

**ПРОЕКТ
«БИЗНЕС ПРОСТРАНСТВО»**

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

сеть центров

бизнес-пространств 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: от 3 000 000 – 4 500 000 рублей;
- ✓ Приобретаемое инвестором право (актив): 50% 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 18-24 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 м²
Этаж 64
Сумма инвестиций 3 млн. ь
Доходность100% годовых



В башне «Санкт-Петербург»

Площадь.....200 м²
Этаж 55
Сумма инвестиций 3 млн. ь
Доходность100% годовых



В башне «Москва»

Площадь.....240 м²
Этаж 51
Сумма инвестиций 3 млн. ь
Доходность100% годовых

Средние показатели реализованных проектов

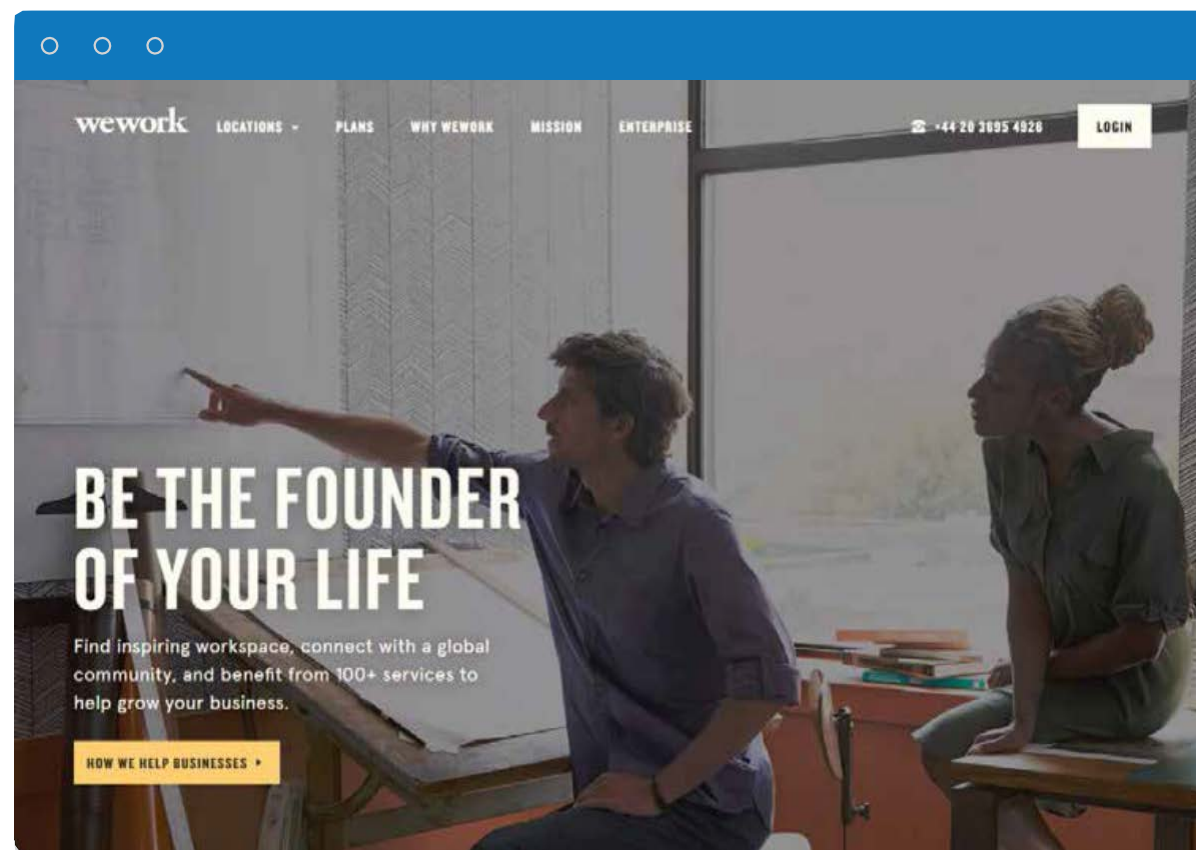
3 800 000 ₪
инвестиции в проект

350 000 ₪
ежемесячная
прибыль

1 050 000 ₪
выручка с проекта

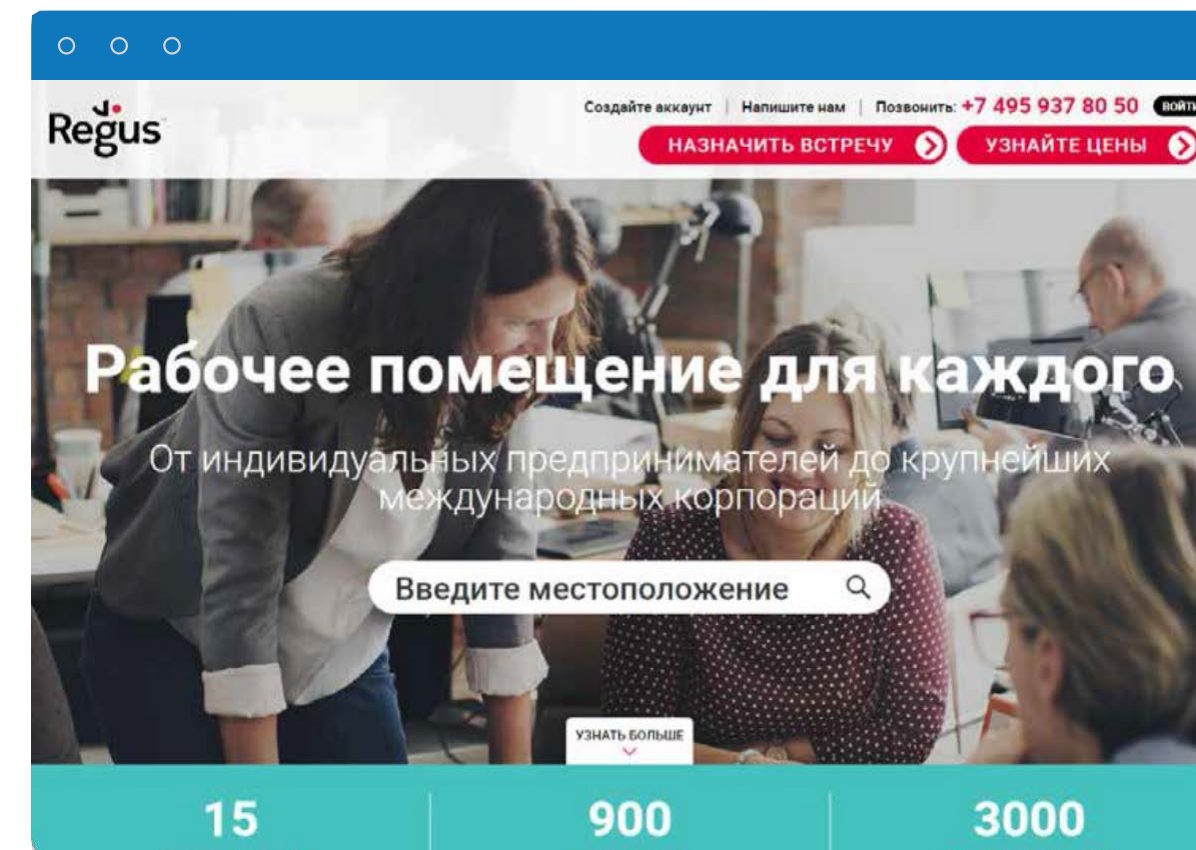
700 000 ₪
расходы с налогами

Конкуренция и международный опыт



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

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

