

приемем, че има продажба без прекъсване на дейността. Нашите прогнози дисконтират паричните потоци, генерирани в продължение на 13 години.

Въз основа на изложеното по-горе, ние сме приели дисконтов процент от 11.5.0% и крайна норма на капитализация от 9%, което смятаме за разумно предвид нашите прогнози. Дисконтовият процент е избран посредством сравнение с подобни съоръжения, пазарни фактори и местоположение и състоянието на Курорта. Това е средната годишна норма на възвръщаемост, която се счита за необходима за привличане на капитал въз основа на общите инвестиционни характеристики. Не сме включили суми за поддържане на извънредни капиталови разходи.

Нетната настояща стойност на спомагателните съоръжения и търговската площ, без стойността на разходите за Обзавеждане, Инсталации и Оборудване се оценява на:

ЕВРО 20,540,000
ДВАДЕСЕТ МИЛИОНА ПЕТСТОТИН И ЧЕТИРИДЕСЕТ ХИЛЯДИ ЕВРО

12.5 РАЗХОДИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ

Разходите са разбити по различни пера въз основа на най-добрите ни предположения. Бихме посъветвали Адресата, разходите да бъдат прегледани от професионален предприемач за да се получи по-точна представа за структурата.

12.5.1 Разходи за груб строеж

Въз основа на получената информация и нашата оценка на други разходи, ние определяме разходите за изграждане на търговската площ и спомагателните съоръжения в размер на Евро 600 на m². Тази стойност не включва разходите за Обзавеждане, Инсталации и Оборудване.

12.5.2 Непредвидени разходи

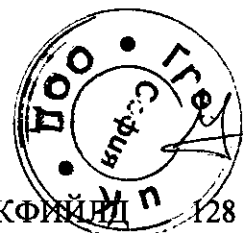
Ние също така включваме непредвидени разходи от 5% върху основните разходи за строителството, които да отразят всякакви непредвидени разходи при изграждането на съоръжението.

12.5.3 Разходи за Обзавеждане, Инсталации и Оборудване

В общата сума на разходите не сме включили разходите за Обзавеждане, Инсталации и Оборудване.

12.5.4 Непреки разходи за строителството

В допълнение към основните разходи за материали и строителство, ние сме включили непреки разходи за консултантски услуги, предварителни разходи на изпълнителя, управление на проекта и др. Те биха представлявали 12% от основните разходи за материали и строителство.



ПРОГНОЗНИ РАЗХОДИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ (ЕВРО)

| ТЪРГОВСКА ПЛОЩ ВКЛ. СПОМАГАТЕЛНИ СЪОРЪЖЕНИЯ | РАЗХОДИ |
|---|-------------------|
| Етоп | 40,000 |
| Разходи за изграждане в груб строеж (м ²) | 300 |
| Общо разходи за материали и строителство | 24,000,000 |
| Непреки разходи (12.0%) | 2,880,000 |
| Непредвидени (5.0%) | 1,200,000 |
| Общо разходи за изграждане | 28,080,000 |

Източник: Кушман & Уейкфийлд

13. ЗАКРИТ ИГРАЛЕН ЦЕНТЪР

13.1 АНАЛИЗ НА ТЪРСЕНЕТО

Търсенето на закрит игрален център е един от подкрепящите генератори на търсенето на проекта. То зависи от местоположението и разнообразието от атракции в игралния център. Освен това факторът сезонност не влияе, тъй като съоръжението е закрито.

13.2 БАЗА ЗА ОЦЕНКА И МЕТОДОЛОГИЯ

За изготвяне на оценката използвахме метода на дисконтираните парични потоци

При метода на ДПП, прогнозните разходи за изграждане за 3 години и прогнозните нетни приходи от закрития игрален център за 10 години се дисконтират обратно към настоящите стойности с помощта на подходящ дисконтов процент, възвръщаемостта на закрития игрален център, получена от капитализацията на прогнозните приходи през 13-та година също е пренесена към настоящата стойност.

Затова изготвихме прогноза за приходите и разходите на закрития игрален център, която считаме, че потенциален купувач ще прецени като реалистичен бъдещ потенциал на закрития игрален център.

Въпреки че прогнозата е изготвена за тринадесетгодишен период, нетният паричен през стабилизирана година на експлоатация (в нашия случай 7-мата година) се използва като база за бъдещи потоци на приходите и прогнозен ръст предвид потенциала на закрития игрален център и очакваното ниво на инфлация. Приложили сме индекс на инфлация от 2.5 % годишно.

13.3 ПРОГНОЗИ

Въз основа на нашата оценка на експлоатационните характеристики на закрития игрален център, ние изготвихме нашите прогнози за това, каква производителност ще може да бъде постигната за периода на прогнозните парични потоци. Нашите изчисления са изложени подробно в приложението.



| ЗАКРИТ ИГРАЛЕН ЦЕНТЪР | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--------------------------------|-----------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------|
| | | | | | | | | | стабилизиране |
| ПРИХОДИ | | | | | | | | | |
| Капацитет | Брой | | | | | 2,400 | 2,500 | 2,500 | 2,600 |
| Заетост | % | | | | | 24% | 27% | 29% | 30% |
| Посетители на ден | Брой | | | | | 600 | 675 | 725 | 750 |
| Средно похарчена сума на ден | ЕВРО | | | | | 20 | 20,30 | 21,01 | 21,50 |
| Оборот | ЕВРО | | | | | 4,862,500 | 5,050,688 | 5,560,433 | 5,892,976 |
| Оборот на човек | % | | | | | 15,0% | 15,0% | 15,0% | 15,0% |
| Оборот на човек | ЕВРО | | | | | 684,375 | 757,603 | 834,065 | 884,196 |
| Инфлационна промяна | ЕВРО | | | | | | | | |
| РАЗХОДИ | ЕВРО | | | | | | | | |
| Общ разход | ЕВРО | | 1,560,000 | 1,560,000 | 1,560,000 | | | | |
| Пазарен печалб | ЕВРО | | 1,560,000 | 1,560,000 | 1,560,000 | 684,375 | 757,603 | 834,065 | 884,196 |
| Възвръщаемост (%) | 10.0% | | | | | | | | |
| Норма на дисконтиране (%) | 12.5% | | | | | | | | |
| Нетна настояща стойност (ЕВРО) | 1 851 198 | | | | | | | | |

По-долу описваме подробно основните точки, които разгледахме при изготвянето на нашите оперативни прогнози :

- В нашите прогнози сме определили броя на посетителите за период от четири години (след началото на експлоатацията) предвид факта, че игралният център е нов и ще отнеме време, преди да може да заработи с пълния си капацитет. Ние смятаме, че броят на посетителите ще се стабилизира през 7-та година с 750 посетители годишно. Нормално е в началото да се отчита по-малък брой посетители, тъй като съоръжението е ново и отнема време да стане популярно място за развлечения.
- Ние смятаме, че средната похарчена сума от един посетител в настоящи стойности (без да се отчита инфлацията) ще нараства от Евро 20 през 4-тата година до Евро 24,98 през 13-тата година
- Профил на приходите – Не сме правили разбивка на приходите тъй като сме изчислили общите приходи на закрития игрален център, приемайки че средно похарчената сума на посетител ще расте постоянно от 2 -3 % докато достигне стабилно ниво на заетост от 30% през 7-мата година.



13.4 НЕТНА НАСТОЯЩА СТОЙНОСТ

Ние изчислихме оперативния марж (Оперативна печалба) и разходите за НОИ, след инвестиционните разходи, представляващи брутния паричен поток за собственика, ако приемем, че има продажба без прекъсване на дейността. Нашите прогнози дисконтират паричните потоци, генерирани в продължение на 13 години.

Въз основа на изложеното по-горе, ние сме приели дисконтов процент от 12.5.0% и крайна норма на капитализация от 10%, което смятаме за разумно предвид нашите прогнози. Дисконтовият процент е избран посредством съпоставяне на възвръщаемост на други видове търговски съоръжения, пазарни фактори и местоположение и състоянието на Курорта. Това е средната годишна норма на възвръщаемост, която се счита за необходима за привличане на капитал въз основа на общите инвестиционни характеристики. Не сме включили суми за поддържане на извънредни капиталови разходи.

Нетната настояща стойност на закрития игрален център в Курорта, без стойността на игралните инсталации и оборудване, то като отчитаме пазарния му потенциал разумно се оценява на:

ЕВРО 1,850,000 (ЗАКРЪГЛЕНА СУМА)
ЕДИН МИЛИОН ОСЕМСТОТИН И ПЕТДЕСЕТ ХИЛЯДИ ЕВРО

13.5 РАЗХОДИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ

Разходите са разбити по различни пера въз основа на най-добрите ни предположения. Бихме посъветвали Адресата, разходите да бъдат прегледани от професионален предприемач за да се получи по-точна представа за структурата.

13.5.1 Разходи за груб строеж

Въз основа на получената информация и нашата оценка на други разходи, ние определяме разходите за изграждане на закрития игрален център в размер на Евро 400 на m². Тази стойност не включва разходите за Обзавеждане, Инсталации и Оборудване.

13.5.2 Непредвидени разходи

Ние също така включваме непредвидени разходи от 5% върху основните разходи за строителството, които да отразят всякакви непредвидени разходи при изграждането на съоръжението.

13.5.3 Разходи за Обзавеждане, Инсталации и Оборудване

В общата сума на разходите не сме включили разходите за Обзавеждане, Инсталации и Оборудване.

13.5.4 Непреки разходи за строителството

В допълнение към основните разходи за материали и строителство, ние сме включили непреки разходи за консултантски услуги, предварителни разходи на изпълнителя, управление на проекта и др. Те биха представлявали 12% от основните разходи за материали и строителство.



ПРОГНОЗНИ РАЗХОДИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА ИГРАЛНИЯ ЦЕНТЪР (ЕВРО)

| ЗАКРИТ ИГРАЛЕН ЦЕНТЪР | РАЗХОДИ |
|--|-----------|
| Площ | 10,000 |
| Разходи за изграждане в грубо строеж (m ²) | 400 |
| Общо разходи за материали и строителство | 4,000,000 |
| Непреки разходи (12.0%) | 480,000 |
| Непредвидени (5.0%) | 200,000 |
| Общо разходи за изграждане | 4,680,000 |

Източник: Кушман & Уейкфийлд

14. ДРУГИ ОБЕКТИ (ОРАНЖЕРИЯ, ПАРАКЛИС И ЗАВЕДЕНИЯ ЗА ХРАНЕНЕ)

14.1 АНАЛИЗ НА ТЪРСЕНЕТО

Оранжерията, Параклисът и заведенията за хранене представляват допълнителни услуги, които допълват цялостната идея на проекта. Параклисът ще бъде отдаван под наем за събития, по-специално сватби. Търсенето на църкви и параклиси е значително по-високо в периода на месеците май - октомври. Ето защо ние приемаме, че пиковият сезон е пет месеца. Средният брой събития на месец се равнява на 10. Оранжерията и заведенията за хранене се очаква да отбележат относително стабилно търсене.

14.2 БАЗА ЗА ОЦЕНКА И МЕТОДОЛОГИЯ

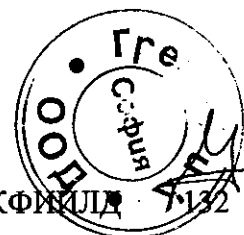
За изготвяне на оценката използвахме метода на дисконтираните парични потоци

При метода на ДПП, прогнозните разходи за изграждане за 3 години и прогнозните нетни приходи за 10 години се дисконтират обратно към настоящите стойности с помощта на подходящ дисконтов процент, възвръщаемостта на обектите, получена от капитализацията на прогнозните приходи през 13-та година, пренесена към настоящата стойност.

Въпреки че прогнозата е изготвена за тринадесетгодишен период, нетният паричен се използва като база за бъдещи потоци на приходите и прогнозен ръст предвид перспективите за леко увеличение на покупателната способност и очакваното ниво на инфлация. Приложили сме индекс на инфлация от 2.5 % годишно.

14.3. ПРОГНОЗИ

Въз основа на нашата оценка на експлоатационните характеристики на оранжерията, параклиса и заведенията за хранене, ние изготвихме нашите прогнози за това, каква производителност ще могат да постигнат за 10-годишен период след завършването им. Нашите изчисления са изложени подробно в приложението.



| ОРАНЖЕРИЯ, ПАРАКЛИС И ДР | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|----------------|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------------|
| | | | | | | | | | стабилна иравна година |
| ПРИХОДИ | | | | | | | | | |
| ОЗП Оранжерия, Парацлис и Заведения | м ² | | | | | | | | |
| Годишен брой посетители на Парацлиса | Брой | | | | | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Наем на Парацлиса на м.булис | ЕВРО О | | | | | 400 | 400 | 420 | 431 |
| Използвания | % | | | | | 23% | 23% | 23% | 23% |
| Годишен оборот Парацлис | ЕВРО О | | | | | 20 000 | 20 800 | 21 013 | 21 738 |
| Заведения за партене | м ² | | | | | | | | |
| Посетители на ден | Брой | | | | | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Средно получена сума на ден в заведенията | ЕВРО О | | | | | 8 | 8 | 8 | 9 |
| Оборот заведения | ЕВРО О | | | | | 292 000 | 299 300 | 306 795 | 312 450 |
| Общо оборот от наем (Парацлис + заведения) % | % | | | | | 12% | 12% | 10% | 12% |
| Общо оборот | ЕВРО О | | | | | 212 000 | 219 300 | 227 795 | 235 920 |
| Известна обща продажба | ЕВРО О | | | | | | | | |
| РАЗХОДИ | ЕВРО О | | | | | | | | |
| Общо изплатени разходи | ЕВРО О | | 346 000 | 346 000 | 346 000 | | | | |
| Изплатени разходи | ЕВРО О | | 346 000 | 346 000 | 346 000 | 312 000 | 319 300 | 327 795 | 335 920 |
| Възвръщаемост (%) | | | | | | | | | |
| Норма на Дисконтиране (%) | | | | | | | | | |
| Нетна настояща стойност (ЕВРО) | | | | | | | | | |

По-долу описваме подробно основните точки, които разгледахме при изготвянето на нашите оперативни прогнози :

- Броят на събитията е стабилен във всички прогнозни години след изграждането. Приемаме, че параклисът ще бъде отдаван под наем за около 50 събития годишно, с колебание от +/- 5-10%. Търсенето се генерира основно от сватби.

КУШМАН & УЕЙКФИЛД



- Ние смятаме, че наемът за параклиса по настоящите стойности (без да включваме инфлацията) може да достигне от Евро 400 през 4-та година до Евро 500 през 13-тата година. Средните разходи за храна се очаква да отбележат положителна тенденция, увеличавайки се от Евро 8 до Евро 10, с едно Евро на всеки три години.
- Профил на Приходите - Приходите се разпределят между приходите от параклиса, генерирани чрез наем на събитие и разходите за храна на посетителите в хранителните заведения.

14.4. НЕТНА НАСТОЯЩА СТОЙНОСТ

Ние изчислихме оперативния марж (Оперативна печалба) и разходите за НОИ, след инвестиционните разходи, представляващи брутния паричен поток за собственика, ако приемем, че има продажба без прекъсване на дейността. Нашите прогнози дисконтират паричните потоци, генерирани в продължение на 13 години.

Въз основа на изложеното по-горе, ние сме приели дисконтов процент от 12.5.0% и крайна норма на капитализация от 10%, което смятаме за разумно предвид нашите прогнози. Дисконтовият процент е избран посредством съпоставка на възвръщаемостта на други видове търговски съоръжения, пазарни фактори и местоположение и състоянието на Курорта. Нетната настояща стойност на Оранжерията, Параклиса и Заведенията за хранене разумно се оценява на:

**ЕВРО 870,000 (ЗАКРЪГЛЕНА СУМА)
ОСЕМСТОТИН И СЕДЕМДЕСЕТ ХИЛЯДИ ЕВРО**

14.5 РАЗХОДИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ

Разходите са разбити по различни пера въз основа на най-добрите ни предположения. Бихме посъветвали Адресата, разходите да бъдат прегледани от професионален предприемач за да се получи по-точна представа за структурата.

14.5.1 Разходи за груб строеж

Въз основа на получената информация и нашата оценка на други разходи, ние определяме разходите за изграждане на оранжерията, параклиса и заведенията за хранене в размер на Евро 350 на m². Тази стойност не включва разходите за Обзавеждане, Инсталации и Оборудване.

14.5.2 Непредвидени разходи

Ние също така включваме непредвидени разходи от 5% върху основните разходи за строителството, които да отразят всякакви непредвидени разходи при изграждането на съоръжението.

14.5.4 Непреки разходи за строителството

В допълнение към основните разходи за материали и строителство, ние сме включили непреки разходи за консултантски услуги, предварителни разходи на изпълнителя, управление на проекта и др. Те биха представлявали 12% от основните разходи за материали и строителство.



ПРОГНОЗНИ РАЗХОДИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА ОРАНЖЕРИЯ, ПАРАКЛИС И ДР.(ЕВРО)

| ОРАНЖЕРИЯ, ПАРАКЛИС И ЗАВЕЛЕНИЯ ЗА ХРАНИВЕ | РАЗХОДИ |
|---|-----------|
| Цели | 1,000,000 |
| Разходи за изграждане в евро (100%) | 1,000,000 |
| Общо разходи за материали (Учетен износ) | 1,000,000 |
| Непредвидени (2.0%) | 20,000 |
| Непредвидени (5.0%) | 50,000 |
| Общо разходи за изграждане | 1,070,000 |

Източник: Кушман & Уейкфийлд

15. ОФИСИ, ПОМЕЩЕНИЯ ЗА ПЕРСОНАЛА И ОБУЧЕНИЕ

15.1 АНАЛИЗ НА ТЪРСЕНЕТО

Нашите задълбочени познания и ежедневен опит на офис пазара в България ни дава база за изготвяне на нашия анализ на търсенето. Ние сме анализирали разположението на имота и неговата привлекателност. Въз основа на този анализ ние сме прогнозирали нивата на наеми и заетост.

15.2. БАЗА ЗА ОЦЕНКА И МЕТОДОЛОГИЯ

За изготвяне на оценката използвахме метода на дисконтираните парични потоци

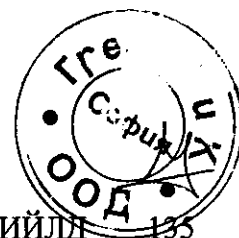
При метода на ДПП, прогнозните разходи за изграждане за 3 години и прогнозните нетни приходи от офис площите за 10 години се дисконтират обратно към настоящите стойности с помощта на подходящ дисконтов процент, възвръщаемостта на офис площите, получена от капитализацията на прогнозните приходи през 13-та година също е пренесена към настоящата стойност.

Затова изготвихме прогноза за приходите и разходите на офис площите, която считаме, че потенциален купувач ще прецени като реалистичен бъдещ потенциал на офис площите.

Въпреки че прогнозата е изготвена за тринадесетгодишен период, нетният паричен поток през стабилизирана година на експлоатация (в нашия случай 9-тата година) се използва като база за бъдещи потоци на приходите и прогнозен ръст предвид потенциала на съоръженията и очакваното ниво на инфлация. Приложили сме индекс на инфлация от 2.5 % годишно.

15.3 ПРОГНОЗИ

Въз основа на познанията ни за пазара на офиси, ние сме изготвили прогнози за това каква производителност ще могат да постигнат офис съоръженията през следващите 9 финансови години (стабилизиране през 9-та година). Нашите изчисления са изложени подробно в приложението.



| Офис помещения за персонала и оборудване | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|--|----------------|-----------|-----------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| РАЗХОДИ | | | | | | | | | | |
| Обем | m ² | | | | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 |
| Наем | % | | | | 33% | 29% | 35% | 30% | 33% | 30% |
| Услуга на наем | ЕВРО | | | | 761 | 667 | 806 | 690 | 759 | 690 |
| Инфляция | % | | | | 3% | 2% | 2% | 3% | 2% | 2% |
| Общ годишен сум | ЕВРО | | | | 783 000 | 675 000 | 837 000 | 712 000 | 786 000 | 712 000 |
| Дисконтиране | ЕВРО | | | | | | | | 576 | |
| РАЗХОДИ | ЕВРО | | | | | | | | | |
| Общ годишен сум | ЕВРО | 2 775 000 | 3 775 000 | 3 775 000 | | | | | | |
| Дисконтиране | ЕВРО | | | | 618 000 | 576 000 | 687 000 | 592 000 | 628 000 | 592 000 |
| Общ годишен сум | ЕВРО | 2 775 000 | 3 775 000 | 3 775 000 | 618 000 | 576 000 | 687 000 | 592 000 | 628 000 | 592 000 |

| | |
|--------------------------------|-------------|
| Възвръщаемост (%) | 8.5% |
| Норма на Дисконтиране (%) | 11.0% |
| Нетна настояща стойност (ЕВРО) | - 1 462 918 |

По-долу описваме подробно основните точки, които разгледахме при изготвянето на нашите оперативни прогнози :

- Ние сме изчислили нивото на заетост на офис съоръженията за период от шест години (след като строителството е изцяло завършено) в нашите прогнози предвид факта, че проектът е разположен извън града. Ние смятаме, че нивото на заетост ще се стабилизира през 9-та година на ниво 60%.
- Ние считаме, че средният месечен наем на m² в настоящите стойности (без да се включва инфлацията) варира от Евро за 1-вата година до Евро 10.18 през стабилизираната 9-та година.
- Профил на Оперативните разходи - Тези разходи включват разходи за поддръжка, режимни разходи, данък сгради и такса смет за офис помещенията. В нашата оценка сме приели, че всички офис помещения са отдадени под наем на база "с всички разходи", т.е. всички оперативни разходи се покриват от наемателите под формата на такса за услуга в съответствие с общоприетата практика в България.

15.4. НЕТНА НАСТОЯЩА СТОЙНОСТ

Ние изчислихме оперативния марж (Оперативна печалба) и разходите за НОИ, след инвестиционните разходи, представляващи брутния паричен поток за собственика, ако приемем, че има продажба без прекъсване на дейността. Нашите прогнози дисконтират паричните потоци, генерирани в продължение на 13 години.



Въз основа на изложеното по-горе, ние сме приели дисконтов процент от 11.0% и крайна норма на капитализация от 8.5%, което смятаме за разумно предвид нашите прогнози. Дисконтовият процент е избран посредством съпоставка на възвръщаемостта на други видове търговски съоръжения, пазарни фактори и местоположение и състоянието на проекта. Курорта. Това е средната годишна норма на възвръщаемост, която се счита за необходима за привличане на капитал въз основа на общите инвестиционни характеристики. Не сме включили суми за поддържане на извънредни капиталови разходи. Базата на нашите предположения за нормата на дисконтиране са обяснени по-долу:

Не сме включили суми за поддържане на извънредни капиталови разходи.

Нетната настояща стойност на Офисите, помещенията з персонал и обучение се оценява разумно на :

**ЕВРО - 1,460 000 (ЗАКРЪГЛЕНА СУМА)
МИНУС ЕДИН МИЛИОН ЧЕТИРИСТОТИН И ШЕСТДЕСЕТ ХИЛЯДИ ЕВРО**

15.5 РАЗХОДИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ

Разходите са разбити по различни пера въз основа на най-добрите ни предположения. Бихме посъветвали Адресата, разходите да бъдат прегледани от професионален предприемач за да се получи по-точна представа за структурата.

15.5.1 Разходи за груб строеж

Въз основа на получената информация и нашата оценка на други разходи, ние определяме разходите за изграждане на оранжерията, параклиса и заведенията за хранене в размер на Евро 450 на m². Тази стойност не включва разходите за Обзавеждане, Инсталации и Оборудване.

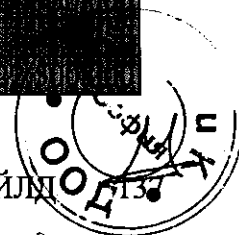
15.5.2 Непредвидени разходи

Ние също така включваме непредвидени разходи от 5% върху основните разходи за строителството, които да отразят всякакви непредвидени разходи при изграждането на съоръжението.

15.5.3 Непреки разходи за строителството

В допълнение към основните разходи за материали и строителство, ние сме включили непреки разходи за консултантски услуги, предварителни разходи на изпълнителя, управление на проекта и др. Те биха представлявали 12% от основните разходи за материали и строителство.

ПРОГНОЗНИ РАЗХОДИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА ОФИСИ И ПОМЕЩЕНИЯ ЗА ПЕРСОНАЛА(ЕВРО)



| | | | | |
|-----------------------------------|--|--|--|-------------------|
| Непреки разходи (12.0%) | | | | 2,700,000 |
| Непрелъвени (5.0%) | | | | 1,125,000 |
| Общо разходи за изграждане | | | | 26,325,000 |

Източник: Кушман & Уейкфийлд

16. ПАРКИНГ

16.1 АНАЛИЗ НА ТЪРСЕНЕТО

Търсенето на достатъчно паркоместа за всеки мултифункционален проект е неоспорим факт, особено за проект с мащаба на Мусачево. Въз основа на нашия опит и анализ, изготвихме прогнози за приходите и нивата на заетост на паркоместата.

16.2. БАЗА ЗА ОЦЕНКА И МЕТОДОЛОГИЯ

За изготвяне на оценката използвахме метода на дисконтираните парични потоци

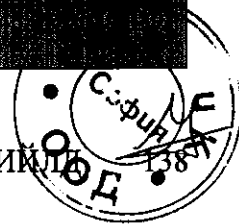
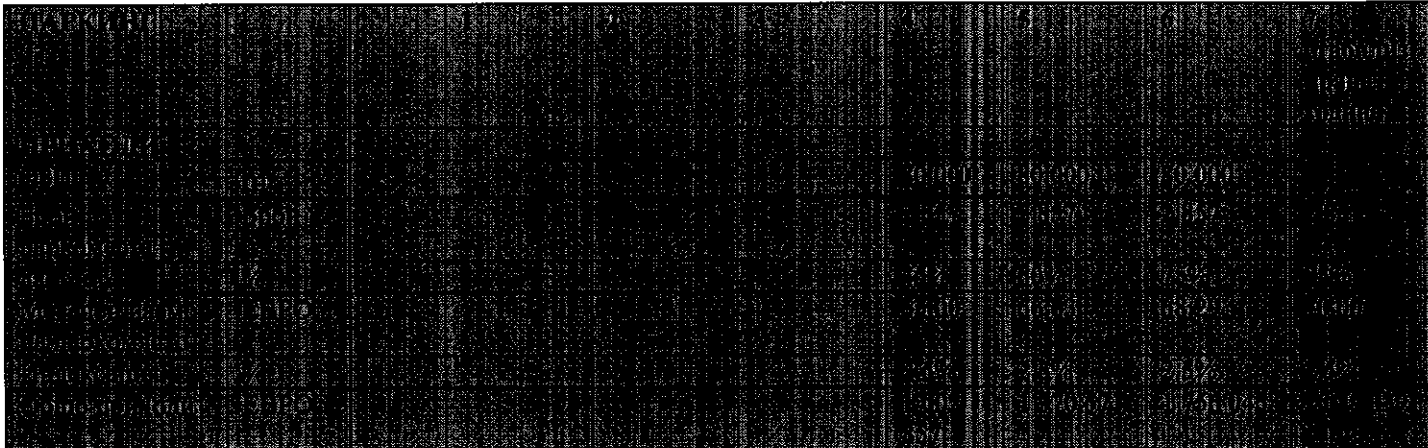
При метода на ДПП, прогнозните разходи за изграждане за 3 години и прогнозните нетни приходи от офис площите за 10 години се дисконтират обратно към настоящите стойности с помощта на подходящ дисконтов процент, възвръщаемостта на паркоместата, получена от капитализацията на прогнозните приходи през 13-та година, също е пренесена към настоящата стойност.

Затова изготвихме прогноза за приходите и разходите на паркоместата, която считаме, че потенциален купувач ще прецени като реалистичен бъдещ потенциал на паркинга.

Въпреки че прогнозата е изготвена за тринадесетгодишен период, нетният паричен поток през стабилизирана година на експлоатация (в нашия случай 7-та година) се използва като база за бъдещи потоци на приходите и прогнозен ръст предвид потенциала на паркинга и очакваното ниво на инфлация. Приложили сме индекс на инфлация от 2.5 % годишно.

16.3 ПРОГНОЗИ

Въз основа на работните параметри на паркинга и познанията ни за пазара, ние сме изготвили прогнози за това каква производителност ще може да постигне паркинга през следващите 7 финансови години (стабилизиране през 7-та година). Нашите изчисления са изложени подробно в приложението.



| | | | | | | | | | |
|-------------------------|------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|
| Инвестиционна печалба | ЕВРО | | | | | | | | |
| РАЗХОДИ | ЕВРО | | | | | | | | |
| Общо капиталови разходи | ЕВРО | | 4 680 000 | 4 680 000 | 4 680 000 | | | | |
| Издръжка | ЕВРО | | 4 680 000 | 4 680 000 | 4 680 000 | 1 002 857 | 1 370 674 | 756 045 | 2 039 039 |

| | |
|--------------------------------|-----------|
| Възвръщаемост (%) | 9.00% |
| Норма на дисконтиране (%) | 11.5% |
| Нетна настояща стойност (ЕВРО) | 2 656 277 |

По-долу описваме подробно основните точки, които разгледахме при изготвянето на нашите оперативни прогнози :

- Ние сме изчислили нивото на заетост на паркинга за период от седем години в нашите прогнози предвид факта, че проектът е нов и ще отнеме време докато заработи с пълния си капацитет. Ние смятаме, че броят на посетителите ще се стабилизира през 7-та година (4 години след началото на експлоатацията), докато за наематели (на офиси) и живущи ще трябва повече време. Така за да стане по-ясно смятаме, че нивото на заетостта на паркинга ще се стабилизира през 7-мата година на ниво от 85%.
- Смятаме, че средната месечна наемна цена на паркомъсто по настоящи стойности (без да се включва инфлацията) варира от Евро 65 през 1-вата година до Евро 70 през стабилизираната 7-ма година.
- Профил на оперативните разходи – Оперативните разходи за паркоместа са оросително малки и затова не сме включвали такива в нашите оценки.

16.4 НЕТНА НАСТОЯЩА СТОЙНОСТ

Ние изчислихме оперативния марж (Оперативна печалба) и разходите за НОИ, след инвестиционните разходи, представляващи брутният паричен поток за собственика, ако приемем, че има продажба без прекъсване на дейността. Нашите прогнози дисконтират паричните потоци, генерирани в продължение на 13 години.

Въз основа на изложеното по-горе, ние сме приели дисконтов процент от 11.5% и крайна норма на капитализация от 9%, което смятаме за разумна предвид нашите прогнози. Дисконтовият процент е избран посредством съпоставка на възвръщаемостта на други видове търговски съоръжения, пазарни фактори и местоположение и състоянието на Курорта. Това е средната годишна норма на възвръщаемост, която се счита за необходима за привличане на капитал въз основа на общите инвестиционни характеристики. Не сме включили суми за поддържане на извънредни капиталови разходи. Базата на нашите предположения за нормата на дисконтиране са обяснени по-долу:

Не сме включили суми за поддържане на извънредни капиталови разходи.

Д. ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложихме следната информация:

| Информация | Източник |
|---|--------------------------------|
| 1. Копие от кадастъра | България Див. Холдингс Лимитид |
| 2. Приложение със снимки | Кушман & Уейкфийлд |
| 3. Прогнозни парични потоци и оценка на 4 звезден хотел | Кушман & Уейкфийлд |
| 4. Прогнозни парични потоци и оценка на 5 звезден хотел | Кушман & Уейкфийлд |
| 5. Прогнозни парични потоци и оценка на Жилищни части | Кушман & Уейкфийлд |
| 6. Прогнозни парични потоци и оценка на Казиното | Кушман & Уейкфийлд |
| 7. Прогнозни парични потоци и оценка на Търговския център | Кушман & Уейкфийлд |
| 8. Прогнозни парични потоци и оценка на Конферентния център | Кушман & Уейкфийлд |
| 9. Прогнозни парични потоци и оценка на Аквапарка | Кушман & Уейкфийлд |
| 10. Прогнозни парични потоци и оценка на Залата | Кушман & Уейкфийлд |
| 11. Прогнозни парични потоци и оценка на Театъра | Кушман & Уейкфийлд |
| 12. Прогнозни парични потоци и оценка на Търговските площи, Спомагателни съоръжения | Кушман & Уейкфийлд |
| 13. Прогнозни парични потоци и оценка на закрития игрален център | Кушман & Уейкфийлд |
| 14. Прогнозни парични потоци и оценка на Оранжерията, Параклиса | Кушман & Уейкфийлд |
| 15. Прогнозни парични потоци и оценка на Офисите, Помещения за персонал и обучение | Кушман & Уейкфийлд |
| 16. Прогнозни парични потоци и оценка за паркинга. | Кушман & Уейкфийлд |
| 17. Обобщение на Стойността на Инвестицията | Кушман & Уейкфийлд |
| 18. Основни условия и правила на Оценителите | |

