**ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА**

**Общий объем инвестиций – 2 млрд руб со сроком окупаемости до 120 мес (10 лет). Желательное время отсрочки первого платежа – от 6 до 12 месяцев.**

**Направления:**

**АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС (КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ)**

1. **Краткий инвестиционный меморандум**

Для крупных компаний рабочее место является местом силы. Для некоторых владельцев компаний важно создать комфортные условия для эффективной работы сотрудников, а также продемонстрировать статус и успешность организации.

Многие компании малого и среднего бизнеса арендуют офисы, потому что это дешевле.

Факторы, которые говорят в пользу инвестиций в рынок коммерческой недвижимости в России:

* рост рынка на 2-3% или 1,5 млн м² в год
* низкий порог входа на рынок, что позволяет работать небольшим компаниям
* спрос на использование офисов частными предпринимателями и фрилансерами.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Основной пакет услуг:

Сдача в аренду офисов различных площадей.

Допускается перепланировка помещений.

Средняя ставка аренды в центре — 1500 рублей за м² в месяц. Ставка может меняться в зависимости от спроса клиентов на офисные помещения.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта:** | **Слабые стороны проекта:** |
| * спрос на офисные площади * большой выбор каналов продаж и форматов работы с клиентами * адаптация к быстро меняющемуся рынку * индивидуальный подход к клиентам | * конкуренция * неквалифицированный персонал * повреждение и выход оборудования из строя оборудования |
| **Возможности проекта:** | **Угрозы проекта:** |
| * расширение бизнеса — транспортные услуги, бизнес-хостел, коворкинг * работа с частными и корпоративными клиентами * возможность создания сопутствующих видов бизнеса | * высокая конкуренция * повышение цен на коммунальные услуги * повышение арендной платы * расторжение договора аренды * снижение покупательной способности корпоративного сектора |

**3. Описание рынка сбыта**

* Совокупный объем рынка аренды офисной недвижимости в России оценивается в 300-400 млрд рублей.
* В среднем эксперты оценивают рост рынка на 2-3% в год. Причем значительное повышение спроса отмечено на помещения A класса и «зеленые офисы» — высокотехнологичные «умные дома».
* Большую долю рынка — 35% от объёма — составляют некоммерческие, финансовые и инвестиционные компании. На втором месте — компании из сферы телекоммуникаций, медиа и IT. Третье — производственные компании и сектор услуг.
* Средняя цена аренды офисов в стране зависит от региона. В Москве средняя цена аренды офиса А класса равна 1500-5000 рублей за 1 м² в месяц. В других регионах ставка может быть ниже на 20-30%.

Объем рынка, потенциал роста и средние показатели цен по аренде офисных площадей — обеспечивают доходности в 20-30%. Первый доход от инвестиций в проект можно получить уже через 6 месяцев.

**4. Продажи и маркетинг**

Основная задача арендодателя — создать комфортное и функциональное место для работы, оборудованное всем необходимым. На то, как привлечь клиентов и какую маркетинговую стратегию выбрать, влияет специфика бизнес-центра.

**Целевая аудитория**

* Компании-юридические лица — представители малого и среднего бизнеса, филиалы крупных корпораций, которые развивают бизнес в новом регионе. Они составляют 70-80% от объёма целевой аудитории.
* Частные предприниматели. Кроме офисных площадей, проектом предусмотрено сдача в аренду зон для коммерческих целей. Например, в бизнес-центре можно открыть кафе, салон красоты, ресторан или магазин канцелярских товаров. Объем таких клиентов составит 10-15%.
* Государственные, муниципальные и общественные организации —благотворительные фонды, образовательные учреждения, общественно-политические объединения.
* Конференц-зал можно сдавать для проведения корпоративных собраний, торжеств или пресс-конференции.

**Реклама**

* социальные сети, интернет рассылки
* сайт, где можно заказать функциональные помещения
* наружная реклама на баннерах и билбордах в деловой части города — на транспортных развязках, в аэропортах, на вокзалах
* публикации в деловых печатных изданиях
* предоставление площадок для конференций и выставок.

Ежемесячный рекламный бюджет проекта — 60 тысяч рублей.

**5. План производства**

**Приобретение**

Приобретение коммерческой недвижимости различной площади.

Время перерегистрации — до 30 дней.

**Реализация**

Заключение договоров на аренду.

**6. Факторы риска**

* риск снижения спроса на офисные помещения со стороны компаний, бизнесов из-за экономического кризиса или снижения общей деловой активности в городе
* риск конкуренции со стороны аналогичных бизнес-центров или крупных компаний, сдающих офисы в аренду
* риски, связанные с переводом сотрудников на удаленную работы
* повышение цен на коммунальные услуги и рост финансовых издержек на содержание здания центра, его помещений в надлежащем техническом состоянии.

**ПРИОБРЕТЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМЛЕКСА**

Производственный комплекс в сегментах автомобильного машиностроения, металлоконструкций и систем вентиляции для строительной отрасли, бытовых и промышленных товаров народного потребления

Оборот более 300 млн руб. в год. Чистая прибыль более 120 млн. руб. с возможностью развития и увеличения выручки и прибыли.

Продукция практически не имеет конкуренции на рынке в своих сегментах. Вся продуктовая матрица обладает высокой маржинальностью, постоянным круглогодичным устойчивым спросом со стороны крупных партнеров дистрибуторов на территории РФ, в странах СНГ, Прибалтики, ближнего и дальнего зарубежья. Сбыт готовой продукции осуществляется через налаженные крупные оптовые каналы, федеральные розничные сети и гипермаркеты, а также основные маркетплейсы Wildberries, OZON, Yandex.Market, СБЕРМАРКЕТ и др. Предприятия холдинга представлены на рынке более 20 лет.

1. Производственное предприятие. Серийный выпуск и поставка автокомпонентов на конвейерную сборку основных автопроизводителей РФ «АВТОВАЗ», «ГАЗ», «УАЗ», «КАМАЗ», «ЛИАЗ» в части топливных и тормозных систем, а так же гидравлических систем высокого и низкого давления, амортизаторных комплектующих грузовых и легковых автомобилей. А также производится выпуск продукции для ОПК.

2. Производственное предприятие. Серийный выпуск и монтаж промышленных вентиляционных систем для крупных инфраструктурных объектов, стадионов, жилых комплексов и домов, торгово-развлекательных центров, производственных и складских помещений.

3. Производственное предприятие. Серийный выпуск и реализация емкостных изделий из нержавеющей стали промышленного и бытового назначения, профессиональных электрических тепловых пушек для строительных компаний, инфракрасных сушильных шкафов для спец одежды и обуви в сегментах образования, нефтегазовой отрасли, РЖД, министерств и ведомств РФ.

4. Производственное предприятие. Серийный выпуск и реализация каркасных изделий из металла и полипропилена с полимерным покрытием для бытового и промышленного применения: строительные леса и опалубка, каркасная мебель в сегменте сад/огород, термошкафы, шкафы для хранения газовых баллонов, торговые палатки и павильоны.

5. Производственное предприятие. Серийный выпуск и реализация широкого ассортимента моек (раковин) из нержавеющей стали и пластика для строительной отрасли по программе реновация (ПИК, Самолет, Главное Военное Строительное Управление) и коммерческого рынка сантехники.

**ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗАВОДА ЖБИ**

**Общая площадь: 4500 м2**

Производственные помещения: 3900 м2

Административные помещения: 600 м2

Железнодорожный тупик: 1044 п.м

Земельный участок: 8,5 га

**Коммуникации:**

Водопровод: есть

Канализация: есть

Отопление: есть

Электричество: 630 кВт

**Основные источники чистого дохода завода:**

Производство и продажа товарного бетона – 15-20млн.руб/год

Перевалка сыпучих материалов – 18-20 млн.руб/год

Сдача в аренду земельного участка, офисов – 10-12 млн.руб/год

**Состав комплекса:**

- Финский РБУ Techwill Cobra 80 – производительность 80м3/час

- Ж/Д тупик 1044 п.м. с тремя независимыми ветками

• Ветка повышенного пути ( l=175,1 м ) позволяет осуществлять одновременную разгрузку до 12 полувагонов инертных материалов в обе стороны

• Ветка с возможностью приемки и разгрузки цемента и других сыпучих материалов (l=131,8м)в бункер-приемник с последующей перекачкой в бункер-хранилища общим объем 600 тн

• Ветка с возможностью разгрузки в теплые/холодные склады (l=205,3м)

- Ремонтная мастерская с кран-балкой, производственные и складские помещения, офисы, гаражи, торговые помещения, дизельная котельная, общая площадь строений более 4,5 тыс. м2

Закрытая охраняемая территория, удобные подъездные пути. Документы готовы к сделке.

**ПРИОБРЕТЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ**

**Строительная компания. Участие в тендерах. ООО с Допуском СРО 60 млн.**

Строительство, ремонт, реконструкция, обследование, строительный контроль, технический заказчик, поставка стройматериалов, судебная/досудебная экспертиза, обследование, изыскания, проектирование, участие в госзакупках по ФЗ 44, 223.

Имеется строительный СРО 60 млн. рублей с компфондом, сро инженеров изыскателей по нефтегазовым комплексам с особо опасными, сро проектировщиков, Ассоциация судебных экспертов, действительный член ТПП РФ, СЭП РФ. Все членские взносы оплачиваются, проверки пройдены, членство НОСТРОЙ и НОПРИЗ подтверждено.

**Финансовые показатели**

* 2020 г. — 30 млн. руб
* 2021 г. — 50 млн. руб
* 2022 г. — 80 млн. руб