

Инвестиционная политика ЗПИФ:

Матрица привлекательности активов и проектов

Фонд оперирует капиталом квалифицированных инвесторов (Smart Money), ключевым приоритетом которых является предсказуемость сроков, юридическая безупречность и высокая скорость оборачиваемости капитала.

В связи с этим ОсОО «ТрейдВейв» применяет строгую систему градации входящих проектов. Ниже представлена матрица наших инвестиционных предпочтений и жесткие критерии отсека (Red Flags).

Часть 1. Матрица готовности земельного актива (Legal & Asset Readiness)

Для бесперебойного запуска финансирования через механизм ЗПИФ критическое значение имеет юридический статус земли, полнота разрешительной документации и готовность собственника к прозрачному партнерству.

Tier 1: Идеальный профиль (Максимальный и безусловный интерес)

Финансирование таких проектов открывается в кратчайшие сроки через секьюритизацию актива.

- Титул и структура: Земельный участок (или группа участков) находится в 100% частной собственности. Актив оформлен на абсолютно чистое, отдельное юридическое лицо (SPV / Special Purpose Vehicle), не ведущее иной операционной деятельности и не имеющее исторических задолженностей.
- Документация: Получен полный пакет ИРД (исходно-разрешительной документации), включая АПУ, ИТУ, пройдена государственная экспертиза, получено разрешение на строительство.
- Условия собственника: Владелец актива понимает механику фонда и готов к 100% обмену земельного актива на инвестиционные паи ЗПИФ (без требования первоначальной денежной выплаты/Cash-out за землю), становясь полноправным институциональным соинвестором.

Tier 2: Инвестиционный профиль через ПДКП (Отложенный выкуп)

Рабочая модель для проектов с полной готовностью, где собственник рассматривает денежный выход (Cash-out) или комбинированную форму оплаты.

- Титул и структура: Земля находится в 100% частной собственности (у физического или юридического лица).
- Документация: Полная готовность. Наличие всего комплекса утвержденной разрешительной и строительной документации (аналогично Tier 1).

- Условия собственника (Эксклюзивный период): Владелец готов заключить Предварительный договор купли-продажи (ПДКП) актива (земля + проект). По условиям ПДКП фонду предоставляется эксклюзивный период для аккумуляции денежных средств (фандрайзинга) под выкуп данного объекта.
- Важнейшее условие: Если по истечении установленного срока ЗПИФ не собирает целевой объем средств, сделка аннулируется по обоюдному согласию без применения каких-либо штрафных санкций к фонду.
- Приоритетные условия оплаты (Апсайд для фонда): Существенное предпочтение и более высокий приоритет отдаются сделкам, в которых собственник готов к гибкому структурированию оплаты. А именно: согласен на разбивку платежей на транши (оплата по частям по мере реализации проекта) и/или готов получить часть (либо 100%) оплаты готовыми жилыми/коммерческими площадями после завершения строительства и ввода объекта в эксплуатацию.

Жесткие критерии отсечения и исключения (Локальная специфика)

КРАСНЫЙ ФЛАГ: Неутвержденные проекты в г. Бишкек

Ввиду высокой турбулентности местного градостроительного законодательства и отсутствия юридических гарантий успешного согласования, земельные участки в черте г. Бишкек, не имеющие полностью согласованного проекта и итоговых разрешений на строительство, фондом НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ. ЗПИФ не принимает на себя административные и регуляторные риски девелопера/землевладельца на этапе получения ИРД.

ИСКЛЮЧЕНИЕ: Загородная недвижимость (Коттеджные городки)

Для проектов горизонтального (загородного) строительства требования к документации существенно смягчены. Поскольку малоэтажное загородное строительство не требует прохождения столь же сложной и непредсказуемой цепочки градостроительных согласований, для инициации партнерства по коттеджным поселкам фонду достаточно:

- Подтвержденного права частной собственности на участок.
- Наличия правильного целевого назначения (категории) земельного участка, легально допускающего строительство заявленных объектов.

Часть 2. Приоритеты по типам девелоперских проектов (Project Economics)

В инвестиционной логике ЗПИФ ликвидность превалирует над масштабностью. Мы отдаем предпочтение проектам, которые способны быстро генерировать денежный поток (Cash Flow) и имеют понятную, широкую целевую аудиторию.

1. Наиболее востребованные проекты (High Liquidity)

Наивысший приоритет отдается концептуально простым проектам с коротким циклом строительства и ранним стартом продаж. Это наиболее выгодная модель для всех участников.

- Что это: Жилые комплексы класса «Комфорт» и «Бизнес-лайт» с эргономичными планировками, стандартизированный стрит-ритейл (Street Retail), понятные логистические склады малого и среднего формата.
- Почему это выгодно всем: Такие проекты легко воспринимаются рынком, что позволяет открыть бронирование и продажи на самых ранних этапах. Это создает мощный встречный денежный поток. Быстрый цикл строительства (1.5 – 2.5 года) обеспечивает инвесторам фонда и собственнику земли скорейшую фиксацию прибыли (высокий IRR) и возможность переложить высвобожденный капитал в следующий проект.

2. Проекты средней ликвидности (Moderate Liquidity)

Рассматриваются при условии удачной локации и отсутствия прямых конкурентов в районе.

- Что это: Крупные многофункциональные комплексы (МФК), сочетающие в себе бизнес-центры, торговые площади и жилье; премиальная жилая недвижимость (De Luxe).
- Нюансы: Такие объекты требуют более долгого проектирования, дорогих стройматериалов и имеют более узкую целевую аудиторию. Цикл монетизации удлиняется. Для фонда это означает более тщательный контроль себестоимости и консервативный подход к прогнозированию продаж.

3. Проекты с низкой оборачиваемостью (Long-term / Heavy Assets)

Принимаются в фонд только при наличии подтвержденного якорного арендатора или покупателя (Pre-lease / Pre-sale).

- Что это: Огромные торговые моллы регионального масштаба, узкоспециализированные промышленные объекты, масштабные инфраструктурные проекты с горизонтом окупаемости 7-10+ лет.
- Нюансы: Институциональный капитал не любит «замораживаться» на десятилетия без промежуточных выплат. Данные объекты имеют сложную экономику и рассматриваются фондом в исключительных случаях, преимущественно в формате рентного, а не девелоперского ЗПИФ.

Резюме для партнеров:

Идеальный кандидат для партнерства с ОсОО «ТрейдВейв» — это собственник чистого, на 100% подготовленного к строительству актива, готовый к прозрачному взаимодействию для реализации ликвидного, понятного рынку проекта (например, современного ЖК комфорт-класса). Капитал фонда обеспечит такому проекту непрерывное и стремительное финансирование стройки, исключая зависимость от темпов розничных продаж.