



**Чукарев Алексей Федорович**

Инициатор проекта  
Alixsof\_01@mail.ru  
+79140903360

**Стоимость проекта**

5 млрд.руб

**Первоначальные инвестиции**

100 млн.руб

**Период окупаемости**

60 месяцев

## Darkplace – решение для даркстор.

### Краткое содержание проекта и ожидаемые результаты

*Наименование проекта:* «Создание компании Darkplace».

*Местонахождение проекта:* Проект будет осуществляться на территории России с последующей экспансией в страны СНГ и Европы.

*Суть проекта:* В рамках данного инвестиционного проекта планируется создать компанию «Darkplace», которая будет предоставлять необходимые помещения в аренду для Darkstore (темный магазин) и Darkkitchen(темная кухня). Так же в ряд функции компании будет входить:

- поиск помещений под даркстор и дарккитчен;
- контроль за эксплуатацией помещений;
- продажа оборудования для даркстор
- автоматизация и роботизация дарксторов.

Актуальность реализации данного инвестиционного проекта обуславливается удовлетворением экспотенциального спроса со стороны индивидуальных предпринимателей и торговых организаций на торговые площади закрытого типа и активное развитие нового тренда форматов Darkstore и Darkkichen.



## Общая характеристика проблемы:

Из всей структуры недвижимости торговая отрасль является самой прибыльной. Торговля всегда была признаком прогресса. Каждый тренд в сфере торговли порождает спрос на объекты недвижимости. Например, развитие E-commerce породило огромный спрос на складские помещения.

На сегодняшний день, в торговле зарождаются новые тренды, росту которых послужила пандемия. Коронавирус дал очень сильный толчок росту онлайн покупок продуктов питания. Люди все больше привыкают покупать продукты онлайн. Онлайн-рынок продуктов питания в настоящее время растет динамичнее других сегментов розничной торговли. В 2017 году его емкость в России приблизилась к 25 млрд рублей. К 2022 году емкость рынка online-торговли FMCG в России может увеличиться в 20 раз, подсчитали специалисты INFOline.

Сейчас зарождается новый тренд – мгновенная доставка, люди хотят все здесь и сейчас. По мнению аналитиков, рынок мгновенной доставки будет занимать 25% всего рынка. В условиях карантина онлайн-покупки обрели невероятный успех. Даже приверженцы офлайн-шопинга быстро освоили новый формат и оценили удобство заказа и скорость доставки.

Ретейл не был готов к такому всплеску спроса и сначала с трудом справлялся с возрастающим потоком заказов. Например, в марте, по данным «СберМаркета», их количество в Москве выросло в два раза, а в крупных городах России — на 55%.

Существующие способы комплектации — в распределительном центре или в магазине — не всегда способны удовлетворить высокий потребительский спрос в полной мере.

Справиться с проблемой, ускорив сборку заказа и его доставку до клиента, способен апробированный формат дарксторов.

**Даркстор** — это магазин-склад, в который не ходят покупатели. Они заказывают товары в онлайн-витрине того же магазина, а сотрудники ретейлера собирают заказы и доставляют их клиентам. Именно из-за отсутствия посетителей магазин называют «тёмным».

Чтобы обеспечить быструю доставку за 15-20 минут, ретейлером нужно будет создавать сеть логистики распределенных магазинов-складов (дарксторов) рядом со спальными районами по всему городу, что породит огромный спрос на помещения закрытого типа. В отличие от традиционной логистики со складами, расположенными «на выселках», Darkstore размещаются внутри города и занимают площади классических супермаркетов, что также способствует минимизации сроков исполнения заказов.

В России формат Darkstore первым стал развивать лидер продуктовой розницы X5 Retail Group для сети супермаркетов «Перекресток», которая с весны 2017 года запустила онлайн-торговлю

В начале июня стало известно об открытии Darkstore «Перекресток» в Нижнем Новгороде: город стал третьим в стране, где ретейлер осуществляет доставку продуктов на дом. Через месяц в столице Приволжья начал работать сервис доставки продуктов «Яндекс.Лавка», который также запустил более 200 «темных магазинов». В сентябре на нижегородский рынок зашел их конкурент «Самокат», открыв на начальном этапе восемь центров формирования заказов по всему городу. До конца года их должно стать уже больше 30.

## Будущее Darkstore

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), в первом полугодии 2020 года в России доля интернет-магазинов в общем обороте розничной торговли достигла 10,9%, а весь оборот онлайн-торговли — 1,6 трлн рублей. Президент АКИТ Артем Соколов считает, что именно COVID-ограничения позволили сегменту e-commerce совершить рывок, приблизившись к показателям наиболее развитых с точки зрения онлайн-продаж стран, таких как США и Китай. Сейчас аналитики объединения прогнозируют, что по итогам 2020 года весь рынок онлайн-торговли будет оцениваться примерно в 2,9 трлн рублей, улучшив результаты 2019 года более чем на 44%

Доля онлайн-торговли в сфере ретейла возрастает, что в свою очередь делает критичными вопросы качества и сроков исполнения заказов. Все это позволяет говорить, что Darkstore может стать ключевым и востребованным форматом, постепенно вытесняя операторов со стандартными складами.

Россияне научились покупать продукты через интернет и не готовы возвращаться в магазины.

Пандемия Covid-19 способствовала росту онлайн-продаж во всех крупных городах России, пишет Forbes со ссылкой на данные аналитической компании Infoline.

- Лидерами среди регионов остались Москва и Санкт-Петербург: доля онлайн-продаж в общем обороте продовольственных товаров — 2-2,2% и 2,3-2,5% соответственно.
- В регионах среди крупных городов лидирует Краснодар, где деньги в развитие онлайн-торговли активно вкладывает «Магнит». В топе также Казань, где представлены «Самокат», «Яндекс.Лавка» и другие, а также Ростов-на-Дону и Екатеринбург.

- Наибольшее количество игроков представлено в Московском регионе: лидером по итогам года стал «Утконос» — его доля в обороте онлайн-продаж продуктов Москвы и области составила 18%. В Петербурге лидером на рынке стал сервис доставки продуктов igooods с долей 20%.
- В других крупнейших городах лидирует «Сбермаркет», говорят в Infoline. При этом по объёму продаж по России первое место у X5 Retail Group.
- Общий объём рынка розничных онлайн-продаж продовольствия в 2020 году вырос на 314% и превысил 135 млрд рублей. Годом ранее этот показатель составлял 43 млрд рублей.
- По прогнозам Infoline, оборот онлайн-продаж продуктов в России в 2025 году превысит 1 трлн рублей. Быстрее всего обороты будут расти в Нижнем Новгороде, Казани и Екатеринбурге, считают аналитики. Доля Москвы и области в общем обороте онлайн-торговли снизится с 61% в 2020 году до 56% в 2025-м, доля Петербурга — с 16% до 12%.

Все идет к нам с запада. В Великобритании, откуда пришел тренд, насчитывается более пяти тысяч дарксторов, а на онлайн продажи повседневного спроса приходится 8% рынка. Во Франции, уже работают больше 2 тысяч darkstores, а онлайн-составляющее FMCG-рынка выросла уже до 5,7%. В Америке лидер по доставке продуктов Instacart оценивается в 17 млрд.\$.

Все это создает большой спрос на объекты недвижимости под распределительные центры и микро-склады по всему миру.



## Помещения для DarkStore. Какие они?

Разные подвальные, старые помещения, которые имеют маленькую стоимость, сейчас активно переходят во владения дарксторов и дарккитченов. Наибольшей популярностью на рынке недвижимости в мегаполисах пользуются помещения на второй и третьей линиях порядка 70 кв.м, — это самый востребованный формат для «темных магазинов». В Нижнем Новгороде сервисы доставки «Яндекс.Лавка» и «Самокат» ориентированы на несколько большую площадь — от 120 кв.м. Ретейлеры преимущественно выбирают для дарксторов помещения на первом этаже (для второго обязательно нужен грузовой лифт) в зданиях, к которым легко может проехать габаритный транспорт, а также с возможностью разместить на территории велопарковку.

Среди важных требований к Darkstore — потолки от 2,5 метра и электрические мощности 25 кВт. По словам представителей «Яндекс.Лавки»,

идеальными «темными магазинами» могут стать бывшие заводы.

Высокий спрос на недвижимость форматов даркстор будет удерживаться в центральных частях городов. Относительно размеров, то спросом пользуются как маленькие площади под магазины 70-250 кв.м, так и большие под распределительные центры 1000-6000 кв.м.



## **Основные преимущества помещений для «темного магазина»**

- Удобная навигация по помещению;
- Удобная интеграция служб сбора и упаковки;
- Размещение на 1 этаже отдельно-стоящего здания в одном уровне (без перепадов высот). Если это подвал обязательно будут присутствовать системы быстрого подъема, если это второй этаж, обязательно грузовой лифт;
- Транспортная доступность и подъездные пути, которые позволяют круглосуточно и беспрепятственно прибывать и убывать транспорту. Возможность быстрого выезда на кольцевые или радиальные магистрали. Беспрепятственный круглосуточный доступ сотрудников на территорию;
- Парковка или велопарковка;
- Разгрузочно-погрузочная рампа для приемки товара, оборудованная доквеллерами и докшеллерами;
- Освещение, кондиционеры, стеллажи, холодильное оборудование.

## **Цель проекта**

Целью данного проекта является скупка недвижимости, ремонт и оборудование помещений для сдачи в аренду дарксторам с последующей его продажей.

Для реализации поставленной цели нужно будет решить ряд задач, а именно:

- Провести анализ подходящих районов и расположенных в них объектов недвижимости;
- Приобрести подходящие - объекты недвижимости и провести его реконструкцию под площади «темного магазина»;
- Обеспечить эффективную наполняемость помещений арендаторами и качественную его эксплуатацию для формирования

лояльности и узнаваемости компании.

- Набрать базу и организовать долгосрочное партнерство.

Также целью проекта является получение прибыли от деятельности компании.

## **Перспективность рынка предлагаемого товара**

Торговые помещения с каждым годом представляют собой все более и более привлекательную область для инвестиций.

Существенный вклад в формирование цен на рынке коммерческой недвижимости делает и инфляция. Ежегодный темп инфляции за последние 2 года по официальным данным составляет в среднем 8-10%. Кроме того, наблюдается рост инвестиций в российскую коммерческую недвижимость.

Если рассматривать статистику рынка торговых помещений, то можно заметить рост оборота. Кроме того, спрос по-прежнему превышает предложение, что является важным фактором в формировании цен на торговые площади. Уровень свободных площадей составляет менее 1%, в основном, из-за большого числа компаний, занимающихся розничной торговлей, как российских, так и зарубежных.

На основе проведенного анализа, можно сказать, что арендные ставки будут продолжать расти, будет продолжаться ввод новых площадей, сохранится превышение спроса над предложением.

В целом же будет наблюдаться рост цен и арендных ставок в каждом сегменте рынка коммерческой недвижимости. Многие компании предпримут попытку перейти на региональные рынки с целью занять высокие позиции на нем

## **Выгодность проекта**

Проект предусматривает коммерческую выгоду в виде получения прибыли от деятельности компании, экономическую – в привлечении к деятельности предпринимателей и торговых компаний, бюджетную – в виде отчислений в бюджет и социальную – в виде создания дополнительных рабочих мест, а также увеличения предложения на рынке товаров и услуг широкого потребления.

Стоимость аренды коммерческой недвижимости в Москве в среднем составляет 1800 рублей за кв.м, средняя цена 180 000 рублей за кв.м, учитывая, что помещения под даркстор не требуют привлекательности и атмосферной зоны для покупателей, они будут представлять собой старые объекты без ремонта их цена около 60 000 за кв.м, в регионах значительно меньше.

Стоимость аренды будет рассчитываться исходя из стоимости объекта, срока окупаемости, который составляет 60 месяцев, района и региона, в котором расположен объект и в среднем будет составлять 1000-1500 рублей за кв.м. Выгодность аренды коммерческой недвижимости также состоит в её долгосрочности, средний срок аренды торговых помещений составляет не менее 10 лет.

## **Способствующие успешной реализации проекта**

Как отмечалось ранее, приобретаемые по проекту объекты недвижимости представляют собой старые, ненужные помещения свободного назначения (старые подвалы, помещения имеющие маленькую стоимость) рядом со спальными районами.

Отличными вариантами приобретения помещений под даркстор являются подвальные помещения в новостройках, старые заводы и здания, продающиеся на аукционах, помещения старых магазинов.

Определяющим фактором при выборе района и объекта недвижимости, безусловно, является

анализ местности в части дальнейшего расширения и застройки.

Близость к густонаселенным районам, транспортная доступность и подъездные пути, которые позволяют круглосуточно и беспрепятственно прибывать и убывать транспорту, возможность быстрого выезда на кольцевые или радиальные магистрали. Беспрепятственный круглосуточный доступ сотрудников на территорию, наличие автомобильных и транспортных развязок, парковок и велопарковок.

Все эти факторы свидетельствуют об эффективности инвестиционных вложений в покупку коммерческой недвижимости и повышение привлекательности объектов для экономически выгодной его сдачи в аренду с последующей продажей.

## **Контрольные сроки по проекту**

Начало реализации проекта – 1.05.2021.

## **Необходимые инвестиции по этапам планирования, способ их получения**

Первоначальные инвестиционные расходы, непосредственно связанные с приобретением первых объектов недвижимости и их реконструкцией в количестве 20 объектов, регистрацией компании, найму сотрудников, оцениваются в настоящее время в сумме 100 млн.руб. Срок 2-3 месяца. М и МО.

Второй раунд инвестиций – покупка и ремонт 200 объектов недвижимости и сдача их в аренду оценивается в 900 млн.руб. срок 5 месяцев. М и МО.

Третий раунд – переход в города миллионеры. Покупка 1000 объектов по городам-миллионерам, в первую очередь – Санкт Петербург, Нижний Новгород, Казань, Екатеринбург. На третьем раунде планируется взятие кредита и заёмных средств в размере 500 млн.руб. для быстрой окупаемости частных инвестиционных вложений.

## Оценка рисков проекта

В связи с тем, что данный проект подразумевает развитие нового направления деятельности доставки продуктов, уровень риска оценивается как «высокий» (согласно методике, рекомендуемой при приведении оценки эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития РФ, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 22.11.97 г.№ 1470).

Учитывая положительную тенденцию развития рынка недвижимости, а в частности, коммерческой, и потенциально высокий спрос на торговые площади со стороны индивидуальных предпринимателей и торговых организаций, к рассматриваемому проекту не следует применять данную оценку рисков.

Основными препятствиями по проекту могут быть форс-мажорные обстоятельства, связанные с особенностями деятельности торговых организаций и девелоперского бизнеса в целом.

## Финансы проекта

Общая стоимость проекта – 5 млрд.руб.

Общая стоимость проекта соответствует потенциалу развития дарксторов в стране и составляет 1000 дарксторов в ближайшие 5 лет по средней цене за объект – 5 000 000.

Доходность инвестиций – 25%

Ориентировочные доходы - 100.000.000 млн. в мес.

Прибыль – 84.000.000 млн. в мес.

Срок окупаемости составляет – 60 месяцев.

