Инвестиционное предложение.

19.04.21г.

Инвестиции в коттеджные посёлки «ДарвиЛЛ».

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | дом до миллиона | дом до миллиона |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   |  | Сумма инвестиций | Доходность |
| 1 | Инвестиции в коттеджный посёлок "ДарвиЛЛ-Полиносово". (Яросл.ш.) | 15 300 000 | 60-75%год. |
| 2 | Инвестиции в коттеджный посёлок ДарвиЛЛ ЮГ МО. | 31 400 000 | 60-75%год. |
| 3 | Инвестиции в коттеджный посёлок ДарвиЛЛ Краснодарский край. | 31 400 000 | 60-75%год. |
| 4 | Инвестиции в коттеджный посёлок ДарвиЛЛ Крым. | 31 400 000 | 60-75%год. |
| 5 | Инвестиции в коттеджный посёлок ДарвиЛЛ Ленинградская область. | 31 400 000 | 60-75%год. |
| 6 | Инвестиции в коттеджный посёлок Новосибирская область. | 31 400 000 | 60-75%год. |

Сумма инвестиций 15 300 000 рублей.
Доход 74 000 000 за 6 лет (60-75%год).

Маркетинговая фишка проекта в предложении домов с участками и коммуникациями по низкой цене. От 1-го до 3-х миллионов рублей.
Сайты проекта: [darvill-polinosovo.ru](file:///C%3A%5C%D0%94%D0%B0%D1%80%D0%B2%D0%B8%D0%9B%D0%9B-%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%5C%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8%5Cdarvill-polinosovo.ru) – сайт посёлка; [darvill.ru](file:///C%3A%5C%D0%94%D0%B0%D1%80%D0%B2%D0%B8%D0%9B%D0%9B-%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%5C%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8%5Cdarvill.ru) – сайт строительной компании.

Проект развивает перспективную тему застройки для среднего класса России. Не для среднего класса по Американским меркам. А для среднего класса России с з.пл. 40-80т.р. в месяц.

**Обзор рынка.** В категории до 2-х миллионов рублей можно купить только «бабушкину халупу», редко с отоплением. Нарушенной геометрией стен и всеми проблемами обветшавшего строения. Это можно легко проверить на ЦИАН и АВИТО. Цены застройщиков посёлков начинаются от 4-х млн. руб.

**Что уже сделано:**

1. Куплена и размежевана земля в посёлке «ДарвиЛЛ-Полиносово». В собственности 303 участка на продажу. По 4-4,7 сотки. И ещё один не размежеванный участок 3Га в стадии межевания на 50 участков.
2. Построено два дома образца с террасами. Один для офиса, отделан, ведутся приёмы покупателей. Второй, в стадии отделки, на нём демонстрируются несущие конструкции.
3. Получены ТУ на электроэнергию, заключается договор с сетями.
4. В процессе получение ТУ на газ. (Газ клиентам на сайте пока что не анонсируется ввиду возможной большой стоимости).
5. Получено согласование администрации на присвоение адресов. Ожидаем постановления на присвоение адресов – 1-2 недели.
6. Отобраны бригады с опытом работы в нашей технологии.

**В плане маркетинга:**

1. Создан уникальный для рынка продукт. Путём компилирования существующих технологий мы получили продукт, не имеющий аналогов в этой ценовой категории. По параметрам: цена, не горючесть, экологичность, надёжность конструкции. Небольшой дом в посёлке с развитой инфраструктурой по доступной цене.
2. Сделан сайт высокого качества. Очень большой процент звонков от количества посетителей сайта – 4,5-7,6%. Этот показатель говорит о комбинации хорошего продукта и профессионально сделанного сайта.
3. Высокая конверсия (переход) из звонков в запись на просмотр – 38,8%.
4. Из приехавших на просмотр конверсия в сделку 10% за первые пять дней после просмотра. Остальные переходят в накопленный спрос. Со временем, показатель сделок должен увеличиться, за счёт созревания накопленного спроса.
5. Опробованы рекламные каналы: Контекстная реклама, Отраслевые базы данных (ЦИАН, АВИТО, Яндекс-недвижимость), Суперсайты-билборды на дорогах (Ярославское, Дмитровское, Щёлковское шоссе и МКАД). Получены данные о самых выгодных каналах.



1. Заключены первые три договора с клиентами.
2. Ведётся постоянное изучение прибывающих на просмотр клиентов. Получена ценная информация об отношении к продукту, пожеланиях в доработке продукта. В работе по сбору фидбека от клиентов принимают непосредственное участие директора проекта. Эти контакты позволили выявить значимые тенденции спроса.

Команда проекта:

Конюхов Владислав – Директор. Топ менеджер с опытом масштабирования строительных проектов.

Арюпин Дмитрий – Креативный директор.

Малашенков Александр – Менеджер по продажам.

Валеева Яна – HR менеджер, Руководитель колл-центра, помощник Директора.

Шишкин Сергей – Управление объектом.

Все сотрудники работают на низких зарплатах. Мотив – бонусы и хорошие зарплаты после выхода из Стартапа. Порог выхода: от 7-ми сделок в месяц.

Сегодняшние задачи проекта:

1. Путём увеличения строительной активности на площадке увеличить лояльность покупателей и конверсию из просмотра в сделку.
2. Предложение готового жилья покупателям. Более половины – около 70% приезжающих на просмотр готовы приобрести готовое жильё ДарвиЛЛ в ипотеку.

Цели привлечения инвестиций.

Поддержание операционной деятельности. Реклама.

1. Отсыпка дороги 2 700 000р.
2. Коммерческое, ускоренное проведение электроэнергии (2 мес.). 2 500 000р.
3. Строительство домов в оборот 7 500 000р. (10 домов)
4. Рекламная кампания 1 500 000р.
5. Операционные расходы 1 300 000р.

Итого: 15 300 000р.
Предлагаемая доля – 35% проекта ДарвиЛЛ-Полиносово. Предполагаемая доходность 60-75% год.

По остальным проектам – 45%. Предполагаемая доходность 60-75% год.

Рентабельность проекта от продажи домов 23%. После уплаты налогов.

|  |
| --- |
| Показатели проекта. |
| Средний чек клиента 2 200 000р |
| Среднее количество сделок в месяц =5. |
| месяц. | Приходы | Расходы | Прибыль |
| 1 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 2 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 3 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 4 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 5 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 6 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 7 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 8 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 9 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 10 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 11 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 12 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 13 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 14 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 15 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 16 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 17 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 18 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 19 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 20 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 21 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 22 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 23 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 24 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 25 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 26 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 27 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 28 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 29 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 30 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 31 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 32 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 33 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 34 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 35 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 36 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 37 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 38 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 39 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 40 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 41 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 42 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 43 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 44 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 45 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 46 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 47 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 48 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 49 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 50 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 51 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 52 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 53 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 54 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 55 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 56 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 57 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 58 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 59 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 60 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 61 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 62 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 63 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 64 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 65 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 66 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 67 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 68 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 69 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 70 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 71 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| 72 | 11 000 000 | 8 500 000 | 2 500 000 |
| Итого: | 792 000 000 | 612 000 000 | 180 000 000 |

Персона для контактов: Конюхов Владислав. +7 985 895-11-96 тел./WhatsApp