределены между арендатором и арендодателем, то такую аренду называют чистой арендой.

Несмотря на то, что практически каждый договор аренды имеет свои особенности, большинство договоров аренды можно отнести к тому или иному типу в соответствии со следующей классификацией по характеру арендной платы:

- с постоянной арендной платой;
- с переменной арендной платой;
- с пересматриваемой арендной платой;
- с индексированной арендной платой;
- с процентной арендной платой.

Арендные договоры с постоянной арендной платой типичны для стабильной экономики. При наличии дестабилизирующих факторов такие договоры обычно являются краткосрочными.

Арендные договоры с переменной арендной платой предусматривают изменение арендных ставок в определенные моменты в течение срока договора. Такой тип аренды выгоден для арендаторов, начинающих бизнес на новом месте. Также такой тип аренды используют для отражения ожиданий будущего увеличения стоимости собственности и т.д.

Арендные договоры с пересматриваемой арендной платой включают положение о периодической корректировке арендной платы на основе переоценки рыночной стоимости.

Арендные договоры с индексированной арендной платой предусматривают периодическую корректировку арендной платы в

соответствии с заранее выбранным базовым индексом - индексом стоимости жизни, индексом потребительских цен и т.п.

Арендные договоры с процентной арендной платой предусматривают минимальный постоянный уровень арендной платы и плюс процент от предпринимательского дохода арендатора.

15.2. Анализ договоров аренды.

При рассмотрении действующих договоров аренды необходимо обращать внимание на те их положения, которые могут помочь в раскрытии экономической сути данной сделки и выявить факторы, определяющие будущий поток доходов.

Прежде всего следует учесть все источники арендной платы и четко определить тип арендной платы, соответствующий каждому источнику. Различают пять типов арендной платы:

- контрактная;
- рыночная;
- превышающая;
- процентная;
- сверхарендная.

Контрактная арендная плата - это фактическая арендная плата, соответствующая условиям конкретного договора аренды.

Рыночная арендная плата - это арендная плата, которая с наибольшей вероятностью будет получена на открытом рынке. Она определяется текущими арендными ставками, которые предлагаются и запрашиваются для сравнимых объектов на момент оценки.

Превышающая арендная плата - это сумма, на которую контрактная арендная плата превышает рыночную на момент оценки. Превышающая арендная плата возникает за счет определенных преимуществ собственности на момент оценки, поэтому она рассчитывается отдельно и капитализируется с учетом более высокого риска при более высокой норме дисконтирования. Иногда превышающую арендную плату относят к компонентам стоимости, не связанным с недвижимостью, так как она есть результат арендного договора, а не работы самой недвижимости.

Процентная арендная плата - основывается на определенном проценте от бизнеса. Вероятность её получения связана с обстановкой на рынке того бизнеса, для ведения которого арендуется недвижимость.

Сверхарендная плата - это процентная аренда, выплачиваемая сверх оговоренной в договоре минимальной базовой ставки арендной платы. Эту арендную плату не следует путать с превышающей арендной платой.

Рыночная арендная плата используется при оценке полного права собственности, при оценке будущих проектов, площади, занимаемой самим владельцем и свободной площади. Контрактная арендная плата используется для оценки частичных прав собственности, а также при оценке площадей, занятых арендаторами.

В процессе анализа договоров аренды необходимо выявить все льготы, которые имеют место при заключении конкретного договора аренды. Если на рынке наблюдается избыточное предложение, то арендодатель дает льготы арендаторам для их привлечения. Если на рынке наблюдается повышенный

спрос, то увеличенная арендная плата является льготой, которую арендатор предоставляет арендодателю для заключения договора аренды на данный тип недвижимости.

Причины, вызывающие появление льгот, различны в зависимости от обстоятельств и могут быть классифицированы следующим образом:

- более удобное для арендатора распределение начальных денежных потоков, если льготой является период бесплатной аренды, денежная дотация или ремонт за счет арендодателя;
- оптимизация налоговых последствий аренды для арендодателя и арендатора;
- увеличение сроков арендных договоров;
- предоставление льгот при пересмотре арендной платы в будущем;
- упрощение денежных расчетов сторон;
- умение сторон вести переговоры при заключении договора аренды и т. д.

Выявив причины и мотивы появления льгот, следует оценить их количественное влияние на общую схему денежных потоков от арендуемой собственности.

Типичной льготой, например, является освобождение от уплаты аренды на определенный период в начале аренды или в любое время в течение периода аренды. Частым случаем является уплата арендатором начальных взносов, как подтверждения намерения арендовать собственность, с последующим периодом бесплатной аренды. Расчет стоимости такой льготы важен как для арендатора, так и для арендодателя, так как на основе такого расчета можно определить сумму эквивалентной арендной платы, скорректированной с учетом льгот. В зависимости от срока договора и возможностей его разрыва расчет стоимости льгот будет оказывать существенное влияние на прибыль арендодателя.

Арендодатель может также предоставить льготы в виде наличных денег в определенный период аренды, в виде дополнительного оборудования или в виде услуг по переезду и сервисному обслуживанию арендаторов. Здесь следует иметь в виду, что субсидии на обустройство со стороны арендодателя, которые могут иметь форму наличных денег или выполнения физических объемов работ, необходимо разделять на:

- обычные расходы, которые в текущей рыночной ситуации несет любой арендодатель;
- дополнительные работы, которые выполняются только для конкретного арендатора.

Обычные работы можно не учитывать, так как они не относятся к льготам. Если же выполнение дополнительных работ является условием арендного договора, следует проанализировать, как это повлияло на величину арендной платы в течение всего срока договора.

Типичной льготой является также предоставление арендатором скидок по арендной плате, такими как скидки на коммунальные расходы и установление предельных уровней оплаты коммунальных расходов.

К своеобразной льготе можно отнести условие досрочного расторжения договора со стороны арендатора без каких-либо компенсаций, так как в этом

случае эквивалентная арендная плата с учетом, например, начального периода бесплатной аренды, существенно изменится.

В некоторых случаях договор аренды содержит положение опциона на покупку арендуемой собственности арендатором по окончании срока аренды. Это положение называют также правом первого отказа, так как возможность покупки арендатор приобретает только в случае поступления предложения о покупке со стороны третьего лица. Данное положение существенно ограничивает возможность владельца продать собственность на рынке.

Подводя итог краткому обзору позиций анализа договоров аренды, необходимо заметить, что эффект различных методов стимулирования следует рассматривать с точки зрения норм отдачи арендодателя и арендатора, как правило, на основе метода дисконтирования денежных потоков и определения IRR проекта.

В случае, когда несколько арендаторов взаимосвязаны между собой, уход одного из них может повлечь за собой уход остальных. Поэтому следует выявить вероятность ухода главного арендатора на момент или до окончания срока договора.

15.3. Прогнозирование будущих доходов.

Для целей оценки рыночной стоимости недвижимости методом капитализации дохода расчет показателей дохода имеет свои особенности и выполняется в определенной последовательности. Методика определения дохода заключается в прогнозировании величин доходных и расходных денежных потоков на будущие периоды. Именно поэтому сводный расчет прогнозируемого дохода от объекта недвижимости для целей оценки рыночной стоимости называется **реконструированным** или **гипотетическим отчетом о доходах** (*reconstructed operating statement*).

Реконструированный отчет о доходах выполняется на основе финансовых отчетов, к которым относятся балансовый отчет и отчет о доходах. Данный вид отчета о доходах является спецификой оценки недвижимости, как части экономики недвижимости, и разработан для расчета величины чистого операционного дохода, применяемого для целей оценки. Так как определение чистого операционного дохода, применяемого для целей оценки, отличается от определения чистой операционной прибыли, применяемой для целей бухучета, реконструированный отчет о доходах будет отличаться от отчетов, выполненных бухгалтерами.

Стандартная последовательность составления реконструированного отчета о доходах имеет следующий вид:

Таблица 15.1

Потенциальный валовый доход	PGI		
Плановая аренда			XXXX
Сверхплановая аренда			XXXX
Рыночная аренда			XXXX
Итого потенциальный валовый доход			XXXX
Потери от незанятости и при сборе арендной платы	V&L	-XXXX	
Прочие доходы	MI		XXXX
Действительный валовый доход	EGI		XXXX

Операционные расходы	OE		
Постоянные	FE	-XXXX	
Переменные	VE	-XXXX	
Расходы на замещение	RR	-XXXX	
Итого операционные расходы		-XXXX	
Чистый операционный доход	NOI		XXXX
Обслуживание долга	DS	-XXXX	
Денежный поток до выплаты налогов	BTCF		XXXX

Рассмотрим подробно особенности формирования каждой позиции реконструированного отчета о доходах.

Потенциальный валовый доход.

Потенциальный валовый доход (*PGI*) есть общий доход, который можно получить от недвижимости при 100%-ной сдаче в аренду без учета потерь и расходов. Потенциальный валовый доход включает арендную плату со всех площадей, увеличение арендной платы в соответствии с договором и другие доходы от недвижимости. Формирование потенциального валового дохода производится за счет следующих источников:

- плановая аренда;
- сверхплановая аренда;
- рыночная аренда.

Плановая аренда - это часть потенциального валового дохода, которая образуется за счет условий арендного договора. При расчете плановой аренды необходимо учитывать все рыночные скидки и компенсации, направленные на привлечение арендаторов. Такие позиции могут иметь вид дополнительных услуг арендаторам, возможности для арендаторов прерывать договор, использование репутации здания и т. д.

Сверхплановая аренда - образуется за счет пунктов договора, предусматривающих дополнительную оплату арендаторами тех расходов, которые превышают значения, установленные в договоре.

Рыночная аренда - это часть потенциального валового дохода, которая относится к свободной и занятой владельцем площади. Определяется на основе рыночных ставок арендной платы.

Потери от незанятости и при сборе арендной платы.

Потери арендной платы (*vacancy and losses - V&L*) имеют место за счет неполной занятости объекта и неуплаты арендной платы недобросовестными арендаторами.

Степень незанятости объекта доходной недвижимости арендаторами характеризуется коэффициентом незанятости, определяемым как отношение величины не сданных в аренду площадей к величине общей площади, подлежащей сдаче в аренду. Отношение сданных в аренду площадей к общей площади, подлежащей сдаче в аренду, называется коэффициентом загрузки.

Коэффициент незанятости является важнейшей характеристикой как конкретной недвижимости, так и всего рынка недвижимости в целом, отражая общее состояние экономики и состояние конкретного сегмента рынка. Для различных сегментов рынка недвижимости существуют типичные рыночные значения коэффициента загрузки. При этом отклонения от среднерыночного значения свидетельствуют о качестве управления конкретной недвижимостью.

При составлении реконструированного отчета о доходах величина потерь от незанятости либо принимается исходя из рыночных прогнозов, либо рассчитывается для конкретной недвижимости по формуле:

$$V = \frac{K_n \times n_f}{n_o},$$

где K_n - коэффициент оборачиваемости арендных площадей, отражающий

долю арендных площадей, на которых в течение определенного срока

происходит смена арендаторов;

n_f - число арендных периодов в течение рассматриваемого срока, которые

необходимы для поиска новых арендаторов после ухода старых;

n_o - общее число арендных периодов в течение рассматриваемого срока.

Полученная в результате величина коэффициента незанятости выражает долю потенциального валового дохода, теряемого в результате невозможности 100%-ной сдачи в аренду всех предназначенных для этого площадей конкретного объекта на местном рынке.

Невозможность полного сбора арендной платы подразумевает типичную рыночную ситуацию, когда всегда имеются недобросовестные арендаторы, которые уезжая, не погашают свою задолженность по аренде. На рынке такие потери обычно выражают в процентах от потенциального валового дохода.

Прочие доходы.

К прочим доходам относят доходы, получаемые за счет функционирования недвижимости и не входящие в арендную плату. В эту позицию включаются доходы от пользования гаражом и автостоянкой, оплата телевизионных подключений, доход от торговых автоматов, доход от сдачи в аренду мест отдыха, предоставление камер хранения и охраны, доходы от проката мебели и оборудования, обслуживания и ремонта бытовой и офисной техники, экскурсионных и транспортных услуг, и т.д. Разделение доходов на доходы от недвижимости и доходы от бизнеса должно соответствовать традициям местного рынка.

Действительный валовый доход.

Действительный валовый доход (EGI) есть предполагаемый доход с учетом потерь от незанятости и неплатежей арендной платы, всех скидок в арендной плате и прочих доходов от недвижимости

Операционные расходы.

Операционные расходы, или расходы на эксплуатацию (*operating expense*) - это постоянные ежегодные расходы для обеспечения нормального функционирования объекта и воспроизводства действительного валового дохода.

Исходя из экономической сути отдельных статей расходов, они могут быть отнесены к одной из трех групп:

- постоянные расходы;
- переменные расходы;
- расходы на замещение.

Постоянные расходы.

К постоянным расходам относят расходы, которые не зависят от степени занятости объекта арендаторами. Обычно в эту позицию включают налоги, относящиеся к недвижимости, платежи по страховке недвижимости и некоторые эксплуатационные расходы. Страхование бизнеса и личной собственности владельца не относится к функционированию объекта.

Переменные расходы.

К переменным относят расходы, которые связаны с интенсивностью загрузки собственности арендаторами и уровнем предоставляемых услуг. Для каждого вида собственности характерны некоторые отличия в составе переменных расходов, однако следующие позиции имеют место практически для любого объекта:

- расходы на управление;
- расходы по заключению договоров аренды;
- заработная плата обслуживающего персонала;
- расходы на вывоз мусора;
- коммунальные расходы - газ, электричество, вода, тепло, канализация;
- расходы на эксплуатацию и ремонт;
- расходы на содержание территории и автостоянки;
- расходы по обеспечению безопасности и т.д.;
- прочие расходы.

Расходы на управление - имеют место независимо от того, кто управляет недвижимостью - сам владелец или управляющий по контракту. Обычно принято определять величину расходов на управление в процентах от действительного валового дохода в зависимости от типа недвижимости. Большие арендные комплексы могут иметь отдельные офисы, жилые помещения для управляющих, кроме того, могут иметь место значительные расходы на почту, телефон, юридические и бухгалтерские консультации, рекламу и т.д.

Расходы по заключению договоров аренды включают оплату агентов, ведение и сохранность договоров аренды. Для давно функционирующей собственности эти расходы могут быть включены в состав затрат на содержание. Однако для вновь вводимой в эксплуатацию собственности расходы на привлечение арендаторов и заключение первых договоров могут быть значительными и относиться к стоимости строительства. При расчете чистого операционного дохода расходы по оформлению аренды могут быть учтены либо в году выплаты, либо могут быть распределены на весь срок аренды.

Расходы на заработную плату включают оплату персонала, непосредственно занятого на содержании и эксплуатации объекта - уборщиков, дворников, рабочих, занятых обслуживанием и ремонтом инженерного оборудования. Нормирование расходов на заработную плату рабочим зависит

от типа недвижимости и выполняется либо по действующим нормативам, либо по данным статистики эксплуатации.

Расходы на вывоз мусора включают вывоз твердых бытовых и пищевых отходов. Объем накапливаемых отходов зависит от функционального назначения недвижимости и рассчитывается либо в соответствии с действующими нормативами, либо по данным статистики эксплуатации.

Расходы на коммунальные услуги определяются из прошлых объемов их потребления или из сравнительного анализа функционирования подобных объектов, если эти данные достаточно достоверны. В случае отсутствия подобной информации расходы на коммунальные услуги рассчитываются исходя из нормативных потребностей в ресурсах, определяемых в соответствии с действующими нормативами для конкретного функционального использования недвижимости. При этом возможен расчет как по установленной мощности потребителей ресурсов, так и с помощью специальных формул.

Расходы на эксплуатацию и ремонт включают оплату материалов и частично заработную плату для текущего ремонта здания. Сумма расходов на эксплуатацию и ремонт связана с суммой расходов на замещение. Чем больше сумма замещения, тем меньше расходы на ремонт.

Расходы на содержание территории и автостоянки целиком зависят от сложности эксплуатации и могут быть включены в арендную плату арендаторам, которые ими пользуются.

Расходы по обеспечению безопасности зависят от местных условий и размеров охраняемой собственности. В эту статью включаются расходы на организацию пропускного режима, патрулирование, эксплуатацию охранных систем и оборудования.

Прочие расходы включают специфические расходы, такие как расходы на дезинсекцию, дератизацию, прочистку дымоходов и т. д.

Расходы на замещение.

Данная позиция является одной из особенностей реконструированного отчета о доходах и предполагает, что в типичных рыночных условиях владелец будет эксплуатировать недвижимость на уровне, соответствующем нормативам и стандартам для данного типа недвижимости.

Действующие нормативы эксплуатации объектов недвижимости предполагают регулярную замену строительных элементов с коротким сроком службы. Обычно к таким элементам относят:

- кровлю, покрытие пола, элементы внутренней и наружной отделки, оконные и дверные заполнения, скобяные изделия, а также другие строительные элементы с коротким сроком эксплуатации;
- санитарно-техническая и электроарматура и приборы;
- механическое оборудование;
- элементы наружного благоустройства - пешеходные дорожки, подъездные дороги, автостоянки, озеленение и малые архитектурные формы.

К этой же статье расходов относят расходы на косметический ремонт арендуемых помещений перед вселением нового арендатора, если ремонт оплачивает владелец.

Типичный рыночный стандарт управления недвижимостью предполагает, что средства на замену короткоживущих элементов аккумулируются в течение срока их эксплуатации за счет равных ежегодных отчислений из дохода, называемых отчислениями в резерв замещения. Технически величина отчисления в резерв замещения рассчитывается как требуемая к накоплению сумма, умноженная на коэффициент фонда возмещения. При этом коэффициент фонда возмещения определяется исходя из срока эксплуатации элемента и нормы процента банковского накопительного счета.

Если в период предполагаемого срока владения не предусматривается замена быстроизнашивающихся компонентов, расходы на их замещение не учитываются, а их износ будет учтен при продаже собственности.

В заключение необходимо отметить, что на нормально функционирующих рынках недвижимости сложились определенные соотношения между доходами и расходами. Отношение операционных расходов к действительному валовому доходу называется коэффициентом операционных расходов, а отношение чистого операционного дохода к действительному валовому доходу называется коэффициентом чистого дохода.

Если для оцениваемого объекта недвижимости эти показатели не соответствуют среднерыночным, то при анализе следует определить причину отклонения.

Особенности составления реконструированного отчета о доходах.

Составление реконструированного отчета о доходах является важнейшим элементом работы по оценке рыночной стоимости методом капитализации дохода. Для составления реконструированного отчета о доходах используются данные местного рынка и данные из бухгалтерских отчетов. **При этом данные из бухгалтерских отчетов в чистом виде использовать для целей оценки нельзя.**

Основным принципом составления реконструированного отчета о доходе является предположение о рыночном уровне эксплуатации недвижимости. Именно поэтому, независимо от того, имели ли место фактические издержки или нет, если рыночный уровень эксплуатации предполагает их наличие, то они должны быть учтены, независимо от того кем выполнялись работы. Например, если сам владелец выполняет функции управляющего и в бухгалтерских документах его гонорар отсутствует, при составлении реконструированного отчета расходы на управление должны быть учтены по рыночным стандартам.

Обычно владельцу недвижимости предоставляется отчет о доходах, в котором содержится перечень всех выплат, произведенных в течение года. Некоторые позиции, которые обычно включаются в отчет, подготовленный для владельца, при подготовке реконструированного отчета о доходах для целей оценки следует исключить. К этим позициям относятся:

- расходы, связанные с бизнесом;
- бухгалтерская амортизация;
- подоходный налог с владельца;
- добавления к капиталу (капиталовложения).

Как уже говорилось выше, при анализе недвижимости следует выделять компоненты стоимости, не связанные с недвижимостью.

Аналогично, при оценке расходов следует выделять те расходы, которые направлены на поддержание функционирования бизнеса.

Бухгалтерская амортизация не является реальным денежным платежом. Кроме того, бухгалтерская амортизация рассчитывается на основе прошлых затрат, которые не связаны с текущей рыночной стоимостью, а величина ее часто связана с налоговым положением владельца. Наконец, главным моментом здесь является то, что методы и процедуры капитализации учитывают возврат инвестированного капитала, поэтому учет амортизации при прогнозировании доходов является для целей оценки излишним.

Величина подоходного налога с владельца не зависит, собственно, от параметров самой недвижимости, а определяется формой владения, составом прав собственности и налоговым статусом владельца. Поэтому отнесение подоходных налогов к операционным расходам при определении рыночной стоимости является некорректным.

Расходы на капитальные улучшения, т.е. капиталовложения, не повторяются ежегодно и не включаются в перечень ежегодных затрат на содержание - это положение также является особенностью реконструированного отчета о доходах. Такие улучшения могут увеличить чистый годовой доход или продлить срок экономической жизни здания, то есть опосредовано сказаться на стоимости недвижимости.

Необходимо заметить, что при прогнозировании денежных потоков для последующего применения анализа дисконтированных денежных потоков, капитальные расходы вычитаются из чистого операционного дохода в том периоде, когда они имеют место. Подобная практика применяется для проектов с предполагаемыми расходами на реконструкцию или модернизацию.

15.4. Пример составления реконструированного отчета о доходах для административного здания.

Предположим, что для оценки рыночной стоимости требуется составить реконструированный отчет о доходах для многоэтажного административного здания (бизнес-центра). Восемьэтажное здание имеет 3500 м² площадей, подлежащих сдаче в аренду, в том числе офисы, конференц-зал, спорткомплекс, кафе. На дату оценки 730 м² офисных площадей не занято.

На основе анализа договоров аренды, текущей рыночной ситуации, фактических и нормативных данных по расходам выполнены соответствующие расчеты и составлен реконструированный отчет о доходах, представленный в таблице 15.2.

Таблица 15.2

Потенциальный валовый доход				
Плановая аренда				
Тип помещения	Номер помещения	Арендуемая площадь, м²	Плановая арендная плата, руб/м²	Плановая аренда руб.
Офисы 2-4 эт.	1-20	1200	2240000	2 688 000 000
Офисы 5-7 эт.	21-35	900	1680000	1 512 000 000
Офисы 8 эт.	36-40	300	1120000	336 000 000
Конференц-зал	41	100	4480000	448 000 000
Спорткомплекс	42	85	560000	47 600 000
Столовая	43	185	980000	181 300 000
Итого плановая аренда				5 212 900 000

Свободная площадь	730
-------------------	-----

Рыночная аренда

Тип помещения	Номер помещения	Свободная площадь, м ²	Рыночная арендная плата, руб/м ²	Рыночная аренда руб.
Офисы 2-4 эт.	44-48	330	2500000	825 000 000
Офисы 5-7 эт.	48-58	260	1500000	390 000 000
Офисы 8 эт.	59-63	140	1000000	140 000 000
Итого рыночная аренда				1 355 000 000

Сверхплановая аренда

Скидки и льготы	10 000 000
Итого потенциальный валовый доход	6 571 340 000

Среднегодовые потери от неплатежей арендной платы

328 567 000

Среднегодовые потери арендной платы от незанятости

76 665 633

Потери от неплатежей арендной платы и незанятости

405 232 633

Прочие доходы

Центр ксерокопирования	68 000 000
Прокат офисной и бытовой техники	56 500 000
Прокат мебели	24 000 000
Обслуживание и ремонт офисной и бытовой техники	119 000 000
Места для лоточной торговли	20 160 000
Места для хранения имущества	39 200
Прокат автомобилей	28 500 000
Заказ авиа и ж/д билетов	56 400 000
Мелкий ремонт автомобилей	39 000 000
Доходы от автостоянок	14 500 000
Итого прочие доходы	426 099 200

Итого действительный валовый доход

6 592 206 567

Операционные расходы

Постоянные расходы

Налоги на недвижимость	22 400 000
Страхование недвижимости	13 400 000
Итого постоянные расходы	35 800 000

Переменные расходы

Расходы на управление	33 225 000
Расходы на заключение договоров аренды	77 400 000
Расходы на зарплату	327 459 965
Расходы на вывоз мусора	58 796 667
Коммунальные платежи	
Расходы на электроснабжение	47 430 144
Расходы на освещение	22 316 772
Расходы на водоснабжение	558 450
Расходы на газоснабжение	58 724 941
Расходы на вентиляцию	12 219 747
Расходы на кондиционирование	11 291 429
Итого коммунальные платежи	530 347 864
Расходы на эксплуатацию и ремонт	15 742 771
Расходы на содержание территории и автостоянки	43 780 000
Расходы на обеспечение безопасности	70 830 800
Прочие переменные расходы	

Дезинфекция	3 800 000
Итого прочие переменные расходы	3 800 000
Итого переменные расходы	1 161 383 067

Резерв на замещение

Полы из рулонных материалов	580 088
Полы из синтетических плиток	41 435
Кровли рулонные	775 424
Окраска по штукатурке кремнийорганическими красками	136 703
Оклейка обоями	1 059 828
Окраска масляная	145 348
Улучшенная отделка стен	3 359 054
Итого резерв на замещение	6 097 880
Итого операционные расходы	1 203 280 947

Чистый операционный доход (руб.)	5 388 925 620
Чистый операционный доход (USD)	\$ 962,308

Коэффициент операционных расходов	18 %
Коэффициент чистого операционного дохода	82 %

Сумма по обслуживанию долга	2 241 901 930
Денежный поток до уплаты налогов	3 147 023 690