

Инвестиционный проект

A P A R T S H A R I N G

- агрегатор квартир с бесконтактным заселением
- сервис автоматизации аренды недвижимости
- P2P-шеринговая платформа



Инвестиционное предложение

Привлечение инвестиций для осуществления масштабирования компании на условиях долевого участия либо инвестиционного займа:

30 млн руб.

минимальный
размер инвестиций

120 млн руб.

максимальный
размер инвестиций

36% в год

доходность
инвестора

12 мес

срок окупаемости
инвестиций

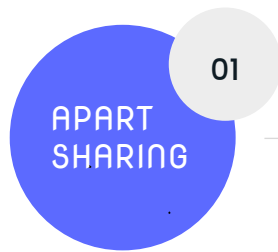
Возможно рассмотрение различных вариантов встречного предложения от потенциального инвестора

В случае варианта с долевым участием инвестор имеет возможность зафиксировать прибыль и вернуть инвестированные средства путем частичной продажи принадлежащей им доли компании при проведении очередного инвестиционного раунда

В каждом последующем раунде инвесторы имеют право включить в сделку до 1/2 части от имеющейся доли компании. Инвестиционные раунды проводятся с интервалом каждые 12 месяцев

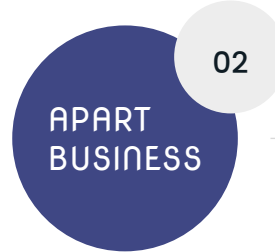
Платформа **Apart Sharing**

Комплексное IT-решение для автоматизации процесса сдачи недвижимости в аренду, состоящее из 3-х приложений:



Для клиентов

- удобный выбор квартир на интерактивной карте
- минимальный период аренды – 3 часа
- бесконтактное заселение 24/7



Для арендодателей

- подключение и сдача квартир в аренду
- отслеживания заселений через приложение
- контроль финансовых потоков



Для сотрудников

- получение заявок на уборку квартир
- умная система распределения заявок в зависимости от GEO
- работа по удобному графику

Актуальность проекта



Уход крупнейших мировых агрегаторов Airbnb, Expedia и Booking.com с российского рынка в результате международных санкций дает уникальную возможность занять освободившуюся нишу практически без конкурентной борьбы. При этом необходимо понимать, что в современном мире такая возможность не может длиться долго. Уже в ближайшие пол года на рынке будут сформированы новые отечественные игроки, среди которых лидирующее место займет Apart Sharing



Объем рынка аренды недвижимости в России по оценкам профильных экспертов составляет 1,2 трлн руб. в год



В стране ежемесячно сдается в аренду 5,7 млн квартир. Средняя стоимость аренды составляет 18 000 руб. в месяц. В крупных городах этот показатель выше в несколько раз



Закрытие границ и развитие внутреннего туризма привело к резкому росту объемов посуточной аренды. По России количество недвижимости, сдающейся в аренду, за год выросло на 22%

Целевая аудитория

Клиенты

- туристы и путешественники
- командированные сотрудники и другие приезжие
- местные жители на краткосрочную аренду

Арендодатели

- собственники квартир
- предприниматели, занимающиеся субарендой
- предприниматели, ищущие идеи для бизнеса



Боли клиентов

- нет возможности снять квартиру на несколько часов
- сложный поиск свободного жилья из-за большого количества неактуальных объявлений
- нет гарантии соответствия фотографий реальности
- нет гарантии заселения, особенно в высокий сезон
- многие клиенты не любят личные встречи с собственником, в том числе из-за риска заразиться COVID и отсутствия приватности
- проблемы с заселением в ночное время суток, т.к. многие арендодатели не работают ночью. Агрегаторы при оплате после 00:00 предоставляют возможность заселения только с 12:00 часов дня текущих суток

Наши решения

- возможность арендовать квартиру даже на 3 часа
- простой и удобный поиск доступных к заселению квартир на интерактивной карте
- полное соответствие объекта и размещенных фото
- сервис предлагает только свободные квартиры
- заселение происходит бесконтактным способом без личной встречи (дверь в подъезд и квартиру открывается с помощью приложения)
- сервис управляет недвижимостью и заселением автоматически. Клиент имеет возможность выбрать любую доступную квартиру и заселиться в течение 5 мин в любое время суток и день недели

Боли клиентов

- клиенты не хотят тратить время на ожидание заполнения и подписания документов
- клиенты не хотят предоставлять личные и паспортные данных Арендодателю
- клиентам не выгодно оставлять залог
- часто клиенты сталкиваются с низким качеством уборки и несоблюдением санитарных норм при самостоятельной уборке квартир Арендодателем
- на популярных площадках: Avito, Циан и др. размещается большое количество объявлений с рекламой несуществующих квартир. Нередки случаи мошенничества, когда злоумышленники принимают предоплату, после чего скрываются

Наши решения

- клиент проходит верификацию при регистрации аккаунта и арендует квартиру в несколько кликов
- личные данные клиентов, предоставленные при верификации аккаунта, надежно защищены
- клиенту не нужно оставлять залог при заселении
- сотрудники Apart Cleaning имеют четкие инструкции по уборке помещений в соответствии с корпоративными стандартами и с соблюдением всех санитарных норм
- на интерактивной карте Apart Sharing размещаются только реальные, доступные к заселению квартиры, которые подключаются к системе с обязательной установкой Smart-замка. Любые виды мошенничества полностью исключены

Боли арендодателей

- сложнейшая операционная деятельность в ручном режиме
- высокие расходы на штат сотрудников
- необходимость обеспечить круглосуточный режим работы
- расходы на рекламу достигают 50% от стоимости аренды квартиры
- личные встречи с арендаторами отнимают очень много времени, что ограничивает возможности масштабирования бизнеса

Наши решения

- полная автоматизация процесса сдачи квартир в аренду бесконтактным способом
- нет необходимости иметь штат сотрудников
- квартира сдается автоматически 24/7 без участия Арендодателя
- затраты на привлечение клиентов Apart Sharing полностью берет на себя
- благодаря автоматизации бизнес-процессов арендодатель может управлять неограниченным количеством объектов

Как работает клиентское приложение



клиент устанавливает приложение на смартфон из AppStore или PlayMarket



выбирает квартиру на интерактивной карте и при бронировании оплачивает в приложении нужные дату и время



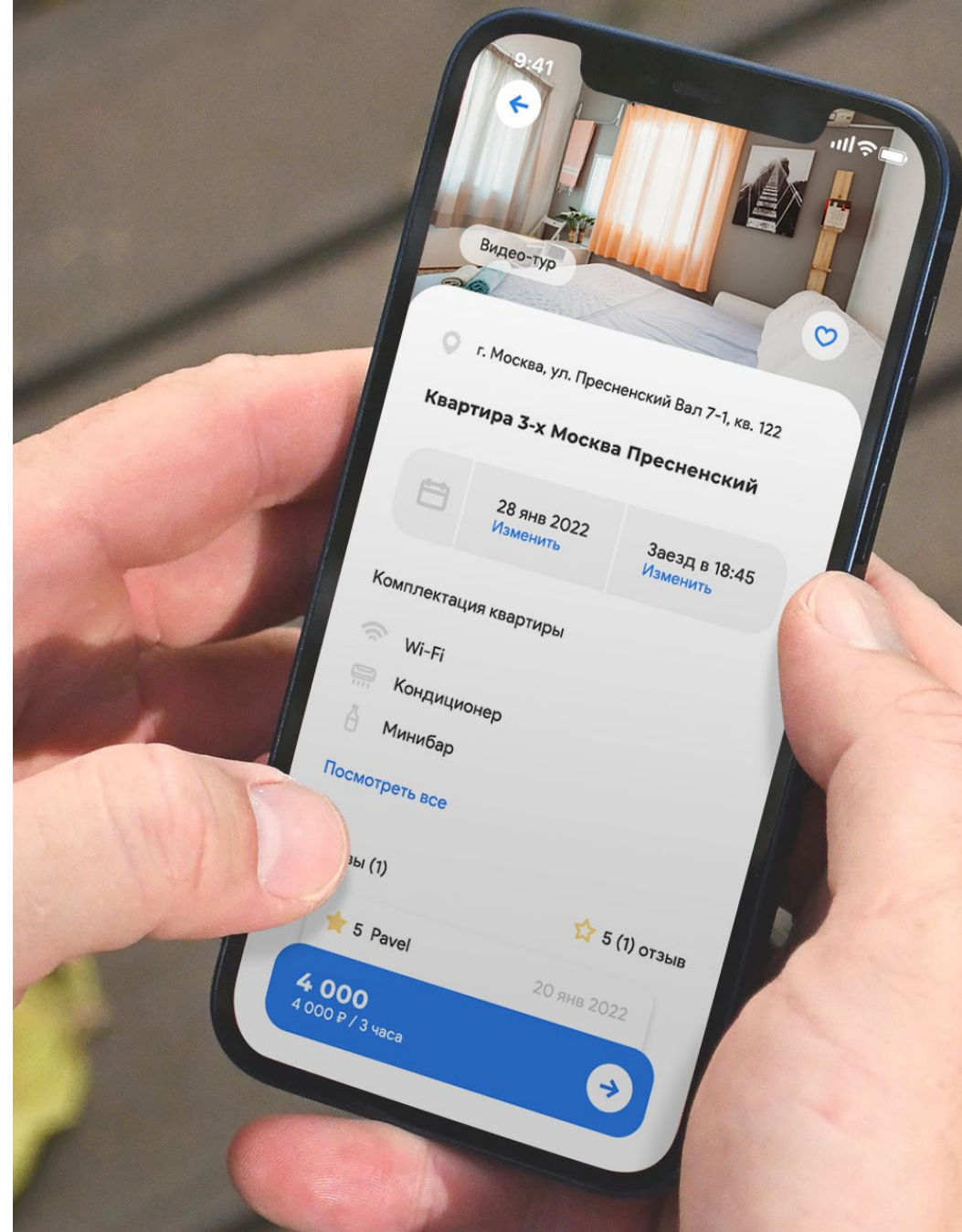
для входа в подъезд необходимо нажать кнопку «Открыть домофон» в приложении



для открытия Smart-замка и доступа в квартиру используется кнопка «Открыть квартиру»



для временного выхода из квартиры или завершения аренды используются соответствующие кнопки



Сколько и когда платит клиент

Клиент платит только за проживание по тарифу в зависимости от варианта и длительности аренды



средняя стоимость аренды квартиры составляет 2 500 руб. в сутки



клиент оплачивает проживание в приложении при бронировании квартиры



после оплаты клиентом арендованная квартира не отображается на карте в течение всего периода аренды



в случае порчи имущества, находящегося в арендованной квартире, клиент возмещает убытки арендодателю



Расчёт прибыли на примере 50 квартир

2 500 руб.

средняя стоимость аренды
квартиры в сутки

15%

комиссия Apart Sharing с каждого
заселения

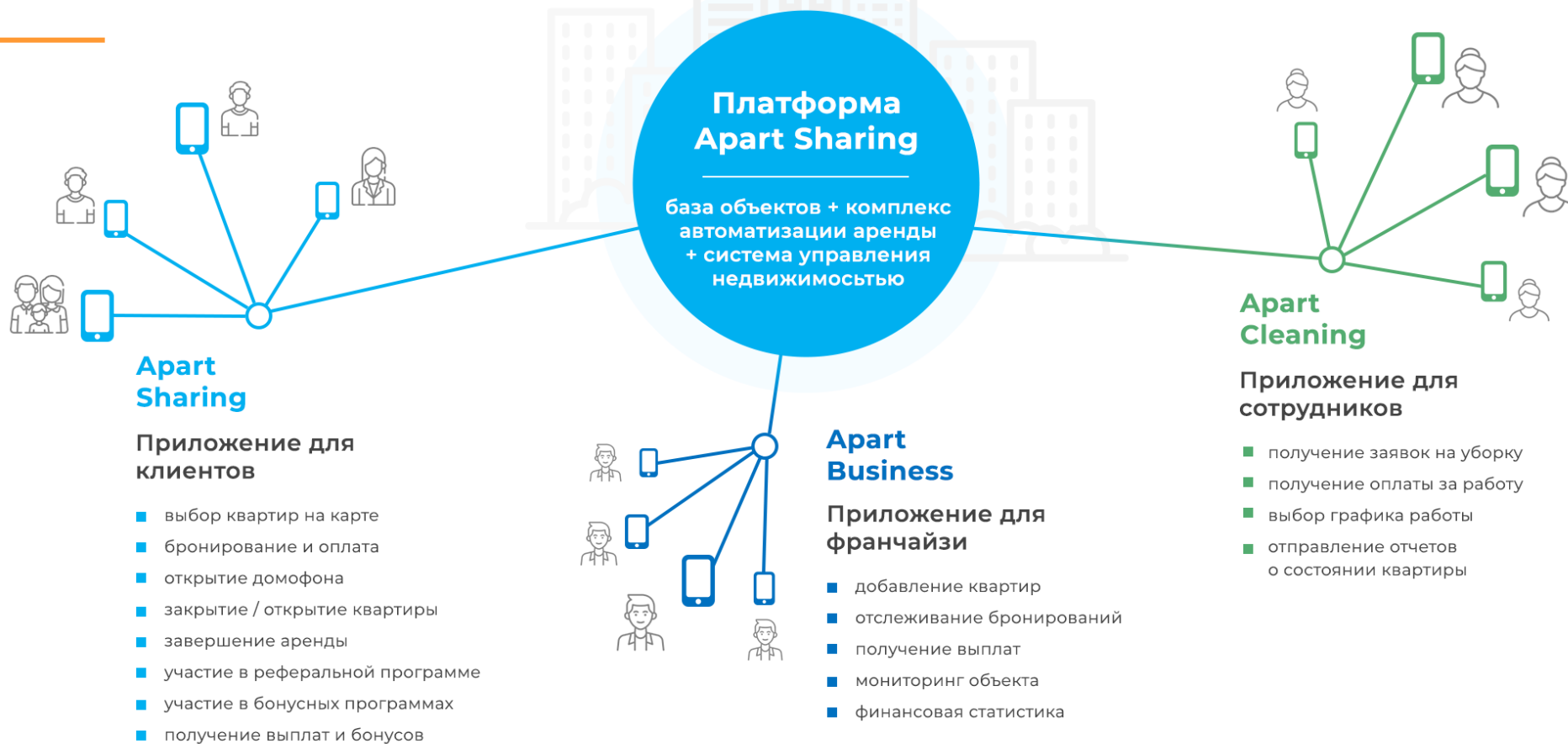
3 125 000 руб.

ежемесячный доход сервиса, при сдаче в
аренду 25 дней 50 квартир (50 x 2 500 x 25)

468 750 руб.

ежемесячная чистая прибыль Apart
Sharing (3 125 000 x 15%)

Экосистема Apart Sharing



Статистика проекта



93% клиентов продолжают пользоваться сервисом на постоянной основе



ТОП-10 клиентов купили услуг через наше приложение на сумму более 2 500 000 руб.



максимальная сумма, купленных одним клиентом услуг составляет 420 000 руб.



более 36 000 пользователей установили наше приложение за 12 месяцев



наше приложение находится в ТОП-5 органической выдачи AppStore по запросу «квартиры посуточно»



География проекта

План развития проекта предусматривает подключение объектов на всей территории РФ в городах с населением от 150 000 чел. За 6 месяцев мы достигли следующих показателей:

9 городов

уже автоматизируют
арендный бизнес

248 квартир

подключено по модели
франчайзинга

36 500 клиентов

установили наше приложение
на смартфоны



Гибридная бизнес-модель

Бизнес-модель Apart Sharing включает в себя 7 самых популярных на сегодняшний день бизнес-моделей

01 Комиссионная модель

- 15% с каждого заселения
- до 35% с партнёрских продаж внутри приложений

02 Франчайзинговая модель

- паушальный взнос 150 000 руб. до 4,5 млн руб.
- 1 франчайзи в среднем подключает до 30 квартир с последующим получением комиссии в размере от 15% с каждого заселения



Гибридная бизнес-модель

03 Субарендная модель

- ср. доход одной квартиры 84 000 руб./мес.
- ср. арендная плата 30 000 руб./мес.
- сервисные расходы 14 000 руб./мес.
- ср. чистая прибыль с одной квартиры 40 000 руб./мес.

04 Подписная модель

- продажа подписок на комплекс управления и мониторинга объектов недвижимости частным клиентам
- стоимость подписки от 369 000 в мес.

05 Рекламная модель

- доход от размещения тематической рекламы товаров и услуг смежных бизнесов внутри приложений
- стоимость рекламной интеграции от 150 000 руб.

06 Лицензионная модель

- продажа лицензии на использования комплекса управления и мониторинга объектов недвижимости корпоративным клиентам
- стоимость лицензии от 150 000 руб. в год

Гибридная бизнес-модель

У компании заключен эксклюзивный дилерский договор с заводом-производителем на производство и поставку оборудования под брендом Apart Sharing

07 Модель прямых продаж

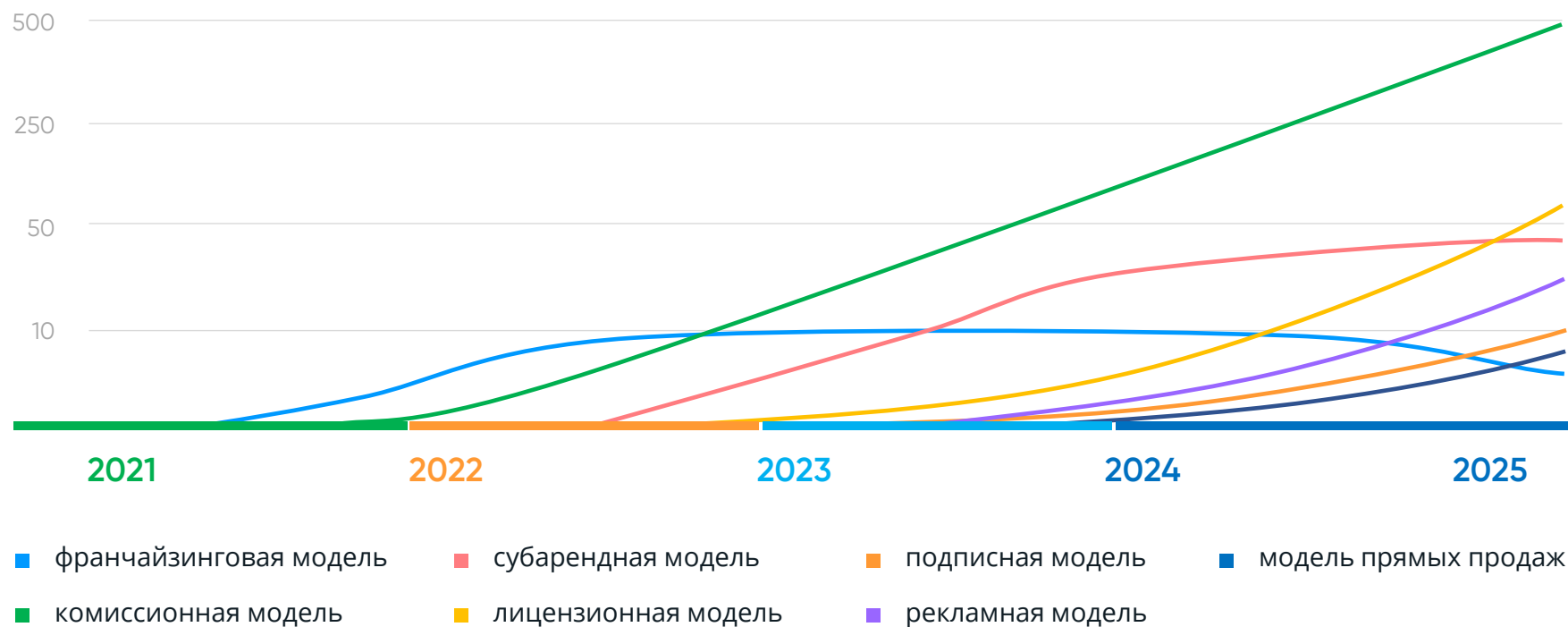
Продажа оборудования и систем мониторинга объектов:

- электронные Смарт-замки
- системы фиксации на входе в помещение
- датчики дыма, протечек воды, Смарт-розетки, онлайн-счетчики для мониторинга расхода электроэнергии, тепла, горячей и холодной воды
- многофункциональное ПО и комплексные системы управления и мониторинга объектов



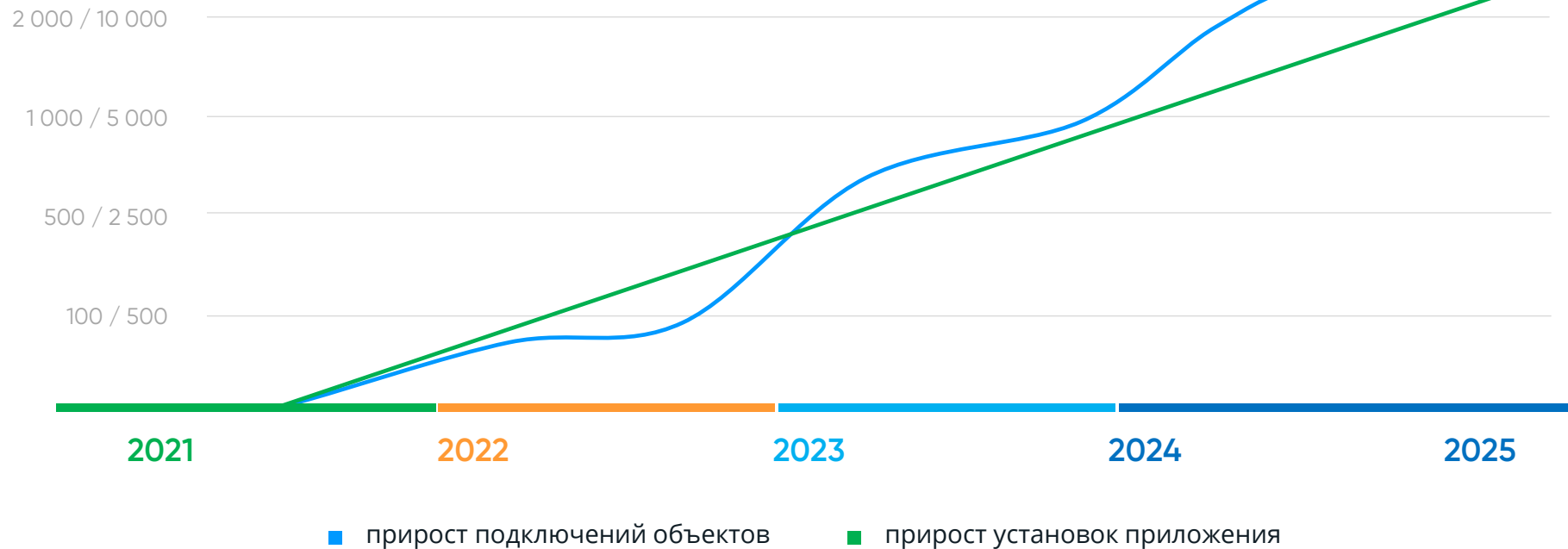
Гибридная бизнес-модель

Сводный график ежемесячной доходности компании по каждой бизнес-модели в зависимости от стадии реализации проекта, млн руб.



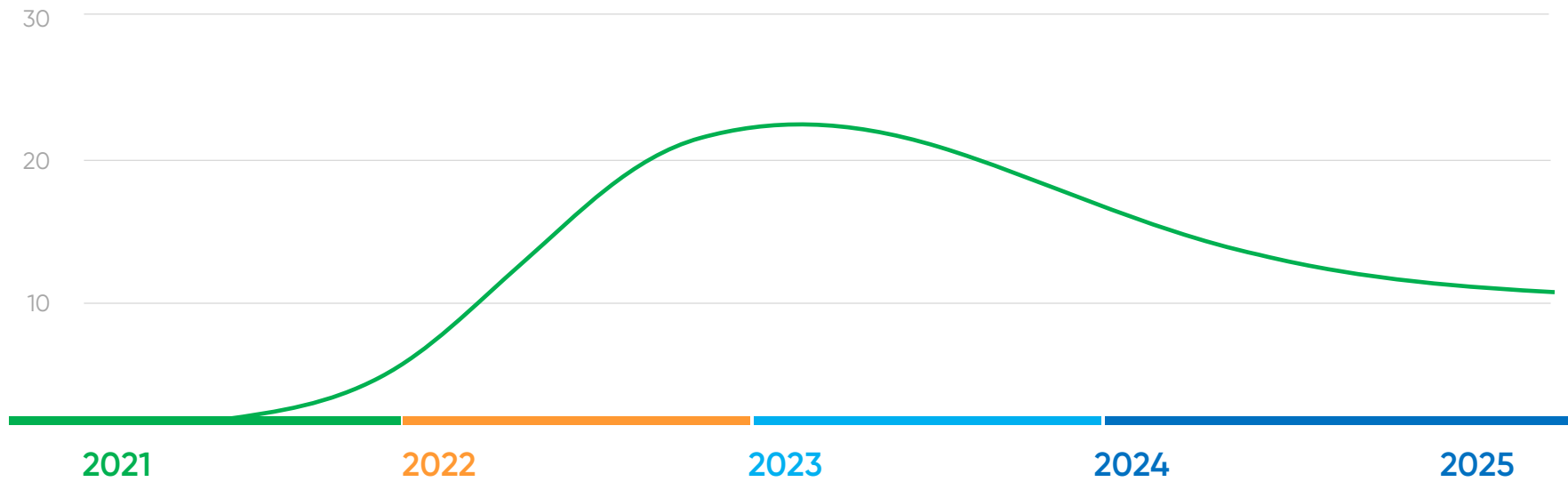
Ключевые показатели

Сводный график ежемесячного прироста подключений объектов / установок приложения



Ключевые показатели

График количества ежемесячных продаж франшизы



Завершенные этапы

2020 Q2 – 2021 Q1

- разработка ТЗ на создание программного комплекса Apart Sharing
- набор команды разработчиков
- разработка MVP Apart Sharing
- поиск производителя оборудования и переговоры об условиях сотрудничества

2021 Q3–Q4

- запуск рекламных кампаний
- запуск франчайзинговой бизнес-модели
- запуск комиссионной бизнес-модель

2021 Q2

- регистрация компании в налоговой инспекции
- релиз и тестирование MVP
- размещение приложений в AppStore и PlayMarket
- заключение договоров с платёжными сервисами и интеграция эквайринга в приложение
- заключение эксклюзивного дилерского контракта на разработку и поставку оборудования для автоматизации и мониторинга объектов недвижимости под брендом Apart Sharing
- начало выпуска оборудования под брендом Apart Sharing
- начало подключений объектов на территории России

План развития компании

2022 Q1

– подготовка и проведение инвестиционного Раунда А для осуществления роста

2023 Q1

– подготовка и проведение инвестиционного Раунда В для осуществления масштабирования

2024 Q1

– подготовка и проведение инвестиционного Раунда С для выхода на международный рынок

2022 Q2-Q4

– запуск субарендной бизнес-модели
– запуск лицензионной бизнес-модели

2023 Q2-Q4

– запуск подписной бизнес-модели
– запуск рекламной бизнес-модели

2024 Q2-Q4

– запуск бизнес-модели прямых продаж
– подготовка выхода компании на рынок США
– подготовка выхода компании на рынок Азии

Инвестиционный план

Инвестиционный план компании предусматривает проведение 4-х инвестиционных раундов с интервалом каждые 12 месяцев

Q2 2021 Посевной раунд	Q1 2022 Раунд А	Q1 2023 Раунд В	Q1 2024 Раунд С
Продажа 10% компании за 30 млн руб.	Продажа 20% компании за 120 млн руб.	Продажа 20% компании за 360 млн руб.	Продажа 20% компании за 720 млн руб.
Ангел – 10% Основатели – 90%	Ангел – 8%* Инвесторы раунда А – 20% Команда – 4% Основатели – 68%*	Ангел – 6%* Инвесторы раунда А – 18%* Инвесторы раунда В – 20% Команда – 10% Основатели – 46%*	Ангел – 4%* Инвесторы раунда А – 16%* Инвесторы раунда В – 18%* Инвесторы раунда С – 20% Команда – 18% Основатели – 24%*

* Доли предыдущих инвесторов и основателей компании размываются на 1/10 от стоимости долей компании во всех последующих инвестиционных раундах в пользу команды для привлечения высококвалифицированных топ-менеджеров

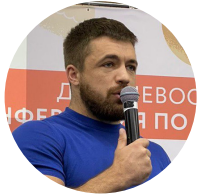
Возврат инвестиций

Пример возврата вложенных инвестором А средств при проведении последующих раундов



В течение инвестиционного периода 24 месяца Инвестор А при вложении 120 млн руб. получает чистую прибыль в размере 276 млн руб.

Команда проекта



**Максим
Слободянюк**

Генеральный директор

Основатель сервиса Apart Sharing. Предприниматель. Более 40 объектов недвижимости под личным управлением с 2012 года. Ключевые компетенции: автоматизация бизнеса и масштабирование



**Роман
Козырев**

Директор по развитию

Интернет-маркетолог. С 2011 по 2021 год запустил более 100 успешных рекламных кампаний. С 2018 года разработал и успешно реализовал более 10 стратегий развития



**Максим
Каймаков**

Технический директор

Развитие бизнеса и ИТ с 2013 года. Опыт управления компанией в России и Таиланде. СТО в технологической компании PWR в США. Запустил 3 компании в США и России



**Станислав
Михайлов**

IT-разработчик

11 лет IT-разработки. Большая часть опыта связана с разработкой высоконагруженных веб-сайтов и обслуживанием крупных банков (ВТБ24, Альфа-Банк и др.) и гос. учреждений



**Александр
Головлёв**

IT-разработчик

11 лет управления и создания web-проектов. Ключевые компетенции: разработка ИТ-решений, стратегический брендинг, разработка и оптимизация UX / UI решений

Почему мы уверены в успехе Apart Sharing

- 01 Apart Sharing является трендовым проектом и не имеет равных аналогов на сегодняшний день
- 02 Рынок посуточной аренды недвижимости готов к оцифровке, и мы единственная компания на рынке, способная осуществить этот процесс уже сегодня
- 03 По результатам фокус-группы, состоящей из 1000 человек, сформированной методом репрезентативной выборки, 97% респондентов сделали выбор в пользу Apart Sharing, отметив удобство использования и простоту процесса заселения в сравнении с Booking.com, Airbnb и Expedia

Инвестиционное предложение

Привлечение инвестиций для осуществления масштабирования компании на условиях долевого участия либо инвестиционного займа:

30 млн руб.

минимальный
размер инвестиций

120 млн руб.

максимальный
размер инвестиций

36% в год

доходность
инвестора

12 мес

срок окупаемости
инвестиций

Возможно рассмотрение различных вариантов встречного предложения от потенциального инвестора

В случае варианта с долевым участием инвестор имеет возможность зафиксировать прибыль и вернуть инвестированные средства путем частичной продажи принадлежащей им доли компании при проведении очередного инвестиционного раунда

В каждом последующем раунде инвесторы имеют право включить в сделку до 1/2 части от имеющейся доли компании. Инвестиционные раунды проводятся с интервалом каждые 12 месяцев

Благодарю за внимание и проявленный к нашему предложению интерес

Мы заинтересованы в привлечении инвестора на весь пакет инвестиционного раунда А

На данный момент нами уже получены предложения от нескольких инвесторов на приобретение меньших долей. Поэтому мы также рассматриваем вариант создания инвесторского пула

Для включения вас в инвестиционный пул, свяжитесь с нашим менеджером

Позвоните мне прямо сейчас



+7 911 027 22 22

Роман Козырев – Сооснователь /директор по развитию



+7 911 027 22 22

для связи в WhatsApp



r.r.kozyrev@apart-sharing.com

для корреспонденции

