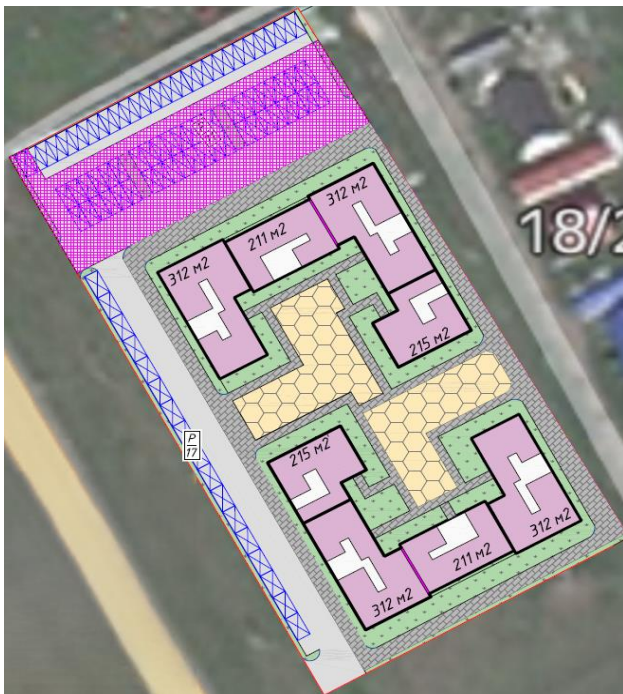
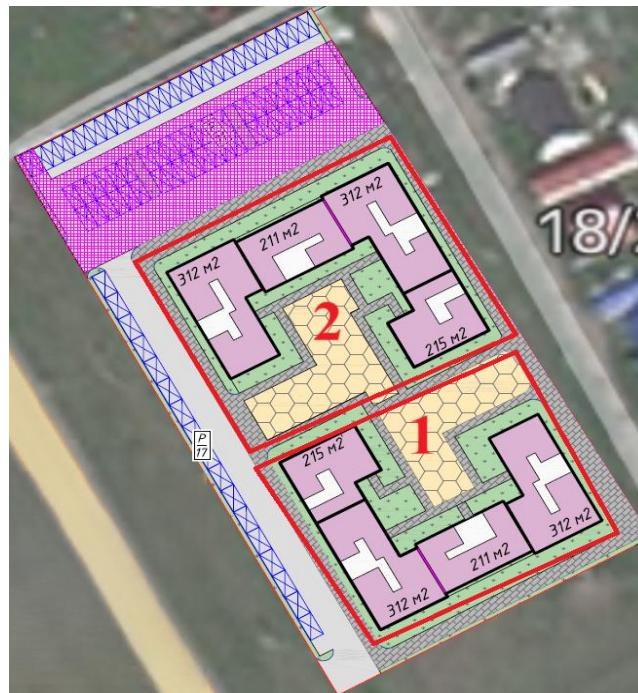
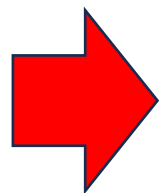


# Пример 3: ЖК в городе. Поэтапный ввод (по очередям) и изменение динамики продаж.

Было:



Стало:



Стадия строительства	Типы квартир
начальная	студии и 1кк
средняя	студии, 1кк, 2кк
завершающая	неликвидные 1кк и 2кк, 3кк

- При анализе рынка продаж, непроданных остатков в ЖК-конкурентах и стоимости 1 кв. м на рынке было предложено:
- реализацию проекта разбить на две очереди для ограничения внутригрупповой и рыночной конкуренции, оптимизации использования финансовых ресурсов;
  - реализацию квартир в рамках каждой очереди запланировать для минимизации %-х платежей и минимизации использования собственных средств инвестора для компенсации первоначального взноса по ипотечному кредиту и использования рассрочки от Застройщика.

**$\Delta NPV$  (ЧДД) + 24 млн руб. при ставке дисконтирования 23%**