

Нео Лондон Капитал ЕАД
2015

Важна информация

Настоящата презентация е създадена във връзка с първично публично предлагане на Нео Лондон Капитал ЕАД (Дружеството).Освен с настоящата презентация, инвеститорите следва да са запознати и с Проспекта на Дружеството, свързан с настоящето предлагане, одобрен от Комисията за финансов надзор (КФН) с решение № 514 – Е от 19 юни 2015г. и съдържащ Регистрационен документ, Резюме и Документ за предлаганите ценни книжа.

Проспекта може да бъде намерен на адреса на дружеството-емитент: гр. София, 1407, бул. Джеймс Баучер №103, ап.11, в офиса на упълномощения инвестиционен посредник БенчМарк финанс АД гр. София, 1407, ул. Вискяр планина № 19, ет.2, както и на сайт: www.benchmarkconsult.bg .

Ограниченията, описани в Проспекта, се отнасят за това предлагане. Всяко решение за покупка на акции от Дружеството трябва да се базира на информация съдържаща се в Проспекта. Нито тази презентация, нито нейно копие, може да бъде отнесено, пратено, директно или индиректно, в САЩ, нейните територии или владения. Тази презентация не засяга публично предлагане на акции за продажба в САЩ. Акциите, предмет на тази презентация не са и няма да бъдат регистрирани за търговия в САЩ и под закона за ценните книжа на САЩ, и не могат да бъдат предлагани или продавани в САЩ. Разпространението на този документ в пазари с друга юрисдикция може също така да бъде ограничено от закон, и лица, които се сдобият с този документ трябва да се запознаят и да съблюдават тези ограничения. Тази презентация е подготвена и е отговорност на Дружеството и БенчМарк Финанс, в ролите им съответно на емитент и мениджър на предлагането. Информацията тук, както и тази в Проспекта, може да бъде променена или допълнена, в резултат на значителни промени. Дружеството или БенчМарк Финанс не отговарят и не гарантират за точността на информацията в този документ и всяко решение базиращо се на него ще бъде направено за Ваша сметка и на собствен . Дружеството или инвестиционния посредник не са длъжни да осъвременяват или поддържат информацията в презентацията. Нито Дружеството, нито инвестиционния посредник, ще приемат каквото и да е задължение за покриване на загуби произтекли, директно или индиректно, от използването на информацията предоставена в тази презентация. Тази презентация включва изявления и информация от бъдещ характер. Те водят със себе си рискове, несигурности и допускания, тъй като са свързани със събития и зависят от обстоятелства, които ще се случват в бъдеще, в контрола или извън контрола, на Дружеството. Реалните резултати и развития могат да се различават значително от тези заявени в тази презентация и от историческите тенденции и резултати, в зависимост от редица фактори, характеризиращи информация от бъдещ характер. Съдържанието на тази Презентация не трябва да се тълкува като правен, бизнес, инвестиционен или данъчен съвет.

В интерес на инвеститорите е да се запознаят подробно с Регистрационния документ, с Резюмето и с Документа за предлаганите ценни книжа, преди да вземат решение да инвестират в ценните книжа.

Резюме

- Предстоящо първично публично предлагане БФБ, Q4 2015 г.;
- Набиране на капитал от 20 до 40 млн. лева Емисионна стойност на 1 акция 100лв;
- Инвестиции в проекти за изграждане на домове в Лондон;
- Инвестиране в до 5 проекта – 2 през първата година;
- Бизнес модел: Покупка на едро и в процес на изграждане и продажба на дребно през агенции близко до датата на завършване;
- Проекти които са снабдени със всички разрешения за строеж;
- Проектна структура: Или 100% собственост или 50-50 JV с локален предприемач;
- Срок от 2 години в проект;
- Дружеството възнамерява да разпределя до 90% от реализираната печалба под формата на дивидент.
- Дългово финансиране на равнище проект – 70-80% от местни банки в Лондон;
- Локален партньор: REMAX London;
- Правни консултанти в Британия: DENTONS (ex Salans);
- Правни консултанти в България: Адвокатско дружество Богданов-Пенев;
- Счетоводно обслужване: БАНД – Консултации и управление ЕООД;
- Одитор: Николай Полинчев;
- ИП: БенчМарк Финанс АД;
- Дружеството има потвърден проспект за първично публично предлагане от Комисия за финансов надзор;
- Понастоящем протича процес на консултации с потенциални ключови инвеститори.

Стратегия

- Лидер и новатор на българския фондов пазар;
- Възможности на българските инвеститори да формират печеливши експозиции към пазара на жилищни недвижимости в Лондон;
- Посредством инвестиране в подходящи елитни и висококачествени обекти в Лондон;
- Недвижимостите ще са насочени както към купувачи на местния британски пазар така и чуждестранните инвеститори с интерес към недвижимости в Лондон;
- Чрез партниране с най-добрите налични професионални организации;
- Поддържане на професионализъм и високо качество на изпълнение на всяка една функция, роля, сделка, продукт.
- Нео Лондон Капитал ще се фокусира в областите критични за успеха на дейността;
- Дружеството възнамерява да подържа минимален пряко зает персонал;
- Всички неосновни дейности ще бъдат аутсорсвани от външни доставчици;
- Управлението на проектите ще се възложи на дружество за управление на проектите Алтерама ЕООД;
- Първоначалният хоризонт е 5 години с възможност за продължаване на бизнес модела при подходящи условия на пазара;
- При изчерпване на конюнктурните възможности в Лондон дружеството ще се ориентира и към други атрактивни пазари на недвижимости и локации.

Бизнес концепция и модел

- Инвестиране на едро в проекти за жилищни сгради в Лондон:
  - ✓ в процеса на изграждането им;
  - ✓ в процеса на реконструкцията им от офисни/ индустриални в жилищни.
- Реализация на готовите жилища се извършва по единично на дребно.
- При придобиване отстъпката от цената на дребно е над 15%.
- Нео Лондон Капитал инвестира собствен капитал в размер до 20% от стойността на общите инвестиционни разходи.
- Останалото финансиране се набавя посредством дългово ипотечно финансиране предоставено от местна търговска банка във Великобритания
- Ипотеката се учредява върху земята и правото на строеж.
- Изграждният строителен продукт служи като залог и се присъединява към ипотеката в момента на завършването му освен ако не е реализиран до тогава.



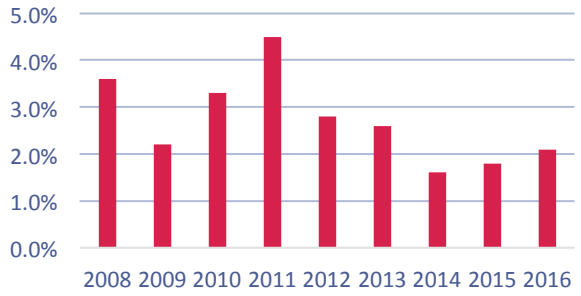
Защо в Лондон

- Глобален икономически, финансов, образователен и културен център
- Транспортен център
- Привлекателно място за живеене
- Глобален инвеститорски интерес за инвестиции в недвижимост
- Стабилна национална икономика
- Двигател на растежа на острова
- Привлекателен пазар на труда
- Нарастващо население
- Хроничен недостиг на жилища
- Дългосрочен тренд на нарастване на цените и обемите



Британската икономика

Темп на инфлация



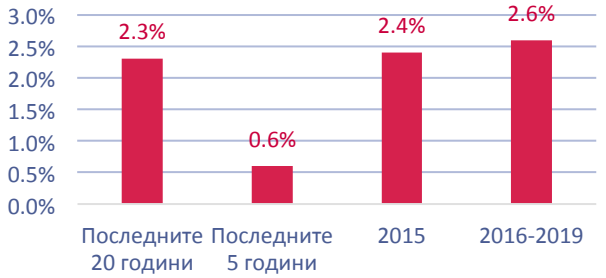
Source: OECD

Динамика на БВП



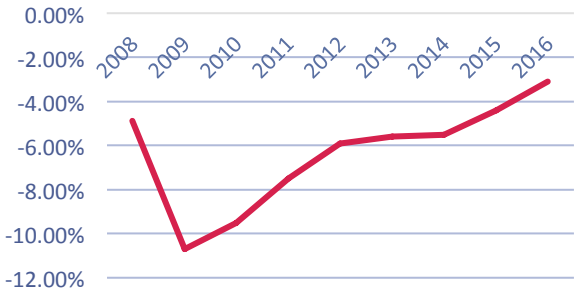
Source: OECD

Икономически ръст - прогноза



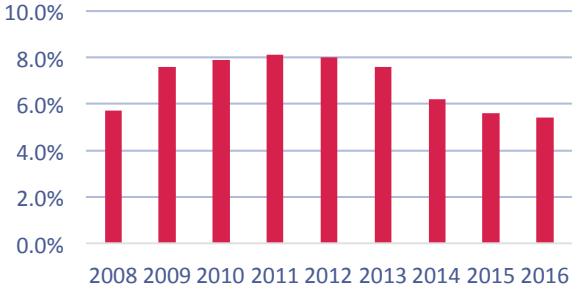
Source: Oxford Economics

Бюджетен дефицит



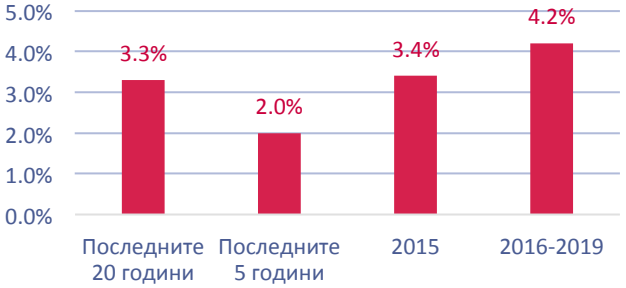
Budget deficit - Source: OECD

Равнище на безработица



Source: OECD

Ръст на доходите - прогноза



Source: Oxford Economics

Икономически перспективи

Индикатор (Темп %)	Официални източници		Независими източници		PWC	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
БВП	2.7	2.3	3.1	2.6	3.0	2.5
Потребителско търсене	2.1	1.8	2.4	2.6	2.2	2.3
Индекс на потребителските цени	1.9	2.0	1.7	2.0	1.6	1.7

Източници: Бюро за отговорно бюджетиране на Великобритания (2014), Проучване на Министерство на финансите на Великобритания за независимите прогнози (2014), Основен сценарий на PWC

Изгледите за британската икономика са позитивни с очакван устойчив умерен растеж през следващите 5 години.

- Умерен растеж и увеличаваща се заетост;
- Увеличаваща се сигурност на заетите;
- Покачващи се реални доходи.

Растеж по региони

- Лондон и югоизточната част на Великобритания да продължат да бъдат двигателите на възстановяването на британската икономика
- Всички останали региони също се очаква да бележат положителни темпове на растеж.
- темповете на растеж се очаква да бъдат по-умерени през 2015 г. и следващите години в сравнение с тези от 2014 г.
- Тази умереност означава по-голяма устойчивост на растежа и намаляване на рисковете от ново бързо прегряване на икономиката
- По-големият относителен ръст на Лондон и югоизтока ще се отрази и на пазара на недвижимости



Източник: PWC

Пазарът на жилища във Великобритания

- Сериозни ръстове от края на 90-те на миналия век до началото на финансовата криза през 2008 година
- Кризата предизвиква връщане на пазара, като най-сериозният отрицателен ръст от -16.5% е отбелязан в края на 2008 г.
- След края кризата се наблюдава бързо възстановяване през 2010 година като се достига ръст от 9,5%, последвана от две години на колебания.
- През 2013 и 2014 г. пазарът отново се впуска в стабилен растеж, който е задвижван най-вече от стабилните положителни макроикономически показатели и оптимистичните нагласи сред домакинствата и сред бизнеса.
- Понастоящем пазарът бележи умерен но стабилен ръст, който според независими прогнози се очаква да се запази както през 2015 г. така и дългосрочно в периода 2016 – 2020 г.
- Според CBRE очакванията са за ръст на цените на жилищата от 3 до 5% през следващите години.
- Трендът е възходящ с моменти на забавяне и засилване на растежа и изключително редки моменти на спад
- Забавянията и засилванията на растежа са силно корелирани с растежа на британската икономика.
- Като глобален финансов център Лондон е диверсифициран глобално и не следва строго цикличността на британската икономика



Източник: Nationwide

Особености на пазара

- Динамично равновесие в резултат от комбинацията на няколко основни фактора.
- Първите три фактора оказват задържащо въздействие върху цените.
- Последният ги неутрализира и надвишава по интензивност.
- Резултатът е постоянно покачване на цените в дългосрочен план със среден темп от 2.4% при среден темп за ЕС от 1.1%
- Основната причина е, че дефицитът не е временен а хроничен.
- Мерките за стимулиране предприемани от локалните и централните власти не са достатъчни.
- Налице е недостиг на строителен и предприемачески капацитет.
- Каквито и да са стимулите от страна на държавата, хроничният дефицит няма да бъде решен в рамките на следващите 10 години.

Високи цени на жилищата

Непосилни изисквания за самоучастие в покупната цена

Трудности при осигуряването на ипотечно финансиране

Недостатъчно предлагане на нови жилища

Основни фактори на пазара на жилища

Покачващи цените	Задържащи цените
Стабилна и растяща икономика	Високи цени на жилищата – високо самоучастие, обслужване на заема
Стимули за покупка на жилища	Опасения за бъдещите високи равнища на лихвените проценти
Нарастваща заможност на част от домакинствата	Рестриктивни условия за отпускане на заеми
Недостатъчно предлагане	Придобивни разходи

- Две противовесни групи фактори
- Очаква се групата водеща до покачване на цените да надделее като въздействие на пазара
- Икономиката на Великобритания е близко до дългосрочните си средни темпове на растеж.
- Макар и по-ниски от тези през периода на възстановяване след глобалната икономическа криза темповете са устойчиви и не водят до прегряване.
- Очаква се държавните и частните стимули за покупка на жилища да продължат и да се подсилват от всеки един следващ правителствен кабинет.
- Нарастващата заможност на една голяма част от домакинствата осигорява стабилна основа на търсенето.
- Високите цени на жилищата охлаждат част от търсенето, но това се компенсира със силен интерес от чужбина
- Бъдещите по-високи лихвени проценти са изпитвани и понасяни в миналото.

Схеми за насърчаване на предлагането

	Решение	Целеви брой домове	Очакван брой домове	Коментар
1	Преобразуване на офиси в жилища	Няма	10,000-11,000	Схемата не работи съгласно очакванията
2	Помощ при закупуване	Няма	110,000	35,000 през първите 18 месеца, темпото се очаква да спадне
3	Градове градини	135,000 – 500,000	Незначителен	Съществува сериозна локална политическа съпротива и схемата няма да се приложи от правителството
4	Фонд за малки строителни предприемачи	15,000	5,000	Фонд от 500 милиона лири, слабо усвояване
5	Нови жилища за отдаване под наем	Няма, планирани до 30,000	20,000	Фонд от 1 млрд. лири, голям % необхванати от схемата
6	Нови жилищни зони	50,000 в Лондон и 50,000 във Великобритания	10,000	400 млн. лири в Лондон и 200 млн. лири за 30 зони вън от Лондон
7	Високи плътности и високоетажно строителство	Няма	50,000	Голям принос, но слаба разнообразност

- Понастоящем са налични и отворени наколко схеми за насърчаване на предлагането и разрешаване на проблема с хроничния дефицит прилагани от правителството.
- Съществуват обаче съществени подозрения, че те ще постигнат предварително заложените цели и че заедно ще бъдат достатъчни за разрешаване на проблема.
- Проблемът е в недостига на строителен капацитет и недостатъчната пропускливост на режима за издаване на разрешения.
- Съществува и политическа съпротива срещу част от схемите особено тези, които изискват много нова земя и които натоварват съществуващата инфраструктура.
- Балансираният подход на общината и политическите играчи означават по-скоро забавяне на разрешените нови обеми от жилища.
- Големите инвестиционни проекти, които най-бързо и най-значимо биха могли да решат проблема с дефицита, са най-трудни за съгласуване и разрешаване с общината и всички останали засегнати лица.

Нагласи на домакинствата

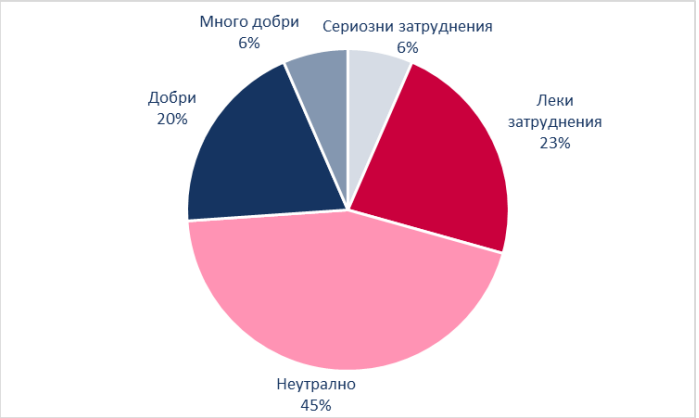
- Локалното търсене определя основните компоненти на тренда на цените и нагласите на домакинствата са от особено значение за темповете на растеж на цените.
- Изследване на JLL, Ipsos, Mori за вида разходи, които са най-притеснителни за домакинствата поставя ипотечните вноски по жилища едва на четвърто място.
- Подкрепено е и от изследване на CML и YouGov показващо, че само 6% от домакинствата се опасяват от сериозни финансови затруднения през следващите три години и че около 60% очакват финансите им да бъдат в същото или по-добро финансово състояние въпреки очакваните покачвания на лихвените проценти.
- Британските домакинства са изключително гъвкави и разполагат със запаси от несъществени разходи, които могат да бъдат съкратени в случай на нужда.
- Не се очакват сътресения вследствие покачване на лихвените проценти и съответно на ипотечните вноски
- Схемите на ипотечно финансиране са гъвкави и предполагат преминаване към режим на плащане само на лихвата за период от време до 10 г.

Притеснения на домакинствата



Източник:: Ipsos, MORI

Нагласи относно бъдещото финансово състояние

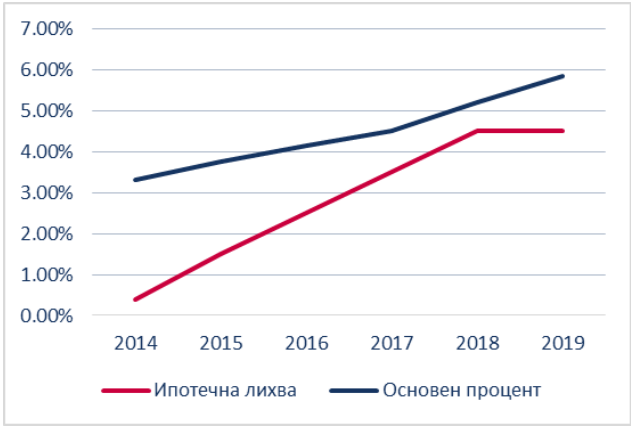


Източник: CML, YouGov

Въздействие на лихвените проценти

- Потенциалното увеличение на лихвените проценти е сериозно притеснение за домакинствата.
- Повечето от собствениците на жилища финансирани с ипотечни заеми ще понесат и ще се справят с покачванията на лихвените проценти.
- Исторически домакинствата са се справяли с подобни нива на лихвените проценти както е видно от графиката с основния лихвен процент.
- Лихвата по ипотечните заеми няма да се повиши в същата степен както основния лихвен процент.
- Исторически лихвеният марж между средната лихва по ипотеките и основния лихвен процент се е свивал при покачване на последния.
- Проблемите свързани с очакването за покачване на лихвените проценти са по-скоро перцептуални и съотнесени към сегашните изключително ниски нива.
- Лихвеният компонент при ипотечните вноски е с по-висока относителна тежест при ново-възникналите заеми, но те често се ползват с период на фиксиран лихвен процент.

Основен лихвен % и средна ипотечна лихва



Източник: Oxford Economics

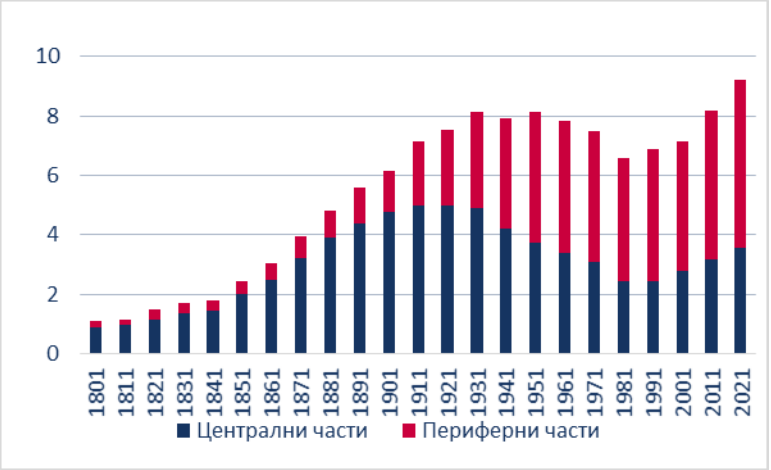
Основен лихвен % и средна ипотечна лихва



Източник: Bank of England

Пазарът на жилища в Лондон

Ръст на продажбите на имоти



Източник: Национална статистческа служба - Великобритания

Ръст на пазара на имоти



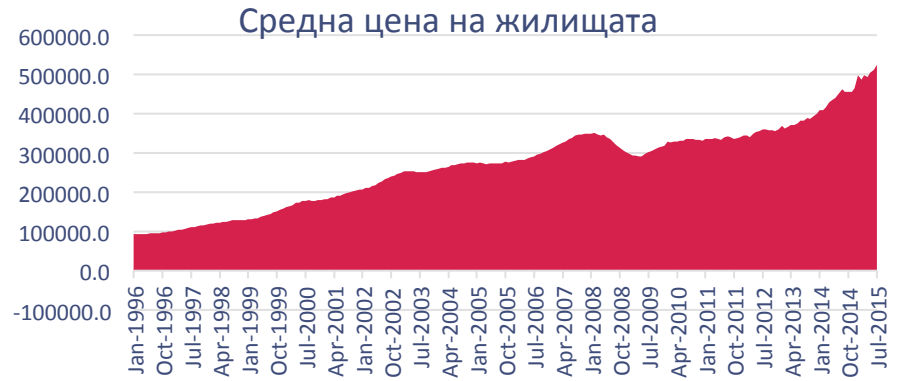
Източник: CBREc

- Всички характерни черти на пазара на недвижимости във Великобритания важат и за Лондон и то в още по-голяма степен.
- Темповете на нарастване на населението в Лондон са по-високи от средните за страната
- Новостроящите се жилища не съответстват на постоянно нарастващото население на Лондон
- Годишно се изграждат около 18,500 жилищни единици, което е значително под целевия брой от 42,000 определен от кмета и оценката от 52,000 броя на независимите експерти.
- Мерките за стимулиране на предлагането не се очаква да постигнат достатъчен ефект за разрешаване на проблема с дефицита

Динамика на цените в Лондон

- Както и при пазара на жилища в цяла Великобритания темповете през последните 20 години са строго положителни с изключение на периода на глобалната икономическа криза.
- След кризата и в Лондон следва период на бързо възстановяване на пазара като загубите по време на кризата са компенсирани.
- Само през изминалата 2014 година пазарът на жилища в Лондон бележи сериозен ръст от 16%.
- Местните купувачи продължават да доминират пазара, но интересът от чужбина, който е предимно инвестиционен също е значителен.
- През септември 2014 година са започнали продажби на зелено 30 проекта, а за цялото трето тримесечие на 2014 г. общо 60. Според CBRE броят на продажбите на зелено е рекорден и достига 66% от наличните количества за продажба.
- Достигнатите високи ценови нива на жилищата оказват съпротива на растежа и за 2015 и през следващите години се очаква по-умерен растеж в диапазона 4-5%





Източник: Поземлен регистър на Великобритания

Търсене и предлагане в Лондон

- Голямата имиграция оказва възходящият натиск на цените.
- Населението в Лондон се е увеличилило с 12% (800,000) за 10 г. до 8.2 милиона.
- Добрите възможности за работа и атрактивността на града като място за живеене ще увеличат населението с около 1,000,000 през следващите десет години.
- Този ръст подхранва търсенето на жилища.
- Строителството на нови домове няма да успее да отговори търсенето и ще се запази на равнището от 2/3 спрямо нуждите на пазара.
- Очаква се възходящият тренд на цените да се запази, макар и с по-умерени темпове
- Съпротивата идва от все по-високите нива на цените съотнесени към доходите на домакинствата и нежеланието на банките да финансират високи съотношения дълг/доход
- Недостигът обаче насочва търсенето към по-евтините квартали, които догонват скъпите от централен Лондон.

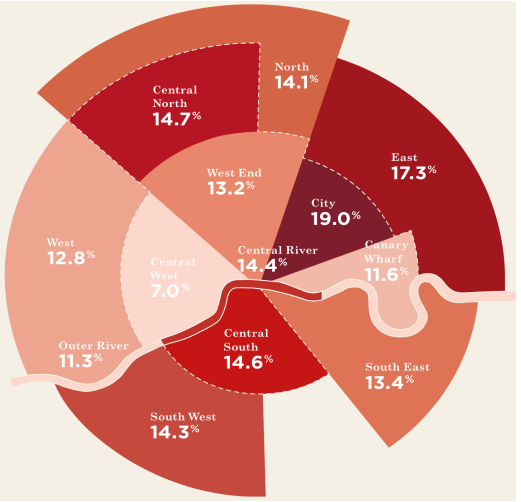
Параметри	Стойности
Ръст на населението през следващите 10 години в процентно изражение	14%
Ръст на населението през следващите 10 години в абсолютна стойност	1,000,000
Лист на чакащите жилища в общинските списъци	380,000
Покачване на работоспособното население през последните 10 години в Лондон	17%
Нарастване на броя на чуждестранните студенти в процентно изражение	40%
Брой завършени жилища през 2013	24,000
Необходими нови домове годишно	52,000

Източник: CBRE

Вътрешнопазарна динамика

- Цените на недвижимостите в Лондон се покачват, но динамиката на отделните квартали е различна.
- Най-бързо възстановилите се квартали след кризата са тези в първокласен централен Лондон и централен Лондон.
- Сегашните най-бързи темпове на нарастване на цените се наблюдават в по-периферните райони. Търсенето се насочва от централните части към периферията и това се отразява едновременно на цените, обемите и предприемаческата дейност.
- Цените в най-скъпите квартали на Лондон срещат съпротива на настоящите нива
- Предприемаческата дейност следва този тренд и през първата половина на 2014 само 1,3000 единици са стартирали на традиционните централни сегменти (спад от 57% спрямо втората половина на 2013).
- В периферните основни сегменти започнатото строителство възлиза на 4,700 единици (21% покачване спрямо второто полугодие на 2013).
- Обемите са съответно 1,750 единици на ключовите сегменти в централен Лондон (спад от 33%) и 4,800 в периферните основни сегменти (покачване от 31%).

- Според JLL средните цени в централните части на Лондон са се увеличили с 4.4% през първата половина на 2014, но с 5.9% в по-периферните квартали.
- Предефинира се схващането за централен Лондон, и този обхват нараства и покрива локации, които са добре транспортно обезпечени и за които има специални програми за инфраструктурно развитие.
- Вниманието на купувачите и на предприемачите се насочва все повече към пренебрегвани до този момент квартали и конкретни точки, но с добри изгледи за бъдещо развитие.



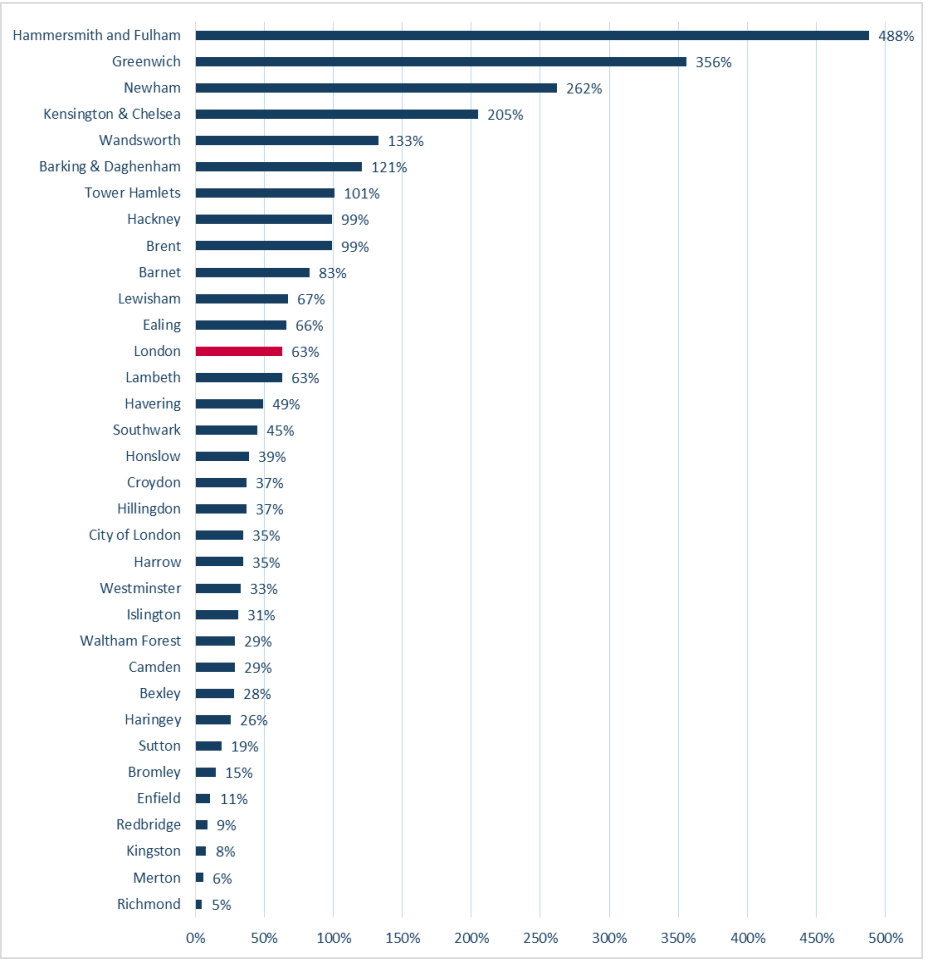
Ръст на цените по квартали В Лондон

Източник: JLL

Анализ на предлагането в Лондон

- Според CBRE на различни етапи в строителния процес са около 300,000 жилища, от които 63,000 са в процес на изграждане, а другите 237,000 са или със строително разрешение или в процес на кандидатстване за такова. При тази картина предлагането е с 200,000 единици по-малко то нуждите на града.
- Само 7 квартала разполагат с необходимите количества жилища на различни етапи в строителния процес, с които да задоволят предвижданото увеличение на домакинствата през следващото десетилетие.
- Потенциална жилищна криза със предстоящи изграждания на жилища които са значително по-малко от ръста на домакинствата.
- В централен Лондон е налице потенциал за 60,000 нови жилища през следващите 5 години. Не всички предвиждани проекти обаче ще се реализират. Ограничения при финансирането, недостиг на умения и капацитет, както и проектните рискове ще са основните причини за това.

Процент на търсенето задоволено от предлагането



Източник: CBREc

Изгледи за пазара на жилища в Лондон

- Увеличените продажби отразяват засиления интерес от местните купувачи, който се подхранва от подобряващата се макроикономическа конюнктура, както и по-високата наличност на ипотечно финансиране.
- Разнообразието и ценообразуването на проектите достъпни за местните купувачи се е подобрило през изминалата 2014 г.
- Общото увелиение на броя на започнатите проекти, но също така и значителното нарастване на жилищните единици в ценовия интервал от 4,000 до 8,000 британски лири на квадратен метър.
- Понастоящем съотношението местни-чуждестранни купувачи е 60/40 в сравнение с нормата от преди две години, която е 30/70. На вторичния пазар местните купувачи са много по-активни и съставляват 75% от купувачите.
- Лондон продължава да привлича сериозен интерес от чужбина и въпреки покачването на стойността на стерлинга, проектите се продават добре.
- Цените продължават да се покачват но с по бавни темпове
- Ръстът на цените се е забавил през първата половина на 2014, но при преобладаващата част от проектите и локациите те продължават да се покачват
- Шест-месечният ръст на цените се е понижил от 8.1% през втората половина на 2013 до 5.1% през първата половина на 2014.
- Годишният ръст на цените остава висок 13.7%.
- По умерените темпове на растеж се възприемат от предприемачите, продавачите и купувачите като по-устойчиви в дългосрочен план и по-малко рискови предвид потенциално прегряване на пазара.

Прогнозен ръст на цените

- В таблицата са изложени виждания на JLL за развитието на цените на жилищата по региони.
- Те не се отличават значително от тези на останалите анализатори на пазара.
- Прогнозите отразяват особеностите на пазара и хроничния недостиг на предлагане на нови жилища
- Силната икономика на Обединеното кралство и способността и да формира заетост и привлича работна ръка, като по този начин захранва търсенето на жилища.
- Предвижданията са за положителни ръстове на цените в диапазона 2.5-5% за целия британски пазар, между 1.5 и 4.5% за централен Лондон и съответно между 4.0 и 6.0% за целия пазар в Лондон.
- Различията идват от предвижданията за догонване от страна на периферните зони на цените и привеждането им в равновесни пропорции спрямо тези от централен Лондон.
- Високите цени на жилищата в централен Лондон насочват търсенето към периферията.

Ръст на цените на жилищата

(%)	2015	2016	2017	2018	2019	2015-2019
Първокласен централен Лондон	1.5	4.0	4.5	4.5	4.0	19.9
Центртален Лондон	4.0	5.5	5.5	5.0	4.0	26.4
Голяма лондонска община	5.5	6.0	6.0	5.0	4.0	29.4
Югоизток	5.0	6.0	5.5	4.5	3.5	27.0
Източни Мидландс	3.0	5.0	5.0	4.0	3.0	21.6
Западни Мидландс	3.5	5.0	4.5	3.5	2.5	20.5
Източна Англия	5.0	5.5	5.5	4.0	3.5	25.8
Йоркшир	3.5	4.5	4.5	3.5	2.5	19.9
Югозапад	4.0	5.0	5.5	4.0	3.5	24.0
Северозапад	3.5	5.0	5.0	4.0	3.0	22.2
Шотландия	3.5	4.0	4.0	3.5	3.0	19.3
Уейлс	3.0	4.0	4.5	3.0	2.5	18.2
Североизток	3.0	4.0	4.0	3.0	2.0	17.0
Великобритания	4.0	5.0	5.0	4.0	3.0	22.8

Транзакции и брой завършени жилища

(хиляди броя)	2015	2016	2017	2018	2019	2015-2019
Брой сделки	1280	1300	1320	1310	1310	6520
Завършени домове - Англия	135	145	150	150	150	730
Завършени домове - Лондон	21	24	24	23	23	115

Източник: JLL

Местни участници на пазара и конкуренция

Домове от 10-те най-големи частни предприемача

Предприемач	2010	Предприемач	2014 > Q3
Berkeley Group	2,051	Berkeley Group	1,684
Barratt Homes	1,050	Bellway Homes	1,459
Bellway Homes	409	Barratt Homes	914
London & Quadrant	309	Ballymore Group	871
Taylor Wimpey	296	Taylor Wimpey	682
Heron Corporation	284	London & Quadrant	650
Lend Lease	252	Lend Lease	465
One Housing Group	242	Telford Homes	389
Fairview New Homes	240	Countryside Properties	355
A2Dominion	207	Catalyst Housing	347
Процент от пазара	58%		53%

- От 2010 г. трима участника (Berkley, Barratt, Bellway) доминират на пазара на нови жилища с общо предлагане от 16,000 единици или 33% от общото частно предлагане;
- Следващите 7 по големина съставляват между 20 и 30% от предлагането;
- Очаква се тези участници да си запазят лидерските позиции.

Проекти и домове от най-големите асоциации

Наименование	Проекти	Общо единици
L&Q	20	4,211
Notting Hill	14	1,531
East Thames	4	1,118
A2Dominion	6	1,025
Family Mosaic	8	1,007
Peabody	11	988
Network Housing	8	854
Southern Housing	5	809
Catalyst Housing	8	785
Circle	4	727
Genesis HA	5	720
Affinity Sutton	7	675
Hyde	6	438
Metropolitan	1	132
Amicus Horizon	1	27
Общо	108	15,047

- Останалите местни играчи не са с доминиращи позиции, но сумарно съставляват 50% от предлагането;
- Големите играчи имат солидни банки със земя и ще продължат да предлагат големи обеми.

Чуждестранни участници на пазара



SP Setia/Sime Darby/Employees' Pension Fund, IJM, Visionary Properties/Usahu Tegas Group



Knight Dragon, Dilian Wanda, Hutchinson Whampoa



Oxley Holdings, Fraser Development



Qatari Diar

Общо 33,000 жилищни единици

- Сериозно нараства групата на чуждестранните предприемачи.
- Засилен интерес за експлоатиране на печелившия лондонски пазар на домове.
- През последните години интересът е предимно от азиатски и близко-източни инвеститори.
- Китайски, малайзийски и катарски предприемачи купуват култови локации в централен Лондон и контролират земя с разрешителни за строеж за около 33,000 домове.
- Очаква се групата от 10-те най-големи предприемача да се промени предвид това чуждестранно нашествие
- Очаква се интересът да продължи да се засилва през следващите 5 години, предвид стабилната макроикономическа картина.
- При предлагането на жилища не се наблюдава недостиг на капитал, а по-скоро локален строителен капацитет и недостатъчно снабдяване със строителни разрешения поради сложният процес на планиране, проектиране и разрешаване на право на изграждане.

Силни и слаби страни на пазара на жилища в Лондон

Дългосрочен възходящ тренд на цените	Високи транзакционни разходи
Пазар на продавачите	Високи разходи за поддържане на експозициите
Висока ликвидност	Необходимост от дългово финансиране
Инвестиционният клас считан за сигурна инвестиция	Високи маркетингови разходи на готовите жилищни единици

- Пазарът се радва на ниска вариация на цените, особено низходяща вариация;
- Високата ликвидност гарантира реализацията макар и понякога да са нужни отстъпки под пазарната цена за постигане на реализация;
- Възходящият тренд на цените служи като коректор за грешките евентуално допуснати при инвестиционни решения;
- Пазарът изпитва недостиг и това прави реализацията сигурна;
- Високите цени на жилищата по-скоро означават забавяне на бъдещия им растеж отколкото връщане надолу;
- Ограниченията в ипотечното финансиране по на съотношението ипотечни вноски/доходи обикновено се компенсират чрез по-големи депозити финансирани с пре-ипотекиране на съществуващи недвижимости;
- Високите маркетингови разходи са пропорционални на скоростта на преследваната реализация и са % от продажната цена и съответно с покачването на цените.

Цели на Нео Лондон Капитал



- Основните цели на Нео Лондон Капитал могат да бъдат редуцирани до четири.
- Хронологично те са в следния ред:
  - ✓ Изграждане на структурата
  - ✓ Набиране на капитал
  - ✓ Инвестиции в проекти
  - ✓ Реализация на готовите жилищни единици
- Хоризонтът на Нео Лондон Капитал за реализация на тези цели е три години по основния сценарий. При забавяне на реализацията срокът може да бъде удължен;
- Цел на фонда е и осигуряването на дългово финансиране на равнище проект за всеки един от предприетите проекти;
- През първата година (2015) реалистично могат да бъдат предприети два проекта;
- През втората година Нео Лондон Капитал планира два последващи проекта.

Пазарно позициониране на NLC – предимства и недостатъци

- Предвид целите, които си поставя Нео Лондон Капитал ще бъде един от малките (бутикови) участници на пазара, чийто съвкупен дял е от порядъка на 27% на пазара в Лондон.
- Основно предимство е по-малкия риск и по-малка концентрация на риска при осъществяване на малки и средни проекти в сравнение с големите строителни обекти.
- По-лесно е и осигуряването на дългово финансиране за подобни проекти.
- Ценовият диапазон £300-450,000 на жилищните единици при тези проекти е с най-голямо локално търсене.
- Основните недостатъци са свързани с маркетинга и неговата комуникация и съответно маркетинговите разходи на жилищна единица.
- Дела на фиксираните разходи в себестойността на продукта е относително по-висок от този на големите проекти.
- Мотивацията на най-добрите и най-големите доставчици (например пласмент на готовите единици) също се постига по-трудно.

Големи частни предприемачи
50% от пазара

Жилищно строителни асоциации
15% пазарен дял

Големи чуждестранни участници
8% пазарен дял

Малки и средни предприемачи
27% пазарен дял

Необходими вътрешни ресурси

- Политиката на дружеството е да поддържа минимални вътрешни ресурси;
- Основна е ролята на Съвета на директорите и неговото съставяне е от критична важност за успеха на дружеството;
- Предвиждат се двама изпълнителни директори, които да представляват дружеството заедно. Единият вече е излъчен от основателите. Очаква се другият да бъде излъчен от институционалните инвеститори;
- Предвижда се един технически сътрудник, който да се грижи за обработката на документацията и нейното съхранение, както и комуникацията със всички трети лица;
- Тези вътрешни ресурси ще бъдат подпомагани от екипа на Алтерама (дружество за управление на проектите) за покриване на всички функции от значение за успешната дейност на дружеството;
- От съществено значение ще е и приносът на основателя на Нео Лондон Капитал – Величко Антонов Апостолов, който ще подпомага както фонда така и дейността на дружеството по управление на проектите Алтерама.



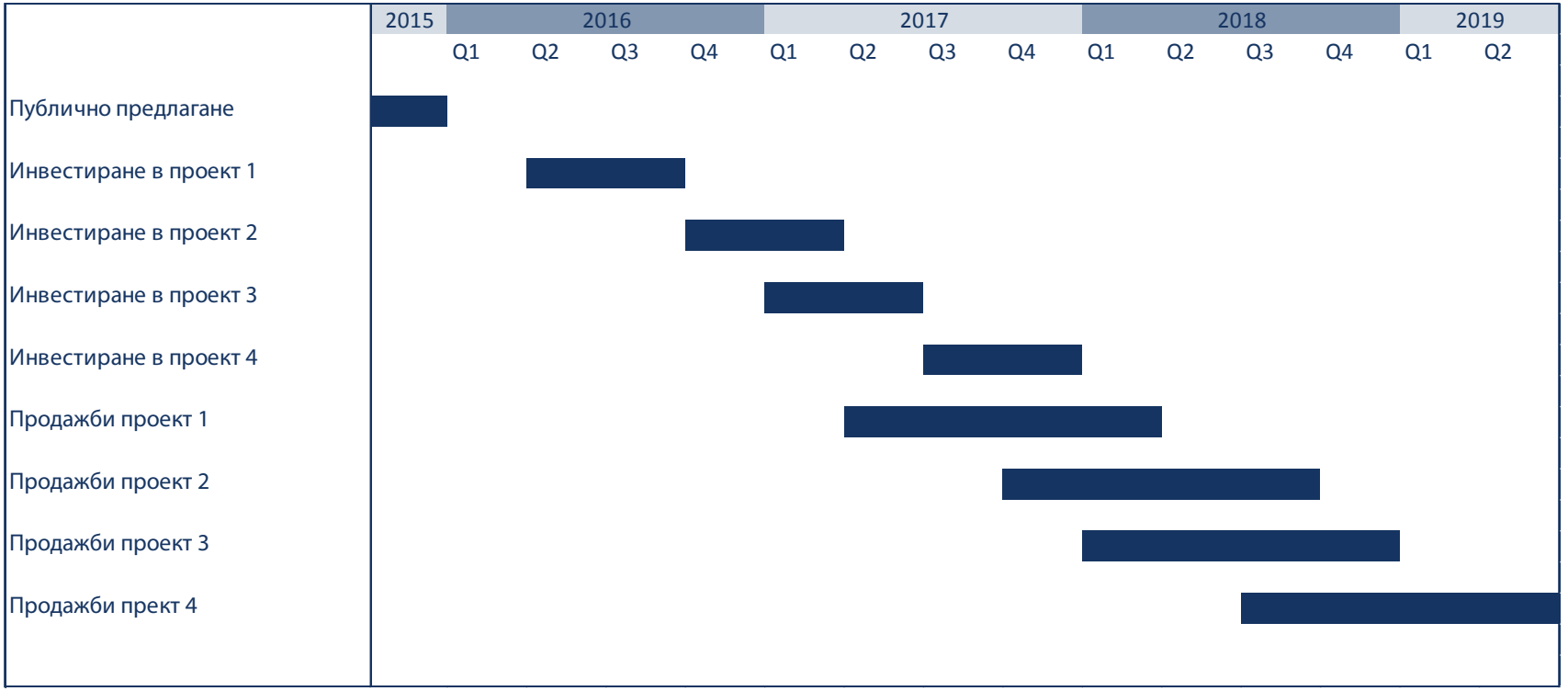
Необходими външни ресурси

Правна експертиза Великобритания	Dentons
Правна експертиза България	Адвокатско дружество Богданов и Пенев
Екпертиза недвижимости Лондон	REMAX London
Счетоводно обслужване	БАНД ООД
Дружество за управление на проектите	Алтерама ЕООД

Инвестиционен посредник	БенчМарк Финанс АД
Банково финансиране Лондон	Barclays, Lloyds, HSBC, Natwest
Анкерни инвеститори	В процес на преговаряне
Одитори	Николай Полинчев

- В процеса на изпълнение на плана ще са нужни и други външни ресурси, които ще бъдат договаряни допълнително.
- Политиката на Фонда ще е избор на най-добрия възможен доставчик съобразно конкретната цел

Времеви график



- Предвид наличните подходящи проекти графикът може да бъде ускорен или забавен.
- Вместо два проекта през 2015 дружеството може да предприеме един по-голям по размер проект.

- Бързата реализация не винаги е най-удачния сценарий
- Реализацията може да се ускори или забави предвид рентабилността и обслужването на финансирането

Набиране на капитал

Първично публично предлагане на БФБ	Структуриране на емисията април 2015
Целеви размер на емисията 40 млн.лв.	Кандидатстване КФН април 2015
Минимален размер на емисията 20 млн.лв.	Начало на предлагането Q4 2015
Инструмент: обикновени акции	Листване на БФБ Q4 2015

- Нео Лондон Капитал планира да набере нужния за дейността си капитал на българския фондов пазар.
- Преди подаването на проспекта в КФН, представители на Нео Лондон Капитал проведоха, предварителни консултации с ключови институционални инвеститори за подходящо структуриране на емисията и на бизнес модела си;
- При минимален размер на записания капитал дружеството ще предприеме максимум два проекта, с възможно предприемане на още проекти след реализацията на първите два.
- При изпълнение на целевия размер на емисията дружеството ще предприеме до 5 проекта.
- Одобреният проект на дружеството от КФН отразява основни параметри от настоящата презентация;
- Инвестиционен посредник по емисията е БенчМарк Финанс АД;
- Не е предвидено поемане на емисията от инвестиционния посредник.

Ключови инвеститори

- На първо място Нео Лондон Капитал се стреми да привлече интереса на институционалните инвеститори в България.
- Спечелването на ключови имена и участието им ще внесе контрол и сигурност в управлението на дружеството а също така и инвестиционен опит и критичност към предприеманите проекти.
- Предвижда се маркетиране на емисията и сред институционални инвеститори от централна и източна Европа.
- Както местните така и чуждестранните институционални инвеститори се очаква да изпълняват ролята на анкерни акционери, които да внесат и допълнителен управленски опит.
- На второ място цел е да се привлекат опитни частни физически лица със лична заинтересованост към успеха на фонда и независимо професионално мнение за дейността.
- Очаква се интерес и от страна на малките инвеститори

Група I
Пенсионно осигурителни дружества в България

Група II
Опитни частни физически лица

Група III
Малки инвеститори

Гаранции за инвеститорите

- Участие в СД на представители на институционални инвеститори
- Ползване на първокласни счетоводни и правни консултанти във Британия и България
- Ясно и конкретно разписани процедури и правила
- Балансиран подробен договор с дружеството за управление на проектите

- Подробно планиране на всеки проект
- Професионално изпълнение на проектите и партниране с първокласни предприемачи в Лондон
- Контрол

- Ползване на първокласни консултанти и агенции по жилищни недвижимости в Лондон
- Използване на акредитивни механизми при придобиване и реализация на рискове
- Застраховане на всички рискове, които дружеството не следва да носи
- Правен и икономически анализ на всеки един предприеман проект

Опит с проекти за изграждане на жилища

- Богат опит по изпълнение на проекти в недвижимости на Българския пазар
- Богат инвестиционно банков и корпоративно финансов опит
- Работа с първокласни експерти във всички критични области
- Критично отношение към пазарните и всички други съпътстващи рискове

- Екипите на Нео Лондон Капитал и дружеството за управлението на проектите Алтерама ЕООД разполагат с богат опит по изпълнението на строителни обекти в България, както и при консултирането на трети лица по повод на подобни проекти.
- Основателите и ключовите фигури разполагат и с богат инвестиционно банков и управленски опит.
- Вътрешният опит и експертиза за всеки един конкретен проект ще бъдат допълвани с тези на външни експерти и консултанти, каквито се окажат необходими за успешното осъществяване на всяка една сделка.
- Нео Лондон Капитал ще се отнася критично към всички пазрани и други съпътстващи рискове, както и към собствените си способности да ги оцени правилно и в детайли. Винаги, когато е необходимо ще се търси мнението и експертизата на трети независими професионалисти в съответната област.
- Вътрешният опит на дружеството се очаква да бъде допълнен и подсилен от представителите на ключовите анкерни инвеститори, които се предполага да бъдат сериозно заинтересовани от успеха на фонда.

Дружеството – Нео Лондон Капитал ЕАД

- Акционерно дружество: понастоящем ЕАД;
- Краен ефективен собственик: Величко Апостолов;
- Регистрирано в България;
- Седалище и адрес: гр. София 1407, бул. „Джеймс Баучер“ № 103, ет. 6, ап. 11;
- Първоначален капитал: 50,000 лв.;
- Предстоящо увеличение на капитала: до 40 млн. лв.;
- Акции номинал: 100 лева;
- Един клас акции: обикновени;
- Право на глас в ОС – едно на акция;
- Форма на управление: едностепенна;
- Брой на членовете на СД: понастоящем 3, възможност за увеличение до 9 лица;
- Изпълнителни директори: 1, увеличение на 2.
- Очаква се структурата на управление на дружеството да се запази като едностеппенна;
- За да се представи интереса на институционалните инвеститори и ключовите частни физически лица акционери се предвижда увеличение на СД до седем члена;
- Всички акции на дружеството ще са обикновени от един клас с еднакви права;
- Предвижда се дружеството да се представлява от двама изпълнителни директори с цел подсилване на контрола;
- При успешно реализиране на публичното предлагане дружеството ще се трансформира от ЕАД в АД;
- Очаква се основателят Величко Апостолов след емисията да запази своята активна роля в проектите.

Финанси и счетоводство

- Политиката на Нео Лондон Капитал е поддръжката на минимално необходим персонал с цел ограничаване на разходите и поддържане на фокус върху основната дейност;
- Ролята на финансов директор ще бъде изпълняване от изпълнителния директор през първите 2 г.;
- Счетоводството се изпълнява от БАНД – консултации и управление ЕООД - дружество с богат опит в счетоводното обслужване;
- По отношението на операциите в Лондон, ще се назначават външни счетоводители за всеки един проект, всяко едно дъщерно дружество или съвместно дружество с локален партньор;
- Освен счетоводителите по проектите, Нео Лондон Капитал ползва данъчно-правни и общоправни консултации на първокласната правна кантора Дентонс, http://www.dentons.com/ с отговорен за НЛК адвокат Светлозар Янков;
- Българското правно обслужване е поверено на Адвокатско дружество «Богданов и Пенев» www.bogdanov-penev.com

Счетоводство:

Даниел Златков Колев

BAND consulting & management

БАНД ЕООД – Консултации и управление
Гр. София, 1000
ул. Любен Каравелов 2

БАНД-консултации и управление ЕООД (БАНД ЕООД) е група от компании за финансово-счетоводни и консултантски услуги, която е основана през 2001 година в град София.

В компанията и дъщерните ѝ дружества работят над 20 висококвалифицирани и мотивирани професионалисти.

Одитор:

Николай Михайлов Полинчев

Диплома: 0684
София, 1303
ул. Инж. Иван Иванов 70, вх. Б, ет. 3, ап. 10

Над 20 г. В областта на счетоводството и одита. Богат опит с инвестиционни посредници и дружества листвани на БФБ

Персонал, функции и роли

- Нео Лондон Капитал ще подържа минимален персонал
- Основните необходими роли и функции ще бъдат аутсорсвани или на дружеството за управление на проектите или на външни доставчици.
- Постоянно и пряко заетите в дейността ще бъдат:

  ✓ Изпълнителния директор, който ще съвместява функциите на финансов директор и директор за връзка с инвеститорите.

  ✓ Технически сътрудник, който ще изпълнява и ролята на секретар и ще се грижи за документо-оборота, архива на документацията и комуникацията с трети лица.

  ✓ Независимо дали ще бъдат изпълнявани от пряко заети или външни доставчици, основните роли ще бъдат обхванати и организирани по начин гарантиращ безупречното функциониране на дружеството.



Целеви проекти



- Нео Лондон Капитал ще инвестира в относително малки по размер проекти на фона на пазара в Лондон.
- Проектите следва да са снабдени със всички разрешения за строеж, за стартира незабавно изпълнение.
- Дружеството няма да инвестира в спекулативни проекти без право на строеж или други висящи и липсващи компоненти.
- Нео Лондон Капитал ще инвестира само в проекти след консултация с потенциалните кредитори на равнище проект и предварителна договорка за отпускане на дългово финансиране.
- Ще се предприемат проекти единствено и само с първокласни партньори предприемачи.
- Когато Нео Лондон Капитал е самостоятелен предприемач, проектът ще се предприема единствено при наличие на първокласен контрактор с предоставени гаранции за срокове на изпълнение и крайни цени за предоставяне на обекта под ключ.
- Ангажимент от страна на водеща агенция по жилищни недвижимости в Лондон ще е изискване във всеки един случай.

Основни критерии за селектиране

- Локация
- Ликвидност на готовите единици
- Цена
- Ефективност и сигурност на проектната структура
- Развитие на инфраструктурата
- Първокласен и опитен локален предприемач
- Обща визия на проекта
- Успешен правен и икономически анализ

- Атрактивната локация на проектите е от ключово значение за техния успех. Дружеството ще се концентрира върху перспективни локации с възможност за бъдещо развитие. Мнението на REMAX London и другите специалисти по жилишни недвижимости ще е водещо при избора на локации.
- Цените на придобиване и очакваните цени на реализация са определящи за рентабилността на всеки един проект. Нео Лондон Капитал ще селектира проекти единствено при ценови нива, които да гарантират добра възвръщаемсот и ще избягва спекулативни схеми в които се разчита единствено на възходящия ценови тренд на пазара.
- Развитието на локалната инфраструктура е важен фактор за атрактивността на проектите. Политиката на общинските власти във всеки един случай ще бъде изучавана внимателно.
- Ефективността и сигурността на проектната структура и качествата на потенциалните партньори са изключително важни за успеха на всеки един проект. Дружеството ще подхожда изключително критично към тези фактори.
- Всеки един проект ще бъде подлаган на обстоен правен и икономически анализ за неговата пригодност и за оценяване на риска.

Структуриране на проектите

В зависимост от конкретната възможност Нео Лондон капитал ще използва една от следните възможни структури:

- Директна покупка на жилищни единици в процес на изграждане или преобразуване с предварителен договор. Очаква се тази структура да се прилага най-вече при трансформиране на офисни и индустриални сгради в жилищни.
- Покупка посредством 100% притежаван субсидиар в Лондон. Тази структура ще е удачна при привличането на дългово финансиране от страна на финансова институция във Великобритания. Цели се ограничаване на проектните рискове в рамките на субсидиара.
- Съвместно дружество с локален партньор.

Във всеки един от възможните сценарии ще се държи сметка за данъчните ефекти, както и балансирането на взаимоотношенията с локалния партньор или основен контрактор. Следва да се вземат предвид и безпроблемното ликвидиране на структурата и репатриране на капитала при завършване на проекта.

Директна покупка на жилищни единици в процес на изграждане с предварителен договор

Покупка чрез 100% субсидиар с ограничена отговорност регистриран във Великобритания

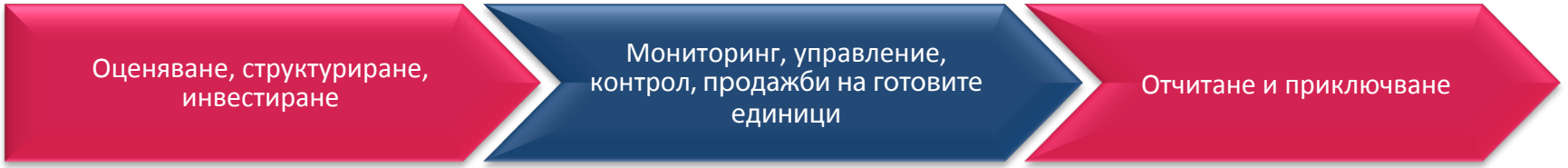
Съвместно дружество с ограничена отговорност с локален партньор - предприемач

Финансиране на проектите



- Проектите се очаква да бъдат финансирани посредством два отделни източника на капитал:
  - ❖ Собствен капитал на фонда и локалния партньор ако е налице такъв по конкретния проект;
  - ❖ Дългово финасиране от 70-80% от кредитна институция във Великобритания.
- Очаква се лихвата по финансирането да бъде между 3.5 и 5% при сегашните лихвени равнища на пазара.
- Кредитното финансиране се очаква да бъде обезпечено посрдеством ипотека и/или залог на земята по проекта, правото на строеж и строителния продукт.
- Кредитното финасиране се очаква да бъде предоставно директно на субсидиара или смесеното дружество регистрирано специално за реализацията на проекта.
- Не се очаква регрес по отношение на фонда.
- Погасяването на дълговото финансиране ще има приоритет спрямо разпределение на постъпленията между акционерите в прокетното дружество.

Управление на проектите



ALTERAMA

DENTONS

RE/MAX

ALTERAMA

RE/MAX

ALTERAMA

На първия етап от възникването на даден проект основните роли ще бъдат разпределение по следния начин:

- Алтерама ще отговаря за анализа, оценката и структурирането на проекта;
- Dentons ще осъществи правен анализ и оценка на състоянието;
- REMAX London ще осъществява пазарен анали и оценка на възможностите.
- По време на реализацията Алтерама ще ръководи и контролира изпълнението на проекта от основния изпълнител, а REMAX London ще организира и изпълнява маркетинга и продажбите;
- При приключването Алтерама ще организира репатрирането на капитала и печалбите, отчитането на резултатите и докладването им на СД на Нео Лондон Капитал.

Ролята на Алтерама

- Идентифициране на подходящи проекти;
- Анализиране на проектите;
- Първоначално филтриране;
- Предварително изясняване на възможното структуриране на участието на дружеството;
- Комплектоване на проектите;
- Презентиране на проектите пред СД на Дружеството;
- Организиране на правното обезпечаване с договори и други документи;
- Организиране осъществяването на инвестицията;
- Мониторинг и корективни действия;
- Периодична отчетност пред СД на Дружеството;
- Съпоставяне на изпълнението спрямо бизнес плана и отчитане пред СД на Дружеството;
- Разпределяне на резултатите;
- Мотивиране на Алтерама: Предвижда се разходите по дейността на Алтерама да бъдат покривани от основно възнаграждение в размер от 30% до 50% от годишната издръжка на Нео Лондон Капитал.



Мотивиране на Алтерама

- Предвижда се годишната издръжка на операциите на дружеството да бъдат в рамките на 1.5% от набрания капитал;
- Част от тази издръжка да покрива директните разходи на фонда а останалата разходите по дейността на Алтерама.

Процент от печалбата в интервала

От	До	Алтерама	Дружеството
	7.50%	0%	100%
7.51%	10%	20%	80%
10.10%	15%	30%	70%
15.10%	20%	40%	60%
20.10%	100%	50%	50%

- Освен твърдото заплащане за покриване на разходите Алтерама като дружество управляващо проектите ще бъде мотивирано посредством участие в резултатите от дейността на Нео Лондон Капитал;
- До 7.5% доходност преди данъци не се предвижда участие в резултата от страна на Алтерама;
- С нарастване на доходността нараства и пропорцията на участие на Алтерама в резултата;
- Целта е да се реализира доходност за дружеството от 16% на годишна база.

Доходност изчислена на база печалба преди данъци

Инвестиция от		10,000,000			В интервала		Кумулативно		
От	До	От	До	Интервал	Алтерама	Дружеството	Алтерама	Дружеството	% Дружеството
0.00%	7.50%	-	750,000	750,000	-	750,000	-	750,000	7.5%
7.51%	10%	751,000	1,000,000	249,000	49,800	199,200	49,800	949,200	9.5%
10.10%	15%	1,010,000	1,500,000	490,000	147,000	343,000	196,800	1,292,200	12.9%
15.10%	20%	1,510,000	2,000,000	490,000	196,000	294,000	392,800	1,586,200	15.9%
20.10%	100%	2,010,000	10,000,000	7,990,000	3,995,000	3,995,000	4,387,800	5,581,200	55.8%

Маркетинг и продажби



- Маркетингът и продажбите на готовите единици ще бъдат организирани от REMAX London;
- В зависимост от мащабите и конкретните потребности могат да бъдат наети допълнителни агенции по маркетинга и продажбите, чиито цени, дейност и комуникация ще бъдат координирани от REMAX London;
- Готовите жилищни единици ще бъдат предлагани както във Великобритания така и зад граница;
- В отделните страни (пазари), на които се предлагат жилищните единици могат да бъдат назначени на ексклузивна или неексклузивна база местни агенции;
- Основните характеристики и параметри на маркетинговата и продажбената политика ще бъдат при всички положения дефинирани от Нео Лондон Капитал и Алтерама в консултации с REMAX London;
- Очаква се възнагражденията за REMAX London и другите наети агенции да бъде формулирано като процент от продажбите при успешно извършени продажби;
- Разходите по маркетингови материали обикновено са за сметка на агента, в случая REMAX.

Рискове свързани с дейността

Забавяне на изпълнението	Забавяне на реализацията	Забавяне дългово финансиране	Временен спад на цените	Валутен риск
Договори под ключ с основния изпълнител Неустойки за забава	Рискът се носи, няма възможност за елиминиране	Рискът се носи, няма възможност за елиминиране	Рискът се носи, няма възможност за елиминиране	Хеджиране посредством деривативи

Природни рискове, аварии	Превишаване на разходите	Юридически рискове	Данъчни рискове	Обслужване на дълга
Застраховане	Застраховане Гаранции и неустойки от основния изпълнител	Ползване на първокласни консултанти с професионална застраховка	Ползване на първокласни консултанти с професионална застраховка	Ползване на собствен капитал за финансиране на временен недостиг

Бюджет и годишна издръжка

Вариант 1				(лева)
	Брой	Месечен разход	Единичен годишен разход	Общо годишни разходи
Членове на Съвета на директорите	7	1,000	12,000	84,000
Наем		2,000	24,000	24,000
Режийни		2,000	24,000	24,000
Счетоводство	1	1,200	14,400	14,400
Одит			15,600	15,600
Пътни и командировъчни			30,000	30,000
Други		2,000	24,000	24,000
Управление проекти				84,000
ОБЩО				**300,000**
Набран капитал				20,000,000
Годишни разходи като % от капитала				1.50%

Вариант 2				(лева)
	Брой	Месечен разход	Единичен годишен разход	Общо годишни разходи
Членове на Съвета на директорите	7	2,000	24,000	168,000
Наем		2,000	24,000	24,000
Режийни		2,000	24,000	24,000
Счетоводство	1	1,200	14,400	14,400
Одит			15,600	15,600
Пътни и командировъчни			30,000	30,000
Други		2,000	24,000	24,000
Управление проекти				300,000
ОБЩО				**600,000**
Набран капитал				40,000,000
Годишни разходи като % от капитала				1.50%

Представени са два варианта: Различията между вариантите се състоят във възнагражденията на членовете на СД на Нео Лондон Капитал и заплащането на Алтерама.

(1) При набиране на целевите 40 млн. лева капитал

(2) При набиране минималния праг от 20 млн. лева

- Обосновката различните мащаби на отговорността и съответно интензивността на дейността на Алтерама;
- Предвижда се годишна издръжка на операциите на дружеството да бъде в рамките на 1.5% от набрания капитал;
- Част от тази издръжка да покрива директните разходи, а останалата част разходите по дейността на Алтерама.

Основни предположения

- Четири проекта, приключени до средата на 2017;
- Среден размер на инвестицията от страна на Нео Лондон Капитал: 10,000,000 лева;
- Проектите са организирани като съвместни дружества с местен предприемач;
- Участие на Нео Лондон Капитал в проект: 50%;
- Дългово финансиране на равнище проект: 70% - 80%;
- Срок на изпълнение и реализация на проектите: 1.5-2 години;
- Капиталът се връща след реализация на проектите;
- Доходността се изплаща в края на периода по формата на дивиденти от страна на съвместните дружества.
- Данъчна ставка 10%. Съвместните дружества са без субстанция и не подлежат на данъчно облагане във Великобритания;
- Приходите на Нео Лондон Капитал са единствено от получени дивиденти от дялови участия;
- Разходите отразяват както издръжката на администрацията и ръководството на Дружеството, така и заплащането на таксите за управлението на проектите на Алтерама.

Примерни текущи проекти

- Топ локации;
- Размерът на проектите е подходящ за инвестиция от дружеството;
- Направени финансови разчети;
- Налице е надежден партньор;
- Местно финансиране;
- Висока очаквана норма на възвръщаемост;
- Подходящ тайминг, съобразно плановете на дружеството.

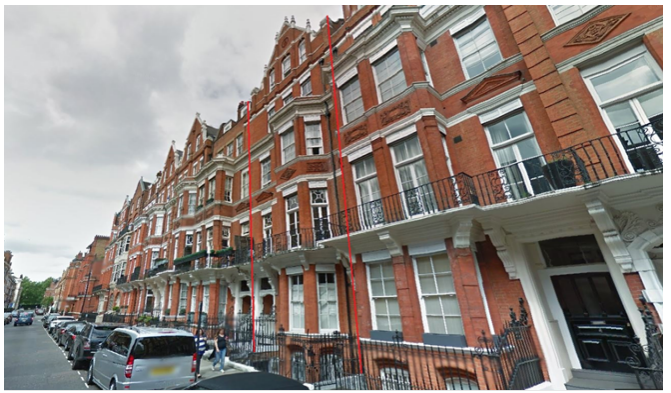
Walter House, Bedford Street, London, WC2



193, Kensington High street
London, W6 B6A



5 Green Street, W1K 6RW



Контакти

Нео Лондон Капитал

mob +359 887 82 85 94
mob +359 885 16 09 08

E-mail: office@neolondoncapital.com

Седалище и адрес на уравление
София 1407, кв. Лозенец,
бул. „Джеймс Баучер“ 103, ет.6, ат.11

Представителен офис
София 1407, кв.Лозенец,
ул. „Люботрън“ 1, ет.1, ат.1

Neolondoncapital.com

