

Недвижимость

Сопровождение сделок слияния и поглощения

# Компании сектора недвижимости в условиях текущей экономической ситуации: управление корпоративными финансами Ноябрь 2008



PRICEWATERHOUSECOOPERS 

# Содержание

Введение

Решение краткосрочных задач

Процесс привлечения инвестора, основанный на «контролируемом аукционе»

Решение среднесрочных задач

Резюме

Вопросы

# Введение

- В условиях текущего кризиса, рынки заемного капитала в той или иной степени «закрыты» и будут оставаться «закрытыми» в течение некоторого периода времени
- Кризис представляет собой значительную проблему, но, в то же время, дает возможность качественно пересмотреть бизнес и финансовую стратегию компании
- Несмотря на то, что текущая ситуация требует «быстрых решений», участники рынка должны рассматривать возможные изменения развития бизнеса в будущем



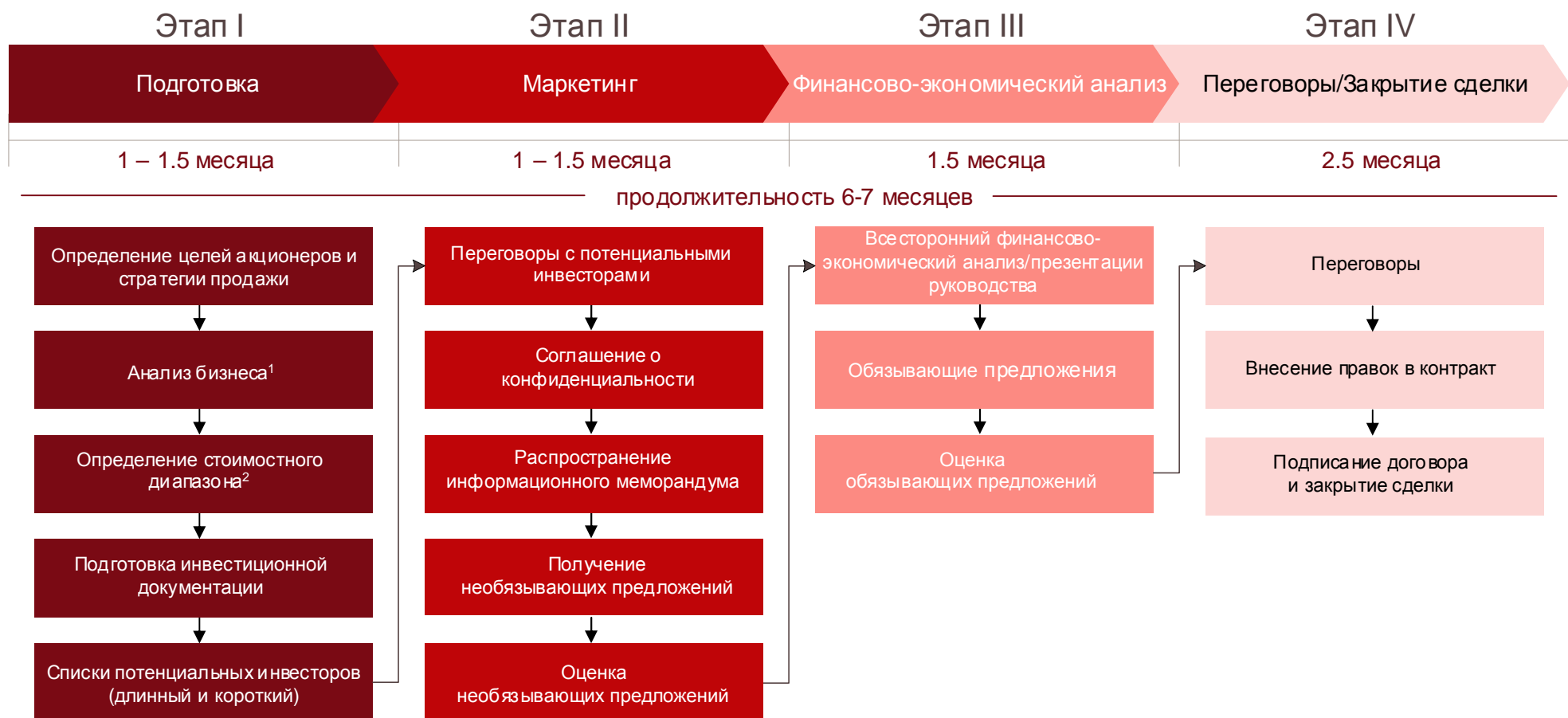
# Решение краткосрочных задач

Следующие действия позволяют сохранить/привлечь денежные средства:

- Продажа непрофильных активов (из чего состоит/должен состоять основной бизнес?)
- Определение надежной долгосрочной структуры капитала и стратегии финансирования
- Доступ к рынкам акционерного капитала в форме частного размещения с привлечением финансового или стратегического инвестора
- Успешный выход на рынки акционерного капитала; компания должна быть хорошо подготовлена, а сделка осуществлена профессионально



# Процесс привлечения инвестора, основанный на «контролируемом аукционе»



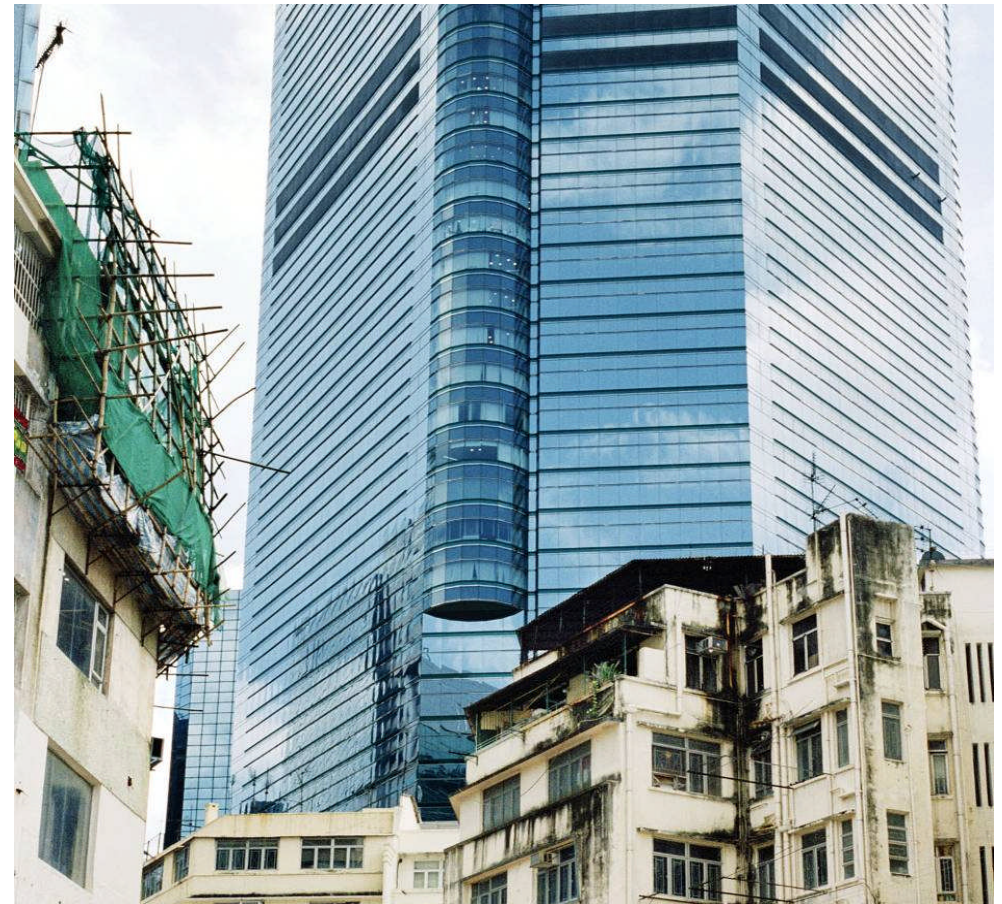
1 – В зависимости от результата могут потребоваться некоторые изменения структуры бизнеса.

2 – Правильное и реалистичное понимание стоимости недвижимости/проекта является критически важным фактором при определении стоимостного диапазона.

# Решение среднесрочных задач

Следует разработать свою стратегию привлечения заемных средств и придерживаться ее:

- Сколько необходимо привлечь заемных средств на уровне бизнеса
- Сколько необходимо привлечь заемных средств на уровне каждого проекта
- Какие финансовые ограничения договора (ковенанты) приемлемы
- Какие нефинансовые ограничения договора (ковенанты) приемлемы и пр.

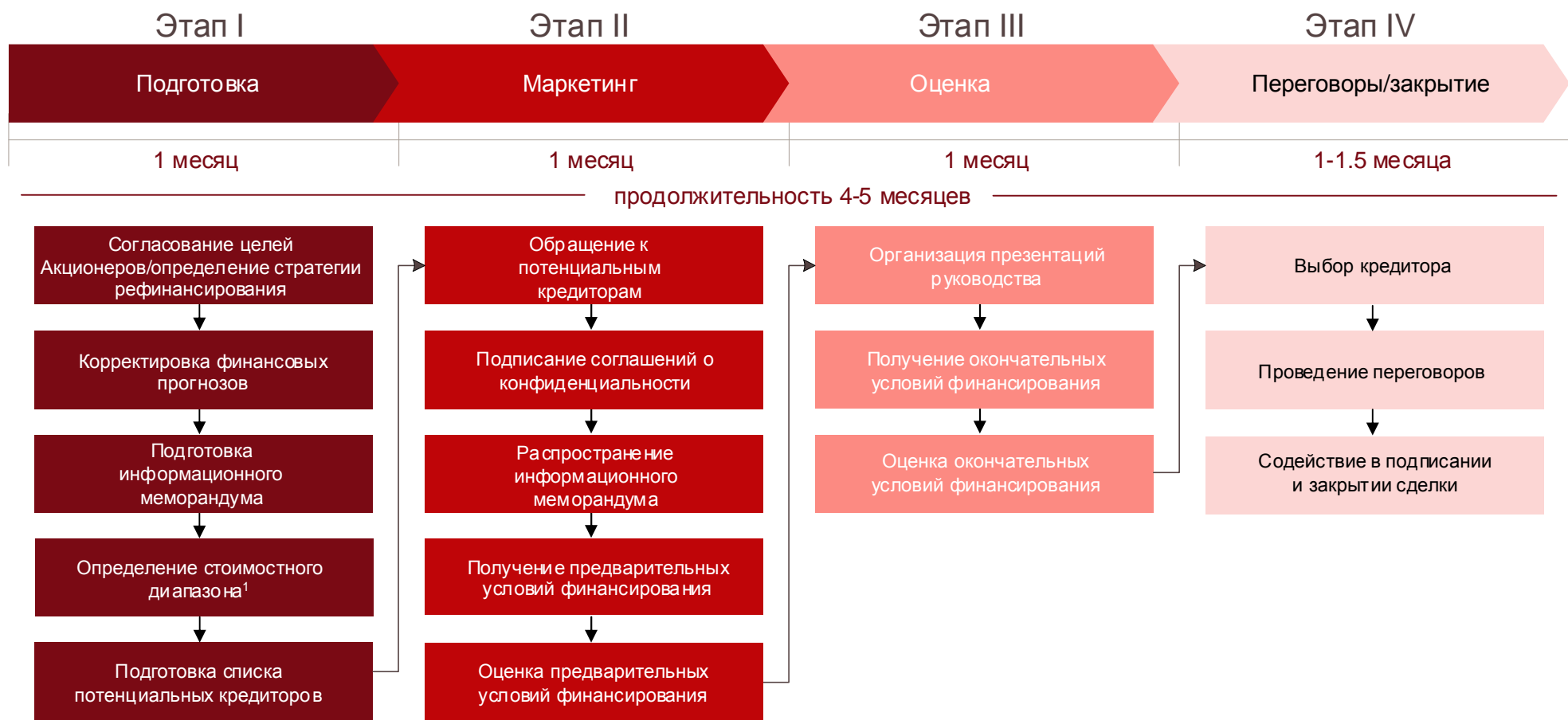


## Решение среднесрочных задач (продолжение)

- На основании предусмотренной структуры капитала и общей стратегии привлечения заемных средств необходимо начинать выход на рынок заемного капитала снова, как только он начнет «открываться», в целях снижения затрат на привлечение капитала
- Учитывая ужесточившийся подход банков при рассмотрении стоимости объектов недвижимости, заемщики должны быть уверены, что эта стоимость подтверждена профессиональным оценщиком
- Если привлекается заемное финансирование, делайте это также профессионально, как и при привлечении акционерного капитала



# Процесс привлечения заемных средств



1 – Правильное и реалистичное понимание стоимости недвижимости/проекта является критически важным фактором при определении стоимостного диапазона.

# Резюме





## Майкл Кнолл

Партнер, руководитель группы сопровождения сделок слияния и поглощения

+7 (495) 967-6058

[michael.knoll@ru.pwc.com](mailto:michael.knoll@ru.pwc.com)