

Project «Capital city 615m»

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ  
сеть центров бизнес-офисов  
в ММДЦ «Москва-Сити»



# Описание продукта и целевой аудитории спроса

## Мы предлагаем:

Создавать удобные качественные и недорогие мини офисы и рабочие места для представителей малого и среднего бизнеса, желающих комфортно размещаться в наиболее интересном и престижном бизнес-центре столицы – ММДЦ «Москва-Сити» и при этом экономить на издержках содержания офиса или рабочего места.

## Наша аудитория:

Представители Сектора малого и среднего бизнеса, нуждающийся в качественном, недорогом офисе с обслуживанием и оперативным размещением.

# Цель проектов

Создание сети центров бизнес-офисов на территории ММДЦ «Москва-Сити». Мы арендуем или покупаем помещения, оборудуем их всем необходимым для комфортной работы и передаем в субаренду малыми площадями с мебелью, кухней, офисной техникой и другим обслуживанием.

## Наши продукты:

- ✓ Оборудованные мини-офисы и рабочие места;
- ✓ Комплексное сопровождение арендаторов;
- ✓ Места для образовательных программ;
- ✓ Бизнес-инкубатор для стартапов и действующих бизнесов.

Диверсификация денежных потоков снижает риск недополучения дохода.



# Ключевые показатели проекта

- ✓ Стоимость инвестиционного проекта: 3 500 000 рублей;
- ✓ Приобретаемое инвестором право (актив): доля в уставном капитале создаваемой компании;  
Активы компании, в которой организуется проект:
  - Долгосрочные права аренды на помещение;
- ✓
  - Право собственности на оборудование и элементы оснащения офиса;
  - Право на прибыль, получаемую от деятельности по сдаче в субаренду.
- ✓ Срок инвестиционной стадии: от 2 до 3 месяцев, включая срок выхода на операционную самоокупаемость;
- ✓ Срок возврата инвестиций: от 14-22 месяцев;
- ✓ Расчетная заполняемость помещений: от 90%;
- ✓ Внутренняя норма доходности составляет от 45% до 60% годовых.

# Преимущества



- ✓ Опыт работы и успешно реализованные проекты на протяжении нескольких лет;
- ✓ Выработанная и актуализированная бизнес-модель;
- ✓ Надежные поставщики и подрядчики, партнеры компании;
- ✓ Успешное сотрудничество с другими брокерскими компаниями;
- ✓ Открытость и прозрачность на каждом этапе работы с нами;
- ✓ Постановка на развитие бизнеса в ММДЦ «Москва-Сити» и за его пределами, включая тиражирование в регионы для создания единой сети бизнес-пространств;
- ✓ Наличие структурированной концепции развития и освоения новых объемов.

# Объекты под управлением



## В башне «Москва»

Площадь.....205 м<sup>2</sup>  
Этаж 64  
Сумма инвестиций ..... 3 млн. ь  
Доходность .....100% годовых



## В башне «Санкт-Петербург»

Площадь.....200 м<sup>2</sup>  
Этаж 55  
Сумма инвестиций ..... 3 млн. ь  
Доходность .....100% годовых



## В башне «Москва»

Площадь.....240 м<sup>2</sup>  
Этаж 51  
Сумма инвестиций ..... 3 млн. ь  
Доходность .....100% годовых

# Средние показатели реализованных проектов

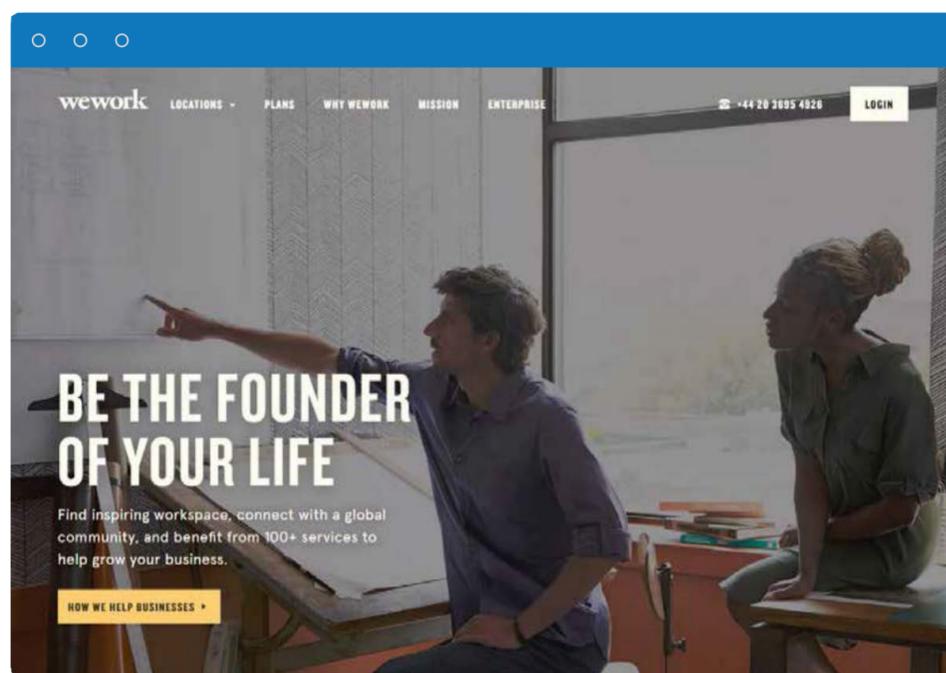
3 000 000 ₺  
инвестиции в проект

300 000 ₺  
ежемесячная прибыль

950 000 ₺  
выручка с проекта

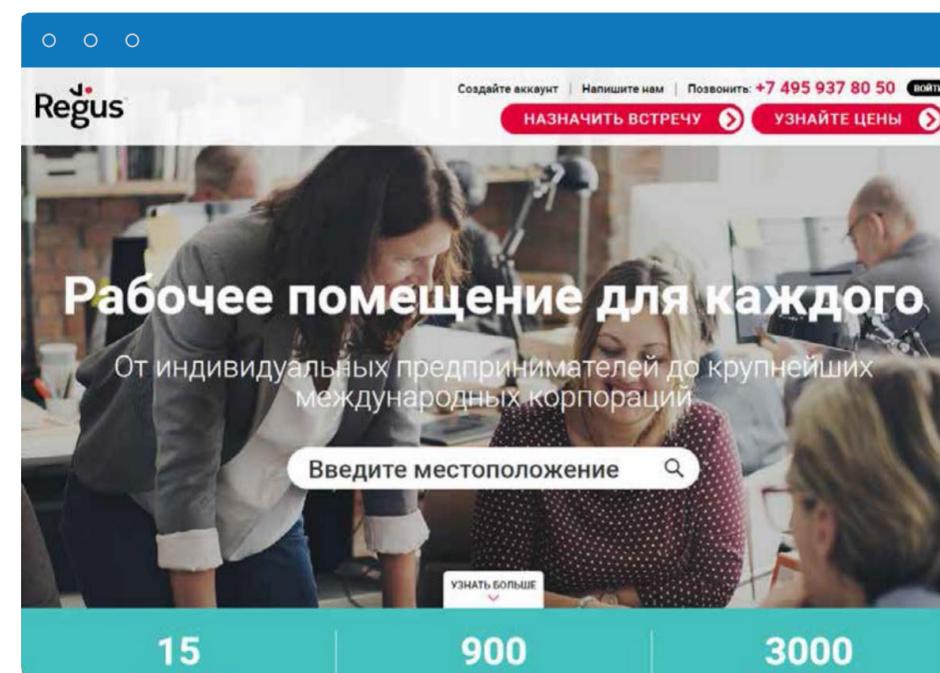
650 000 ₺  
расходы с налогами

# Конкуренция и международный опыт



[www.wework.com](http://www.wework.com)

Более 50 бизнес-коворкингов в мире. Рост дохода от вложений в компанию с 2014 по 2016 год на более чем 300%.



[www.regus.ru](http://www.regus.ru)

Около 3000 бизнес-коворкингов в мире, включая РФ и Москву. Рост дохода от вложения в компанию с 2014 по 2015 год на 60%.

# СИТУАЦИЯ НА ОФИСНОМ РЫНКЕ

08

Рынок крупных офисных помещений достиг уровня насыщения. Такая ситуация произошла не только в России, а и в мировом масштабе.

Все более возрастает спрос на небольшие, компактные помещения: современные коммуникации изменили мир. Многие крупные компании стали осуществлять проекты по найму фрилансеров, предоставляя им места в бизнес-коворкингах.

# Порядок взаимодействия с инвестором

09

- 1 Заключение соглашения о намерениях с отражением основных бизнес элементов будущего сотрудничества;
- 2 Подбор помещения под проект;
- 3 Учреждение сервисной компании в партнерстве с участниками соглашения о намерениях пропорционально обозначенной в нем доли каждого участника в прибыли бизнес-проекта;
- 4 Заключение договора аренды помещения между арендодателем (собственником помещения) и сервисной компанией;
- 5 Предоставление займа (как способ минимизации налоговой нагрузки на инвестора) сервисной для оплаты договора аренды и других расходов согласно инвестиционному договору (соглашению о намерениях);
- 6 Приобретение необходимых услуг и товаров для обеспечения функционирования нового проекта: мебель, офисная техника, наем сотрудников, заключение договоров на обслуживание;
- 7 Подписание соглашений с агентствами для подбора клиентов, размещение рекламы на площадках партнеров-агентств;
- 8 Заключение договоров с арендаторами и получение дохода;
- 9 Ежемесячные выплаты участникам проекта

**Все гениально и просто!**

**Мы открыты для иных схем развития нашего совместного сотрудничества.**

# Методы защиты инвестора

10



Прозрачность  
инвестиционной  
деятельности



Открытость  
к вопросам  
инвестора



Участие инвестора  
в управлении  
компанией



Согласование  
крупных расходов  
с инвестором



# КОНТАКТЫ

По всем предложениям о сотрудничестве и инвестиционным предложениям

**Гущин Андрей,**

город Москва, Пресненская наб., д.8, стр.1  
(ММДЦ «Москва-Сити», МФК «Город Столиц», офис 511м)

Телефоны: +7 (967) 003-61-73.

Эл.почта: [guschinav@yandex.ru](mailto:guschinav@yandex.ru)

